

troostwijk

Connects

Verkopers update
September 2024 | #1

INHOUD

- [3 | Platform updates](#)
- [5 | Business updates](#)
- [7 | Meer focus op B2B](#)
- [7 | Transparant veilen](#)
- [9 | Rapport bouw sector](#)
- [11 | Meet the expert](#)
- [13 | Troostwijk nieuws](#)



Beste opdrachtgever,

Terwijl de zomermaanden vaak als rustig worden beschouwd, was dat hier bij Troostwijk Auctions totaal niet het geval. Zo heeft ons product-team de homepage van ons platform verbeterd, zoals je waarschijnlijk al hebt gemerkt. Dit heeft gelijk al geresulteerd in betere conversies onder andere door een toename van het verkeer op de website met meer dan 30%! Vergelijken we augustus 2024 met dezelfde maand vorig jaar dan zien we +26% hameromzet en 5% meer assets. Met andere woorden, de gemiddelde kavelwaarde is fors gestegen.

Daarnaast heeft [Surplex](#) zich aangesloten bij de TBAuctions groep, waar ook Troostwijk Auctions onderdeel van is. En dit is goed nieuws voor jullie, onze verkopers, omdat we onze koperdatabases aan elkaar kunnen koppelen. En hoe meer kopers, hoe beter het resultaat. Lees hierover verderop meer.

Zoals we in onze vorige nieuwsbrief hebben gedeeld, willen we je op de hoogte houden van ontwikkelingen, veranderingen en enkele interessante succesverhalen. Mede op basis van jullie feedback, hebben we al flink wat aanpassingen doorgevoerd op het platform en in onze werkwijzen, en er komt nog meer aan. Daarom introduceren we vanaf heden maandelijks de Troostwijk Connects in plaats van de nieuwsbrief per kwartaal. Troostwijk Connects is een nieuwsbrief met meer inhoud, verschijnt frequenter en heeft een mooier jasje. In deze editie delen we alles over onze tests met lagere startprijzen, de versterkte focus op B2B en de nieuwe richtlijnen voor het aanbieden van kavels.

Arno Hendrikse
Commercieel Directeur



WE VERSTERKEN ONS PLATFORM

Veilen is wat we doen bij Troostwijk, al 90 jaar en daar zijn we goed in. We helpen jou als ondernemer om het maximale uit de verkoop van gebruikte goederen te halen, wat de reden ook is om deze goederen te koop aan te bieden. We staan klaar om je van A tot Z te ondersteunen bij dit proces. We blijven ons platform optimaliseren zodat we voor jou de beste marktwaarde voor jouw machines, voertuigen of andere goederen realiseren.

De veelbelovende resultaten van de nieuwe homepage

Het kan niemand zijn ontgaan, we hebben een nieuwe website! Waar de achterkant hetzelfde gebleven is, speelt de voorkant nu veel meer in op de behoeften van eenieder. Topveilingen en kavels hebben een prominenter plek en de zoekfunctie is flink verbeterd. De eerste resultaten van de vernieuwde website zijn positief. Gebruikers gaan vaker, zoals bedacht, naar kavelpagina's in plaats van dat ze blijven steken op overzicht pagina's. Dit zorgt voor meer volgers van kavels en zal naar verwachting ook meer biedingen blijven opleveren. Om meer inzicht te krijgen in welke kavels populair zijn, kun je nu bij elke kavel naast het hartje ook zien hoeveel bidders geïnteresseerd zijn.

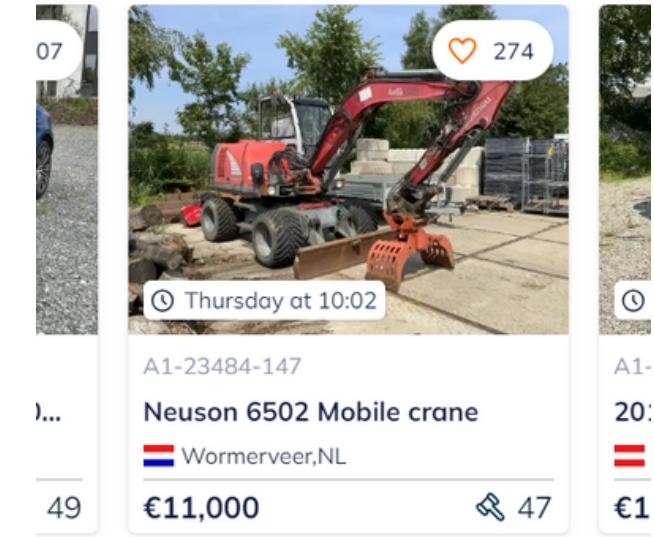
Komende weken wordt er meer data verzameld om echt een uitspraak te kunnen doen over de invloed op biedingen en gedrag van onze klanten.

Nieuwe functies

Nieuwe overzichtspagina met kavels: Het nieuwe ontwerp maakt het mogelijk om meer objecten tegelijk te tonen, wat de browse-ervaring voor gebruikers verbetert. Deze update zorgt ervoor dat potentiële kopers direct een breder scala aan producten kunnen bekijken, waardoor ze gemakkelijker kunnen vinden wat ze zoeken en de zichtbaarheid van vermelde items toeneemt.

Bredere schermweergave: De rasterindeling op onze website is uitgebreid om meer informatie weer te geven en onnodige witruimte te verminderen. Deze verandering zorgt voor een uitgebreidere weergave van elke kavel, waardoor gebruikers gedetailleerde informatie krijgen en de algehele visuele ervaring wordt geoptimaliseerd.

Aantal volgers: de nieuwe overzichtspagina toont nu het aantal kopers dat elke kavel volgt. Deze functie biedt waardevolle inzichten in de interesse en vraag van kopers, zodat verkopers de populariteit van hun objecten kunnen inschatten.

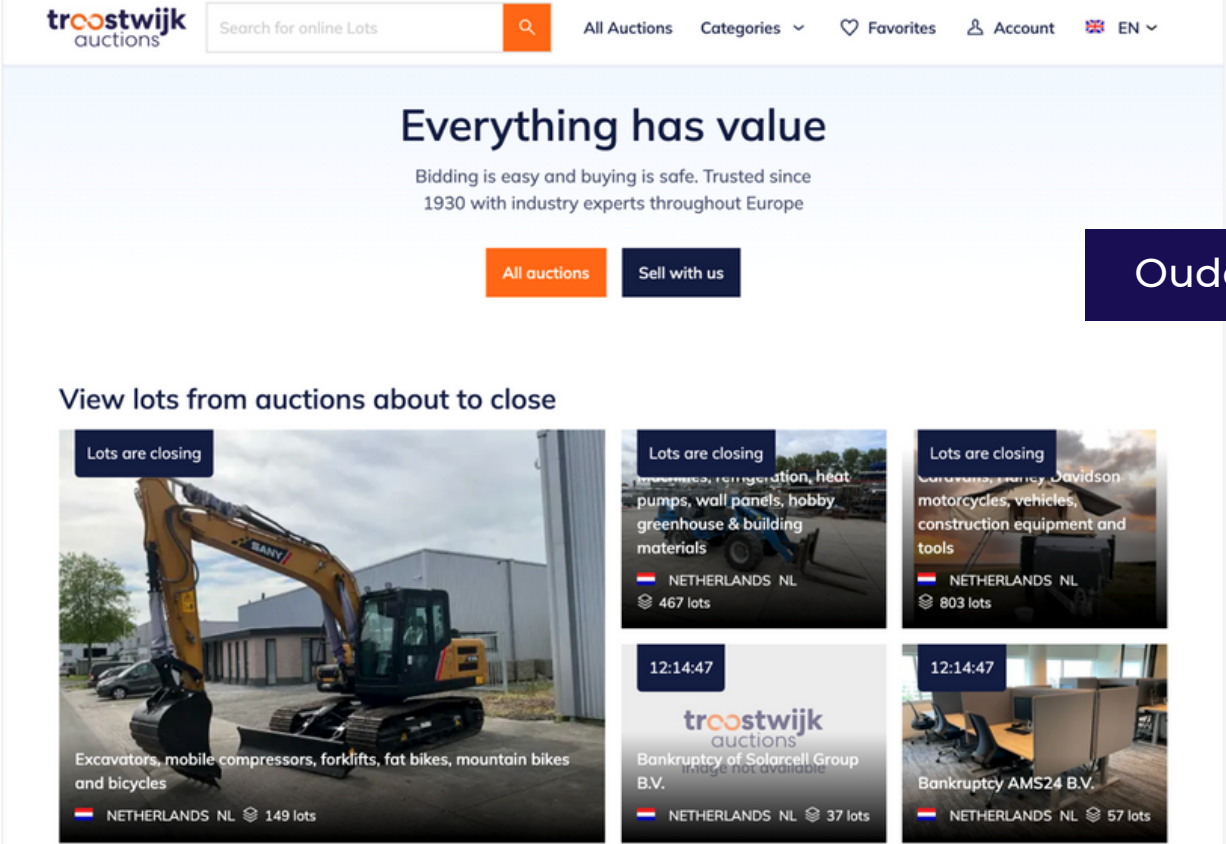


Andere verbeteringen

Populaire kavels: Trending kavels op de website worden weergegeven op basis van of ze in de komende 7 dagen worden gesloten. Deze functie benadrukt alleen de nieuwste kavels die trending zijn op het platform, zodat gebruikers altijd op de hoogte zijn van de meest actuele en populaire veilingen. Door ons te richten op kavels waarvan de sluitingsdatum nadert, geven we een gevoel van urgentie en stimuleren we tijdige betrokkenheid van potentiële kopers.

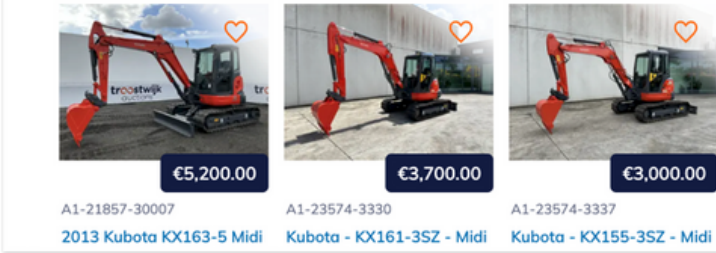
Kopregelonderbrekingen: De koptekst van onze website is geoptimaliseerd om de inhoud dynamisch te verbergen op basis van de breedte van de pagina. Dankzij dit responsieve ontwerp kan de header overschakelen naar een voor mobiel gebruik geoptimaliseerde lay-out voor kleine schermformaten, waardoor een intuïtieve en gebruiksvriendelijke interface op alle apparaten wordt geboden.

Het is onze ambitie om het beste veilingplatform van Europa te worden. Deze updates zijn een belangrijke stap om dat doel te bereiken. We streven naar voortdurende verbetering en innovatie, zodat ons platform in de voorhoede van de veilingwereld blijft.

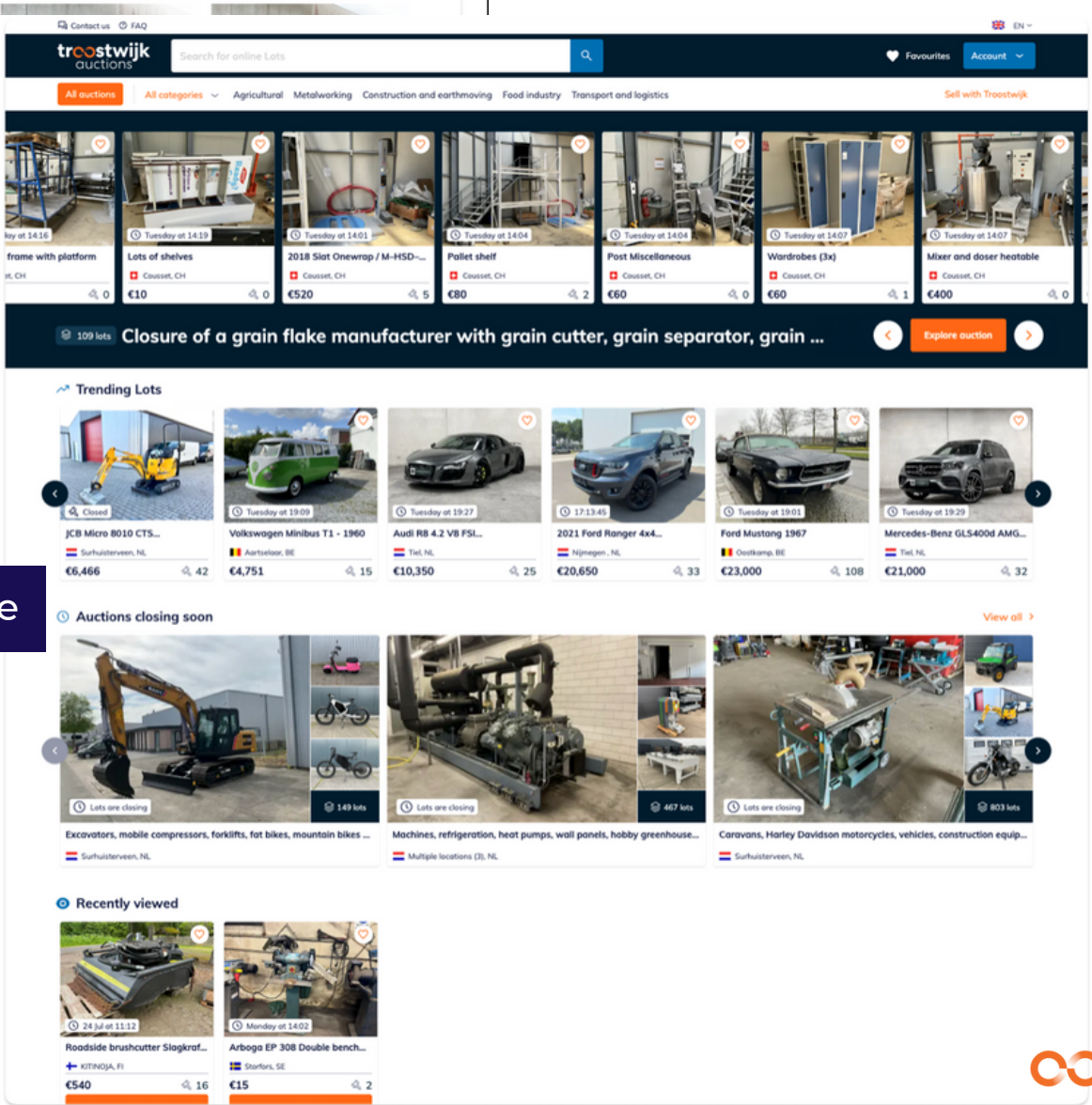


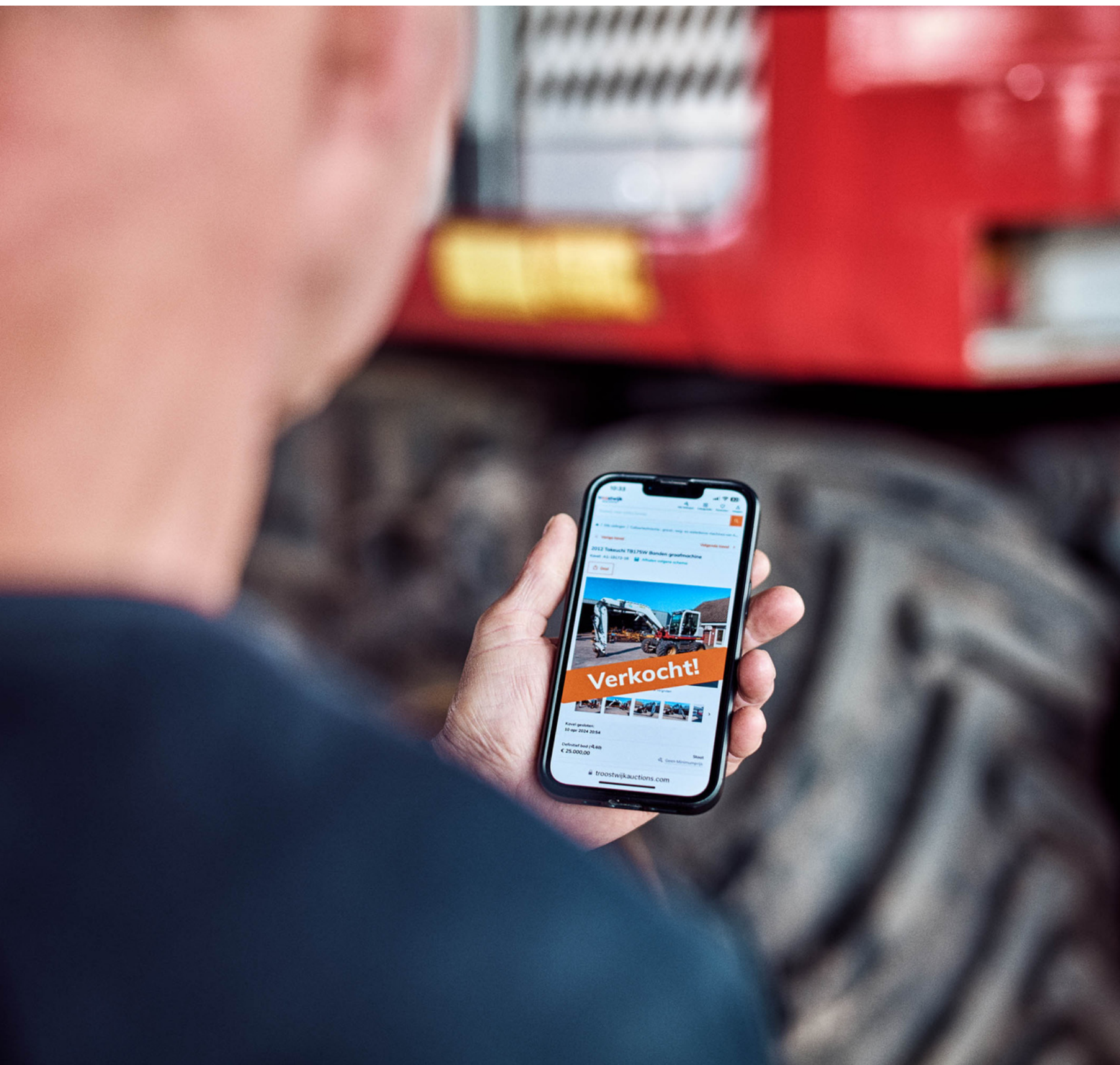
Oude Homepage

Recommended lots



Nieuwe Homepage





Een succesvolle veiling kenmerkt zich door een dynamisch biedproces waarin zoveel mogelijk bidders actief deelnemen, met de ambitie om de kavel te winnen. Het is hierbij essentieel om bidders gemakkelijk en sneller naar ons platform te trekken. Meer bidders en biedingen op je kavels zorgen voor een eerlijke en competitieve marktprijs, en een hogere conversie op de aangeboden kavels.

Verlagen van de startprijzen voor een dynamischer biedproces

Een van de vernieuwingen die we momenteel testen, is het verlagen van de startprijzen. Eerder startten we alle kavels op 20-30% van de geschatte waarde, maar tegenwoordig is dit vrijgegeven. Dit betekent dat opdrachtgevers de flexibiliteit hebben om hun eigen startprijzen te bepalen. We zien echter dat sommige opdrachtgevers nog te hoog starten, wat resulteert in minder biedingen en zelfs situaties waarbij het biedproces beperkt blijft tot slechts één bod ("one click bidding"). Dit haalt de spanning en competitiviteit uit het veilingproces.

Momenteel voeren we binnen Troostwijk een test uit waarbij we een aantal veilingen starten vanaf 1 euro. Onderzoek wijst uit dat lage startprijzen voor gangbare goederen aanzienlijke voordelen bieden, zoals een hogere betrokkenheid van bidders en een verbeterde conversie. De eerste resultaten zijn zeer positief: we zien een duidelijke toename in het aantal volgers, meer bidders, en meer biedingen per kavel, wat de prijzen verder opdrijft.



Koppelen van veilingdatabases

Een andere ontwikkeling waar we mee bezig zijn, is het koppelen van veilingdatabases van al onze merken. Zo kan een item dat op het platform van andere TBAuctions merken wordt aangeboden ook op het Troostwijk platform worden getoond. Dat brengt meer bidders uit heel Europa binnen handbereik! We hebben tests gedaan door de Troostwijk database te koppelen aan het Belgische merk Vavato. De eerste resultaten van de Vavato kavels op Troostwijk zijn positief, er worden significant hogere resultaten gerealiseerd. We zullen de komende periode meer resultaten delen.

Registratie van bidders buiten Europa is vergemakkelijkt waardoor de bidderbase wordt vergroot

We hebben ons registratieproces voor bidders uitgebreid waardoor dit proces eenvoudiger en veiliger is geworden. We kunnen nu melden dat gebruikers uit maar liefst 179 landen zich kunnen registreren. Slechts 17 landen zijn uitgesloten. Dit besluit helpt ons verder in onze ambitie om een toonaangevend wereldwijd veilingplatform te worden.

Gebruikers kunnen nu een terugbelverzoek indienen als ze binnen 10 minuten geen verificatiecode ontvangen. Dit zorgt voor directe ondersteuning bij het aanmaken van een account. Ons Customer Support-team verwerkt verificatieverzoeken handmatig, zodat gebruikers snel hun account kunnen activeren en beginnen met bieden.

Lage startprijzen voor gangbare goederen zorgen voor een hogere betrokkenheid van bidders en hogere conversies



+> 40% Bidders



+11% Conversie



+30% Kavel weergaven



NOG MEER FOCUS OP B2B

Wat voor het ene bedrijf overbodig is, betekent voor het andere een nieuw begin. Zo wordt waarde van de ene onderneming naar de andere overgedragen. Troostwijk is de online veilingpartner die bedrijven naadloos verbindt met de handel in gebruikte industriële goederen. Op dit moment zien we echter nog heel veel consumentenmachines en –goederen op ons platform, wat het aanbod vertroebelt.

We zullen in de toekomst onze selectie van gebruikte industriële goederen vergroten en de hoeveelheid consumentengoederen verminderen. Zo kunnen onze zakelijke kopers uit inmiddels meer dan 175 landen, het aanbod waar ze voor gekomen zijn veel eenvoudiger vinden.

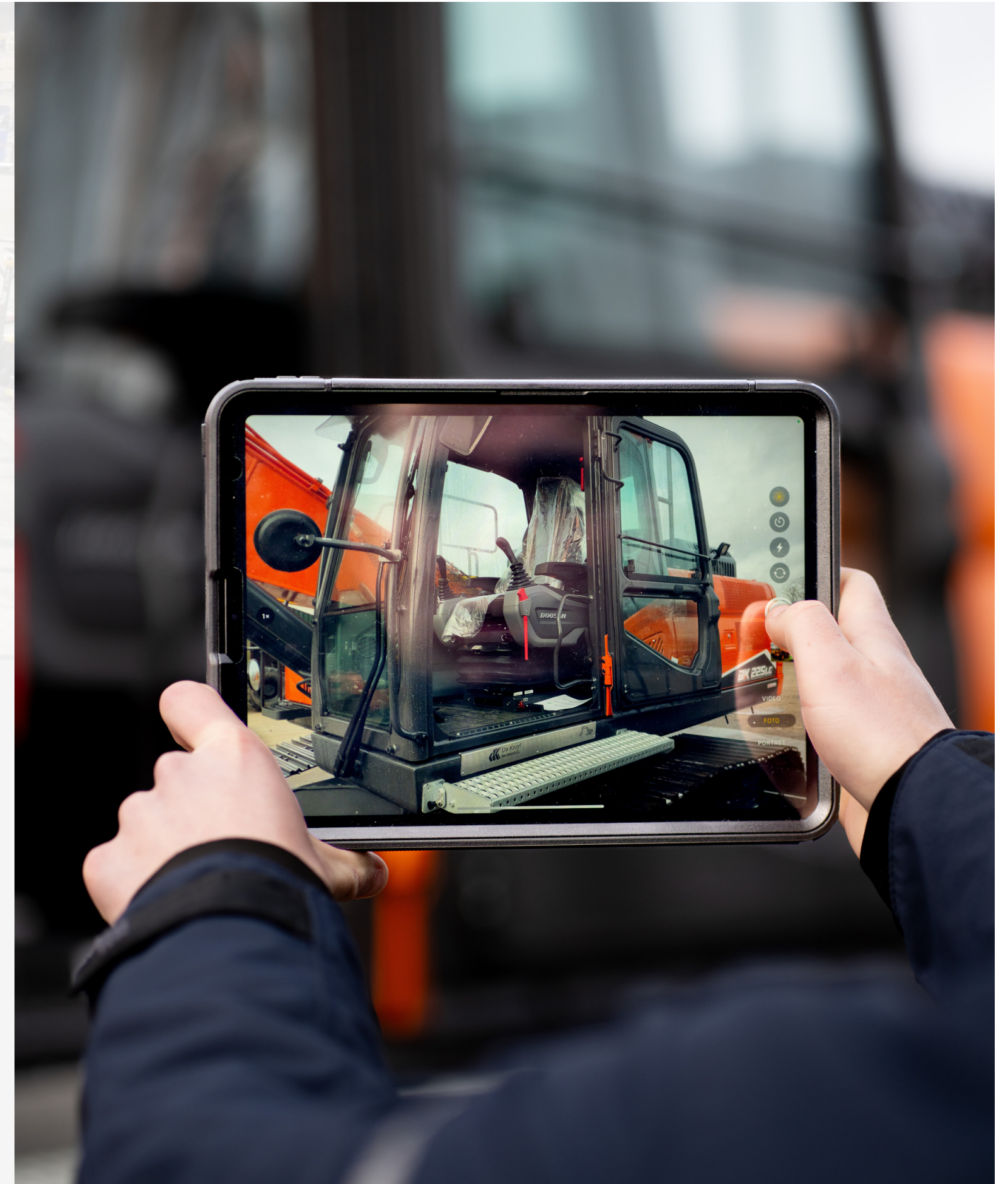
BETROUWBAAR EN TRANSPARANT

Binnen de TBAuctions groep, waar Troostwijk onderdeel van uit maakt, staan integriteit, transparantie & vertrouwen centraal. Om die reden wordt een consequent beleid gevoerd dat biedingen door verkopers die deelnemen aan hun eigen veilingen niet toe staat. Dit beleid zorgt ervoor dat ons platform vrij blijft van prijsmanipulatie en oneerlijke handelspraktijken. Dit betekent dat bidders erop kunnen vertrouwen dat zij op een transparante en eerlijke manier kunnen deelnemen aan onze veilingen. We willen hiermee het vertrouwen van al onze gebruikers verder versterken en ervoor zorgen dat iedereen een gelijke kans krijgt.

Hoewel deze praktijk in sommige landen, zoals Duitsland, al bij wet verboden is, kiezen wij ervoor om zelf verantwoordelijkheid te nemen en dit beleid nu al door te voeren – ook in landen waar de wetgeving hier nog niet op is aangepast, zoals Nederland en België. Dit sluit naadloos aan op onze kernwaarden en versterkt onze positie als betrouwbaar en ethisch veilingplatform.

Verhogen van de kwaliteit van de kavels versterkt de transparantie en het vertrouwen in het veilingproces

Naarmate we verder groeien, zullen we ook de richtlijnen en regels voor het aanbieden van kavels versterken. Hoe beter de kavel beschreven, hoe meer vertrouwen een bidder heeft in het veilproces. Zo zullen we de kwaliteitscontrole automatiseren en ons beleid over het waarborgen van de kwaliteit van kavels op het platform aanscherpen. We zien uit onze data dat kavels met goede, kwalitatieve beschrijvingen een verhoogde conversie van 15-20% hebben in vergelijking met beschrijvingen van lage kwaliteit.





FORSE STIJGING VRIJWILLIGE BEDRIJFSBEËINDIGINGEN IN BELGISCHE BOUW

Het aantal veilingen in de Belgische bouwsector neemt weer toe. Waar het aantal in 2023 daalde ten opzichte van het jaar ervoor, is in 2024 weer sprake van een enorme stijging. Dat blijkt uit recente cijfers van Troostwijk Auctions, die laten zien dat veel bouwondernemers kiezen voor een vrijwillige bedrijfsbeëindiging. De hogere rente op leningen, in combinatie met de hoge loonindexatie en maatregelen voor sloop- en heropbouw, liggen hieraan ten grondslag.

In heel 2023 veilden 95 Belgische bouwbedrijven hun zakelijke inboedel vanwege vrijwillige bedrijfsbeëindiging. In 2024 staat de teller na een half jaar reeds op 79 ondernemers. “Als deze trend doorzet, komen we weer in de buurt van cijfers in 2022”, stelt Diethard Huygen, Accountmanager bij Troostwijk Auctions. Naar verwachting stijgt het aantal veilende bedrijven vanwege vrijwillige bedrijfsbeëindiging dit jaar naar een totaal van 132. Een stijging van 39 procent ten opzichte van 2023.

Bouwondernemers passen machinepark aan per opdracht

De vorig jaar sterk gestegen hypothecaire rente is een grote boosdoener. “Hierdoor is het voor veel ondernemers lastig om te investeren in nieuwe machines. We merken dat ondernemers hierdoor machines specifiek voor een project aanschaffen en na afloop weer verkopen via zogeheten inbrengveilingen waarbij meerdere partijen kavels aanbieden in één veiling. Door de verkoop hebben ondernemers vervolgens weer liquide middelen voor de aanschaf van andere bouwmaterialen die nodig zijn voor nieuwe projecten”, aldus Huygen. In 2024 deden al 21 bouwbedrijven mee aan deze inbrengveilingen van Troostwijk.

Naast vrijwillige bedrijfsbeëindiging ook veel faillissementen

Het Belgische statistiekbureau Statbel meldt dat de bouwnijverheid met 1.094 faillissementen na vijf maanden een negatief record kent. Nooit eerder werd dit aantal zo snel bereikt. Jean-Pierre Waeytens, topman van branchevereniging Bouwunie, verklaart: “De faillissementscijfers scheren al langer hoge toppen. De hoge weliswaar stabiliserende prijzen van bouw materieel, de uitzonderlijk sterke loonindexatie in 2023 en de zwaar beperkte maatregelen voor sloop- en heropbouw zijn belangrijke redenen voor de hoge cijfers.”

“Vooral de lage winstgevendheid en hoge kosten blijven de bouwondernemers zorgen baren”, vervolgt Waeytens, die wel een lichtpuntje ziet. “De orderboekjes zijn voor het eerst sinds lang weer beter en langer gevuld. Al kunnen we pas eind dit jaar de balans opmaken en zien of de positieve trend zich doorzet.”

Verskil tussen generaties valt op

Ook ziet Troostwijk Auctions generatieverschillen bij ondernemers wat betreft machinegebruik, niet alleen in de bouw maar ook in andere sectoren. “Waar jongere generaties steeds vaker kiezen voor leasen en huren, gaven oudere generaties de voorkeur aan het kopen van machines”, zegt Bjorn Moris, Managing Director bij Troostwijk Auctions België. “Wanneer veel van deze bedrijfsmiddelen op de balans staan, wordt een onderneming minder aantrekkelijk om over te nemen. Ook daarom zien we steeds vaker dat ondernemers ervoor kiezen om af te slanken. Vooral in de bouwsector is dit merkbaar, waar de ruimte voor middelgrote bedrijven steeds kleiner wordt tussen de grote spelers en kleine, gespecialiseerde KMO's.”

Van België naar onder meer Roemenië

De keuze voor online veilen heeft te maken met de grotere afzetmarkt die het platform biedt. “Zowel de koper als de verkoper kan putten uit een groot digitaal netwerk door heel Europa”, vertelt Huygens. 43 procent van de kopers van bouw machines van Belgische ondernemers komt uit het buitenland. “Nederland is de grootste, buitenlandse afzetmarkt, gevolgd door Roemenië. Verrassend genoeg kopen Roemeense bouwondernemers meer Belgische machines dan hun collega's uit Duitsland of Frankrijk.”



MEET THE EXPERT

Floris Bakels

De experts van Troostwijk Veilingen reizen dagelijks door Nederland en België om een zo aantrekkelijk mogelijk veilingaanbod samen te stellen. Met hun kennis van de branche, hun betrokkenheid bij zowel verkopers als kopers en een grote glimlach op hun gezicht zorgen ze ervoor dat alles wat overtuigend is voor het ene bedrijf een nieuw begin wordt voor het andere.

We willen je graag laten kennismaken met Floris Bakels, accountmanager bij Troostwijk Veilingen. Niet voor niets ligt zijn expertise in de hout- en bouwindustrie: Floris heeft al zijn hele leven een passie voor doe-het-zelven en vakmanschap. Hij heeft zelfs zijn eigen huis gebouwd. Door mijn kennis van techniek en bouw kan ik kansen herkennen en inschatten wat wel en niet werkt voor een veiling in deze sector. Waar ik blij van word? 'Een succesvol veilingresultaat waar koper en verkoper tevreden over zijn.'

Floris (32) werkt bijna drie jaar als accountmanager hout en bouw bij Troostwijk Veilingen. 'Hiervoor heb ik ook accountmanagement gedaan. Het liefst combineer ik mijn werk met mijn hobby klussen en met mijn handen bezig zijn. Dus toen ik bij Troostwijk Veilingen de vacature voor accountmanager hout en bouw zag, heb ik meteen gesolliciteerd. Deze baan past helemaal bij mij.'

Aantrekkelijk veilingaanbod

'Als accountmanager moet ik - samen met de andere accountmanagers - zorgen voor een aantrekkelijk veilingaanbod op onze website. Dit doe ik onder andere door contact te leggen met bouwbedrijven en groothandels. Deze bedrijven hebben vaak materialen over of bijvoorbeeld machines die ze niet meer gebruiken. Ik vertel ze dat ze deze overbodige materialen en machines via Troostwijk kunnen veilen. Het resultaat is dat de spullen een tweede leven krijgen en de verkoper verdient er ook nog iets aan.'

Verkopers nemen volgens Bakels ook zelf het initiatief. 'Troostwijk heeft meer dan 90 jaar ervaring in het veilen. We zijn een grote naam met een groot bereik - we hebben maandelijks zo'n vier miljoen bezoekers op ons platform. Dit grote aantal volgers, kijkers en bidders maakt ons een aantrekkelijke keuze voor veilingen.'

Veel bouwbedrijven sluiten hun deuren

Floris legt uit dat het aantal veilingen in de Nederlandse bouwsector het afgelopen jaar is toegenomen. 'Uit cijfers van Troostwijk Veilingen blijkt [\(zie ons laatste rapport over de bouw\)](#) dat steeds meer bouwbedrijven hun machines en goederen verkopen omdat ze stoppen met hun bedrijf. Vooral voor het MKB wordt het steeds moeilijker om het hoofd boven water te houden met de concurrentie van grote bedrijven in deze sector. Dit komt mede door de daling van het aantal bouwvergunningen als gevolg van de stikstofproblematiek,' zegt Floris.

'In de bouw moet je tegenwoordig kiezen: uitbreiden om grote projecten aan te kunnen of je richten op kleinere opdrachten. Middelgrote bouwbedrijven vallen buiten de boot. Het aantal bouwbedrijven dat de deuren sluit neemt daardoor toe.'

Recht door zee

Omdat Floris zelf hoogopgeleid is en veel handwerk doet, heeft hij veel kennis van de hout- en bouwindustrie. 'Ik herken kansen en kan vaak direct zien of een machine geschikt is voor de veiling of niet. Met mijn kennis van techniek en constructie kan ik ook de mechanische onderdelen van machines inspecteren en kijken of er niet gesjoemeld is met de machine-uren.'

Hij legt uit dat hij in alle gevallen duidelijk en recht door zee is met zijn klanten. Ik ben altijd eerlijk, zodat klanten weten wat ze van me kunnen verwachten. Natuurlijk zijn de contacten zakelijk, maar om succesvol samen te werken vind ik het belangrijk om een goede relatie met de klanten te hebben. Relatiebeheer is dus een groot deel van mijn werk en ik vind het erg leuk om te doen.

Duurzame waarde creëren

Een veiling die Floris zich nog goed herinnert was die voor een deurenfabriek. Ze waren aan het verhuizen omdat het oude fabriekspand gesloopt werd. Alle machines in dit oude gebouw werden geveild.



Daar zat ook een wals bij van 20.000 kg. We moesten een kraan huren en zelfs het dak openbreken om de kraan eruit te krijgen. Dat was een unieke ervaring. Maar het zou zonde zijn om het weg te doen, toch? lacht hij.

Dit is ook een van de redenen waarom Floris zo trots is op zijn werk bij Troostwijk Veilingen. We leven in een tijd waarin het goed is om duurzaam te zijn. Ik vind het belangrijk om dingen die iemand niet meer gebruikt, maar die nog wel waarde hebben, niet zomaar weg te gooien. Iemand anders kan het hergebruiken. Dat stimuleren we bij Troostwijk. Ik vind het leuk om op deze manier waarde te creëren. Soms kom ik op een industrieterrein waar een ander zich misschien afvraagt of er iets te veilen valt. Maar ik weet dat ik geen vooroordelen moet hebben. Noem maar op; we kunnen het veilen!"

Agenda



17 september
Transport & Logistics



15 oktober
Mega Veiling
Transport & Logistics

troostwijk
auctions



Troostwijk in de media

Online veilen wordt nog vaak onderschat als effectief saleskanaal. Daarom is het voor ons belangrijk om duidelijk uit te leggen wat wij doen en wat dit voor onze klanten kan betekenen.

Vorige maand kregen we de kans om ons verhaal te vertellen tijdens de BNR-radio-uitzending van het programma Baanbrekende Businessmodellen. Hierin hebben we uitgebreid toegelicht hoe ons platform werkt en welke voordelen het biedt voor zowel kopers als verkopers.

Benieuwd naar de uitzending?

[Beluister de podcast!](#)

Nog veel meer bidders uit heel Europa binnen handbereik door overname van Surplex

Surplex is een in Duitsland gevestigd industrieel veilingplatform met 16 locaties in Europa. Deze overname betekent een strategische uitbreiding voor TBAuctions, waardoor ook Troostwijk haar bereik kan uitbreiden naar nieuwe landen en sterker kan worden in de categorieën metaal, hout en bouw.

Wat betekent dit voor jou als verkoper bij Troostwijk?

Nog veel meer bidders uit heel Europa binnen handbereik:

- de veilingplatforms genereren samen bijna 200 miljoen pageviews per jaar
- de veilingen bereiken meer dan 750.000 bidders uit 175 landen wereldwijd
- verkopen meer dan 1,6 miljoen objecten
- wat overeenkomt met hamerprijzen van meer dan 1,6 miljard euro



Uli Stalter, Managing Director Surplex; Tom Christenson, CEO TBAuctions; and Michael Werker, Managing Director Surplex

troostwijk auctions

Altijd een veilingadviseur dichtbij je in de buurt



	Pieter Rienk Boscha 📍 Friesland, Groningen, Noord-Holland & Drenthe
	Wiebe Heeres 📍 Drenthe, Overijssel & Flevoland
	Wilco van der Veen 📍 Gelderland, Utrecht, Overijssel & Zuid-Holland
	Robbert Timmermans 📍 Noord-Brabant, Zuid-Holland & Zeeland
	Robin Konings 📍 Breda en omstreken
	Cas van den Wijngaard 📍 Breda en omstreken
	Lars de winter 📍 Limburg, Noord-Brabant & Zeeland

IN DEZE EDITIE BESPROKEN:

- Verbeteringen aan ons veilingplatform
- Meer focus op B2B
- Transparantie & betrouwbaarheid

In de volgende editie van Troostwijk Connects gaan we hier dieper op in. Heb je ideeën of suggesties voor onderwerpen? Laat het ons weten, we horen graag van je!

VRAGEN OF SUGGESTIES?

Heb je nog vragen, opmerkingen of suggesties? Neem gerust contact op met je accountmanager. We staan altijd klaar om te helpen.

troostwijk auctions

Altijd een veilingadviseur dichtbij je in de buurt



Wim Miserez

📍 Oost-Vlaanderen



Wouter Vanrysselberghe

📍 West-Vlaanderen



Yelte Soete

📍 Antwerpen & Brussel



Davy Haesen

📍 Vlaams-Brabant & Limburg



Jan van Gastel

📍 Luik, Namen & Luxemburg

IN DEZE EDITIE BESPROKEN:

- Verbeteringen aan ons veilingplatform
- Meer focus op B2B
- Transparantie & betrouwbaarheid

In de volgende editie van Troostwijk Connects gaan we hier dieper op in. Heb je ideeën of suggesties voor onderwerpen? Laat het ons weten, we horen graag van je!

VRAGEN OF SUGGESTIES?

Heb je nog vragen, opmerkingen of suggesties? Neem gerust contact op met je accountmanager. We staan altijd klaar om te helpen.