

自从1984年以来，Ring Power公司一直通过利氏兄弟拍卖会出售自己闲置的二手设备。

“利氏兄弟每年二月在奥兰多举行的拍卖会是 一场非常重要的拍卖会，非常 具有代表性。”

Ring Power现在的高级副总裁兼二手设备销售主管Frank Fowler说，当Ring Power公司1961年在佛罗里达成立时，大家都认为二手设备“毫无价值”。1962年，Ring Power成为卡特彼勒的全线产品代理商，今天已经成为美国东南部最大的卡特代理商之一，拥有5000件二手租赁设备，每年收入高达数百万美元。

二十世纪七十年代，Ring Power通过回收拥有了自己的第一台二手设备——一台International Harvester公司生产的TD9型履带式拖拉机，随后是一台卡特的D7E型推土机。不知不觉间，Ring Power已经拥有了一支庞大的二手设备租赁机群。1972年，

Frank Fowler加入了Ring Power公司，当1980年他被安排到二手设备部门工作时，公司的租赁设备数量已经呈现指数增长态势。

Frank说：“我们的第一目标是通过内部渠道出售：零售或者卖给其他经销商。但是，由于设备太多，这种方法并不总是有效，因而我们开始寻找其他出售办法。”

Ring Power想了很多办法，但是只有一个办法对于Ring Power而言比较实际，Frank说：“我们当时有很多需要处理的闲置租赁设备、置换设备和车辆，我们希望能够快速、高效地对其进行处理——不是一件一件的，也不是几个星期或几个月。于是我们想到了无底价拍卖的办法，除此之外，你还会有其他办法在一天、两天或三天内卖出全部设备——并且几乎立即拿到付款吗？”

当时，利氏兄弟还是一家比较年轻的公司，仅在美国开展业务。但是，公司独特的拍卖方式给Ring Power留下了深刻印象——将设备开到展台上向有兴趣出价购买的客户进行展示——同时奉行无底价和无回购的原则。

Frank说：“只有真正的无底价拍卖才能保证出价的真实性，大家在出价时感到非常放心，设备卖出的价格也更高。”

1984年二月，利氏兄弟拍卖行在佛罗里达的奥兰多举行了第一届无底价拍卖会，Ring Power是此次拍卖会的主要委托人。Frank回忆说，那次

拍卖会取得了“巨大成功”，它标志着接近25年的合作关系的开始。多年来，Ring Power已经通过利氏兄弟拍卖会卖出了价值数百万美元的设备，每年的奥兰多拍卖会已经成为利氏兄弟拍卖行的重头戏。

弗兰克说：“利氏兄弟每年二月在奥兰多举行的拍卖会是一场非常重要的拍卖会，非常具有代表性。Ring Power和利氏兄弟的结合是一件令人兴奋的事，吸引了来自世界各地的人们，我认为这些场拍卖会之所以取得成功，是因为双方公司的团结、真诚、职业道德和专注，是勇争第一的精神。”

2008年二月，在第一届Ring Power拍卖会举行24年之后，利氏兄弟的奥兰多拍卖场举行了公司有史以来规模最大的一届拍卖会——也是世界上最大的一届工业拍卖会。这场拍卖会为期五天，拍卖金额1.9亿美元，吸引了来自71个国家的6000名注册竞拍者。Ring Power再次成为拍卖会的主要委托人。

Frank说：“如今，二手设备已成为我们业务不可或缺的部分，利氏兄弟拍卖行帮助我们高效地管理这群庞大的设备。二十多年来，与利氏兄弟的合作一直令人愉快，我们之间已经建立了牢固的合作关系。”

现在就给我们打电话了解在利氏兄弟拍卖行买卖设备是多么的简单！+86.10.5869.4061

www.rbauction.com/china

连接中国与全球工程机械市场的桥梁

Frank Fowler — 佛罗里达Ring Power公司高级副总裁兼二手设备销售主管

rb 利氏兄弟拍卖行
RITCHIE BROS. AUCTIONEERS

50
YEARS