

PBG è la prima realtà italiana nel remarketing di impianti industriali provenienti da fallimenti e società di leasing e **oggetto di riferimento nel contesto internazionale** della vendita di attrezzature industriali usate.

20 anni di esperienza nel settore dell'usato industriale

10 magazzini su tutto il territorio nazionale

Tecnici specializzati in ogni settore produttivo

Fondatori di EARA Primo Gruppo Economico di Interesse Europeo nel mercato dell'usato

Oltre 5000 articoli in vendita

Oltre 50 fallimenti in gestione

Collaboriamo con più di 30 tribunali italiani

Banca dati con oltre 700.000 aziende

Ogni anno oltre 200.000 persone visitano il nostro sito

Provenienti da 71 paesi diversi

1000 nuovi utenti si registrano ogni anno sul nostro sito

Più di 6500 offerte ricevute ogni anno

Più di 2000 attrezzature usate vendute ogni anno

Da più di 10 anni partecipiamo ai maggiori eventi fieristici di settore

Rete di vendita internazionale.

Abbiamo **partnership dirette** in:



EARA
EUROPEAN AUCTIONS & REFINANCING ASSOCIATION

Siamo **fondatori del network europeo EARA**, composto dalle principali società europee attive nell'ambito delle vendite per le procedure concorsuali e delle dismissioni in generale:

- Auktionshaus Wilhelm Dechow GmbH [Amburgo]
- Karner & Dechow Industrie-Auktionen Ges.m.b.H. [Bad Aussee, Austria]
- BVA Auctions BV [JJ Hoevelaken, Olanda]
- Global Industry [Istanbul]

Una rete unica di case d'asta e periti per macchinari e attrezzature che fornisce un servizio eccezionale per curatori fallimentari.

EARA unisce centinaia di anni di esperienza e centinaia di esperti. Attraverso la conoscenza dei mercati complessi come l'Austria, Germania, Italia, Paesi Bassi, Spagna e Turchia, EARA è il primo gruppo di aziende in grado di assistere i clienti in ogni parte d'Europa.

Contatti

Per informazioni di carattere generale:

Giovanni Colmayer [Relazioni Esterne]
giovanni.colmayer@pbgsrl.it mobile: 338 72 30 769

Per informazioni sulle modalità di sviluppo dei processi:

Michele Palmieri [Analisi E Sviluppo Processi]
michele.palmieri@pbgsrl.it mobile: 366 90 71 629

PBG srl nasce nel febbraio del 2004 da esperienze professionali ed imprenditoriali più che ventennali.

Offriamo servizi di intermediazione nel settore dei macchinari e degli impianti usati, con particolare riguardo a quelli presenti negli attivi fallimentari e nelle dismissioni.

Attraverso un'esperienza pluriennale abbiamo strutturato un reparto di vendita retail, **in grado di gestire la commercializzazione di ogni tipo di attrezzatura.**

Dopo il consolidamento sul mercato nazionale, abbiamo sviluppato le soluzioni per giocare un ruolo da protagonisti nei mercati esteri.

I nostri strumenti e le nostre strategie sono sempre e in costante evoluzione per veicolare gli asset industriali dove i mercati internazionali lo richiedono, così da **garantire il miglior risultato possibile ai nostri clienti e vendere i beni con la massima tempestività e il maggior profitto.**

Ricerca, Sviluppo, Internazionalizzazione

- **Vendita di grandi impianti e interi stabilimenti all'estero** [vendita di uno stabilimento molitorio dalla Sicilia al Messico; vendita di un impianto completo per la produzione di lavatrici dalla Campania alla Turchia; vendita di uno stabilimento per la produzione di frigoriferi dal Veneto all'Egitto].
- **Publicazioni tematiche su quotidiani** quali Italia Oggi e Il Fallimentarista.

- **Collaborazione con ricerche universitarie** [università di Cassino, con relativa pubblicazione di un ebook fra i primi dieci più scaricati da iTunes nella sezione "Diritto"] **e con realtà editoriali.**

- La nostra Società dispone di **autorizzazione della Questura di Roma per la conduzione di Pubblici Incanti.**

Riforma della legge fallimentare

A seguito dell'entrata in vigore della legge di riforma del fallimento, **PBG è soggetto idoneo allo svolgimento delle vendite per la realizzazione dell'attivo fallimentare.**

Siamo punto di riferimento per molti tribunali italiani nella gestione come commissionari della vendita dei macchinari e degli impianti della procedura fallimentare, per la quale svolgiamo attività di CTU nella valutazione.

Per informazioni sulla gestione dei progetti:

Giuseppe Scaletta [Direzione generale]
giuseppe.scaletta@pbgsrl.it phone: 06 9349 7315

Per informazioni di carattere organizzativo:

Rosanna Galieti [Segreteria Organizzativa]
rosanna.galieti@pbgsrl.it phone: 06 9349 7306



Vendita di un impianto completo di produzione frigoriferi dall'Italia all'Egitto

Vendita di un impianto completo di produzione lavatrici dall'Italia alla Turchia

Il successo è passare da un fallimento all'altro senza perdere l'entusiasmo.

- Winston Churchill



PBG S.r.l.

Via Dei Tulipani, 13/a - 00041 Albano Laziale [Roma] - Italia

phone: [+39] 06 934 08 50
fax: [+39] 06 934 47 01

www.pbgsrl.it
info@pbgsrl.it



Industrial Auctioneers and Valuers

Simply professional

www.pbgsrl.it

La vendita di asset industriali presenta per sua natura una serie di problematiche e difficoltà peculiari [organizzative, commerciali, promozionali, logistiche, legislative] che il curatore si trova ad affrontare in prima persona, spesso senza disporre di tutti gli strumenti per ottenere un risultato ottimale e con tempistiche adeguate.

Affidare a PBG la vendita degli asset significa:

► Gioco di squadra.

Il nostro processo prevede la collaborazione in tutte le fasi, il curatore non si trova più solo di fronte alle problematiche della procedura, ma affiancato nella loro soluzione da un nostro team di esperti.

PBG, in qualità di *Operatore Specializzato* permette di non doversi curare di tutte le criticità e solleva da tutte le responsabilità, in modo che **una volta affidatoci l'incarico [1° step] l'unica cosa di cui ci si dovrà occupare sarà incassare la vendita [2° step]**.

Ci occupiamo dell'intero processo, dalla presa in carico della procedura alla vendita, affrontando tutti gli aspetti connessi:

- Commerciale – Il nostro ufficio vendite dedicato cura l'aspetto commerciale e fornisce assistenza completa al cliente finale, gestendone tutti i feedback, quali richieste d'informazioni, appuntamenti, visite ai siti...

- Promozionale – Per ogni prodotto individuiamo i mercati migliori strategie di promozione più efficaci.

- Legali e riguardanti sicurezza e ambiente – Assicurazione, antinfortunistica, riqualificazione, analisi chimiche e smaltimento certificato materiali di scarto e residui di lavorazione...

- Logistici – Gli aspetti logistici [smontaggio, trasporto, deposito...] possono rappresentare un grosso limite nelle proposte commerciali in un settore come quello dell'usato industriale; offriamo un'assistenza logistica non solo completa, ma anche organizzata e coordinata in modo da essere il più possibile rapida e non onerosa.

Lo svolgimento di ogni passaggio viene certificato e prontamente comunicato al cliente, che è così costantemente aggiornato sull'effettivo stato delle cose. Al curatore vengono infatti fornite le credenziali per il monitoraggio on line della procedura.

► Sicurezza, Tutela e Trasparenza.

La nostra gestione ottimale della vendita di asset industriali garantisce la completa tutela dei nostri clienti.

- Sicurezza – PBG gestisce il sito industriale in modo sicuro. Operiamo complessivamente nel pieno rispetto della legislazione vigente in termini di sicurezza ed ambiente.

- Adempimento Procedure Competitive – Primi in Italia; attraverso le nostre attività di remarketing garantiamo l'adempimento delle procedure competitive come auspicato dall'art. 107 della nuova legge fallimentare.

- Trasparenza e Certificazione – Tutta la nostra attività viene certificata e comunicata al cliente. Il nostro sistema ci permette di gestire, analizzare e certificare anche tutte le richieste di contatto pervenute.

► Risultato.

Verso il mercato globale

Nella qualità di *Operatore Specializzato*, PBG semplifica le trattative commerciali avvicinandole alle esigenze degli acquirenti e ottimizzando la vendita.

Valorizzazione del prodotto: dal "lotto" al "bene"

Riclassifichiamo i beni e li rendiamo utilizzabili per la commercializzazione trasferendo la comunicazione dal "lotto" al "bene" [segnalando direttamente la disponibilità di macchinari in vendita e non la sola esistenza di una procedura concorsuale] e ne identifichiamo le migliori strategie di vendita, finalizzandone il profitto.

L'asset diventa un prodotto commerciale per il quale predisponiamo tutto il materiale necessario ad una promozione efficace, presentandolo così al massimo delle sue possibilità sul mercato del *second hand* industriale internazionale.

Strumenti in costante evoluzione per la massima visibilità e divulgazione

Le nostre strategie di marketing e gli strumenti utilizzati sono in costante evoluzione e aggiornamento per sfruttare sempre al meglio lo sviluppo del web e dei nuovi media e le opportunità offerte dai mutamenti del mercato globale.

Utilizziamo strumenti tradizionali, come la partecipazione agli eventi fieristici più importanti e pubblicazioni su riviste di settore, e quelli più innovativi come una presenza nel web indicizzata al meglio sui maggiori motori di ricerca [SEO] e un utilizzo massiccio delle nuove tecnologie e dei social network.

Il nostro staff è impegnato quotidianamente nel comunicare la disponibilità dei beni ad una banca dati, in costante aumento, di potenziali clienti da tutto il mondo.

L'intero processo PBG determina un incremento dei valori di vendita e una riduzione dei tempi di gestione della procedura.

La vendita di asset industriali *in 2 step* con *PBG*.

2. Valutazione Preventiva & Pricing

Definire il corretto valore di un articolo è fondamentale per incontrare la giusta domanda di acquisto e assicurarsi il maggior profitto possibile.

Individuiamo ed esaminiamo tutti i parametri indicativi del bene per evidenziare il valore più idoneo ad una efficace e veloce re-immissione sul mercato. In caso di incarico alla vendita tale incombenza sarà svolta a titolo gratuito.

Il metodo utilizzato è il *benchmarking*: il confronto competitivo dei beni della massa fallimentare con quelli analoghi presenti contemporaneamente sul mercato internazionale.

1. Inventariazione

Eseguiamo in modo veloce e preciso qualsiasi tipo di inventariazione effettuando una riclassificazione dell'asset e raccogliendo *on site* tutte le informazioni utili alla **valorizzazione dell'articolo**.

3. Strategie Commerciali

Dopo aver analizzato il lotto, **valutiamo la proposta di vendita più efficace** [es. singoli macchinari piuttosto che pacchetti di beni omogenei], **individuamo i canali di promozione più adatti** [utenti finali, commercianti, clienti esteri, clienti nazionali, ecc.], **decidiamo la formula di vendita più incisiva** [prezzo fisso, trattativa privata o asta pubblica online] e **la affianchiamo a condizioni di pagamento agevolate** [finanziamenti, dilazioni garantite, ecc.].

4. Catalogo del Fallimento

Realizziamo una **brochure completa** di galleria fotografica, dati tecnici, condizioni di pagamento e tutte le altre informazioni necessarie. La versione diffusa in rete comprende anche filmati dell'impianto.

5. Assistenza Commerciale & Gestione Feedback

Un **ufficio vendite dedicato** gestisce tutti i feedback e le richieste del cliente finale, curando l'intero aspetto commerciale [assistenza, appuntamenti, informazioni, accompagnamento in loco dei potenziali acquirenti per l'ispezione degli articoli, etc].

6. Assicurazione

In seguito ad uno studio approfondito di tutte le casistiche riscontrate negli anni, abbiamo progettato con la compagnia Generali una **polizza assicurativa ad hoc per la copertura dal manifestarsi di eventi dannosi all'interno del sito industriale** [RCA - Danni]. Tale polizza viene attivata qualora fossimo nominati custodi dei locali.

7. Servizi Accessori

Logistica & Deposito

In base alle necessità specifiche delle singole procedure ci occupiamo di:

- **Supervisione** del sito industriale
- **Smontaggio**
- **Sgombero**
- **Trasporto**
- **Deposito** dei beni presso i nostri magazzini presenti in molte aree industriali d'Italia

Antinfortunistica

Attraverso periti autorizzati **verifichiamo la rispondenza dei macchinari alle norme in vigore**, prescrivendo – a spese dell'acquirente – i necessari adeguamenti.

Sicurezza

All'interno del contesto industriale tutti i soggetti operano nel **totale rispetto della normativa antinfortunistica e delle norme vigenti**.

Ambiente

Gestiamo lo **smaltimento** degli eventuali materiali di scarto.

Assistenza doganale

Adempiamo a tutte le **pratiche doganali** per l'esportazione delle merci in conformità con la relativa disciplina.

8. Remarketing

Sfruttiamo tutti i canali disponibili per massimizzare la visibilità dei prodotti a livello mondiale.

Promozione: Web & Media

- Il **sito web** *www.pbg srl.it* permette di consultare l'intero catalogo dei prodotti [in italiano, inglese e tedesco] e offre gli strumenti per soddisfare tutte le esigenze dei potenziali acquirenti [dalla richiesta di appuntamenti alla possibilità di inviare offerte].
- Attraverso il nostro potente **software marketing** gestiamo una **banca dati di oltre 700.000 nominativi di potenziali acquirenti provenienti da più di 24 Paesi** e in costante aggiornamento.
- Diffondiamo una **newsletter mirata** ai nominativi nazionali e internazionali pertinenti il settore merceologico del bene da promuovere.
- Uusufruiamo della **rete di siti web dei nostri partner esteri**.

- Collaboriamo con i principali **portali tematici internazionali** per una visibilità il più capillare possibile.
- Utilizziamo in modo massiccio i **social network** e pubblichiamo i filmati degli asset su **YouTube**.
- Disponiamo di una **WebTV** sulla quale proponiamo tutte le ultime novità disponibili.
- **SEO [Search Engine Optimization, ottimizzazione per i motori di ricerca]** La pubblicazione simultanea in varie lingue, la presenza dei nostri contenuti sui social network e il lavoro di ottimizzazione dei puntamenti, fanno sì che i beni presenti nel nostro catalogo risultino **sempre nelle prime posizioni dei motori di ricerca**. Aspetto cruciale per la loro visibilità e conoscibilità.

Stampa

Oltre all'utilizzo delle nuove tecnologie, sfruttiamo i canali tradizionali, realizzando ad esempio **inserzioni mirate sulla stampa specializzata**.

11. Analisi Feedback & Certificazione

Tutta la nostra attività pubblicitaria e il percorso di analisi viene infine certificato tramite *RAR Centosette®* [Remarketing Analysis Report], elaborato che documenta analiticamente i contatti effettivi avvenuti, globalmente e per singolo macchinario, **nel pieno rispetto del dettato dell'art. 107 della legge fallimentare**.

9. Visibilità, Comunicazione & Rete di Vendita Internazionali

- **Fiere:** Partecipiamo ai più importanti eventi fieristici di settore, nazionali ed internazionali.
- **Network:** Disponiamo di un'ampia rete internazionale di vendita che ci permette di individuare il giusto mercato per ogni specifico impianto.
- **Partnership dirette:** Abbiamo partner commerciali in India, Romania, Bulgaria, Albania, Egitto e Nigeria.
- **EARA:** Siamo fondatori del network europeo EARA, attraverso cui attuiamo iniziative di commercializzazione congiunta per incrementare l'efficacia delle proposte di vendita a livello internazionale.

10. Le Procedure Competitive

A seguito delle azioni pubblicitarie, procediamo alla raccolta delle offerte da parte dei potenziali acquirenti nelle seguenti modalità:

- **Vendita a tempo determinato:** l'offerta [superiore al valore di perizia] più alta viene accolta.
- **Asta on-line:** garanzia di trasparenza e globalizzazione.
- **Raccolta di manifestazioni di interesse** per il lancio di una successiva gara al rialzo.
- Per alcune tipologie di beni, **vendita alla prima offerta** ricevuta superiore al prezzo di perizia [questa modalità di vendita deve essere preceduta da una adeguata forma pubblicitaria e di visione dei beni].

2°STEP

Attivo

Liquidato

Obiettivo

Raggiunto

Simply professional

Come funziona PBG?

Success fee, il nostro successo è il frutto dei risultati ottenuti dai nostri clienti.

Sicuri del nostro lavoro e della professionalità del nostro team **diamo una garanzia assoluta: il risultato**.

La garanzia dei risultati concreti ed immediati, prodotti da PBG sta nella formula remunerativa *success fee*, calcolata sulla base dei risultati raggiunti.