

troostwijk

Verkopers update
November 2024 | #3

Connects

INHOUD

- [3 | Auction dynamics](#)
- [6 | Bijzondere veilingen](#)
- [7 | Meer focus op B2B](#)
- [7 | Transparant veilen](#)
- [9 | In gesprek met Profish](#)
- [11 | Agenda](#)
- [12 | In het nieuws](#)



Beste lezer,

Wauw, hier ligt alweer de derde editie van TWConnects voor je, vol met boeiende updates en nieuwe ontwikkelingen. Het is een spannende tijd waarin we met trots zien hoe alle inspanningen steeds meer resultaat opleveren – iets waarvan jij als verkoper bij Troostwijk Auctions of Vavato in Nederland en België rechtstreeks profiteert! In onze vorige editie konden we al een lichte stijging in de conversieratio melden: steeds meer van de aangeboden items vinden daadwerkelijk hun weg naar een nieuwe eigenaar. En nu? De stijging zet zich door en bedraagt inmiddels maar liefst 6 procentpunten in afgelopen maand!

In deze editie zou ik je vooral willen wijzen op een paar hoogtepunten die je aandacht meer dan waard zijn. Ten eerste, de data over het starten met lage startbedragen – zelfs met gewoon 1 euro – waaruit blijkt dat dit bijna voor alle items een no brainer is. Daarnaast de sterke impact van onze negotiating service, waarmee biedingen die nét onder de reserve price liggen, alsnog succesvol worden omgezet in een transactie. En tenslotte onze nieuwe regiostructuur waar we hard aan werken om klaar te zijn voor de volgende fase.

Kortom, genoeg redenen om deze editie van TWConnects van voor tot achter door te nemen. Veel leesplezier en succes met jouw verkoop van business assets!

troostwijk
auctions

V A V A T O

Arno Hendrikse
Commercieel Directeur
Regio Benelux + UK



WE VERSTERKEN ONS PLATFORM

Starten op € 1,-

Vanaf 1 januari 2025 introduceren we een nieuwe en spannende verandering: alle producten beginnen voortaan met een openingsbod van slechts €1,-. Dit besluit is genomen na een succesvolle test, waarbij we opmerkelijke resultaten zagen in de activiteit en betrokkenheid van bidders.

Waarom starten op € 1,-

Onze testresultaten laten zien dat het verlagen van de startprijs naar €1,- de volgende voordelen biedt:

- Meer dan drie keer zoveel unieke bidders op iedere kavel
- Een verdubbeling in het aantal volgers per kavel

Door deze positieve ontwikkeling verloopt het biedproces veel dynamischer en krijgt iedere kavel volop aandacht. Dit zorgt ervoor dat jouw kavel uiteindelijk dezelfde en veelal een hogere marktwaarde behaalt als je gewend bent, maar met aanzienlijk meer activiteit en betrokkenheid van potentiële kopers.

Uniek aanbod voor succes

Deze strategie werkt vooral goed wanneer je aanbod uniek en onderscheidend is. Het is dus belangrijk dat we vraag en aanbod samen managen. Teveel hetzelfde aanbod en niet genoeg vraag leidt tot geen transactie of een transactie tegen een te lage prijs. Het is onze missie om met deze nieuwe aanpak de verkoopervaring nog aantrekkelijker te maken en het bereik te vergroten voor al onze verkopers.

Connected Bidder Base: meer bereik en hogere opbrengst

Dankzij de samenwerking tussen Troostwijk en Vavato vergroten we het bereik en de waarde van onze veilingen door ze op beide platformen aan te bieden. Deze positieve kruisbestuiving zorgt ervoor dat kavels beter presteren en meer potentiële kopers bereiken.

Vavato toont nu met name veilingen in de transport- en logistieksector op Troostwijk Auctions, wat leidt tot twee keer zoveel biedingen en een 50% hogere hameromzet vergeleken met alleen Vavato. Omgekeerd worden Troostwijk-kavels in de constructie- en landbouwsector ook getoond op Vavato, waar ze 20% meer biedingen en

een 15% hogere hameromzet genereren. Dit is mogelijk doordat beide merken op ons Atlas platform werken. Surplex is de eerstvolgende komende maanden waarna Klaravik volgt. Ook hier is dit dan mee mogelijk. Een geselecteerde kavel op platform A sluit gelijktijdig ook op platform B en/of C

Dit vergrote platformbereik resulteert in een verkoopstijging van maar liefst 18 procent.

Onderhandelingen

Bij Troostwijk Auctions hebben we recent een nieuwe service geïntroduceerd: de mogelijkheid tot onderhandelen bij de verkoop van kavels. In de afgelopen maand zijn we gestart met meer dan 300 onderhandelingen, met een slagingspercentage van meer dan 40 procent! Deze methode brengt koper en verkoper dicht bij elkaar en leidt tot tevredenheid aan beide kanten — een kavel succesvol gekocht en verkocht.

Hoe werkt het?

1. Kavels nog niet afwijzen in ATLAS
2. Wanneer de reserveprijs niet is behaald, is er nog steeds ruimte om via je accountmanager in overleg te gaan met de bidder en een geschikte prijs te vinden.
3. Professionele bemiddeling
4. Troostwijk Auctions bemiddelt actief tussen koper en verkoper om een eerlijke en goede overeenkomst te realiseren.
5. Onderhandelaars tot je dienst
6. Onze gespecialiseerde onderhandelaars nemen contact met je op!

Vragen? We zijn er voor je!

Heb je vragen over onze nieuwe aanpak of wil je weten hoe je het maximale uit jouw kavels kunt halen? Ben je benieuwd naar onze nieuwe onderhandelingservice en hoe jij daarvan kunt profiteren? Misschien wil je weten wat laag starten voor jou betekent? Of wil je weten of jouw kavels in aanmerking komen voor plaatsing op zowel Troostwijk Auctions als Vavato? Neem dan gerust contact op met jouw accountmanager – we helpen je graag verder!



Sinds vorige maand starten veel kavels binnen automotive, insolventies en van eenmalige opdrachtgevers op € 1,-.

De resultaten tonen een significante toename in conversie:

- Vrijwillige veilingen: +25%
- Handelaren: +16%
- Faillissementen: +10%

Vanaf 1 december schakelen ook de recurrent sellers, zoals handelaren en dealers, die regelmatig veilen, geleidelijk over.

Indien kavels niet de gewenste prijs bereiken, bieden we vanaf oktober de mogelijkheid om te onderhandelen met de hoogste bidder om een effectieve oplossing te vinden.

Dit heeft geleid tot de volgende resultaten:

- 221 hoogwaardige kavels aangeboden in oktober
- 95 kavels waarbij onderhandelingen zijn gestart
- 45% van de kavels alsnog succesvol verkocht

Dit voertuig is aangeboden via Troostwijk Auctions en Vavato dankzij de geïntegreerde 'connected bidderbase'.

Hierdoor heeft de kavel de volgende resultaten behaald:

- 20% meer biedingen
- 15% hogere opbrengst
- 18% hogere conversieratio



Bijzondere veiling van november

Magazijninrichting en logistieke uitrusting

De herlocalisatie van het hoofddistributiecentrum van Bose in Europa, van België naar Engeland, resulteerde in de verkoop van materiaal via een veiling.

Dit materiaal werd opgekocht door Ervan Recycling & Co, die ervoor koos de goederen via een Vavato-veiling te verkopen. De veiling omvatte meer dan 500 kavels, met diverse geautomatiseerde industriële machines en maar liefst 1,6 kilometer aan palletstellingen. Daarnaast werd een breed assortiment aan interne transportmiddelen aangeboden, waaronder vorkheftrucks, orderverzameltrucks, elektrische palletwagens en schoonmaakmachines.

De veiling trok 7.521 biedingen van 550 bidders, afkomstig uit België, Nederland, Luxemburg, Polen, Spanje, Duitsland, Slowakije en Litouwen. In totaal waren er 1.622 volgers en werd er €179.322 geboden.

Bijzondere kavels van november



Mercedes Benz G63 AMG 4.0 V8
584PK 2024
€ 143.500



DAF FAN CF75 Kolkenzuiger
€ 119.500



2017 RTH 5.25 SH Verreiker
€ 59.000



NOG MEER FOCUS OP B2B

Relevante selectie als B2B veilingplatform

Troostwijk Auctions nadert een bijzondere mijlpaal: bijna 100 jaar geleden begonnen we onze reis, en wat een reis is het geweest! Waar we ooit startten met fysieke veilingen in dorpshuizen, maakte Troostwijk Auctions in 2006 de overstap naar online veilingen – een stap die niet alleen onze manier van werken veranderde, maar ook de rol van onze klanten. Veel van onze voormalige kopers zijn nu succesvolle verkopers op ons platform en bereiken we nu de eindgebruiker als koper. Waar we in de beginjaren voornamelijk veilden voor faillissementen, is dat aandeel nu slechts 5-8 procent. De afgelopen jaren hebben we hard gewerkt aan groei en innovatie. Door de fusies met BVA Auctions en Epic en de toevoeging van sterke veilingbedrijven zoals Vavato, Klaravik en Surplex, maken we samen deel uit van de krachtige TBAuctions-familie. Wat betekent dit voor jou? Een groter netwerk en meer potentieel.

Om organisatorisch klaar te zijn voor de volgende groeifase, voeren we een regiostructuur in. Dit betekent dat we ons niet langer per merk en land organiseren, maar per regio, waardoor we vraag en aanbod nog beter kunnen managen. Voor jou vormt onze regio de Benelux en het Verenigd Koninkrijk, naast de twee andere regio's: het overige vasteland van Europa (Continental) en Scandinavië (Nordics).

Deze structuur stelt ons ook in staat om ons aanbod te vergroten en gericht accountmanagement te bieden, met de nadruk op jouw succes als verkoper. Het is mogelijk dat je in 2025 een nieuwe accountmanager krijgt, waarbij de focus meer op samenwerking komt te liggen, zodat we elkaar versterken en samen blijven groeien. De komende weken wordt iedereen persoonlijk geïnformeerd.

Contracten en prijzen voor verkopers 2025

Nu het redesign van onze organisatie verder vorm krijgt en de structuur van onze sales in de Benelux duidelijker wordt, willen we meer eenheid creëren in de condities en afspraken die we onze opdrachtgevers aanbieden. Het opstellen van deze condities is een zorgvuldig proces, waarbij verschillende factoren in overweging worden genomen. Het doel is altijd om de best mogelijke, kwalitatieve veiling te realiseren en het maximale uit het veilingproces te halen.

Als eerste stap hebben we de voorwaarden tussen België en Nederland geharmoniseerd en vereenvoudigd. Dit houdt onder andere in dat we duidelijke kaders hebben vastgesteld waarbinnen de contracten moeten vallen. Daarnaast is onze pricing specialist begonnen met het ontwikkelen van een toekomstbestendig pricingmodel. Dit model zal meer nadruk leggen op het belonen van kwaliteit en conversie, zodat het beter aansluit bij de diversiteit van onze opdrachtgevers. Komende weken neemt de accountmanager contact op om de samenwerkingscontracten voor 2025 te bespreken en de jaarplanningen voor 2025 in te plannen.

BETROUWBAAR EN TRANSPARANT PLATFORM

Seller onboarding

Belangrijke update voor alle verkopers: Verifieer de gegevens van je verkoopaccount. Binnenkort lanceren we een vernieuwd onboardingproces voor onze verkopers. We hebben dit proces aangepast om de gebruikerservaring te verbeteren, het platform betrouwbaarder te maken en te voldoen aan de regelgeving. Als onderdeel van deze veranderingen vragen we reeds geregistreerde verkopers om hun accountgegevens te verifiëren en waar nodig aan te vullen.

De komende weken ontvang je een e-mail met de uitnodiging om je accountgegevens te verifiëren en het vernieuwde registratieproces te doorlopen. We hebben zoveel mogelijk informatie alvast ingevuld om het proces soepeler te laten verlopen. Je hoeft alleen de velden te controleren en eventuele ontbrekende informatie toe te voegen. We hanteren een overgangsperiode van een maand voor het aanvullen van accountinformatie. Na deze periode, vanaf januari 2025, is veilen alleen mogelijk met een volledig aangevuld account. Ook als je voorlopig niet van plan bent opnieuw te veilen, vragen we je om je accountinformatie te herzien.

Door nu eenmalig alle benodigde informatie te verifiëren, vermijden we eventuele toekomstige verstoringen in het veilingproces. Zo kunnen we ons richten op wat er echt toe doet: het succesvol veilen van je items.

Mocht je vragen hebben, dan staat je accountmanager uiteraard klaar om je verder te helpen.



IN GESPREK MET PROFISH FOOD BV

Profish Food B.V. stopt: machines voor de vis- en voedselindustrie te koop in een online veiling

“Het lukte de laatste jaren niet meer om van Profish een winstgevend bedrijf te maken. Daarom hebben we besloten te stoppen,” verklaart Henry Zwiers, algemeen directeur van Profish Food B.V. De volledige inventaris van het bedrijf, waaronder een grote hoeveelheid machines voor de voedselindustrie, elektronica en kantoorinventaris, werd recent online geveild bij Troostwijk Auctions.

Goed doen voor personeel

Het enthousiasme voor zijn werk klinkt duidelijk door in Zwiers woorden. Voor hem en de PP Group, waarvan Profish Food B.V. deel uitmaakt, was het dan ook een moeilijk besluit om de stekker uit het bedrijf te trekken.

“Toen dat besluit eenmaal was genomen, was het voor mij het allerbelangrijkste dat we ons sociale gezicht naar ons personeel lieten zien. We hebben een bedrag vrijgemaakt om VSO's te regelen voor iedereen. En waar ik het meest trots op ben is dat iedereen tot de laatste dag heeft doorgewerkt. Niemand meldde zich ziek of dacht 'bekijk het maar'. We hebben iedereen begeleiding aangeboden bij het solliciteren, het opstellen van hun CV en een goed LinkedIn-profiel maken. En we hebben een banenmarkt georganiseerd, met stands van bedrijven uit de buurt. Van alle personeelsleden heeft nu tachtig procent een nieuwe baan, daar ben ik heel erg blij mee.”

Troostwijk Auctions ontzorgt ons enorm

“Sinds vorige week staat de volledige inventaris van Profish online in de verkoop bij Troostwijk Auctions. Dat is ook een hele nieuwe wereld waar ik ineens instap! Gelukkig krijgen we geweldige begeleiding van Troostwijk, dat is echt gaaf,” vertelt Zwiers.

“Onze accountmanager Caspar Lampe helpt ons bij zoveel zaken. Hij heeft dit natuurlijk al veel vaker gedaan en denkt aan dingen waar wij nooit aan zouden denken. Zo weet hij precies welke machines publiekstrekkingen zijn en welke minder.”

“Toen we besloten met Profish te stoppen, kwamen we al snel bij Troostwijk uit voor de verkoop van de machines. Troostwijk heeft een goede naam en kopers weten hun platform te vinden. Bovendien hebben ze bidders uit de hele wereld, dus een grote afzetmarkt. Dat maakt het ook aantrekkelijk. En inmiddels weet ik ook dat Troostwijk ons als verkoper enorm goed begeleidt. Dat is belangrijk, want je staat er niet bij stil wat je allemaal moet doen. Het lijkt simpel: wat spulletjes online verkopen. Maar er komt zoveel meer bij kijken. En Troostwijk helpt, begeleidt en ontzorgt ons enorm.”



“Het is een hele nieuwe wereld waar ik ineens in stap. Gelukkig krijgen we goede begeleiding van Troostwijk Auctions, dat is echt gaaf.”

– Henry Zwiers, eigenaar Profish Food



Agenda



17-18 december
Contractor Days België



16-19 januari 2025
Agriflanders België



11-13 februari 2025
Infra Relatiedagen



26-19 juli 2025
Libramont

troostwijk
auctions



Doe mee met de laatste inbrengveilingen van het jaar!

Het verkopen van je machines vóór het einde van het jaar biedt verschillende voordelen. Zo profiteer je van fiscale voordelen zoals gerichte aftrekposten en een lagere belastingdruk. Daarnaast kan de verkoop van ongebruikte machines extra kapitaal vrijmaken en je balans verbeteren, vooral waardevol voor productiebedrijven met een grote machinevoorraad. Dit verhoogt je liquiditeit en zorgt voor een heldere jaarafsluiting.

Door overvloedige machines te verkopen, creëer je bovendien ruimte voor modernisering en nieuwe technologie, waarmee je jouw productie verder kunt optimaliseren.

Waarom veilen met Troostwijk Auctions

Jaarlijks vinden er talloze transacties plaats via ons platform, en dat betekent een schat aan waardevolle data. Deze inzichten gebruiken we niet alleen om onze processen continu te verfijnen, maar ook om jou als verkoper de beste opbrengst te laten realiseren. Denk bijvoorbeeld aan het bepalen van de beste sluitingsmomenten, ideale startprijzen, effectieve marketingstrategieën, verwachte opbrengsten en signalering van belangrijke trends in de markt. Recent hebben we bijvoorbeeld inzichten gedeeld die specifiek ingaan op ontwikkelingen in de logistieke sector.

Maar wist je dat deze data jou ook kan helpen om je veilingstrategie te optimaliseren? Denk bijvoorbeeld

aan het ideale aantal items van hetzelfde type in een veiling, of welke productcategorieën steeds populairder worden, zodat je je inkoop hierop kunt afstemmen. Zo werken wij en onze data met jou voor de meest succesvolle verkoop!

1,2 miljoen
kavels
per jaar

47 miljoen
bezoekers
per jaar

15 miljoen
biedingen
per jaar

258.000
bieders
per jaar

105.000
kopers
per jaar

175
landen
met kopers

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.

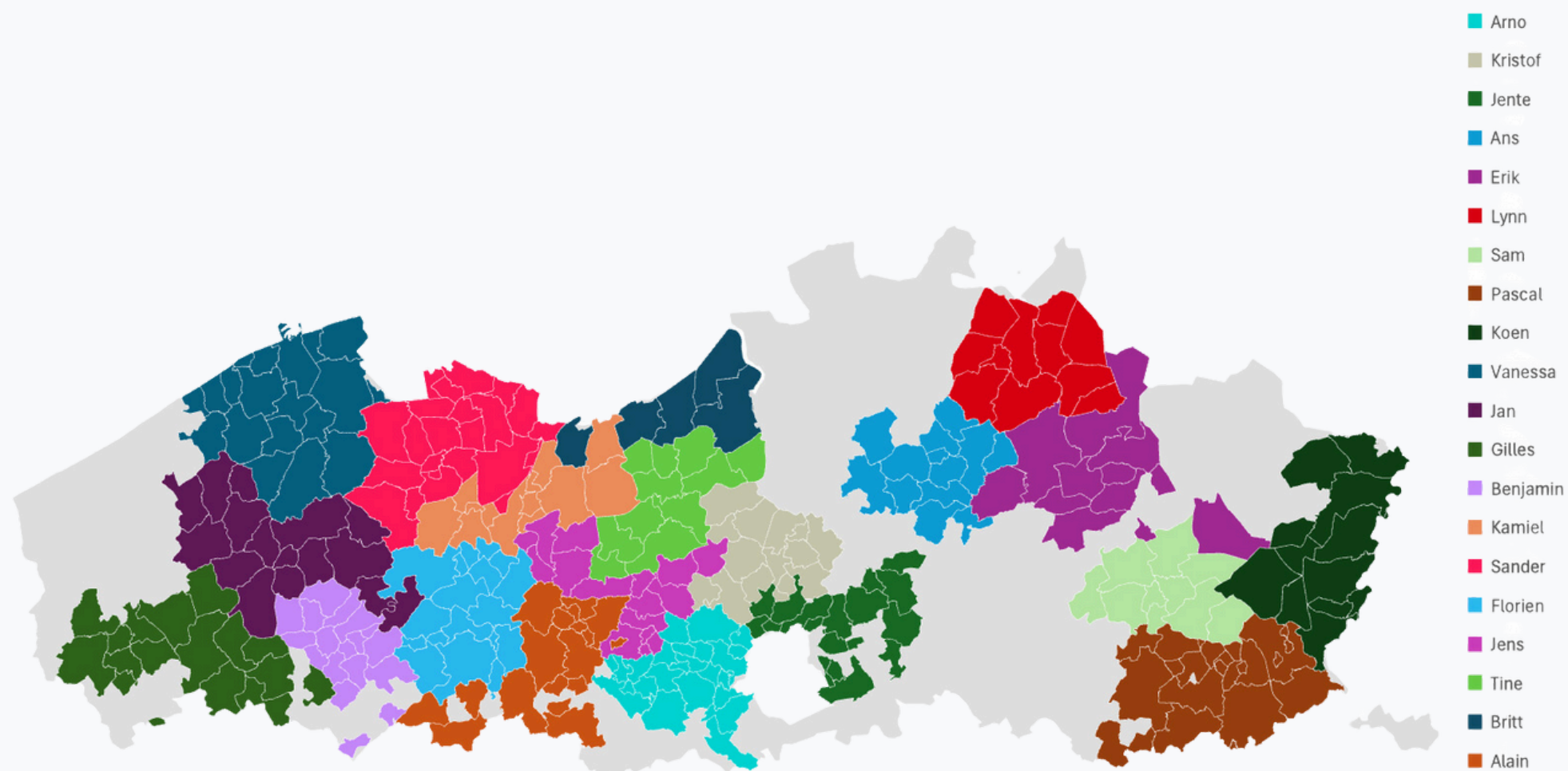
VRAGEN OF SUGGESTIES?

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

VAVAV A



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