



Beste opdrachtgever,
Onlangs ontving je de eerste editie van Troostwijk Connects, een e-magazine speciaal voor verkopers uit Nederland en België. Deze tweede editie is ook voor de verkopers op het Vavato platform. Beide platforms zijn onderdeel van TBAuctions. Door deze samenwerking kunnen we onze kennis en innovatie delen, wat jou als verkoper op beide platforms ten goede komt. Of je nu bij Troostwijk of Vavato verkoopt, we blijven je voorzien van de nieuwste ontwikkelingen om jouw verkoopresultaten te verbeteren.

Wat mag je verwachten in deze editie? We hebben onder andere het innovatieve Predicted Lot Value (PLV), waarmee je de waarde van je kavels beter kunt inschatten op basis van historische data. Ook brengen we maandelijks verbeteringen op de homepages en zoekfunctionaliteiten onder de aandacht. Deze aanpassingen vergroten het gebruiksgemak, verbeteren de gebruikerservaring en verhogen de conversie. Daarnaast geven we je waardevolle tips over hoe je de kavelbeschrijvingen kunt optimaliseren voor hogere verkoopopbrengsten. We delen ook hoe we het betalingsproces voor kopers versnellen en hoe we omgaan met wanbetalers. Bovendien laten we een aantal van onze verkopers en kopers aan het woord over hun ervaringen met veilen via Troostwijk.

Het beste nieuws? De conversieratio op ons platform is afgelopen maand wederom gestegen! Kortom, er valt weer genoeg te delen, en we kijken ernaar uit om samen met jou verder te bouwen aan nog meer succes in 2025.

Arno Hendrikse
Commercieel Directeur



WE VERSTERKEN ONS PLATFORM

Maandelijks delen we belangrijke verbeteringen van onze homepage en zoekfunctionaliteit. Deze verbeteringen dragen bij aan een verbeterde experience, gebruikersgemak en conversie op ons platform .

Recentelijke updates

Verbeterende conversie op de homepage. Na het drukke vakantie seizoen zien we een toename van bidders met een hoge koopintentie die onze website bezoeken. Dit resulteert in hogere conversies voor onze verkopers.

Meer biedingen en volgers. Door het einde van het vakantie seizoen zien we een sterke stijging in het aantal bidders met een hoge intentie op het platform. Dit heeft geleid tot een toename van 65% meer biedingen, wat zorgt voor meer concurrentie en mogelijk hogere verkoopprijzen.

Nieuwe verbeteringen aan de website. We hebben onze website verbeterd met nieuwe functies, waaronder een bijgewerkte veilingkalender en verbeterde zoekmogelijkheden. Deze functies helpen verkopers om de veilingen beter zichtbaar te maken voor potentiële kopers.

Zoekfunctie krijgt meer vertrouwen van bezoekers op het platform. Dankzij suggesties op basis van zoekwoordgeschiedenis kunnen gebruikers sneller de gewenste producten vinden. Dit verhoogt de effectiviteit van zoekopdrachten en leidt tot meer gerichte resultaten. Met deze updates verwachten we een stijging in de conversie.

Predicted lot value

We zijn enthousiast om het Predicted Lot Value (PLV) project te introduceren, speciaal ontwikkeld om jou als verkoper te ondersteunen. PLV maakt gebruik van historische gegevens van ons veilingplatform om geschatte waardebereiken te bieden voor vergelijkbare kavels. Door de hoogste biedingen op vergelijkbare items uit het verleden te analyseren, biedt PLV waardevolle referentiepunten. Dit helpt je om de potentiële waarde van jouw kavel beter in te schatten. Deze data-inzichten stellen je in staat om realistische verwachtingen te formuleren en beter geïnformeerde beslissingen te nemen bij het aanbieden van je items. Dit zorgt uiteindelijk voor een soepelere en transparantere verkoopervaring.

Onderhandelen: een nieuwe, succesvolle verkoopstrategie

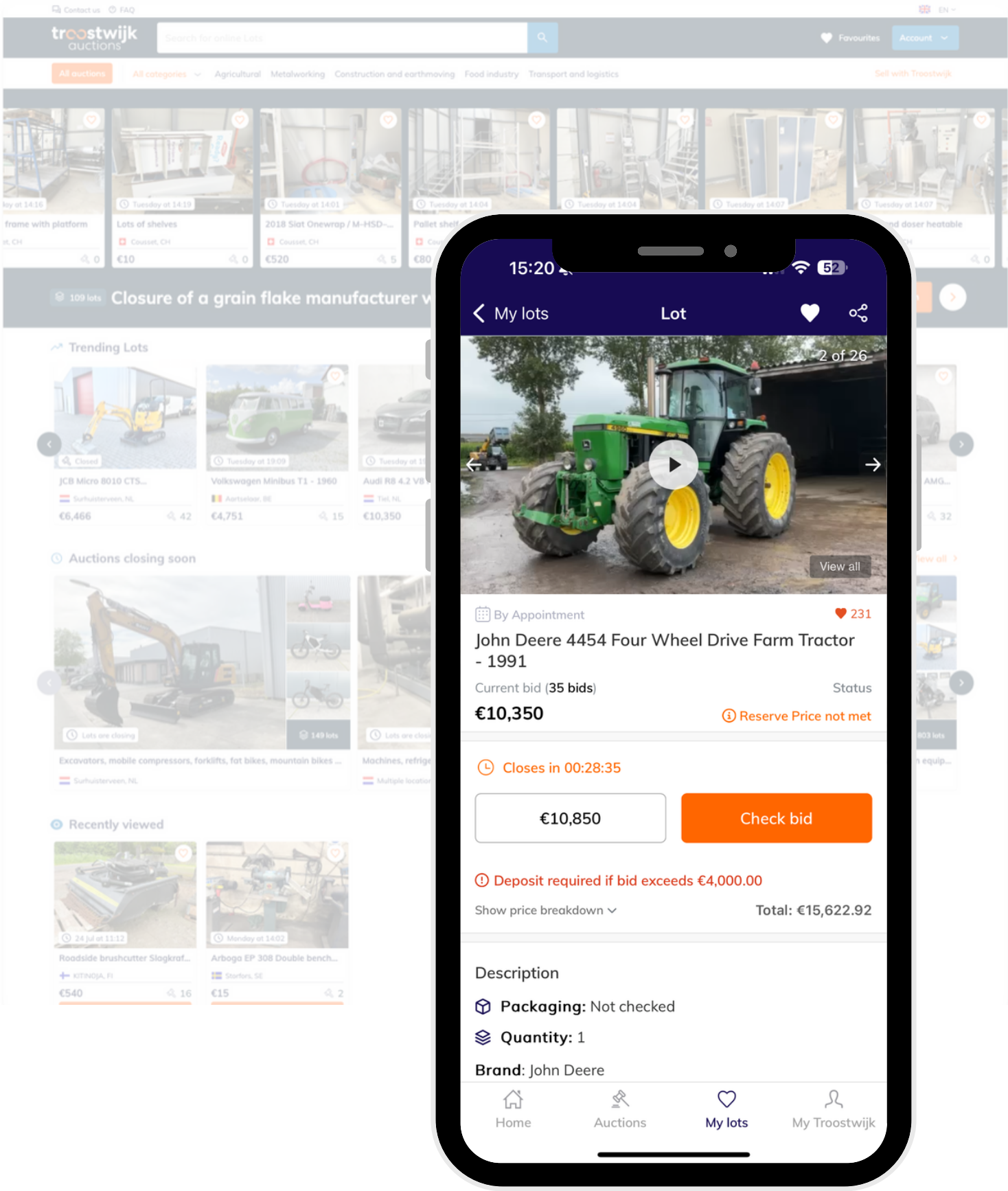
Troostwijk Auctions en Vavato bieden nu de mogelijkheid om te onderhandelen bij high value kavels waarvan de minimumprijs niet wordt gehaald. Dit blijkt succesvol: in de afgelopen drie maanden zijn er meer dan 800 onderhandelingen gestart met een slagingspercentage van ruim 40%. Hierdoor krijgen verkopers een extra kans om meer uit hun kavels te halen. Een voorbeeld is de verkoop van een Hitachi Rups Hoogwerker uit 2003, waarbij het hoogste bod € 6.901,- was, maar na onderhandeling werd verkocht voor € 15.000,- (+117%).

Hoe werkt het?

Het onderhandelingsproces verloopt soepel dankzij enkele duidelijke spelregels:

- 1) Troostwijk Auctions als bemiddelaar. Wij treden op als bemiddelaar tussen jou en de koper om tot een eerlijke deal te komen.
- 2) Als de minimumprijs niet wordt bereikt, kun je in overleg met je accountmanager alsnog onderhandelen, wat extra verkoopkansen biedt na de veiling.
- 3) Kavels vanaf €5.000: Onderhandelingen zijn mogelijk voor kavels vanaf €5.000, waardoor je gericht met kopers kunt spreken.

Meer weten? Neem contact op met je accountmanager om te ontdekken hoe onderhandelen je verkoopresultaten kan verbeteren!





Bijzondere veilingen

Boels veiling

boels Rental, verkoopt regelmatig overtollig materieel en voertuigen via Troostwijk Auctions. Door samen te werken met Troostwijk kan Boels efficiënt duizenden kavels veilen, waarbij Troostwijk helpt met fotografie, omschrijvingen en marketing. Dit proces zorgt voor goede opbrengsten, transparantie en ontzorging, doordat Troostwijk de volledige afhandeling, inclusief facturatie, verzorgt. Boels geeft zo gebruikte machines en voertuigen een tweede leven, terwijl ze hun wagenpark jong en up-to-date houden.

- Number of lots: 259
- Sessions: 96.679
- Average lot views: 1.646
- Followers: 5.186
- Highest bidder: 1.176
- Total number of bids: 11.223
- Total of bids in euro: € 1.734.563

Succesvolle Industriële Veiling bij Vavato: De Grootte NV
Onlangs organiseerde Vavato een indrukwekkende industriële veiling in opdracht van De Grootte NV, die verhuisde naar een nieuwe locatie. Deze veiling was een groot succes en trok maar liefst 1257 volgers. Het aanbod was divers, met onder andere spuitgietmachines, hydraulische persen, CNC-freesmachines, inpakmachines en palletstellingen. Dit brede aanbod zorgde voor een totale omzet van maar liefst €162.387,00.

De veiling trok bidders uit 11 verschillende landen, waaronder België, Nederland, Frankrijk, Oekraïne, India en Spanje. Deze internationale interesse onderstreept nogmaals de kracht van Vavato om kopers wereldwijd te bereiken en te verbinden met verkopers.

Vanwege het succes organiseerde De Grootte NV nog twee extra veilingen, die respectievelijk €66.713 en €53.925 opleverden. Hiermee heeft Vavato bewezen een betrouwbare partner te zijn voor bedrijven die hun overtollige materieel efficiënt willen verkopen, en dat met een sterk internationaal bereik.



Terugblik: Succesvolle veiling van Umincorp-fabrieken
De veiling van de machines en inventaris van het failliete Umincorp was een groot succes. Met twee veilingen, van de Umincorp Polymerfabriek in Rotterdam en Plastic Recycling Amsterdam, hebben we indrukwekkende resultaten behaald. In totaal werden er meer dan 4 miljoen euro aan biedingen geplaatst, met een gemiddelde van 17,6 biedingen per kavel.

De veiling trok veel belangstelling van recyclingbedrijven wereldwijd, mede dankzij de unieke machines en technologieën die Umincorp gebruikte. Van innovatieve scheidings- en sorteerinstallaties tot gespecialiseerde recyclinglijnen, de vraag naar deze geavanceerde apparatuur was hoog.

Dit maakt de Umincorp-veiling niet alleen bijzonder door het innovatieve karakter van de aangeboden machines, maar ook door de hoge mate van betrokkenheid en het grote aantal biedingen. We kijken terug op een succesvolle veiling die recyclingbedrijven over de hele wereld de kans gaf hun machinepark uit te breiden.

Bijzondere kavels

(c) 2022 Recycling granulate production line lots 23 to 35
€ 1.460.000

(c) 2021 Hafei Mayer 6SXZ-480CI-GY (c)Color and polymer sorter
€ 87.000

1973 Ford 6500 Four Wheel Drive Farm Tractor
€ 31.000



NOG MEER FOCUS OP B2B

Relevante selectie

Troostwijk Auctions heeft besloten om haar strategische focus volledig te richten op de zakelijke markt (B2B). Dit betekent dat we niet langer consumentenartikelen zoals horloges, sieraden, kunst of particuliere verlichting, zullen aanbieden via ons platform. Deze beslissing sluit aan bij onze missie om bedrijven optimaal te bedienen met een gerichte en hoogwaardige selectie van zakelijke producten. Door ons te concentreren op B2B-goederen, versterken we onze positie in de markt en creëren we meer waarde voor onze zakelijke klanten.

Vooruitkijken naar 2025: innovaties en samenwerkingen voor succesvolle veilingen

2025 komt snel dichterbij en je bent vast al druk bezig met je plannen voor het nieuwe jaar. Onze accountmanagers staan in november en december klaar om je bij te praten over de technische ontwikkelingen die voor het komende jaar op de agenda staan. We hebben een reeks innovaties in petto waarmee we samen nóg succesvoller kunnen veilen en goederen op een slimme manier een tweede leven kunnen geven.

Naast de technische vernieuwingen kijken we ook graag vooruit op het gebied van commerciële afspraken. Je hebt waarschijnlijk al gemerkt dat we onze focus verder aanscherpen: terug naar onze kernactiviteiten. Onze kracht ligt in B2B, gebruikte goederen en industrieel materieel. Komend jaar blijven we ons richten op volume en een breed aanbod, maar zetten we ook extra in op kwaliteit. Denk hierbij aan helder omschreven kavels, zorgvuldig gemaakte foto's en een sterke focus op hoogwaardige lots. Daarnaast analyseren we veilingen systematisch om slimme verbeterpunten te vinden en toe te passen.

Een belangrijk aspect is dat goede prestaties beloond moeten worden. Succes behaal je namelijk niet alleen, maar samen. Een succesvolle veiling



ontstaat uit de nauwe samenwerking tussen jou en Troostwijk, met als gemeenschappelijk doel het aanbod zo aantrekkelijk mogelijk te maken voor de koper. Veilen is een vak, en dat vraagt tijd, aandacht en teamwork. De beloning? Die vind je in een tevreden koper, een mooie opbrengst en gunstige voorwaarden. Samen maken we er een succes van!

BETROUWBAAR EN TRANSPARANT PLATFORM

Verbeter je kavelbeschrijvingen voor hogere verkoopopbrengsten

Bij Troostwijk en Vavato werken we continu aan het verbeteren van ons platform voor een optimale biedervaring. Als zelfschrijver heb je grote invloed op de kavelbeschrijving, wat cruciaal is voor de vindbaarheid en opbrengst. Een sterke beschrijving en duidelijke foto's kunnen het verschil maken tussen succes en gemiste kansen.

Laat je kavels door een site manager opnemen? Zorg dan dat ze netjes en schoon zijn en let op details. Dit helpt bij het maken van goede foto's en zorgt voor een beter resultaat.

1) **Horizontale foto's: eerste indruk telt.** De eerste foto van je kavel is ontzettend belangrijk, omdat deze op meerdere plekken op het platform wordt weergegeven, zoals de veilingkalender. Tip voor de zelfschrijver; de eerste foto moet altijd horizontaal (landscape) zijn. Verticale (portret) foto's geven problemen met de automatische weergave, waardoor de presentatie minder professioneel oogt. Start de veiling met je meest waardevolle kavel en zorg dat de eerste foto hiervan direct de aandacht trekt.

"EEN GOEDE,
DUIDELIJKE TITEL
VERHOOGT NIET
ALLEEN DE
VINDBAARHEID, MAAR
OOK DE INTERESSE
VAN POTENTIËLE
KOPERS."

2) Korte, krachtige kaveltitels

De kaveltitel moet kort, bondig en informatief zijn. Het systeem genereert automatisch titels op basis van ingevulde velden. De ideale opbouw van een kaveltitel is: MERK + TYPE + PRODUCT NAAM + BOUWJAAR. Deze opzet zorgt ervoor dat de kavel optimaal vindbaar is, zowel op ons platform als daarbuiten via zoekmachines. Vermijd toevoegingen zoals aantallen of specifieke opties zoals “airco” – gebruik hiervoor de aparte velden die daarvoor bestemd zijn. Een goede, duidelijke titel verhoogt niet alleen de vindbaarheid, maar ook de interesse van potentiële kopers.

3) Vul de attribuuTvelden volledig in

AttribuuTvelden bevatten essentiële informatie over je kavel. Denk aan merk, model, bouwjaar, afmetingen en gewicht. Deze informatie helpt potentiële kopers beter in te schatten wat ze kopen en helpt hen hun transport te plannen. Het vermijden van het veld “Additionele informatie” is daarbij cruciaal; gebruik dit alleen wanneer de andere velden niet voldoende ruimte bieden om alle details te vermelden. Doe geen schattingen, vooral niet als je het exacte gewicht niet weet – noteer liever niets dan foutieve gegevens, want dat kan leiden tot klachten of annuleringen.

4) Voorkom sluikreclame en subjectieve termen

Bij het uploaden van foto's is het belangrijk dat er geen reclame zichtbaar is, zoals banners op de achtergrond. Als onze afdeling Quality dit opmerkt, kan het zijn dat de kavel of zelfs de hele veiling niet online gaat, en dat zou natuurlijk zonde zijn. Daarnaast is het belangrijk om objectief te blijven in je beschrijving. Vermijd subjectieve termen zoals “prachtig”, “als nieuw” of “uniek”. Troostwijk is een veilingplatform, geen marktplaats. Door eerlijk en transparant te zijn over de staat van je kavel, bouw je vertrouwen op en voorkom je teleurstellingen of klachten achteraf.

5.) Relevante selectie en categorie

Zorg dat je kavel past binnen de juiste categorie en gebruik de relevante subcategorieën. Dit helpt bij de vindbaarheid en zorgt ervoor dat bidders gericht kunnen zoeken. Bij kavels van lage waarde (onder €200) raden we aan om meerdere items samen te voegen tot één kavel om de totale waarde te verhogen. Bovendien helpt het om niet te veel dezelfde items aan te bieden. Verdeel de items over verschillende veilingen, zodat er een divers aanbod ontstaat. Hiermee vergroot je de kans dat kopers interesse tonen in je kavels.

Waarom is dit belangrijk?

Door consistentie en kwaliteit in de beschrijving en presentatie van je kavels te waarborgen, verbeteren we de ervaring voor bidders en vergroot je je kansen op een succesvolle veiling. Duidelijke beschrijvingen en foto's helpen potentiële kopers sneller een beslissing te nemen, wat leidt tot minder vragen en een hogere conversie. Hoe beter de presentatie, hoe groter de kans dat bidders vertrouwen krijgen en bereid zijn meer te bieden, wat leidt tot een hogere opbrengst voor jou als verkoper.

Wat nu?

Binnenkort delen we een gedetailleerd handboek waarin je stap voor stap wordt meegenomen in het beschrijven en fotograferen van kavels volgens de richtlijnen. Heb je vragen of hulp nodig bij specifieke kavels? Neem gerust contact op met je accountmanager of een teamlead. Zij helpen je graag verder met advies en praktische tips om je veilingen tot een succes te maken.

Laten we samen zorgen voor kwalitatieve veilingen die zowel bidders als verkopers tevreden stellen!



Monitoren en Debiteurenbeheer bij Troostwijk en Vavato; zo houden we veilingen scherp in de gaten

Op onze platformen hebben we een strak monitoringsproces voor veilingen, vooral wanneer de verwachte opbrengst hoog is. In de laatste twee uur voordat de veiling sluit, houden we actief een oogje in het zeil op de biedingen. Zien we vreemd biedgedrag? Dan nemen we direct contact op met de betreffende bidder. Lukt het niet om contact te krijgen, dan blokkeren we het account tijdelijk totdat we zeker weten dat het om een serieuze bidder gaat. In geval van extreem afwijkend gedrag blokkeren we het account zelfs direct, om mogelijke schade te voorkomen. Dankzij onze monitoringtools kunnen we meerdere veilingen tegelijk in de gaten houden.

Wat gebeurt er na de monitoring?

Onze missie is simpel: zorgen dat de hoogste bidder betaalt. Dit begint bij het voorkomen van onbetrouwbare bidders, maar dat is niet altijd even makkelijk. Direct na het sluiten van de veiling nemen we telefonisch contact op met de hoogste bidders bij veilingen die we gemonitord hebben, om zeker te zijn dat ze op de hoogte zijn van het proces en bereid zijn te betalen. Dit telefoontje komt bovenop de gebruikelijke winnaarsmail met het betaalverzoek. In de dagen na de veiling sturen we herinneringen via e-mail, en we bellen winnaars die we nog niet gesproken hebben twee keer na. Als er voor het laatste ophaalmoment nog steeds geen betaling of goed contact is geweest, blokkeren we het account. Dit kan alleen worden gedeblokkeerd na volledige betaling of, als de veiling administratief is afgesloten, door een boete van minimaal €100 te voldoen.

En wat als er nog steeds niet wordt betaald?

In dat geval zou je een incassobureau kunnen inschakelen, maar dat traject kan maanden tot jaren duren, terwijl de goederen vaak niet beschikbaar blijven. Daarom is het meestal verstandiger om de kavels opnieuw aan te bieden in een volgende veiling. Zo verkoop je de goederen alsnog, en vermijd je langdurige complicaties.

Hoe voorkom je wanbetalers?

Bij veilingen van hoge waarde (meer dan €4.000 per kavel) raden we aan om 'bid access' te activeren. Dit betekent dat bidders, zodra ze boven de €4.000 willen bieden, eerst een borg van €200 moeten betalen. Onze ervaring leert dat dit het aantal niet-serieuze bidders aanzienlijk vermindert. Hoewel het aantal biedingen iets kan dalen, zijn de biedingen die worden geplaatst van hogere kwaliteit en eindigen ze vaker in een succesvolle, betaalde veiling. Bespreek met je accountmanager of dit ook voor jouw veilingen een goede optie is.

IN GESPREK MET VERKOPER BOELS

"We houden met Troostwijk ons materieel en wagenpark up-to-date zonder hassle".

Bart van Son, Head of Trade van Boels Rental veilt regelmatig overtollig materieel en delen van het wagenpark.

Wat doe je als je je wagenpark jong en up-to-date wilt houden? En je materieel nog een tweede leven gunt? Dan is veilen een serieuze én veilige optie. Zo ook voor Bart van Son, Head of Trade bij Boels Rental. „Wij veilen duizenden kavels via Troostwijk. Dankzij de administratieve ondersteuning, kunnen we dit op een efficiënte manier doen. Dat is ontzorgen!"

Boels Rental werkt al ruim tien jaar samen met Troostwijk Auctions. Die samenwerking heeft zich in de afgelopen jaren alleen maar verder ontwikkeld, doordat Boels op internationaal niveau gegroeid is, vertelt Van Son. "Doordat wij uitsluitend jonge machines van topmerken verhuren, verkopen we regelmatig gebruikte gereedschappen en machines om ons verhuurassortiment te verjongen. Zo geven we ons materieel een tweede leven. Klanten hebben daardoor een grote keuze uit een relatief jong assortiment gebruikte wagens en materieel. Van hoge kwaliteit, tegen een scherpe prijs. Voor een deel van die verkoop, schakelen wij al jarenlang de trouwe hulp van Troostwijk in."

Tweede leven voor overtollig wagenpark

Omdat de verhuurvloot van Boels volgens Van Son 'gigantisch' is, hanteert de organisatie een multichannel verkoopstrategie. Veilen bij Troostwijk Auctions is er daar één van. "Wij veilen een uitgebreid assortiment aan kapitaalgoederen, klein materieel en handgereedschappen van A-merken. Denk aan hoogwerkers, grondverzetmachines, verreikers, maar ook compressoren, boormachines, zagen of stofzuigers. Voor ons is het heel erg belangrijk dat deze machines op een nieuwe plek komen. Middels veilen bij Troostwijk lukt dat."

Het veilen via Troostwijk Auctions heeft volgens Van Son vele voordelen. "De opbrengsten zijn goed en de veiling is transparant. Daarbij heeft Troostwijk de kennis in huis om een heel divers klantpubliek aan te trekken. Daarnaast is het stukje ontzorging

en de afhandeling die Troostwijk ons biedt zeer efficiënt. Zo ondersteunt de organisatie ons in de eerste plaats in het online zetten van de kavels. Ze komen langs, maken kwalitatief goede foto's én een aantrekkelijke omschrijving van elk product. Vervolgens zetten zij onze machines online en trekt Troostwijk, via diverse marketingkanalen, kopers naar de veiling toe. Door de enorm internationale klantendatabase weet Troostwijk precies de juiste klant voor de juiste kavel te vinden."

Geen duizenden facturen

Boels veilt jaarlijks wel duizenden kavels via Troostwijk Auctions. In Nederland, maar bijvoorbeeld ook in Duitsland en Polen. "Op het moment dat wij aan meer dan honderd klanten veilen, heeft Troostwijk ook de capaciteit om ons te ondersteunen op het gebied van onder meer facturatie en alle juiste documentatie. Daardoor hoeven wij geen duizenden, maar per veiling slechts één factuur uit te sturen. Die factuur gaat dan rechtstreeks naar Troostwijk. De rest handelt het kantoor van Troostwijk Auctions af. Dat werkt voor ons echt super!"



"EEN ONLINE VEILING VAN TROOSTWIJK WERKT ZOVEEL BETER DAN OPKOPERS OF ZOEKERTJESPLATFORMS"

– VERKOPER NIELS VAN PRAET



Hoe vind je als bedrijf met het grootste gemak een koper voor je overvloedige bedrijfsmateriaal en machines? En waar vind je als professionele koper het ruimste aanbod en de beste deals? Het Belgische transportbedrijf Transport Van Praet en een Roemeense sectorgenoot vonden elkaar via een online veiling van B2B platform Troostwijk Auctions. Want wat voor de een overbodig is, is voor de ander een nieuw begin.

Nils Van Praet is general manager van Transport Van Praet, een familiebedrijf uit Vilvoorde gespecialiseerd in koeltransport van geneesmiddelen. Het bedrijf heeft 150 trailers en elke dag zijn ruim 100 chauffeurs onderweg. Onlangs zette Transport Van Praet een trailer te koop. "In principe blijven onze koelers 10 jaar in roulatie in de vloot, gewone standaard boxtrailers of schuifzeilopleggers mogen 15 jaar meedraaien. Daarna zetten wij ze in de tweedehandsmarkt."

Enorm netwerk

Nils Van Praet schakelde daartoe Troostwijk Auctions in. "We besloten het een tweetal jaar geleden zo te proberen, omdat we een terugloop merkten in de verkoop van tweedehandsmateriaal. Een schot in de roos, want dankzij het internationale netwerk van Troostwijk hebben we nu veel meer potentiële kopers dan via ons eigen netwerk van opkopers. Bovendien was dat proces erg tijdrovend doordat zij telefonisch contact opnamen en langskwamen. Op het einde van de rit was je dan nog niet zeker van een verkoop tegen een marktconforme prijs."

Duidelijke afspraken

Eénmaal, andermaal, gewonnen: een online veiling van Troostwijk Auctions werkt voor industriële machines en goederen dus beter dan een zoekertje. De trailer werd verkocht aan een Roemeens transportbedrijf dat het hoogste bod uitbracht. Nils Van Praet: "De hoogste bidder wint de kavel en contacteert je na het winnende bod persoonlijk voor een afspraak om de trailer te komen afhalen. Via Troostwijk is er achteraf nooit discussie meer over de prijs, niemand probeert achteraf nog af te pingelen. Dat was een aangename verrassing. De regels van Troostwijk maken dit heel helder en transparant voor alle partijen."

Snel en betrouwbaar

De koper betaalde op tijd, het geld stond via Troostwijk snel op de rekening. "Achteraf hadden we nog een paar keer contact met de koper die vroeg of we nog meer te koop hadden staan. Een tevreden klant", knikt de zaakvoerder. Via Troostwijk Auctions verloopt een verkoop veel efficiënter en zekerder, vindt Nils Van Praet. "Je materiaal wordt verkocht zoals het is aangeboden en tegen de afgesproken prijs. Wordt een minimumprijs niet behaald, dan is het aan ons als verkoper om te beslissen om al dan niet akkoord te gaan met een lager bedrag of het later opnieuw in de veiling te zetten wanneer de marktsituatie beter is."

Grote ontzorging

Als verkoper beheer je zelf online een veiling. Kavels uploaden en foto's plaatsen gebeurt allemaal met de support van Troostwijk Auctions. Op elk moment kan je het verloop van de veiling monitoren. "Je merkt dat ze ervaring en knowhow in huis hebben", zegt Nils Van Praet. "Door de tips die je meekrijgt. Of wanneer ze je

kavel gericht meenemen in grotere loten. Soms worden zelfs spullen geveild waarvan je denkt dat ze niets meer zullen opbrengen. Leuk en wel zo duurzaam dat je die dan niet naar de schroothoop hoeft te brengen. Omgekeerd vinden wij - en met ons vele kopers - er interessante deals. Het systeem werkt fenomenaal goed."

2,8 miljoen volgers

"Troostwijk Auctions is voor verkopers en kopers vooral interessant door het enorme netwerk, het grote aanbod, de laagdrempeligheid en de transparantie", knikt Marc Bonny, accountmanager voor Troostwijk Auctions in België. Marc kent Nils Van Praet en zijn zaak van nabij en zag hem geleidelijk rotsvast overtuigd raken van de kracht van online veilen. "We zijn het grootste pan-Europese online veilinghuis, maar tegelijk ben ik als account heel nauw en zelfs persoonlijk betrokken bij klanten. We werken heel lokaal."

Marc vervolgt: "Naast transport zijn we ook veilingexpert in agri, metaal, constructie, food, grondverzet en nog veel meer sectoren... het gaat heel breed en we richten ons enkel op B2B. Troostwijk heeft 2.800.000 volgers uit 175 landen die maandelijks minstens een kwartier de veilingen afspeuren. Een veiling staat minstens een week en maximaal twee weken open. Gemiddeld trekt een veiling zo'n 150 actieve bidders."

Nooit verrassingen

De deal tussen Nils Van Praet en de Roemeense koper was een succes: beide partijen zijn tevreden - en zo gaat het eigenlijk altijd. "Een online veiling van Troostwijk werkt zoveel beter dan opkopers of zoekertjesplatforms", knikt Marc Bonny. "Het is laagdrempelig en transparant. Je staat nooit voor verrassingen. Als verkoper beschik je over een uitgebreid en toegankelijk platform om je bedrijfsmateriaal in de markt te zetten, waarbij je zelf altijd aan het roer blijft staan. En als koper kan je via onze app vlot en supersnel met je beste bod je voordeel doen."



‘VOERTUIGEN DIE HIER NIET MEER MOGEN, ZIJN WEL BRUIKBAAR IN OOST-EUROPA’

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 overtollig is voor het ene bedrijf een nieuw begin wordt voor het andere.

We stellen je graag voor aan Mattijs Kuiper (41), al vijf jaar accountmanager Transport & Logistiek bij Troostwijk Auctions in Nederland. Met een diploma van de middelbare hotelschool op zak, lag een carrière in de veilingwereld niet direct voor de hand. Maar na een jarenlange periode in de horeca en de Rabobank als zakelijk adviseur kwam Mattijs bij Troostwijk terecht. Een uitstekende match, bleek al snel. “Ook hier staat alles in het teken van service en oog voor detail. Het beste willen voor de klant.”

Ondernemers weten Troostwijk steeds beter te vinden voor het veilen van hun bedrijfsmiddelen en machines, ook in de transport- en logistieksector. Mattijs gaat overal in het land langs om met ondernemers te praten. “Wat ik zo leuk vind aan deze sector, is dat iedereen recht voor zijn raap is. Straight to the point, dat ben ik ook.”

Niet alleen bij faillissementen

Toch is er nog vaak sprake van een negatieve associatie als het gaat om veilen. “Als men een veiling ziet van de buurman, dan is de eerste gedachte: oh, het zal wel niet goed gaan. Het beeld is nog een beetje dat je alleen gaat veilen bij faillissementen. Dat is inmiddels volledig achterhaald. Slechts acht procent van wat wij doen is nog faillissement gerelateerd. Het grootste gedeelte van mijn tijd, help ik ondernemers met het goed verkopen van hun machines, zodat zij kunnen herinvesteren en specialiseren. Stilstaand materieel kost vaak alleen maar geld”, aldus Mattijs.

Te hoge voorraden

En veel stilstaand materieel hebben ondernemers in de branche. In de afgelopen jaren bouwden bedrijven hogere voorraden op en hebben transporteurs hun warehousing opgeschaald. “Een aantal opdrachtgevers hebben bijvoorbeeld nog veel aggregaten. Toen de oorlog met Oekraïne uitbrak, liepen deze storm. Deze gingen als warme broodjes over de toonbank. Destijds is daarom groots ingekocht, maar nu verkoopt het niet meer.”

Een grote buitenlandse afzetmarkt

“We kunnen middelen en voertuigen goed vermarkten, omdat we bijna altijd verkopen aan een eindgebruiker in het buitenland. Daarmee krijg je altijd een betere prijs dan bij een handelaar”, vervolgt Mattijs, die via het platform veel Nederlandse ondernemers koppelt aan bedrijven in Oost-Europa. Mattijs: “Stel je bent een ondernemer in de randstad, dan mag je de winkels niet meer met grote diesel vrachtwagens bevoorraden in de Amsterdamse binnenstad. Zij zijn massaal bezig met het verduurzamen van hun vloot. De voertuigen die hier niet meer gebruikt mogen worden, zijn nog wel bruikbaar voor ondernemers in Oost Europese landen zoals Roemenië.”

Geen rompslomp

Bedrijfsmiddelen krijgen een tweede leven en de ondernemer krijgt de hoogste opbrengst mogelijk, waarmee hij of zij weer kan herinvesteren. “De opbrengsten zijn goed en de veiling is transparant. Daarbij heeft Troostwijk de kennis in huis om internationale en diverse kopers aan te trekken. Bovendien heb je bij het gebruik van ons platform geen last van de administratieve rompslomp, zoals de exportpapieren verzorgen. Je moet bovendien zelf foto's maken en controleren of een machine in goede staat is. De ontzorging en de afhandeling die Troostwijk biedt, is zeer efficiënt”, stelt Mattijs.

Mattijs sluit af met tips voor ondernemers. “Blijf goed alle ontwikkelingen volgen. Zo vervalt de BPM vrijstelling bij de aanschaf van een bestelauto vanaf 1 januari 2025. Het kan dus slim zijn om je vloot voor de jaarwisseling te vernieuwen.” En wat de veilingen betreft? “Een goed gepresenteerde kavel trekt meer bidders en verhoogt de kans op een succesvolle veiling. Duidelijke titels en aantrekkelijke foto's helpen kopers sneller te beslissen, wat leidt tot hogere opbrengsten en betere resultaten voor jou als verkoper op ons platform.”

Agenda



12 December
Contractor Days België

troostwijk
auctions

Ruben Vogel, accountmanager metaal Troostwijk Auctions.

Troostwijk in de media

Flexibele activa als sleutel tot succes in een krappe metaalmarkt.

Als accountmanager bij Troostwijk Auctions heb ik ruim 4 jaar ervaring in de Nederlandse metaalsector. Waar de sector sinds de pandemie een vlucht heeft genomen, zijn de recente ontwikkelingen in de sector toch zorgelijk. De orderportefeuilles lopen terug, het vertrouwen in de economie daalt en het aantal faillissementen in de metaalindustrie is bijna verviervoudigd. Deze uitdagende marktomstandigheden lijken te vragen om een andere bedrijfsvoering. Een van de sleutels tot succes ligt in het flexibel omgaan met bedrijfsmiddelen.

De Nederlandse metaalsector zit in een economische malaise, onder andere door de verschuiving van productie naar het buitenland, stijgende energie- en grondstofprijzen, een gebrek aan stroomaansluitingen en een aanhoudend personeelstekort. Dit onzekere economische klimaat beperkt de ruimte voor investeren in grote, dure machines. Toch noemen onze klanten in de metaalsector investeringen in technologie en productinnovatie als belangrijkste factoren voor een toekomstbestendig bedrijf.

[Lees het hele artikel.](#)

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
	Bobo Bogdanovic 📍 Noord- en Zuid-Holland
	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 delen we wederom een reeks updates en ontwikkelingen die het Troostwijk veilingplatform en die van Vavato blijven verbeteren en jouw verkoopresultaten gaan verbeteren.

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

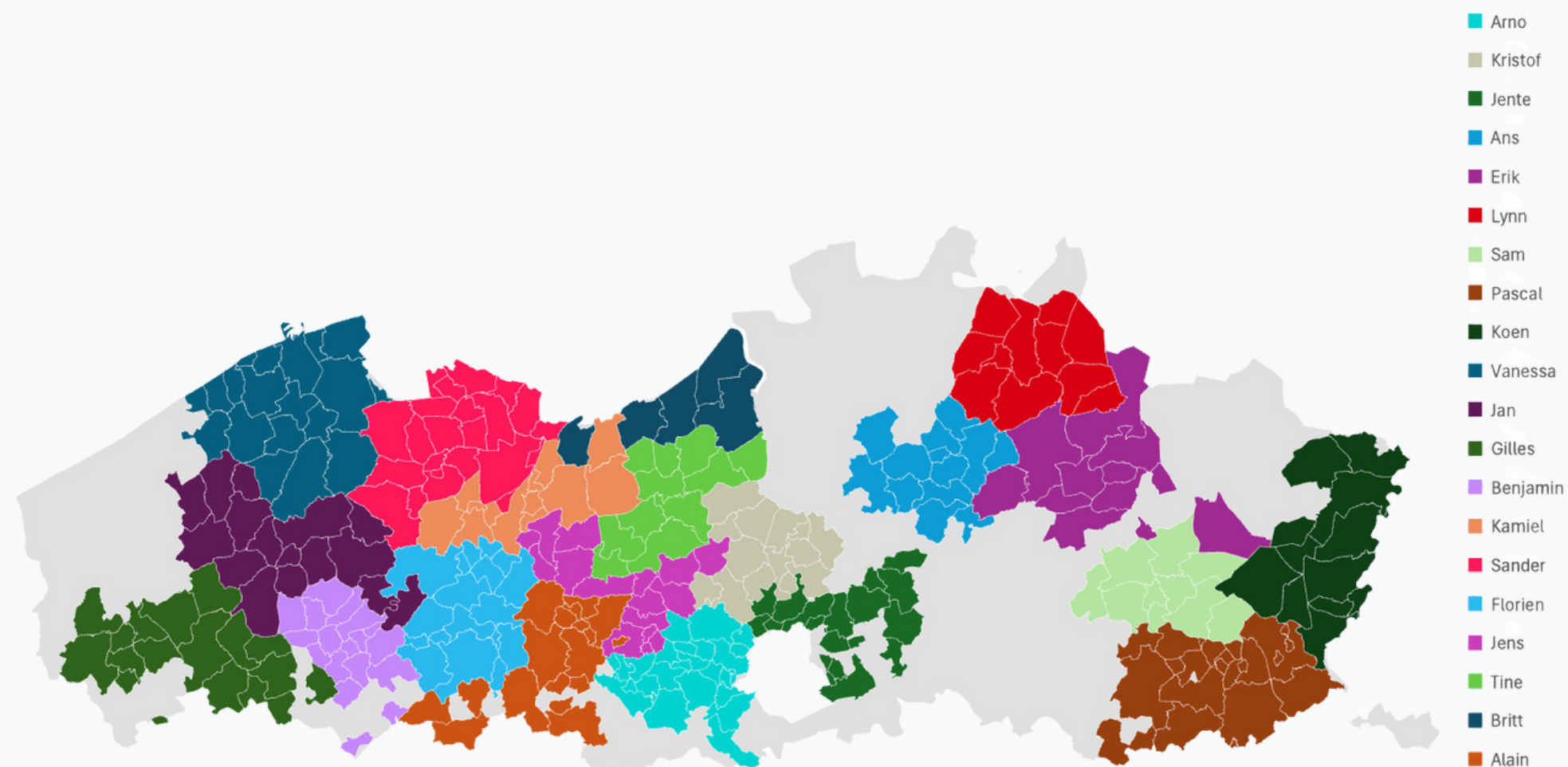
In de volgende editie van Troostwijk Connects delen we wederom een reeks updates en ontwikkelingen die het Troostwijk veilingplatform en die van Vavato blijven verbeteren en jouw verkoopresultaten gaan verbeteren.

VRAGEN OF SUGGESTIES?

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



Altijd een broker dichtbij je in de buurt



IN DEZE EDITIE BESPROKEN:

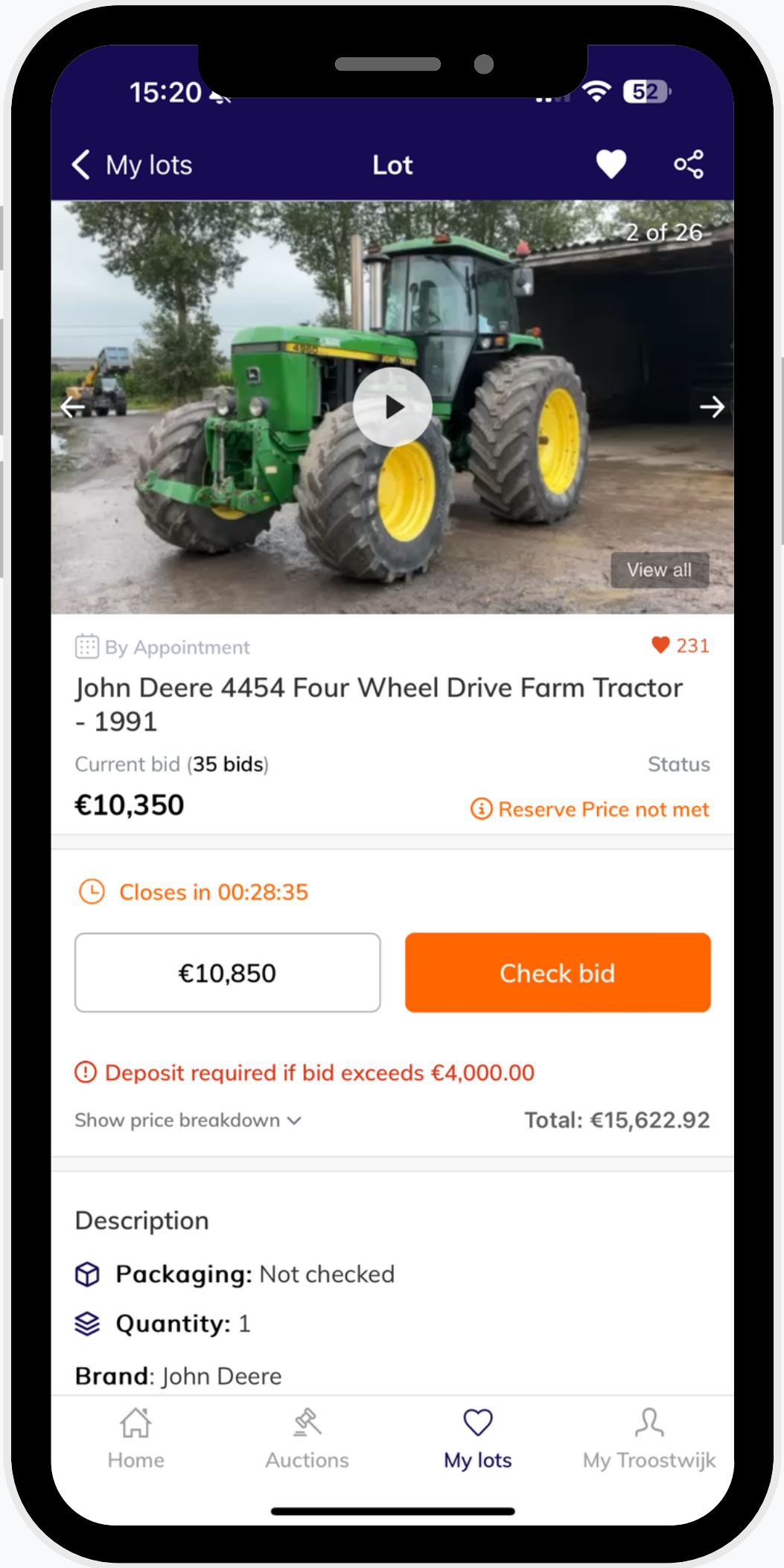
- Verbeteringen aan ons veilingplatform
- Meer focus op B2B
- Transparantie & betrouwbaarheid

In de volgende editie van Troostwijk Connects delen we wederom een reeks updates en ontwikkelingen die het Troostwijk veilingplatform en die van Vavato blijven verbeteren en jouw verkoopresultaten gaan verbeteren.

VRAGEN OF SUGGESTIES?

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

salessupport@vavato.com
+32 (0) 3 808 20 00



15:20

52

< My lots

Lot



2 of 26



By Appointment

231

John Deere 4454 Four Wheel Drive Farm Tractor
- 1991

Current bid (35 bids)

Status

€10,350

Reserve Price not met

Closes in 00:28:35

€10,850

Check bid

Deposit required if bid exceeds €4,000.00

Show price breakdown

Total: €15,622.92

Description

Packaging: Not checked

Quantity: 1

Brand: John Deere



Home



Auctions



My lots



My Troostwijk