

troostwijk

Verkopers update
December 2024 | #4

Connects

INHOUD

[3 | Update startprijs € 1,-](#)

[6 | Transparant veilen](#)

[7 | Bijzondere veilingen](#)

[11 | In gesprek met Roeland Donker](#)

[13 | Agenda](#)



Beste lezer,

Met bescheiden trots presenteren wij wederom een editie boordevol nieuws en waardevolle informatie. Tegelijkertijd markeert deze uitgave bijna het einde van 2024 – een jaar vol verbeteringen en veranderingen. Het was voor ons allemaal een periode van groei en vooruitgang en daar zijn we trots op. Graag spreken wij onze waardering uit voor ieders inzet om dit mogelijk te maken.

De inspanningen van het afgelopen jaar beginnen duidelijk hun vruchten af te werpen. Zoals al in eerdere edities benoemd, zien we de positieve effecten van deze veranderingen terug in de resultaten.. Dat geeft vertrouwen en doet ons uitkijken naar een veelbelovend 2025.

Namens al onze collega's wens ik jullie een mooi einde van het jaar toe, fijne feestdagen en vooral een goede gezondheid in het gezelschap van dierbaren. Tot ziens in 2025!

troostwijk
auctions

V A V A T O

Arno Hendrikse
Commercieel Directeur
Regio Benelux + UK



Update: eerste resultaten van de €1,- startprijsstrategie

In de vorige editie van TW Connect deelden we onze nieuwe strategie: vanaf 1 januari 2025 starten alle kavels bij Troostwijk met een openingsbod van slechts €1,-. Inmiddels zijn de eerste resultaten van deze aanpak binnen, en ze zijn veelbelovend!

Voordelen in cijfers

- Tot 20% hogere verkoopresultaten dankzij de lagere instapprijs.
- Gemiddeld 5 unieke bidders meer per kavel, wat zorgt voor een dynamischer biedproces.
- 20 extra volgers per kavel, wat leidt tot grotere zichtbaarheid en toegenomen interesse.

Deze cijfers bevestigen dat de €1,- startprijs niet alleen zorgt voor meer bidders, maar ook bijdraagt aan betere resultaten voor verkopers. Het biedproces komt sneller op gang en biedt kopers een aantrekkelijke en transparante ervaring.

Troostwijk Auctions en Vavato samen naar € 1,- prijsstrategie

Troostwijk zet vanaf 1 januari 2025 deze algemene startstrategie in voor alle veilingen. Ook onze collega's bij Vavato stappen vanaf diezelfde datum over op deze succesvolle aanpak.

Samen uniek

We benadrukken graag dat deze strategie het best werkt bij uniek en onderscheidend aanbod. Heb je vragen over het optimaliseren van jouw kavel om het maximale resultaat te behalen? Onze ervaren Accountmanagers staan klaar om je te adviseren over de beste aanpak voor jouw specifieke situatie. Samen werken we aan een succesvolle veiling!

Met deze gezamenlijke aanpak blijven we streven naar de beste resultaten voor al onze verkopers."

Onderhandelen, een groot succes!

Onze onderhandelingservice blijft een groot succes! Maar liefst 30% van de kavels die we onderhandelen, wordt alsnog succesvol verkocht. Deze aanpak wordt positief ontvangen door zowel kopers als verkopers, omdat het extra kansen biedt om een transactie te realiseren.

Met de juiste verwachtingen en afspraken zetten we ons in om via onderhandelingen een beter resultaat te behalen. Daarom adviseren we nogmaals: wijs je kavels niet direct af als de reserveprijs niet is gehaald. Er is vaak nog ruimte voor een passende overeenkomst. Nieuw: we onderhandelen nu ook kavels met een lagere waarde dan €5.000, waardoor deze service toegankelijker is dan ooit. Heb je vragen over hoe dit proces werkt of hoe jij hiervan kunt profiteren? Neem dan contact op met je accountmanager.

Het belang van uniek aanbod in veilingen

Wist je dat het aanbieden van meerdere identieke producten binnen dezelfde veiling vaak leidt tot een lagere opbrengst? Kopers ervaren minder urgentie en zijn eerder geneigd om te wachten op een lagere prijs. Door schaarste te creëren, stimuleer je biedingen en haal je een hoger resultaat.

Om je te ondersteunen bij het optimaal presenteren van je kavels, houdt onze Quality-afdeling de veilingen nauwlettend in de gaten. We adviseren je graag en geven tips om je producten op de juiste manier te positioneren. Samen zorgen we ervoor dat jouw kavel de aandacht krijgt die het verdient en het maximale resultaat behaalt!

Nieuwe regio-structuur binnen TBAuctions

Zoals we eerder al aankondigden in TWConnects, voeren we een nieuwe regiostructuur in. Deze verandering is een logisch gevolg van de groei van de TBAuctions-familie, waar ook Surplex recent bij is gekomen

Vanaf nu werken we met drie regio's: Benelux & UK, Continental (het vasteland van Europa) en Nordics (Finland tot en met Denemarken). Deze nieuwe structuur zorgt voor meer uniformiteit in onze werkwijze. Zo kunnen we bijvoorbeeld onze connected bidderdatabase optimaal benutten om jou, als opdrachtgever, nog beter van dienst te zijn. Door deze database kunnen we je gericht en efficiënter ondersteunen bij het vinden van de juiste kopers voor jouw assets.

Wellicht heeft je huidige contactpersoon al contact met je opgenomen. Dit kan zijn om te spreken over de samenwerkingsovereenkomst voor het komende jaar, de jaarplanning, of om je simpelweg fijne feestdagen te wensen. Het is ook mogelijk dat je een nieuwe contactpersoon toegewezen krijgt: een Seller Success Representative.

Deze nieuwe rol is specifiek gericht op het ondersteunen van jou als opdrachtgever. De Seller Success Representative zorgt ervoor dat jouw veilingen optimaal worden voorbereid, zodat je als verkoper kunt groeien en betere resultaten behaalt. Ze helpen je bij het opbouwen van veilingen, stellen samen met jou een marketingstrategie op, optimaliseren content, geven inkoopadviezen, voeren onderhandelingen en nog veel meer.

Heb je vragen over deze veranderingen en wat dit voor jou betekent? Neem dan gerust contact op met je huidige accountmanager.



De meest waardevolle kavels van december



BETROUWBAAR EN TRANSPARANT PLATFORM

KYC DAC7 SEPA

Sinds de oudheid worden veilingen gebruikt voor het verkopen van een groot scala aan goederen. De werkwijze was vaak eenvoudig: een speer, die in de grond werd geplaatst, gaf aan dat de veiling aan de gang was! In lijn met de technologische ontwikkeling is het platform voor veilingen inmiddels overgegaan van een fysieke ruimte en specifiek tijdstip, naar een online omgeving die 24/7 beschikbaar is. Daarmee zijn we in een andere context van regulering terecht gekomen, die van online platformen. De verbeterde toegankelijkheid van ons online platform leidde tot een toename van geldstromen, waardoor we ook steeds meer gereguleerd worden. Aangezien een van onze doelstellingen is om een transparant en ethisch platform aan te bieden, hebben we ons inzet op het gebied van naleving van wet- en regelgeving geïntensiveerd.

Daar waar Know Your Customer (KYC) al lang het werkveld voor financiële instellingen is, zien we dat ook de ontwikkelingen en regulering ten aanzien van het voorkomen van witwassen en financieren van terrorisme op online veilingplatformen zoals de onze, niet stil staan. Als veilingplatform willen en moeten we daar dan ook invulling aan geven, maar dan wel op de pragmatische wijze die je van ons gewend bent.

Als online platform hebben we voor het eerst over 2023 onze DAC7 rapportage ingediend bij de Belastingdienst. DAC7 is een wijziging van een Europese richtlijn waardoor (online) platforms verplicht gegevens over hun verkopers moeten delen met de Belastingdienst. Doel is meer zicht te krijgen op de grensoverschrijdende transacties en te voorkomen dat iemand in een ander Europees land omzet haalt en hier geen belasting over betaalt.

Vanuit de visie dat we een betrouwbaar veilingplatform voor zowel verkopers als kopers willen zijn, hebben we ook ons onboarding proces voor nieuwe verkopers aangepast, zoals je in de vorige Troostwijk Connects hebt kunnen lezen.



VEILING BOTERFABRIEK WEGENS TOTALE STOCKLIQUIDATIE

De veiling van de boterfabriek, met een rijke geschiedenis in de zuivelindustrie, trok kopers uit de hele wereld. Het uitgebreide aanbod van 470 kavels, waaronder een ammoniaklijn voor koeling, industriële ovens, geavanceerde koelsystemen en diverse voedingsproductiemachines zoals pasteurisatoren en vulmachines, maakte de veiling tot een aantrekkelijk doelwit voor zowel horecaondernemers als bedrijven in de voedingssector. Het ruime assortiment aan roestvrijstalen tanks, leidingen en werkbanken maakte het aanbod compleet.

Met in totaal 4.683 biedingen, resulteerde de veiling in een opbrengst van €131.558. Bieders uit het Verenigd Koninkrijk, Italië, Moldavië, Duitsland en zelfs de Verenigde Staten streden om de beste deals. Het succes van de veiling toont aan dat er een grote vraag is naar hoogwaardige industriële apparatuur en materialen, zelfs op internationale schaal.

RAAMFABRICATIE CASTORANO

ALU & PVC SYSTEMS

FAILLISSEMENTSVEILING

In opdracht van de curator en de grootbank hebben wij de boedelveiling van het failliete raamconstructiebedrijf CASTORANO georganiseerd. De veiling omvatte 213 kavels met hoogwaardige machines en materialen voor aluminium- en PVC-raamfabricatie.

Tot de aangeboden items behoorden een state-of-the-art CNC-bewerkingscentrum, staaazaagmachines, hoekfreesmachines, een complete raamproductielijn, lasmachines en meer. Daarnaast werden grote partijen raam- en deurbeslag, PVC-profielen, opbergcassettes en metalen glasbokken geveild.

Het high-end CNC-bewerkingscentrum THORWESTEN PBZ-4 was het hoogtepunt van de veiling. Na 64 biedronden werd het verkocht voor €89.000 (excl. btw en veilingkosten).

In totaal brachten 310 bieders 3.325 biedingen uit, wat resulteerde in een totale opbrengst van €292.009 (excl. btw en veilingkosten). Winnende bieders kwamen uit 11 landen, waaronder Servië, Roemenië, Polen, Griekenland en Spanje. Het succes van de veiling toont aan dat er een grote vraag is naar hoogwaardige machines en materialen voor de raamfabricatie.



VEILING VAN SPORTMEMORABILIA: SAMEN BOUWEN AAN EEN INCLUSIEVE SPORTWERELD

Van 22 tot 29 november organiseerde het Fonds Gehandicaptensport een bijzondere online veiling op ons platform. Memorabilia van Olympische en Paralympische kampioenen gingen onder de digitale hamer om geld op te halen voor sportprogramma's en evenementen die mensen met een beperking ondersteunen. Met de opbrengst worden initiatieven gefinancierd die sporten toegankelijker maken en het bewustzijn rond gehandicaptensport vergroten.

Unieke stukken met een verhaal

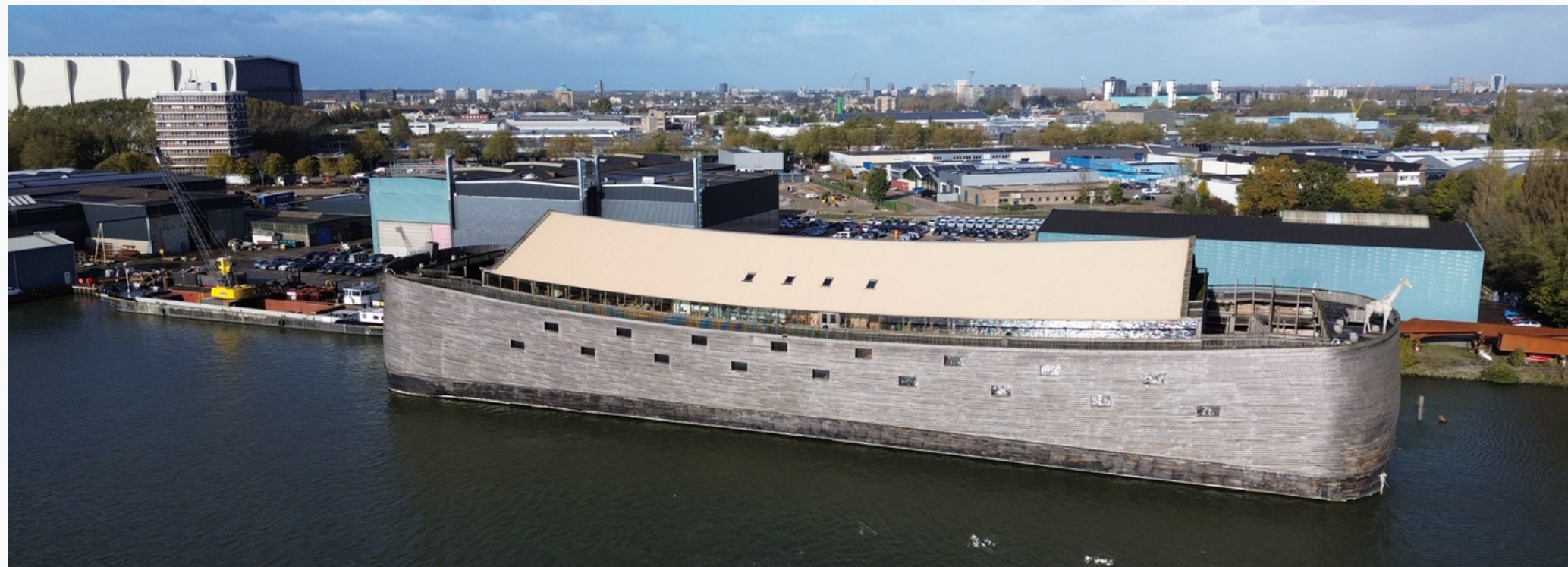
Tijdens de veiling kwamen tientallen unieke items beschikbaar, waaronder het shirt van Paralympisch sprintkampioen Fleur Jong en het racket van rolstoeltennisster Diede de Groot. Ook een gesigneerd shirt van het Nederlands Elftal en andere memorabilia van topsporters maakten deel uit van het aanbod. Elk item droeg bij aan het grotere doel: sport toegankelijk maken voor iedereen, ongeacht fysieke mogelijkheden.

Samen impact maken

In Nederland hebben 1,7 miljoen mensen met een beperking extra ondersteuning nodig om te kunnen sporten. De veiling bracht niet alleen financiële middelen op, maar vergrootte ook de zichtbaarheid van gehandicaptensport. Voor ons platform was het een kans om bij te dragen aan een inclusievere samenleving.

"Ik ben ontzettend trots op de succesvolle veiling voor het Fonds Gehandicaptensport! Samen hebben we maar liefst €4.000,- opgehaald. Met dit bedrag kunnen we sporters met een beperking ondersteunen bij de aanschaf van sportmateriaal, het organiseren van trainingen en het deelnemen aan wedstrijden," vertelt Accountmanager Rob Wiggerink. "Sport heeft een enorme impact op ons leven, vooral voor mensen met een beperking. Als voormalig student Sport Management en Ondernemen weet ik als geen ander hoe belangrijk sport is voor de ontwikkeling van een mens. Het zorgt voor meer zelfvertrouwen, sociale contacten en een betere gezondheid. Ik ben dan ook blij dat we met ons platform een bijdrage kunnen leveren aan een betere wereld."

Bij Troostwijk Auctions geloven we dat ons platform niet alleen waarde toevoegt voor kopers en verkopers, maar ook voor de maatschappij. Deze veiling is daar een prachtig voorbeeld van.



UNIEKE OBJECTEN, BETROUWBARE PARTNERS: DE ARK VAN NOACH GEVEILD

Je hebt het vast al ergens gehoord of gelezen: de Ark van Noach, een gigantische replica van 122 meter lang, is onlangs via ons platform geveild. Dit unieke bouwwerk, gebaseerd op de precieze afmetingen uit het Oude Testament, is een ware blikvanger. Met faciliteiten zoals bioscopen, een conferentieruimte, een restaurant en zelfs appartementen, trok het schip jarenlang bezoekers van over de hele wereld. Dankzij deze bijzondere veiling laten we zien dat ons platform dé plek is voor het verkopen van unieke en opvallende items.

Een droom die werkelijkheid werd

Het verhaal achter de Ark is al net zo indrukwekkend als het schip zelf. Johan Huibers, de bouwer, werd geïnspireerd door een droom waarin Nederland overstroomde. Gedreven door die visie besloot hij de Ark te bouwen, samen met zijn gezin. Het resultaat? Een schip van 122 meter lang, 29 meter breed en 27 meter hoog, met maar liefst zeven verdiepingen. Het was meer dan een Bijbelse replica – het werd een plek voor evenementen, tentoonstellingen en zelfs bruiloften.

In 2012 ging de Ark open voor publiek en wist het miljoenen bezoekers te trekken. De combinatie van levensechte dierenmodellen, conferentieruimtes en de indrukwekkende architectuur maakte het schip een trekpleister van formaat. Maar na een tijd van stilstand werd het tijd voor een nieuwe bestemming.

Waarom ons platform?

Toen de familie Huibers besloot de Ark te veilen, was de keuze voor Troostwijk Auctions snel gemaakt. Ons platform heeft een groot internationaal bereik, en we hebben ervaring met het verkopen van buitengewone objecten. Daarbij had de familie al goede ervaringen met onze service. Voor ons is het belangrijk om niet alleen een verkoop te realiseren, maar ook het maximale eruit te halen voor onze partners.

Unieke objecten, grote impact

Bij Troostwijk Auctions weten we dat bijzondere kavels vragen om een speciale aanpak. Ons platform verbindt verkopers met kopers uit meer dan 175 landen. Of het nu gaat om een machinepark, kunstwerken of – zoals in dit geval – een enorme Ark, wij zorgen dat jouw items de aandacht krijgen die ze verdienen.

Deze veiling was een bijzondere onderneming en een geweldig voorbeeld van wat we samen kunnen bereiken. Door de Ark op ons platform te presenteren, brachten we een uniek object op de radar van een wereldwijd publiek. En dat is precies wat we graag doen: waarde creëren, voor jou en jouw kavels.

AERNOUTS: EEN NIEUWE KOERS VOOR DE TOEKOMST

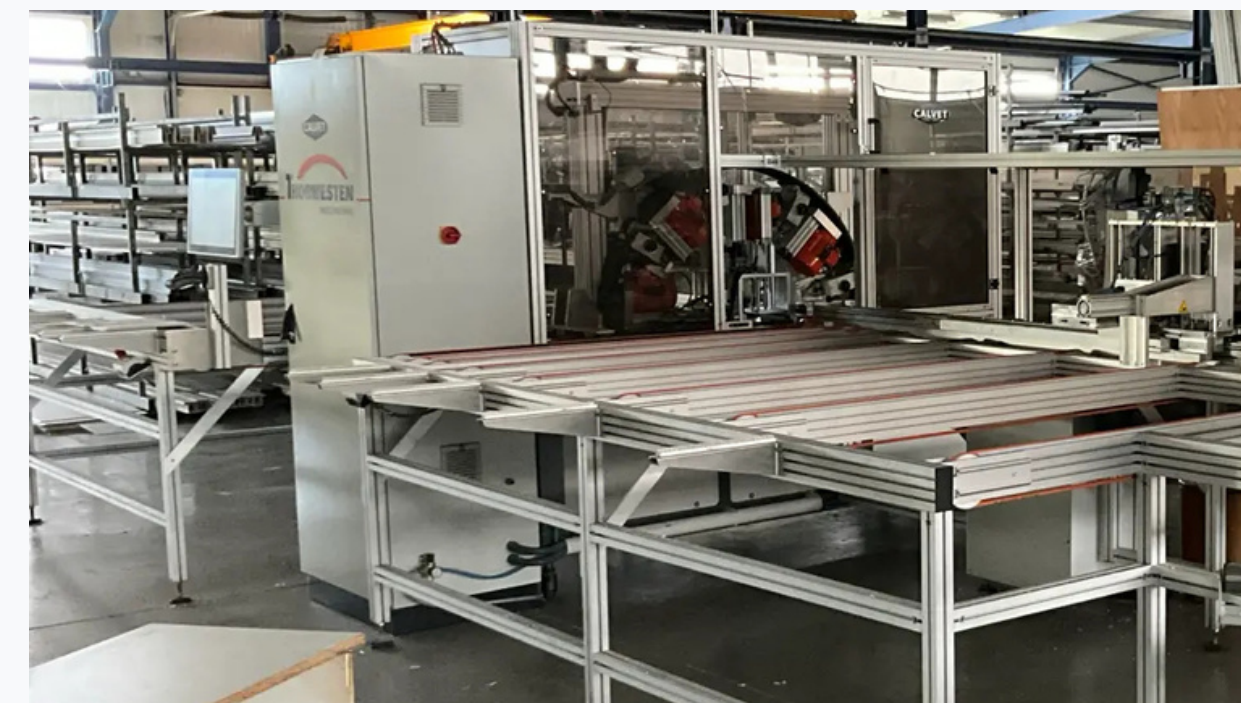
Aernouts, een gevestigde waarde in de Belgische landbouwsector sinds 1988, staat bekend om zijn expertise in groenrecycling, cultuurtechniek en agrarische dienstverlening. Onder leiding van de huidige generatie heeft het familiebedrijf zich ontwikkeld tot een moderne onderneming die voortdurend innoveert en zich aanpast aan de veranderende marktvraag.

Recent heeft Aernouts een belangrijke strategische keuze gemaakt: het afstoten van piekgevoelige activiteiten zoals oogst- en mestwerken. Deze taken, die aanzienlijke uitdagingen met zich brengen op het gebied van personeelsplanning en logistiek, passen niet langer bij de ambitie van Aernouts om een stabiel en efficiënt bedrijf te zijn.

Deze beslissing biedt niet alleen Aernouts zelf nieuwe kansen. Het opent ook deuren voor andere bedrijven in de sector om deze activiteiten over te nemen en verder te ontwikkelen. Zo draagt deze herstructurering bij aan een dynamischer markt en stimuleert het de groei van gespecialiseerde bedrijven. Bovendien bevordert het een duurzamere economie door het efficiënter gebruik van middelen en het voorkomen van verspilling.

Bij Troostwijk Auctions ondersteunen wij dergelijke bedrijfstransformaties. Ons platform verbindt bedrijven die overvloedige activiteiten willen afstoten met ondernemingen die deze kunnen overnemen. Aernouts' keuze illustreert hoe ons platform niet alleen waarde toevoegt voor verkopers en kopers, maar ook bijdraagt aan een efficiënter en duurzamer bedrijfsleven.

Deze strategische keuze van Aernouts laat zien dat herstructurering niet alleen over afscheid nemen gaat, maar vooral over vooruitkijken. Door zich te focussen op zijn kernactiviteiten en te innoveren, kan Aernouts zijn positie in de markt verder versterken en zich voorbereiden op de toekomst.



IN GESPREK MET

Roeland Donker

Recentelijk heeft Roeland Donker zich aangesloten bij het executive team van TBAuctions als Regional Manager voor de Benelux- en UK-operaties. Roeland brengt een schat aan ervaring mee vanuit zijn tijd bij Amazon en is klaar om zijn stempel te drukken binnen ons bedrijf.

In dit interview deelt hij zijn eerste indrukken van TBAuctions, zijn visie op de toekomst en zijn kijk op de huidige staat van de markt. Lees verder om te ontdekken wat Roeland drijft en hoe hij onze groei in de regio verder wil vormgeven.

Om te beginnen, kan je misschien even iets over jezelf vertellen?

Mijn naam is Roeland Donker. Ik ben de Regional Manager voor Benelux en UK bij TBAuctions. Dus ik ben verantwoordelijk voor alles wat er gebeurt in die regio. Ook ben ik onderdeel van het TBA Executive team.

Ik ben getrouwd en heb twee dochters van acht en tien. In mijn vrije tijd doe ik een beetje aan sport, doordeweeks en in het weekend. In mijn vakanties zeil ik graag. Verder speel ik muziek: piano en gitaar, ter ontspaning.

Ik ben erg onder de indruk van wat ik heb aangetroffen bij TBA. Een ongelooflijk professionele club en hele sterke merken zoals Troostwijk Auctions, British Medical Auctions, Vavato. Nu ook Surplex en Klaravik in de Nordics en ik kijk er erg naar uit om samen te werken met al die regio's om nog meer waarde uit tweedehands bedrijfsgoederen te halen en om het veiling model echt het meest betrouwbare model te laten worden voor B2B used goods in Europa.

Waarom heb je gekozen om je bij TBAuctions aan te sluiten? Was er iets speciaals aan het bedrijf of de missie wat je aantrok?

Na bijna dertien jaar gewerkt te hebben bij Amazon in het verbeteren van de klantervaring, was ik erg geïnteresseerd in de klantervaring van bedrijven. Ik heb daar ook veel met bedrijven gewerkt om die klantervaring neer te zetten.

Wat me enorm aansprak in de missie van TBAuctions, was niet alleen om het meest betrouwbare businessmodel te zijn voor tweedehands goederen voor bedrijven, maar ook om de circulaire economie aan te moedigen. Ik ben naast mijn werk ook actief als investeerder in duurzame bedrijven en ondersteun een aantal andere duurzame initiatieven en daarom is het voor mij belangrijk dat het businessmodel echt circulair is. En ik denk dat het model van TBA een enorme potentie heeft en een positieve invloed op de circulaire economie - waar we uiteindelijk naartoe moeten.

In mijn vorige werk verkocht ik heel veel nieuwe producten, maar ik heb daar ook wel de tweedehands productlijnen opgezet voor consumenten.

Het mooie aan TBA is dat bij alle merken echt gefocust wordt op die tweedehands goederen. Hoe we daar veel waarde uit kunnen halen en hergebruik stimuleren - dat spreekt mij enorm aan. Ik denk dat dit heel belangrijk is op weg naar alle klimaatdoelen die we hebben de komende 25 jaar.

Je sprak al een beetje over je vorige baan en je ervaringen, dus wou ik je vragen: welke ervaring, zou je het meest kunnen toepassen in je nieuwe rol hier?

In termen van de basis: ik heb bij Amazon altijd heel veel met data gewerkt, data gedreven beslissingen genomen en een enorme focus op executie gehad. Innovatie is heel belangrijk, maar uiteindelijk om de klantervaring te verbeteren moet je continu h

et vlieg wiel aan- en bijsturen. En dat doe door heel veel data te analyseren. Die professionaliteit en ervaring breng ik mee om de basis van TBA nog verder te versterken.

Daarnaast heb ik veel ervaring met het opzetten van een nieuwe store. Ik ben verantwoordelijk geweest voor de lancering van Amazon NL. Van de business case tot de business die het nu is. Ze zijn de derde speler in Nederland op e-commerce gebied. Dat is een enorm succes geworden, ook door de samenwerking met partners op onze shop en op de marktplaats van Amazon.

Daardoor heb ik veel ervaring in het matchen van businesses met consumers. Hier is het businesses met andere businesses, maar heel veel elementen die al uitgevonden zijn in de B2C wereld, hoop ik mee te kunnen brengen naar TBA om nog meer waarde uit de producten te halen en om nog meer waarde op te leveren voor sellers en veel meer bidders aan te trekken. Niet alleen in Nederland, België of de UK, maar echt wereldwijd.

Zijn er bepaalde veranderingen of innovaties die je hoopt bij TBAuctions te kunnen realiseren?

Ik hoop heel veel processen te automatiseren zodat ons talent nog interessanter werk krijgt en weinig repetitieve taken hoeft te doen en echt kan nadenken over hoe de veiling ervaring beter kan voor zowel de seller als de bidder. En daarbij hoop ik nog veel meer met data te doen op het gebied van predictions. Wat is de beste tijd om een veiling te doen? Welke informatie moeten we bieden? Hoe kunnen we zorgen dat klanten echt een goede ervaring hebben en de verwachtingen gemanaged zijn? Daar zie ik een enorme kans voor TBA om echt het leading platform te worden.

Wat zijn volgens jou de grootste kansen en misschien ook uitdagingen voor TBA in de komende jaren?

De grootste kansen liggen op het gebied van innovatie en de klantervaring verbeteren door alles nog eenvoudiger te maken. En nog transparanter, nog betrouwbaarder te worden. Dat is één.

Twee: Er is enorm veel potentie, met name ook buiten de grenzen van de landen waar we nu al een grote business hebben. En ik zie nog heel veel potentie in Engeland, Frankrijk, Duitsland, ook Zuid-Europa en Oost-Europa, waar veilen nog niet een heel bekend model is.

Zie je ook bepaalde uitdagingen in bijvoorbeeld Oost-Europa, waar het veilen nog niet zo bekend is.

De uitdaging is om het vertrouwen te winnen van bedrijven. Veilen heeft bij sommige partijen nog een negatief bijklank, als zijnde dat het alleen zou gebruikt worden voor insolventie of dat het niet betrouwbaar is. Of dat het niet transparant is. Dat zijn echte uitdagingen. En insolventie is maar een deel van onze business. Veel mensen weten dat niet. We moeten dus goed overbrengen dat de meeste veilingen die wij organiseren niets met insolventie te maken hebben.

Daarnaast moeten we het vertrouwen winnen door heel transparant te communiceren met heldere regels over hoe een veiling werkt, wat wel mag, wat niet mag en hoe dat gecontroleerd wordt.

Ik zie een hele positieve toekomst voor het veiling model online. Ik verwacht een enorme groei en een enorme adoptie van dat model. Ik hoop dat TBA als een van de grote spelers echt een voetafdruk kan achterlaten in het vertrouwen in dat model. En op die manier een van de meest innovatieve spelers en de eerste keuze wordt voor sellers om hun producten aan andere bedrijven te verkopen.

Laatste vraag: Is er iets of iemand dat jou in je werk erg inspireert?

Ooit in een interview is mij in de schoenen geschoven dat mijn grote voorbeeld Jeff Bezos was. Dat valt mee. Maar die heeft wel inspirerende dingen gedaan in het opzetten van een ongelooflijk succesvolle business.

Maar eigenlijk: een groot deel van mijn motivatie komt voort uit mijn geloof in de circulaire economie. Dat gaat op hergebruik en reparatie. En als dat niet kan: Recycling.

Ik geloof dat we veel meer moeten doen op dat gebied en dat we niet kunnen vertrouwen op burgers om maar alles tweedehands te kopen, maar dat we juist bij bedrijven het goede voorbeeld moeten geven. Ik denk dat het op een kostenefficiënte manier kan, zodat het ook nog aantrekkelijk wordt in de bedrijfsvoering.

Dus mijn inspiratie komt echt uit de missie om een duurzame economie te stimuleren. En daar hoop ik met TBAuctions een steentje aan bij te dragen.



Roeland Donker, Regional General Manager Benelux and UK

Agenda



16-19 januari 2025
Agriflanders België



11-13 februari 2025
Infra Relatiedagen



26-19 juli 2025
Libramont

troostwijk
auctions

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.

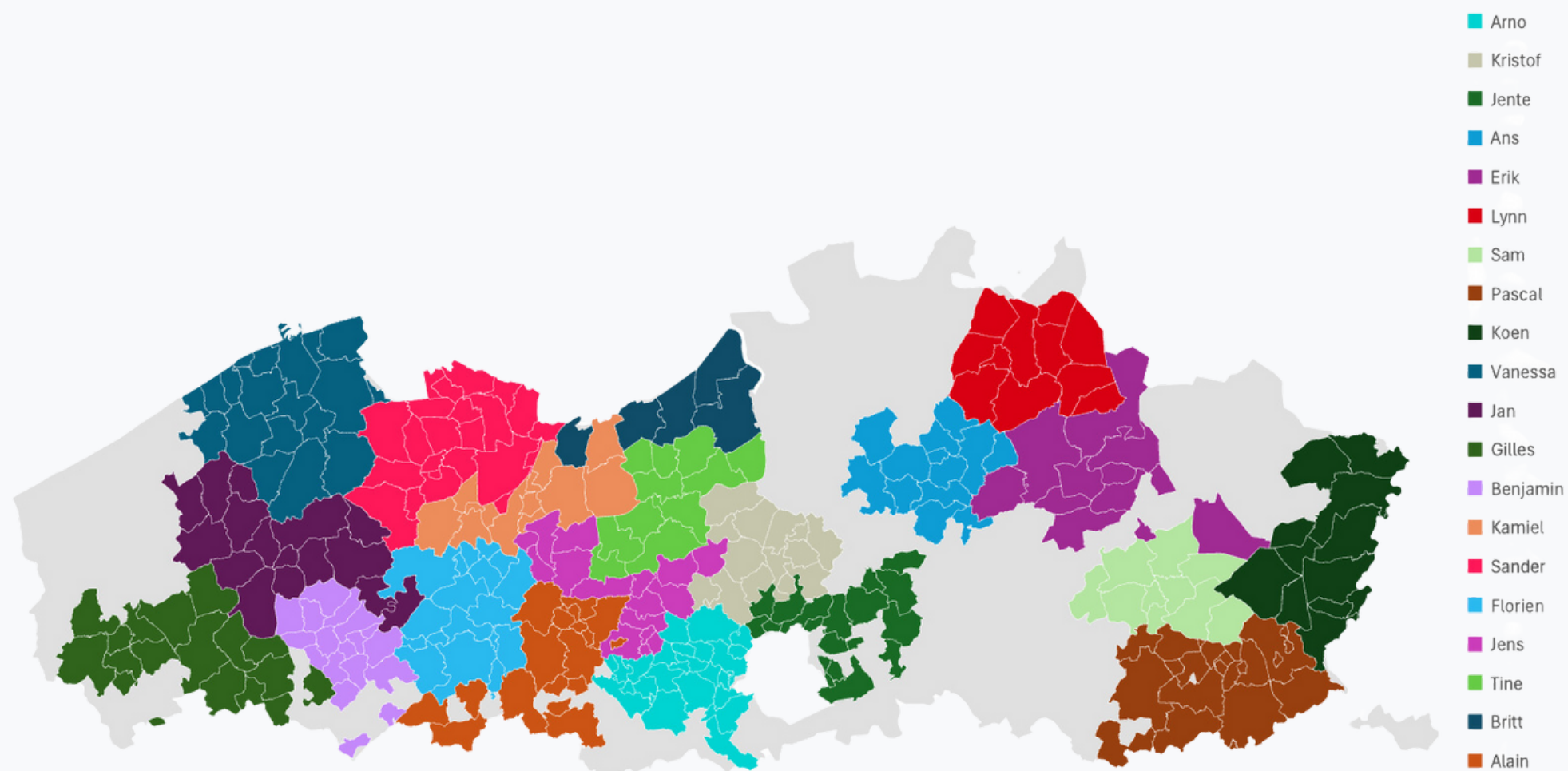
VRAGEN OF SUGGESTIES?

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

VAVATO



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