

## **1. Een beetje geschiedenis**

In 2009 lanceren François-Xavier Bellot en Christophe Ledure na hun ingenieursstudies Auctelia, een online veilingplatform voor professioneel en industrieel tweedehandsmateriaal.

In 2012 trekt het groeiende bedrijf twee nieuwe investeerders aan: Inventures (31%) en Internet Attitude (47%). In 2013 komen Olivier Maton en Scott Garlick aan het hoofd van Auctelia te staan. Met hen aan het roer wordt Auctelia de hierop volgende jaren steeds groter, zo stijgt de totale verkoop van iets meer dan 2 miljoen in 2015 tot 7 miljoen euro in 2019.

Ook op het vlak van menselijk kapitaal groeit Auctelia: de ploeg breidt uit en verwelkomt in 2014 een verantwoordelijke voor de verkoop in Vlaanderen. Vlaanderen en Noord-Frankrijk vormen de eerste gebieden waar Auctelia zich in de toekomst verder wenst in te planten, hierna lonkt de rest van Europa en de wereld. Ondertussen wordt de aanwezigheid van Auctelia in Wallonië verder versterkt door samenwerkingen met de openbare sector aan te gaan (openbare werken van gemeenten).

Auctelia telt vandaag 18 medewerkers met Olivier Maton als COO. Het team bestaat uit:

- 2 medewerkers voor marketing en communicatie
- 2 verkopers voor Vlaanderen, 3 voor Wallonië en 1 voor Frankrijk
- 4 medewerkers voor business support
- 4 technische medewerkers
- 1 operationele medewerker

Eind 2019 viert Auctelia, gelokaliseerd in het hart van Europa, haar 10<sup>de</sup> verjaardag en rondt de kaap van 135.000 gebruikers – afkomstig uit zo'n dertigtal landen – af. De omzet groeit jaarlijks sterk aan en is voor 35 procent afkomstig uit Vlaanderen en voor 65 procent uit Wallonië.

## 2. Klanten

Auctelia telt **135.000 klanten** uit zeer uiteenlopende sectoren, voornamelijk de bouw, transport, houtbewerking en milieu. Andere sectoren zijn: landbouw, horeca, publieke werken, handel, metaalindustrie, goederenbehandeling en -opslag.

Enkele klanten van Auctelia: Brussels Airport, BEP Environnement, Bpost, Caterpillar, Colas Belgium, Alstom, D'leteren, Eloy, Ergo Insurance, Groep Huyzentruyt, Proximus, Renewi, Reynders (Groupe Eiffage), Suez environnement en Verhelst.

De **verkopers** zijn overwegend professionelen die zich in België bevinden. In 2019 is Auctelia ook gestart met de prospectie van verkopers in Noord-Frankrijk. Binnen de groep van verkopers kunnen we vijf groepen onderscheiden: verantwoordelijken voor de inkoop of financiën van het bedrijf (40% van de omzet), kmo's en onafhankelijken (40%), curatoren (15%), gemeentes en overheidsinstellingen (3%), en voorraadafnemers en verkopers (2%).

Daartegenover staan de **kopers**, die afkomstig zijn uit een dertigtal landen. Het merendeel hiervan bevindt zich in België, Nederland of Frankrijk. Daarnaast zijn er ook een groot aantal kopers in Duitsland en Oost-Europese landen zoals Roemenië, Polen en Oekraïne. Een heel klein deel van de kopers bevindt zich buiten Europa. Globaal gezien bestaan de kopers uit particulieren (15%) en professionelen (85%), onder wie voornamelijk inkoop- en verkoopmanagers, ondernemers en nieuwe starters.

### 3. Veilingen op de site

Voor de verkoop van professioneel tweedehandsmateriaal op de website biedt Auctelia de verkoper twee opties aan: *full-service* of *self-service*.

Bij *full service* verzorgt Auctelia zelf alle aspecten van de veiling. Hierbij maken ze eerst een professionele schatting, ze verzamelen foto- en videomateriaal en maken een gedetailleerde beschrijving van het materiaal. Vervolgens houden ze de facturatie bij en verzorgen het ophalen van de goederen. Ten slotte houdt het Auctelia-team zich ook bezig met het promoten van de goederen bij de doelgroepen. Hierbij wordt ook een minimumprijs overeengekomen tussen de verkoper en Auctelia.

Indien de verkoper opteert voor *self-service*, is hij zelf verantwoordelijk voor de verschillende stappen van de verkoop. Dit is inclusief het nemen en online plaatsen van foto's en van het lot zelf. Auctelia verzorgt hierbij de organisatie van de veiling, de promotie en de facturatie.

85 procent van de aangeboden veilingen komt voort uit stockverkoop, vernieuwing van materiaal, wijzigingen in de productiemethode of vrijwillige stopzetting. In 15 procent van de gevallen gebeurt een veiling door curatoren ten gevolge van een faillissement.

Top 5 van de meest te koop aangeboden goederen op de website:

1. Handgereedschap
2. Vorkheftrucks
3. Timmermachines
4. Vuilniswagens
5. Civieltechnische machines (bull, graafmachine)

Een technische ploeg van Auctelia komt ter plaatse een inventaris van het materiaal opmaken. Daarnaast organiseren zij ook systematisch kijkdagen waarop kopers de kans krijgen het aangeboden materiaal te inspecteren. Om bijkomende stockagekosten te vermijden, raadt Auctelia verkopers aan hun goederen in een eigen magazijn op te slaan.

De verkoopprijs bedraagt meestal ongeveer 1/3 van de aankoopprijs, dit schommelt tussen de 10 en 30 procent, afhankelijk van de sector, en van het type en ouderdom van het materiaal. Voor ongebruikt materiaal bedraagt dit ongeveer 50 procent. Auctelia werkt volgens het principe van *no cure no pay*: op materiaal dat niet verkocht wordt, worden geen kosten in kaart gebracht.

#### 4. Auctelia in cijfers

- \* 7 miljoen totale verkoop in 2019 *versus* 6 miljoen in 2018
- \* 135.000 gebruikers in 2019 *versus* 100.000 in 2018
- \* 18 medewerkers
- \* 25.000 loten te koop aangeboden
- \* 29ste plaats in de Technology Fast 50 van Deloitte (2018 en 2019)

Sinds de managementwijziging in 2013 behaalt Auctelia een gemiddelde jaarlijkse groei van 30% in haar verkoopcijfer.

Voor 2020 beoogt Auctelia een totale verkoop van 9 miljoen euro. Dit betekent een groei van 30 procent in vergelijking met het boekjaar 2019. Men wenst dit voornamelijk te bereiken door een verdere groei in Vlaanderen en Noord-Frankrijk.

| Totale verkoop | 2M   | 3M   | 5M   | 6M   | 7M   |
|----------------|------|------|------|------|------|
| Jaar           | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |

## 5. 10 jaar Auctelia, 10 memorabele veilingen

| Verkoop   | Info  | Datum                   |
|---|---|-------------------------|
| Faillissement Liégeois                          | Zeer groot faillissement civieltechnische apparatuur.   | 11/12/2012              |
| Faillissement Concept Eco Energy                | Zeer groot faillissement bij een installateur van zonnepanelen: 639 loten. Veel aandacht: uitzending RTL-TVI "Reporters".         | 01/10/2013              |
|   | + Bureaus (223 loten)   | 22/10/2013              |
| Fontexx   | Eerste verkoop bij een Nederlandse partner.   | 19/11/2013              |
| Proximus - generatoren                          | 1ste contract met een grote groep (afgezien van liquidaties) => Past in het kader van "functionerende bedrijven die déstockeren". | 08/03/2016              |
| Group Huyzentruyt                               | Zeer grote verkoop met belangrijke Vlaamse speler in de bouw.   | 18/09/2016              |
| Caterpillar                                     | Liquidatie bij Caterpillar: hanterings- en hefapparatuur, mechanische werkplaats, etc.  | Eind 2017 tot juni 2018 |
| Renewi  | Start van een zeer groot doorlopend contract.   | 27/06/2017              |
| 1ste verkoop BER                                | 1e thematische verkoop, gegroepeerd voor meerdere verkopers (SELF + Depot).   | 17/06/2014              |
| BEP, ICDI: publieke instellingen                | 1ste verkoop met BEP (intercommunale Namur).  | 30/10/2012              |
| 1ste verkoop met de heer Chapelle als "partner" | 1e partnerverkoop in België: 100% beheerd door de verkoper.   | 10/10/2017              |

## **6. De groei van de markt**

De groei van de markt kan op twee manieren verklaard worden. Ten eerste speelt een mentaliteitswijziging mee. Vandaag de dag zijn mensen zich steeds meer bewust van het ecologische plaatje: reeds gebruikte goederen die nog perfect bruikbaar zijn, worden niet langer in de vuilbak geworpen, maar krijgen ergens anders een tweede leven. Onder meer technische scholen en jonge ondernemers kopen steeds meer tweedehandsmateriaal aan. Ten tweede zijn verkopers steeds meer en meer op de hoogte van de voordelen van een platform zoals Auctelia. In de verkoop van materiaal kruipt veel moeite en tijd. Men beseft dat men nood heeft aan een professionele tussenpersoon om materiaal correct te laten schatten. Door de verkoop aan een professioneel veilingplatform over te laten, kunnen ondernemers zich ten volle concentreren op hun activiteiten en tegelijkertijd voordeel halen uit hun oud materiaal.