

2013•2014
FACULTEIT BEDRIJFSECONOMISCHE WETENSCHAPPEN
master in de toegepaste economische wetenschappen

Masterproef

Kwalitatief en kwantitatief onderzoek naar verkopen van goederen in
geval van faillissement

Promotor :
Prof. dr. Ghislain HOUBEN

Cemal Cifci

*Proefschrift ingediend tot het behalen van de graad van master in de toegepaste
economische wetenschappen*

2013•2014

FACULTEIT BEDRIJFSECONOMISCHE
WETENSCHAPPEN

master in de toegepaste economische wetenschappen

Masterproef

Kwalitatief en kwantitatief onderzoek naar verkopen
van goederen in geval van faillissement

Promotor :
Prof. dr. Ghislain HOUBEN

Cemal Cifci

*Proefschrift ingediend tot het behalen van de graad van master in de toegepaste
economische wetenschappen*

Woord vooraf

Als master student Toegepaste Economische Wetenschappen van de afstudeerrichting “accountancy en financiering”, schrijf ik deze thesis om mijn diploma te behalen. De bedoeling hierbij is om de kennis die ik heb opgedaan om te zetten in eigen onderzoek. Deze “marathon” begon in de derde bachelor wanneer wij een onderwerp moesten kiezen. Niet alleen het onderwerp veilingen, maar ook de promotor bij het onderwerp sprak me aan.

Zo wil ik graag eerst mijn promotor **Professor dr. Ghislain Houben** bedanken voor de begeleiding en hulp doorheen deze masterproef. Ik wil hem ook bedanken voor de nuttige opmerkingen die mij beter op weg hebben geholpen.

Naast mijn promotor kon ik nog beroep doen op de kennis van de heer **Lysens**, voorzitter van de rechtbank van koophandel van Tongeren. Ik wil hem mijn dank betuigen voor de tijd die hij vrij maakte voor mij. Ik heb ook beroep gedaan op een tal van curatoren, namelijk de heren **Bussers**, **Budé** en **Van Coppenolle**. Ik wil hen ook danken voor de kostbare tijd die zij vrij maakten voor mij. Naast de curatoren wil ik ook de mensen van de veilingmaatschappijen bedanken, namelijk de heren **Daerden**, **Driesen** en **Sack**.

Ik wil **mijn ouders** ook bedanken voor zowel de financiële, als de morele steun die zij me geboden hebben doorheen mijn opleiding.

Tot slot wil ik mijn vriendin **Tuba Dikici** bedanken voor al de hulp die zij me heeft geboden. Zij stond altijd klaar voor mij om zowel te helpen bij mijn onderzoek, als mijn eindwerk kritisch na te lezen. Ook wil ik **mijn vrienden** bedanken voor de ontspannende momenten en de morele steun die zij boden.

Cemal Cifci

Samenvatting

In deze masterproef wordt onderzocht welke **veilingmethode**, online of traditioneel, bij faillissementen de beste is voor zowel de curator, als de schuldeisers. Eerst werd er een literatuurstudie gedaan over het faillissement. Vervolgens werd er een kwalitatief onderzoek uitgevoerd, naar welke methode de beste is, door interviews met bevoegde personen. Ook werden de financiële cijfers van veilingmaatschappijen vergeleken. Ten slotte is er een profiel geschetst van de klanten die participeren aan veilingen.

Door de economische crisis in 2008 hebben tal van bedrijven het niet overleefd. Na de economische crisis nam het aantal faillissementen ook aanzienlijk toe. Er was een stijging van 10,89% in 2013 ten opzichte van 2012. Door het steeds **stijgend aantal faillissementen** is het belangrijk te onderzoeken welke methode het meest geschikt is voor de verkoop van activa.

Het is echter niet zo dat een bedrijf direct failliet verklaard wordt zodra het zijn betalingen staakt. Voor de faillietverklaring kan het beroep doen op **de wet op de continuïteit van de ondernemingen**. Bij deze procedure worden er akkoorden gesloten met schuldeisers om de verschuldigde onderneming tijd te geven. Indien deze regeling ook niet helpt, wordt het bedrijf failliet verklaard door de rechtbank van koophandel en wordt een **curator** aangesteld. Hij moet dan het faillissement beheren om zo de schuldeisers te bevoordelen.

Aangezien er niet genoeg cash is in het bedrijf om de schuldeisers te betalen, moet de curator overgaan tot de **verkoop van activa**. Hier begint de problematiek van dit onderzoek. Doordat internet een belangrijkere rol speelt in het dagelijks leven, hebben sommige veilingmaatschappijen hier ook beroep op gedaan. De meeste veilingmaatschappijen zijn dus overgestapt van een traditionele veiling naar een online veiling. In het derde hoofdstuk zal worden aangehaald hoe beide veilingmethoden worden toegepast.

De curator heeft de **vrije keuze**, met welke veilingmaatschappij hij zal samenwerken. Binnen de rechtbank van **Hasselt** krijgen de curatoren advies om met zoveel mogelijk veilingmaatschappijen te werken, om zo de concurrentie te doen stijgen. In tegenstelling tot Hasselt werkt de rechtbank van **Tongeren** slechts met één veilingmaatschappij, namelijk Lussis NV. Binnen het arrondissement Hasselt wordt er nog alleen maar online geveild, in tegenstelling tot Tongeren waar er enkel traditioneel geveild wordt.

Na de literatuurstudie wordt de online veiling vergeleken met de traditionele veiling. Om te beginnen wordt er gekeken naar de financiële cijfers van de veilingmaatschappijen. Aangezien het beter is om twee bedrijven met dezelfde omvang te vergelijken, werden bedrijven gekozen die door *Belfirst* worden gecategoriseerd als kleine ondernemingen. Uit de financiële cijfers kan geconcludeerd worden dat het online veilingbedrijf Vlavem zich als een **stabiel groeiend bedrijf** profileert, terwijl het veilinghuis Lussis NV **veel schommelingen** kent wat betreft EBIT en solvabiliteit.

Om een profiel te schetsen van de klanten zijn er enquêtes afgenomen van bidders bij Lussis NV en van de klanten die participeren aan online veilingen. Er zijn 139 enquêtes afgenomen van bidders bij Lussis NV. In dit onderzoek werd er met twee veilingmaatschappijen samengewerkt om de enquêtes van klanten van online veilingen af te nemen, namelijk Troostwijk en Daan auctions. Met de samenwerking van laatstgenoemde bedrijven zijn er 145 enquêtes afgenomen. Uit dit onderzoek blijkt dat online veilingen een **breder publiek** bereiken. Dit publiek bestaat voornamelijk uit zelfstandigen, terwijl traditionele veilingen hoofdzakelijk arbeiders aantrekken. Uit onderzoek blijkt ook dat online veilingssites **meer bezocht** worden in vergelijking met traditionele veilingen. Ook is de **tevredenheidsgraad** van de klanten van online veilingen heel hoog, ongeveer 75%.

In het volgende onderdeel zijn, met behulp van interviews, verschilpunten tussen veilingen vergeleken. Er zijn zeven interviews afgenomen van personen die een rol spelen bij veilingen. De groep geïnterviewden bestaat uit curatoren, medewerkers van veilinghuizen en de voorzitter van de rechtbank van koophandel van Tongeren. De globale conclusie uit de gesprekken is dat **online veilingen een groeiende trend** kennen en dat het succes ervan zeker niet te ontkennen is. Ook zijn er een **aantal beperkingen** voor online veilingen. De wetgeving bevat er namelijk geen regelgeving voor. Strikt wettelijk is het verboden om online te veilen. Uit interviews blijkt ook dat online veilingmaatschappijen selectief zijn. Ze zouden beter zowel grote als kleine faillissementen aanvaarden en niet enkel grote faillissementen eisen.

Kortom, online veilingen moeten meer mogelijkheden bieden voor zowel de curatoren, als de bidders. De wetgeving moet echter geüpdatet worden om conflicten te voorkomen. Zo zal er een algemene regel moeten komen die toepasselijk is voor alle arrondissementen. De veilingmaatschappijen moeten ook niet selectief zijn, maar alle toegewezen faillissementen aanvaarden.

Inhoudsopgave

Woord vooraf.....	I
Samenvatting.....	III
Inhoudsopgave	V
Lijst van figuren en tabellen.....	VII
1. Onderzoeksopzet	- 1 -
1.1 Probleemstelling.....	- 1 -
1.2 Deelvragen	- 4 -
1.3 Onderzoeksopzet	- 4 -
1.4 Kadering van het onderzoek	- 6 -
2. Faillissementswetgeving	- 7 -
2.1 Inleiding.....	- 7 -
2.2 Wet Continuïteit Ondernemingen	- 7 -
2.3 Ontstaan en soorten faillissementswetgevingen	- 8 -
2.4 Het faillissement.....	- 9 -
2.5 Faillissementsvereisten	- 9 -
2.5.1 De materiële faillissementsvereisten	- 9 -
2.5.2 De formele faillissementsvereisten	- 10 -
2.6 Rechter-commissaris en curator	- 11 -
2.6.1 De rechter-commissaris	- 12 -
2.6.2 Taken van de curator	- 12 -
2.6.3 Eerste contact met de gefailleerde	- 15 -
2.6.4 Het ereloon van de curatoren	- 15 -
2.6.5 Kritiek op de curator en afwikkelingssnelheid van een faillissement	- 16 -
2.6.6 Risico's voor curatoren	- 17 -
2.7 Kosten van faillissement	- 19 -
2.8 De schuldeisers.....	- 20 -
2.9 De faillissementsbalans.....	- 21 -
2.9.1 Samenstelling van actief	- 21 -
2.9.2 Samenstelling van passief	- 22 -
2.10 Oorzaken faillissement	- 22 -
2.10.1 Problemen bij kleine bedrijven	- 23 -

2.11	Processen-verbaal	- 25 -
2.11.1	Eerste proces-verbaal	- 25 -
2.11.2	Volgende processen-verbaal	- 25 -
2.11.3	Beslissing van de curator omtrent schuldvordering	- 26 -
3.	Welke methodes zijn er voor het te gelde maken van activa bij een faillissement?.....	- 27 -
3.1	Inleiding.....	- 27 -
3.2	Online veiling.....	- 28 -
3.2.1	Lidmaatschap	- 28 -
3.2.2	Werking	- 29 -
3.3	Traditionele veiling.....	- 30 -
3.4	Veiling kosten.....	- 31 -
4.	Vergelijking van veilingmethoden.....	- 33 -
4.1	Financiële cijfers van veilingmaatschappijen.....	- 33 -
4.1.1	EBIT.....	- 33 -
4.1.2	Solvabiliteit	- 34 -
4.1.3	Current ratio	- 35 -
4.2	Vergelijking klanten van de twee veilingmethoden.....	- 36 -
4.2.1	Afgelegde afstand tot veiling.....	- 37 -
4.2.2	Beroepen kandidaat kopers	- 38 -
4.2.3	Leeftijd deelnemers	- 40 -
4.2.4	Hoe vaak wordt een veiling bezocht?.....	- 41 -
4.2.5	Leeftijden van personen die ervaring hebben met online veiling	- 43 -
4.2.6	De tevredenheid van klanten bij online veilingen.....	- 44 -
4.3	Vergelijking van verschillen tussen beide veilingmethoden.....	- 45 -
4.3.1	Veilingen.....	- 45 -
4.3.2	Veilingmaatschappijen	- 53 -
4.3.3	Externe factoren	- 55 -
5.	Conclusie en aanbevelingen	- 59 -
	Lijst van geraadpleegde bronnen.....	- 63 -
	Bijlage	- 67 -

Lijst van figuren en tabellen

Figuur 1.1: Aantal faillissementen

Figuur 1.2: Overzicht stappen faillissement

Figuur 2.1: Schade voor KMO's in Nederland door faillissement van zakelijke relatie

Figuur 2.2: Bedrijfsleeftijd en kans op falen

Figuur 2.3: Het input/output-model van bedrijfsfaling

Figuur 3.1: English Auction

Figuur 4.1: EBIT van Lussis en Vlavem

Figuur 4.2: Solvabiliteit van Lussis en Vlavem

Figuur 4.3: Current ratio van Lussis en Vlavem

Figuur 4.4: Afstand van woonplaats tot veiling

Figuur 4.5: Beroepen van participanten traditionele veiling

Figuur 4.6: Beroepen van participanten online veiling

Figuur 4.7: Leeftijd personen veiling

Figuur 4.8: Bezoekersfrequentie per jaar bij openbare verkopen

Figuur 4.9: Bezoekersfrequentie per jaar bij openbare verkopen

Figuur 4.10: Leeftijden van personen met online veiling ervaring

Figuur 4.11: Tevredenheid van klanten online veilingen

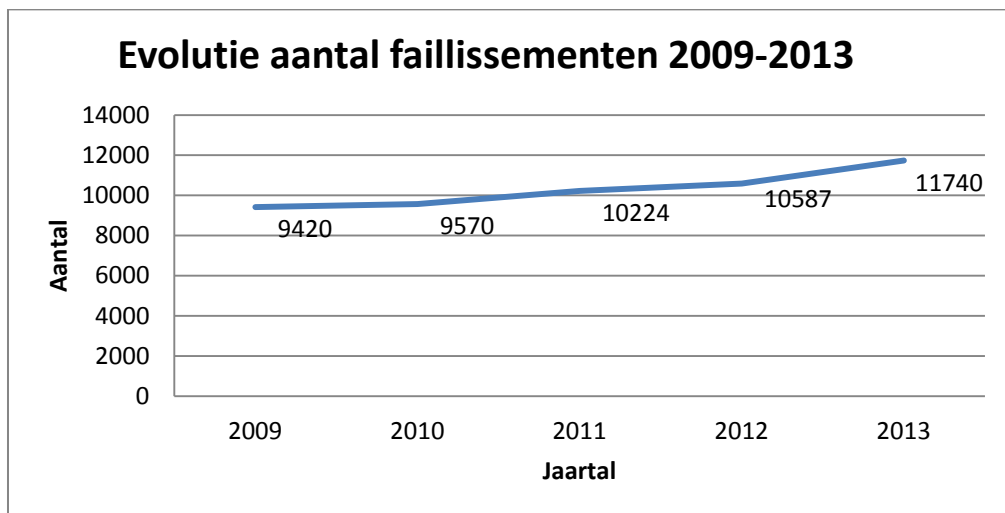
Tabel 4.1: Overzicht verschillen online en traditionele veiling

1. Onderzoekopzet

1.1 Probleemstelling

De economische crisis in 2008 heeft ervoor gezorgd dat bedrijven minder kans hebben om te overleven. De stijgende internationale competitie tussen bedrijven en de steeds veranderende technologie maken het ook steeds moeilijker voor bedrijven. Het aantal faillissementen nam tussen 2009 en 2013 aanzienlijk toe in België. Het aantal faillissementen over de jaren heen is weergegeven in figuur 1.1.

Figuur 1.1: Aantal faillissementen



Bron: statistics Belgium (2014)

Voordat een bedrijf failliet gaat, volgt er een procedure volgens de wet op de continuïteit van de ondernemingen (hierna ook WCO). Deze tracht de moeilijkheden waarmee het bedrijf te kampen heeft te minimaliseren of zelfs weg te werken. Er zal dan een minnelijk of collectief akkoord gesloten worden met de schuldeisers. Ook kan er een overdracht plaatsvinden van de onderneming. Als de onderneming het nog niet haalt na dit “reddingsplan”, dan wordt ze failliet verklaard. Hier moet er wel benadrukt worden dat enkel handelaars en handelsvennootschappen met rechtspersoonlijkheid failliet verklaard kunnen worden. In bijzondere situaties kan dit ook voor vrije beroepen en verenigingen zonder winst oogmerk (hierna ook vzw's) (Ballon, 2009).

Volgens de organisatie *Tussenstap* (2008) zijn er verschillende wegen tot faillissement. In elk geval moet er een aanvraag ingediend worden bij de rechtbank van koophandel.

Eerst kan de onderneming zelf een aangifte doen voor de faillissementsverklaring. Deze moet zij doen binnen de maand nadat zij ophoudt met betalen. Indien ze dit niet doet, wordt ze volgens artikel 489 bis, 4° van het strafwetboek (hierna ook SWB) strafbaar beschouwd.

Ook kan het vonnis tot faillietverklaring aangevraagd worden door schuldeisers, als zij hierdoor ook in moeilijkheden komen.

Ten slotte kan het openbaar ministerie ook het vonnis eisen. Binnen de rechtbank van koophandel zijn er kamers voor handelsonderzoek die probleembedrijven opsporen.

In geval van faillissementen worden er één of meerdere curatoren aangesteld die twee belangrijke bevoegdheden hebben. Enerzijds leiden ze tijdelijk de onderneming en anderzijds vertegenwoordigen zij de massa schuldeisers (Ballon, 2009).

Uit artikel 47 van de faillissementswetgeving (hierna ook fail.) kan er afgeleid worden dat de curator de bedrijfsactiviteit van de gefailleerde kan voortzetten, mits machtiging van de rechtbank van koophandel. Dit moet natuurlijk wel in het voordeel van de schuldeisers en de werknemers zijn. Indien er geen voortzetting plaatsvindt, moeten de onroerende goederen volgens artikel 1193 van het gerechtelijk wetboek (hierna ook Ger. W.) openbaar verkocht worden behoudens machtiging van de rechtbank. Goederen die snel hun waarde verliezen of het risico hebben te bederven mogen sneller verkocht worden, dat wordt vermeld in artikel 49 van Faillissementswetgeving.

Een andere mogelijkheid is dat de curator de onderneming overdraagt. Als hij het bedrijf overdraagt, blijft er natuurlijk werkgelegenheid, maar dat mag niet de beslissende factor zijn bij een faillissement. Een curator moet kiezen voor de methode die het meest opbrengt voor de schuldeisers. Dit blijkt ook uit een interview van 'De Tijd' van 2 januari 2008, Guido Aerts haalt daar aan wat de voornaamste taak is van een curator:

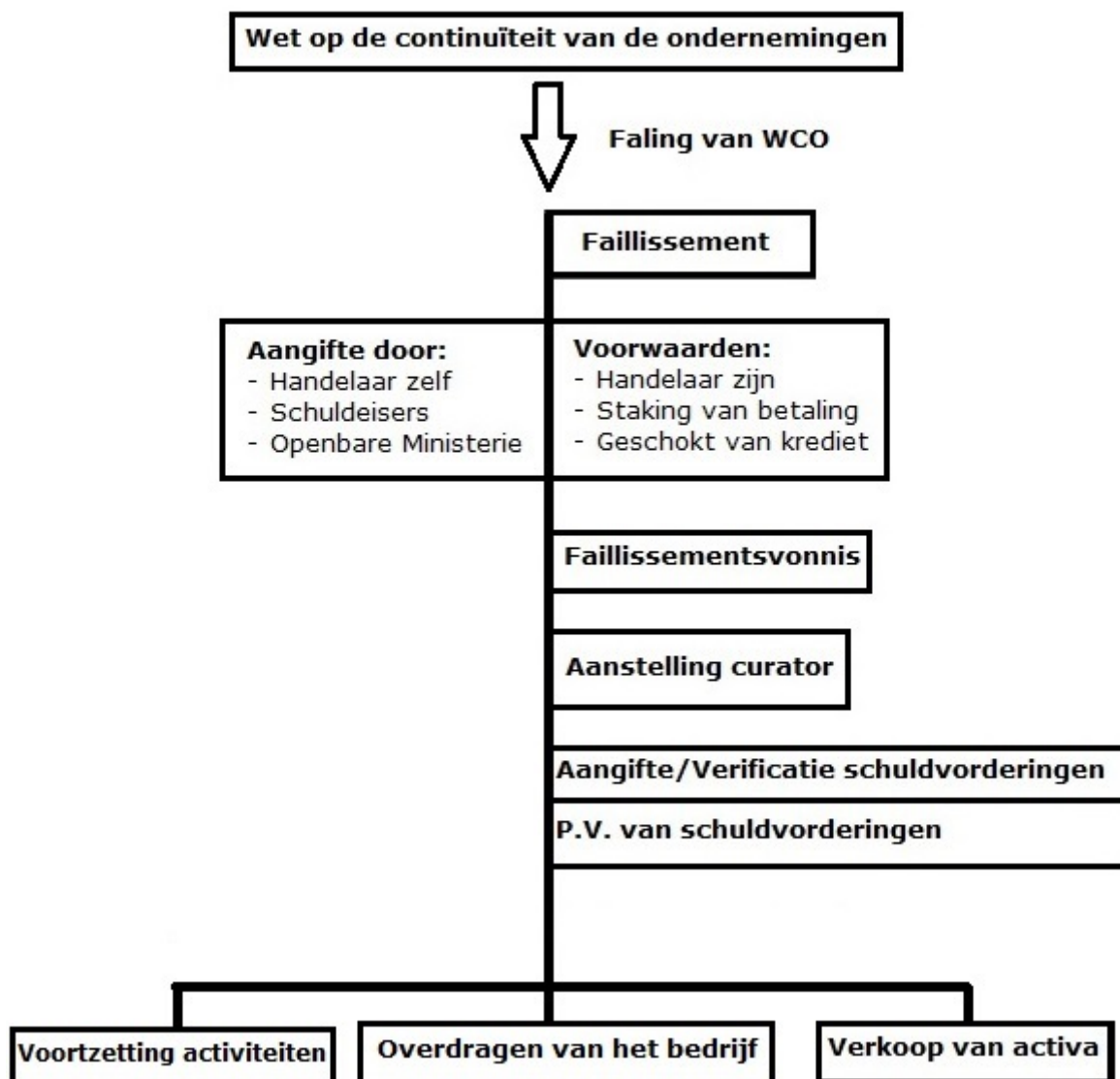
"De schuldeisers zo goed mogelijk vergoeden. De vraag is echter: hoe? Door de activa te verkopen of door het bedrijf over te dragen? Als curator ben je verplicht de optie te kiezen die het meest opbrengt voor de schuldeisers. Het personeel aan het werk houden, kan ik persoonlijk belangrijk vinden, maar mag ik niet laten wegen." (Tussenstap, 2014).

Een overzicht van de stappen bij een faillissement is weergegeven in figuur 1.2.

Een faillissement heeft niet enkel betrekking tot één onderneming, maar ook op de rechtstreekse omgeving. Art. 489 bis, 4° SWB is een preventieve wetgeving om andere faillissementen te voorkomen. Zo kan een virtueel failliet bedrijf, dat zijn faillissement uitstelt, hogere schulden oplopen die hij nadien niet meer kan betalen. Deze staking van betaling zorgt voor moeilijkheden bij de leverancier die op zijn beurt ook de boeken kan neerleggen. Een gevolg hiervan is dat een faillissement tal van andere faillissementen meesleept. Faillissementen genereren dus logischerwijze andere faillissementen.

Ongeacht art. 489 bis, 4° SWB en art. 17 van de faillissementswet blijkt dat er nog steeds de problematiek is, dat sommige failliete bedrijven geen boedel meer hebben. De activiteiten in de verdachte periode van zes maanden voor het faillissement kunnen nietig verklaard worden, indien zij tegenstrijdig zijn met de doelstellingen van de onderneming.

Figuur 1.2: Overzicht stappen faillissement



Bron: Eigen onderzoek

Eens het faillissement is uitgesproken en er één of meerdere curatoren worden aangesteld, begint ook de problematiek over hoe de boedel te gelde gemaakt zal worden. De roerende goederen kunnen naar keuze van de curator, onderhands of in het openbaar gebeuren, contant of op afbetaling verkocht worden. Indien de verkoop openbaar gebeurt, kan hij kiezen voor de traditionele veiling (hierna ook openbare verkopen) of voor de online veiling (hierna ook online verkopen). Sommige rechtbanken die de curatoren aanstellen willen absoluut niet dat de methode van online veiling gebruikt wordt als liquidatiemethode. Dit voornamelijk door het gebrek aan vertrouwen voor online verkopen (Binshan, et al., 2009). Zoals Chen *et al.* (2012) aanhalen: "With the advancement of Internet technology, online shopping has emerged as a popular way of making purchases." Hieruit kan geconcludeerd worden dat de rechtbanken geen vooroordelen moeten hebben over de online veiling, want het is een vaak gebruikte methode.

Omdat er meningsverschillen zijn tussen de verschillende visies geeft dit aanleiding tot de volgende kernvraag: "Welke liquidatiemethode is de voordeligste voor de gefailleerde en de *stakeholders*?"

Om deze kernvraag te kunnen beantwoorden worden er twee deelvragen opgesteld. Doorheen het uitwerken van deze deelvragen zal er een antwoord geformuleerd worden op de kernvraag.

1.2 Deelvragen

Om tot een duidelijk antwoord te komen op de kernvraag zal er gebruik gemaakt worden van een aantal onderzoeksvragen. Met de bekomen antwoorden op deze deelvragen zal er gestreefd worden om een gegrond antwoord te geven op de kernvraag. Voordat de deelvragen beantwoord worden, zal er een grondig literatuur studie uitgevoerd worden naar de faillissementswetgeving.

De deelvragen zijn de volgende:

Deelvraag 1: Welke methoden zijn er voor het te gelde maken van activa bij een faillissement?

Deelvraag 2: Welke methode besproken in deelvraag twee is de beste methode?

Om te beginnen zal er, zoals boven vermeld, een uitgebreide definitie van faillissement gegeven worden. Naargelang de complexiteit van een faillissement, duurt de afhandeling ook langer. Er zijn ook tal van procedures die voorkomen tijdens het faillissement, hiervoor moet er rekening gehouden worden met meerdere wetsartikelen. In deze eindverhandeling zullen alle procedures en stappen bij het faillissement aangehaald worden.

Vervolgens zullen de verschillende methoden van verkoop van activa bij faillissementen besproken worden in de eerste deelvraag. Hierbij is het nuttig duidelijk te maken dat er in dit onderzoek enkel in wordt gegaan, op de traditionele en de online veiling. Deze methodes zullen in detail uitgewerkt worden.

In de tweede deelvraag zullen de twee veilingmethoden vergeleken worden om zo tot een conclusie te kunnen komen. Voor elke methode zullen de voor- en nadelen onderzocht worden. Aan de hand van deze voor- en nadelen zal getracht worden om een algemene conclusie te trekken.

1.3 Onderzoeksopzet

In deze eindverhandeling zal een antwoord geformuleerd worden op de centrale onderzoeksvraag. Om tot een conclusie te komen, zal er gebruik gemaakt worden van deelvragen. De doelstelling van dit onderzoek is het formuleren van een conclusie op de vraag welke soort veiling de voordeligste is. Er zullen naar verschilpunten tussen de twee soorten veilingen gezocht worden om een degelijke analyse te kunnen opstellen.

Met een beschrijvend onderzoek zal het begrip faillissement verder toegelicht worden. Dit is vereist om een bondig antwoord te kunnen geven op de centrale onderzoeksvraag. Ook moeten tal van wetgevingen onderzocht worden in verband met faillissement. De taken van de curator worden in de faillissementswet geregeld, deze zullen ook in het kort besproken worden. Naast de wetten zal er ook naar literatuur gezocht worden over het faillissement.

Om meer inzicht te kunnen verkrijgen over de traditionele en online veiling zullen er **interviews** afgenomen worden van curatoren. Er zal onder andere een gesprek gevoerd worden met de heer (hierna ook dhr.) Bussers Patrick, curator aangesloten bij de rechtbank van koophandel van Hasselt. Vervolgens zal er een interview afgenomen worden van dhr. Van Coppenolle Dirk, hij is ook aangesloten bij de rechtbank van koophandel van Hasselt en is ook tevens syndicus van curatoren van Hasselt. Er volgt ook een gesprek met dhr. Budé Ivo, curator bij de rechtbank van koophandel in Tongeren. De keuze om curatoren uit deze twee arrondissementen te interviewen is bewust, omdat er in Hasselt grotendeels online veiling wordt toegepast terwijl er in Tongeren enkel openbaar wordt verkocht.

Om het verhaal ook eens te horen van de andere kant van de medaille, zullen er ook gesprekken zijn met de heren Hugo Driessen en Fonny Daerden. Dhr. Driessen is manager bij Troostwijk, een grote speler op de markt van online verkopen. Dhr. Daerden is bestuurder van Lussis NV, een veilinghuis dat aan openbare verkopen doet.

Naast de curatoren hebben ook de voorzitters van rechtbanken een invloed op hoe de procedures verlopen binnen arrondissementen. Om een beeld te schetsen over hun mening, zal er een interview afgenomen worden van dhr. Lysens Toon. Hij is voorzitter van de rechtbank van koophandel van Tongeren. In bijlage 1 kan er een overzicht van de afgenomen interviews geraadpleegd worden.

Om een profiel te schetsen van de klanten die openbare of online verkopen volgen, zal er een **enquête** afgenomen worden. In deze thesis zullen de resultaten van deze enquêtes aangekaart worden. Om de steekproefgrootte te berekenen, is de volgende formule gebruikt (Lewis, Saunders & Thornhill, 2006):

$$n = p\% \times q\% \times \left[\frac{z}{e\%} \right]^2$$

waarbij:

n de minimale grootte van de steekproef is,

$p\%$ het percentage van de gespecificeerde categorie is,

$q\%$ het percentage dat niet tot de gespecificeerde categorie behoort,

z de z -waarde is die bij het vereiste betrouwbaarheidsniveau hoort,

$e\%$ de vereiste foutmarge is.

Gemiddeld wonen 200 personen een traditionele veiling bij. Indien er een betrouwbaarheidsniveau van 95% en een foutmarge van 5% genomen wordt, is de vereiste steekproefgrootte 385. Voor het percentage van de gespecificeerde categorie wordt 50% genomen. Voor populaties kleiner dan 10.000 kan de *gecorrigeerde minimale steekproefomvang* gebruikt worden. De formule hiervoor is (Lewis, Saunders & Thornhill, 2006):

$$n' = \frac{n}{1 + \left(\frac{n}{N}\right)}$$

waarbij:

n' de gecorrigeerde minimale steekproefgrootte is,

n de minimale steekproefgrootte is (hierboven berekend),

N de omvang van de totale populatie is.

De *gecorrigeerde minimale steekproefomvang* in dit onderzoek is 132. Er zijn 139 enquêtes afgenomen bij Lussis NV. Hieruit kan geconcludeerd worden dat de steekproef een vertrouwd beeld geeft met 95%. In Bijlage 4 kan er een voorbeeld van deze enquête geraadpleegd worden.

De klanten van online veilingen zijn ook geënquêteerd. Er zijn 145 enquêtes afgenomen van klanten die online veilingen bijwonen. Deze enquêtes zijn afgenomen bij twee kijkdagen en twee uitleverdagen. Voor de enquêtes is er samengewerkt met Troostwijk en Daan auctions. De populatie van de online veilingen is echter niet gekend, maar gemiddeld komen er 30 mensen naar een kijkdag en 70 mensen naar een uitleverdag. Deze aantallen kunnen variëren naargelang de omvang van het faillissement. In Bijlage 5 kan er een voorbeeld van deze enquête geraadpleegd worden.

De **financiële cijfers** van een traditionele veilingzaal zullen ook vergeleken worden met deze van een online veiling site. De bedoeling hierbij is, de kredietwaardigheid van beide bedrijven te vergelijken. Aan de hand van deze vergelijking zal er ook bekeken worden of er een groeitrend is bij de online veilingen over de jaren heen. Voor de financiële cijfers zal er beroep gedaan worden op *Belfirst*.

1.4 Kadering van het onderzoek

Zoals voorgaande onderzoeken vermelden, kan het succes van internet niet verwaarloosd worden (Chen, Cheng, & Hung, 2012). Het is opmerkelijk dat verschillende rechtbanken bewust niet opteren voor online veilingen. Is het door traditie of door een gebrek aan vertrouwen? Hebben de rechtbanken gelijk om niet te kiezen voor online veilingen of zijn ze mis? Dit allemaal zal onderzocht worden in deze eindverhandeling. Zoals vermeld bij de onderzoeksfunctie, zal er eerst een overzicht gegeven worden van de bestaande literatuur. Er zal een beschrijvend en vergelijkend onderzoek gedaan worden. De wetenschappelijke artikels die nodig zullen zijn bij de literatuurstudie zullen geraadpleegd worden op databanken zoals EBSCOhost, Google scholar, enz. Ook relevante boeken zullen geraadpleegd worden.

2. Faillissementswetgeving

2.1 Inleiding

In dit hoofdstuk zal het ontstaan van de faillissementswetgeving kort besproken worden, ook zal worden ingegaan op de soorten internationale faillissementswetgevingen. Vooraleer de faillissementswetgeving uitgelegd wordt, zal de WCO kort aangehaald worden. In het derde onderdeel zal het faillissement kort uitgelegd worden. Er zijn ook een aantal vereisten om het faillissement uit te spreken, deze zullen in het volgende onderdeel besproken worden. De taken van de curator en de rechter-commissaris die een hoofdrol spelen binnen het faillissement zullen ook duidelijk gemaakt worden. De kosten die er bij een faillissement horen, worden in het zesde onderdeel besproken. Nadien zullen de schuldeisers aan bod komen die ook een centrale plaats vervullen binnen het faillissement. Bij een faillissement is er ook een balansanalyse vereist, dit zal in het volgende onderdeel aangehaald worden. Een ander belangrijk onderdeel binnen faillissement en in dit onderzoek zijn de oorzaken van faillissementen. Als laatst zal er ingegaan worden op de processen-verbaal (hierna ook P.V.), hetgeen een tijdrovend deel is voor de curator.

2.2 Wet Continuïteit Ondernemingen

De wet van 31 januari 2009 betreffende de continuïteit van de ondernemingen is in de plaats gekomen van de wet op het gerechtelijk akkoord. De wet is op 1 april 2009 in werking getreden (Salens & Taghon, 2012). Aangezien de wet van 17 juni 1997 betreffende gerechtelijke akkoorden weinig succes kende, is deze nieuwe wet in het leven geroepen. In de nieuwe wet probeerde de wetgever de tekortkomingen weg te werken. De aanpassingen die de wet ondergaan heeft, waren positief. In 2010 werden er tien keer meer aanvragen ingediend voor een gerechtelijke reorganisatie (Byttebier, Dirix, Tison & Vanmeenen, 2010).

Uit onderzoek van NSZ (2014) blijkt dat de WCO zijn doelstelling niet bereikt heeft. Volgens handelsinformatie kantoor *B-Information* deden 6245 bedrijven beroep op de procedure sinds 2009. Uit berekeningen blijkt echter dat 70% van deze bedrijven het niet hebben gehaald. Om dit aantal te reduceren, is de wet op 1 augustus 2013 gewijzigd. Momenteel is het nog moeilijk om conclusies te trekken of de wijzigingen geslaagd zijn.

2.3 Ontstaan en soorten faillissementswetgevingen

De faillissementswetgeving dateert van 1851. Deze was toen nog een onderdeel van het Wetboek van Koophandel. In 1997 werd het een afzonderlijke wet en kwam er een andere wet bij, namelijk het Gerechtelijk akkoord (Belgisch Staatsblad, 28 oktober 1997).

Het woordenboek (Van Dale) definieert faillissement als volgt: *“is een toestand van een schuldenaar die niet in staat is aan zijn financiële verplichtingen te voldoen, hierdoor wordt op diens vermogen beslag gelegd.”*

Faillissement is onlosmakelijk verbonden met schuld. De **faillissementswetgeving** is dus een dwingmethode voor de schuldeiser om zijn schuldenaar te dwingen tot betalen. Het is daarom vanzelfsprekend dat de faillissementswetgeving van hoge kwaliteit moet zijn. De essentie van deze wetgeving kan aangetoond worden met een voorbeeld. Als er een wereld zonder faillissementswetgeving zou zijn, zouden alle schuldeisers hun schulden proberen te verzekeren. Elke schuldeiser zou dan zijn eigen voordeel nastreven, ze zouden productieactiva eisen als zekerheid en dit zou op zijn beurt de inkomstenstroom van de onderneming opdrogen. In tegenstelling tot dit heeft de faillissementswetgeving een collectief karakter, zo wordt naar een economisch efficiënte oplossing gezocht voor de gehele schuldeisers (Boot, & Ligterink, 2000).

In de faillissementswetgeving wordt er uit een *ex post* invalshoek gekeken, dit zijn maatregelen die effect hebben nadat er problemen binnen een bedrijf zijn. Er moet ook uit een *ex ante* perspectief gekeken worden, namelijk dat er maatregelen moeten zijn die optreden voordat er een insolventieprobleem is. Over de verschillende landen heen verschilt de faillissementswetgeving, deze kan zacht of hard zijn voor bedrijven (Boot, & Ligterink, 2000).

Wanneer een wetgeving weinig ruimte laat voor ondernemingen in problemen, wordt het hard of *creditor-oriented* genoemd, hier weegt het belang van de schuldeiser zwaarder door. Tegenover de *creditor-oriented* staat de *debtor-oriented* wetgeving, deze houdt veel meer rekening met de onderneming in moeilijkheden. Natuurlijk hebben beide systemen hun voor- en nadelen. Als je een harde wetgeving hanteert, wordt de onderneming die faalt zwaar gestraft. De onderneming zal dus meer presteren om betere resultaten te hanteren. Naast dit motiverend karakter kan een harde wetgeving ook een demotiverend karakter hebben. Er zullen namelijk minder mensen geneigd zijn om een nieuwe onderneming op te richten, omdat het zeer kostelijk is indien ze falen. De werkgelegenheidsgroei in West-Europa is beperkt te wijten aan nieuwe bedrijven, de *creditor-oriented* wetgeving kan hier deels een verklaring voor zijn terwijl in *debtor-oriented* landen zoals Verenigde Staten de werkgelegenheidsgroei meer te danken is aan nieuwe bedrijven (Boot, & Ligterink, 2000). Het aantal liquidaties dat plaatsvindt, verschilt ook naargelang verschillende soorten wetgevingen die gehanteerd worden (Kolecek, 2008).

Er moet dus grondig afgewogen worden naar de *ex post* en *ex ante* gevolgen om tot een optimale faillissementswetgeving te komen. Elke wijziging in de faillissementswetgeving zal ten voordele zijn van één partij, terwijl het in het nadeel zal zijn van een andere (Boot, & Ligterink, 2000).

2.4 Het faillissement

Volgens Pouw en Van Buchem-Spapens (2008) kunnen faillissementen beschouwd worden als een beslag op bijna het hele vermogen van de schuldenaar ten voordele van de gezamenlijke schuldeisers. Het faillissement wordt uitgesproken door de rechtbank van koophandel. Zoals eerder aangehaald, kan het faillissement uitgesproken worden op eigen initiatief, ofwel op verzoek van de schuldenaar of schuldeisers, of door een door de rechtbank gevoerde procedure (Ruyschaert, 2007).

Op de dag dat het faillissement wordt uitgesproken, is de gefailleerde niet meer eigenaar van het vermogen en heeft hij het beheer ook niet meer in eigen handen. De rechtbank van koophandel kan de eigenaar ook voor het vonnis, het beheer van zijn goederen onttrekken om zo de schuldeisers te beschermen (Dirix, Montangie & Vanhees, 2005). Volgens artikel acht van de faillissementswetgeving kan de rechtbank van koophandel gedeeltelijk of geheel het beheer ontnemen van de koopman of handelsvennootschap als er voldoende aanwijzingen zijn dat er aan de voorwaarden voor faillissement is voldaan. Indien het beheer van bepaalde goederen onttrokken wordt van aan de gefailleerde, kan hij hiervoor geen beroep doen op de rechtbank (Dirix, Montangie & Vanhees, 2005). Ook kan de gefailleerde na de faillietverklaring geen contracten afsluiten met derden, hij mag ook geen goederen schenken of betalingen verrichten die negatief voor de boedel zijn (Ballon, 2009).

2.5 Faillissementsvereisten

Om failliet verklaard te worden, zijn er zowel materiële als formele eisen. Als de handelszaak aan de materiële vereisten voldoet, wil dit nog niet zeggen dat de vennootschap failliet is, want er zijn nog formele vereisten. Hieronder zullen de verschillende vereisten opgesomd worden.

2.5.1 De materiële faillissementsvereisten

Ten eerste moet het om een handelaar of een handelsvennootschap gaan. Uit de praktijk blijkt ook dat in sommige gevallen vzw's (Kh. Brussel 13 oktober 1976, Rev. Prat. Soc. 1976, 113) en vrije beroepen (Kh. Antwerpen 3 april 1981, niet gepubliceerd) failliet verklaard kunnen worden. De vennootschap wordt ontbonden door het kennelijke onvermogen van één van de vennoten (art. 39, 4° W. Venn.). Iemand kan ook failliet verklaard worden indien hij geen handelaar meer is, maar gestaakt heeft met betalen toen hij handelaar was (Dirix, Montangie & Vanhees, 2005).

Een volgende vereiste is dat de vennootschap zijn betalingen staakt (art. 2 fail.). Het is niet altijd zo dat als een vennootschap één betaling staakt hij failliet verklaard wordt, zijn liquiditeitsprobleem moet van blijvende aard zijn. Indien de vennootschap tijdelijk staakt met betalen kan ze beroep doen op een gerechtelijke reorganisatie (Tussenstap, 2008).

Uit artikel twee van faillissementswetgeving blijkt ook dat de vennootschap geschokt moet zijn van krediet. De schuldeisers, leveranciers of banken weigeren dan om nog krediet te verlenen. De onderneming heeft dus moeilijkheden om financieringsmiddelen te vinden (Lambrecht, & TO, 2009).

2.5.2 De formele faillissementsvereisten

- Er moet een faillissementsvonnis uitgesproken worden door de bevoegde rechtbank van koophandel. De rechtbank van koophandel gelegen in het rechtsgebied waarin de koopman op de dag van aangifte van het faillissement of van instelling van de rechtsvordering zijn hoofdvestiging of, indien het een rechtspersoon betreft, zijn zetel heeft, is bevoegd om het faillissement uit te spreken. In geval van verplaatsing van de hoofdvestiging van de koopman of, indien het een rechtspersoon betreft, van de zetel, binnen een termijn van een jaar voorafgaand aan de faillissementsvordering, kan het faillissement binnen dezelfde termijn eveneens worden gevorderd voor de rechtbank binnen het rechtsgebied waarvan de koopman zijn hoofdvestiging of de rechtspersoon zijn zetel had (art. 631 § 1 Ger. W.). (Ballon, 2009)
- Er moet een vordering tot faillissement zijn.
 - o Zoals eerder aangehaald kan de vennootschap zelf het faillissement aanvragen, dit moet hij doen binnen één maand nadat hij zijn betalingen staakt (art. 9 fail.). De persoon die de “boeken neerlegt”, moet sommige stukken afstaan aan de rechtbank.
 - o Ook kan de schuldeiser het faillissement eisen indien de vennootschap zijn betalingen staakt (art. 6 fail.).
 - o Volgens artikel zes van de faillissementswet is het openbaar ministerie ook bevoegd voor het vorderen van het faillissement.
- Vervolgens zal de rechtbank van koophandel het bestuur onttrekken om zo de schuldeisers te beschermen. De rechtbank van koophandel kan ook voorlopige bewindvoerders aanstellen die de bedrijfsactiviteiten voortzetten. Dit kan op verzoek van de personen die er belang bij hebben of ambtshalve. De bewindvoerders moeten onpartijdig en onafhankelijke besturen zijn (art. 8 fail.).
- Tot slot wordt het faillissementsvonnis uitgesproken. De curator, die door het faillissementsvonnis aangeduid wordt, zorgt dat een uittreksel uit het vonnis binnen de vijf dagen in het Belgische staatsblad en in de kranten, vernoemd in het vonnis, gepubliceerd wordt (Ballon, 2009).

2.5.2.1 Neer te leggen stukken bij de rechtbank

Indien een vennootschap haar faillissement vordert, dient zij haar balans neer te leggen of een nota met de redenen waarom de balans niet neergelegd kan worden. Daarnaast moet de gefailleerde ook de boekhouding en de jaarrekeningen van het bedrijf, zoals voorgeschreven in hoofdstuk 1 van de wet van 17 juli 1975, afgeven aan de rechtbank van koophandel. Vervolgens moeten het personeelsregister en alles rond de werknemers en sociale documenten ter beschikking gesteld worden. Ook een lijst met de namen en adressen van de klanten, leveranciers en natuurlijke personen die borg getekend hebben moeten mee afgegeven worden. (art10 fail.)

De griffier bevestigt op de aangifte van de gefailleerde de datum wanneer deze stukken ter griffie neergelegd zijn. In bijlage 6 vindt u een formulier met de vragen die door de griffie van Tongeren worden gesteld bij een faillissementsaangifte.

2.6 Rechter-commissaris en curator

In het vonnis van faillietverklaring wordt door de rechtbank van koophandel een rechter-commissaris en een curator aangeduid. De **curator** en de rechter-commissaris hebben een gemeenschappelijk punt, ze worden namelijk gezien als de organen van het faillissement (Braeckmans *et al.*, 2010). De curatoren worden gekozen uit een lijst van ingeschreven personen door de algemene vergadering van de rechtbank van koophandel. Enkel advocaten kunnen curator worden. Als de aard en de omvang van een faillissement het eisen, kunnen er andere personen als curator benoemd worden die voldoen aan de voorwaarde inzake opleiding. Dit is uitzonderlijk om te profiteren van hun bijzondere bekwaamheid met betrekking tot de aard en omvang (art. 27 fail.; Braeckmans *et al.*, 2006). De rechtbank van koophandel kan de rechter-commissaris vervangen door een van haar andere leden, ook de curator kan vervangen worden. Het aantal curatoren kan ook vermeerderd of verminderd worden door de rechtbank van koophandel. Er kunnen dus meerdere curatoren zijn terwijl er altijd één **rechter-commissaris** is (Braeckmans *et al.*, 2010). Indien een curator wordt vervangen, wordt dit bekend gemaakt in het Belgisch Staatsblad door de rechtbank van koophandel. Als de vervanging op eigen verzoek is, wordt dit ook uitdrukkelijk vermeld (art. 31 fail.). Bij de inschrijving op de lijst legt de curator de eed af in aanwezigheid van de voorzitter van de rechtbank van koophandel. Indien de curator een vorm van belangen tegenstrijd of schijn van partijdigheid ziet, meldt hij dit bij de voorzitter van de rechtbank van koophandel (art. 30 fail.).

2.6.1 De rechter-commissaris

De rechter-commissaris wordt toegewezen uit de leden van de rechtbank van koophandel. Hij is een lekenrechter, meestal uit de bedrijfswereld (Dirix, Steennot & Vanhees, 2011). Het is niet zeer nauwkeurig omschreven in de wet hoe een rechter-commissaris tewerk moet gaan en wat zijn taken concreet zijn (Alofs, 2006).

De rechter-commissaris moet toezicht houden op de vereffening en op het beheer van het faillissement. De rechter-commissaris moet volgens art. 11 van de faillissementswet aanwezig zijn bij de plaatsopneming, maar uit gesprekken met curatoren blijkt dat dit minder het geval is. Het is de bevoegdheid van de rechter-commissaris om een verslag uit te brengen bij de terechtzitting over de geschillen die aanleiding geven tot het faillissement. Hij kan ook spoedige maatregelen bevelen aan de curator om de goederen van de boedel te beveiligen en te bewaren (art. 35 fail.).

Indien de gefailleerde bezwaren heeft in verband met het beheer van de curator, kan hij zich tot de rechter-commissaris wenden (Dirix, Steennot & Vanhees, 2011). Verder begroot de rechter-commissaris ook de gerechtskosten en kosten gemaakt bij de vereffening door de curator (De Meester, Dursin & Geinger, 2004).

De prestatiegelden van een rechter-commissaris worden volgens art 356 Ger. W. bepaald door de koning. In Koninklijk Besluit van 22 april 1999 staat vermeld dat een rechter in handelszaken 40,75 euro krijgt per zittingsdag of per zitting van minimaal drie uur. Ook worden de verplaatsingskosten van de rechter vergoed. Hier moet er wel bij vermeld worden dat met uitzondering van de verplaatsingskosten van en naar de rechtbank is, uitsluitend verplaatsingen hierbuiten worden wel vergoed (De ruyscher, 2013). Volgens De ruyscher (2013) is de vergoeding van de rechter-commissaris niet in evenwicht gezien de verscheidene taken die hij moet uitvoeren, deze taken nemen ook veel tijd in beslag.

2.6.2 Taken van de curator

Uit gesprekken met curatoren blijkt dat curator zijn geen eenvoudig beroep is. Het is absoluut geen gemakkelijke taak om een faillissement af te wikkelen als curator. Volgens dhr. Bussers is niet iedereen in de wieg gelegd om curator te worden. Het is moeilijk te plannen, want je weet niet wat op je afkomt. Hieronder zullen een aantal taken van de curatoren besproken worden.

2.6.2.1 Taken met betrekking tot het beheer

- Onder toezicht van de rechter-commissaris beheert de curator het faillissement als een goede huisvader. De curatoren werken actief en prioritair mee aan het vaststellen van de schuldvorderingen (art. 40 fail.).
- Indien er geen balans is neergelegd, moet de curator een balans opstellen. Als er voldoende activa zijn om de kosten van een accountant te dekken, kan de curator hier beroep op doen voor het opstellen van de balans. Mits er een balans is, moet de curator overgaan tot verificatie en verbetering van de balans (art. 54 fail.). Uit gesprekken met curatoren bleek dat er enkel wordt overgegaan tot het opstellen van een balans indien er vorderingen uit kunnen voortvloeien, anders wordt het in praktijk niet gedaan.
- De curator moet jaarlijks een uitgebreid verslag neerleggen bij de rechter-commissaris over de toestand van het faillissement. In dit verslag worden onder andere de ontvangsten, de uitgaven en de uitkeringen vermeld. Ook wordt de stand van betwistingen van de schuldvorderingen toegelicht. Een kopie van elk verslag wordt bij het faillissementsdossier toegevoegd (art. 34 fail.).
- Na de boedelbeschrijving wordt de boedel toevertrouwd aan de curator, hij draagt er dan zorg voor (art. 45 fail.).
- De curator zal onderzoeken of er contracten zijn aangegaan voor het faillissementsvonnis, waaraan door het vonnis geen einde wordt gemaakt, zullen volbracht worden of niet. Als de curator besluit om de overeenkomsten uit te voeren, heeft de medecontractant recht ten laste van de boedel (art. 46 fail.).
- Indien het belang van de schuldeisers niet geschaad wordt en het voordelig is voor de boedel kan de curator, in overleg met de rechter-commissaris mits toestemming van de rechtbank, beslissen om de activiteiten van de onderneming geheel of gedeeltelijk te laten voortzetten. Dit kan op verzoek van iedere belangenhebbende of op verzoek van de curator (art. 47 fail.).
- De curator ontvangt de brieven die geadresseerd zijn aan de gefailleerde. Brievenpost die geen deel uitmaakt van de handelsactiviteiten wordt doorverstuurd naar de gefailleerde (art. 50 fail.).
- Nog een taak van de curator is het opsporen van vorderingen die de gefailleerde nog moet innen en vervolgens zorgen voor de inning hiervan (art. 51 fail.).
- De curator verifieert de schuldvorderingen aan de hand van de boekhouding (art. 65 fail.).
- Na de verificatie stelt de curator ook een proces-verbaal op van de schuldvorderingen, deze wordt ondertekend door de curator zelf en de rechter-commissaris (art. 67 fail.).

2.6.2.2 Taken met betrekking tot het actief

- De curator kan aan de rechter-commissaris vragen om over te gaan tot verzegeling. Indien de vennoten hoofdelijk aansprakelijk zijn, zullen niet enkel goederen in de zetel van de vennootschap verzegeld worden, maar ook in de woonplaats van de hoofdelijk aansprakelijke vennoten (art. 41 fail.).
- De curator moet een inventaris maken van de activa en passiva binnen het bedrijf (Ballon, 2009). Als het actief onvoldoende is om alle schulden en kosten te dekken, brengt de curator de rechtbank ervan op de hoogte binnen de 15 dagen (art. 43 fail.).
- Zoals eerder aangehaald, kunnen activa die onderhevig zijn aan spoedig bederf verkocht worden door de curator mits machtiging van de rechter-commissaris (art. 49 fail.).

2.6.2.3 Andere taken van de curator

- De curator kan, met toestemming van de rechter-commissaris, levensonderhoud en de voorwerpen nodig voor eigen gebruik toekennen aan de gefailleerde natuurlijke persoon en aan zijn gezin (art. 48 fail.).
- De curatoren zijn ook aansprakelijk om bij alle handelingen die zij verrichten de rechten van de gefailleerde te bewaren tegen zijn schuldenaars (art. 57 fail.).
- De gefailleerde kan de curator helpen bij het beheer en ook informeren indien de curator hier om vraagt. De rechter-commissaris bepaalt de voorwaarden waaronder dit zal gebeuren (art. 59 fail.).
- Bij elk faillissement heeft de curator de taak om een kort verslag te maken en dit aan de rechter-commissaris te bezorgen. Dit moet binnen de twee maanden na hun ambtsaanvaarding plaatsvinden. Het verslag bevat de vermoedelijke toestand van het faillissement en de oorzaken ervan (art. 60 fail.).

2.6.3 Eerste contact met de gefailleerde

Eens het faillissement is uitgesproken door de bevoegde rechtbank, gaat de curator samen met iemand van de veilingmaatschappij en de rechter-commissaris naar de gefailleerde. Curatoren doen dus beroep op een veilingmaatschappij die hen bijstaat. Dit proces varieert van arrondissement tot arrondissement zoals blijkt uit gesprekken met curatoren. Volgens Braeckmans et al. (2006) is er sinds de faillissementswet van 1998 per arrondissement een vaste praktijk ontwikkeld. In het arrondissement Hasselt gaat de griffie niet mee ter plaatse, terwijl bij het arrondissement Tongeren de griffie wel meegaat naar de gefailleerde. Nog een verschilpunt tussen arrondissementen is het vragen om toestemming voor bijstand van een veilinghuis, dat blijkt uit gesprekken met dhr. Bussers. Vroeger moesten de curatoren de veilingmaatschappij met naam vermelden binnen Hasselt, nu moeten curatoren enkel toestemming vragen voor bijstand.

Er moet een onderscheid gemaakt worden tussen een **plaatsopname** en een **inventaris**. Indien de griffier niet aanwezig is, kan er niet gesproken worden van een plaatsopname. Binnen de rechtbank van Tongeren stapt de griffier altijd mee af naar de gefailleerde. Zo kan er een proces-verbaal opgesteld worden (Braeckmans et al. 2006). Dit kan niet zonder dat de griffie erbij is volgens dhr. Lysens. Binnen de rechtbank van Tongeren worden de regels dus strikt gevolgd om niet in de problemen te komen. Volgens dhr. Lysens hou je zo ook controle over de gang van zaken. Dhr. Bussers geeft ook toe dat Tongeren het enige arrondissement is dat de regels nog strikt volgt. Het is volgens hem een goed werkend systeem waar de rechtbank van Tongeren niet van af wilt stappen.

2.6.4 Het ereloon van de curatoren

Voor de prestaties die de curator levert als bewindvoerder van het faillissement, heeft hij recht op een ereloon (de Wilde, 2005). Dat wordt algemeen geregeld door artikel 33 van de Faillissementswet, het wordt bepaald naargelang de complexiteit en het belang van de opdracht. Uit artikel 33 blijkt ook dat het ereloon niet enkel mag uitgedrukt worden in een percentage vergoeding op basis van de gerealiseerde activa. Het K.B. van 10 augustus 1998 bevat de barema's en de regels om het ereloon en de kosten te bepalen (de Wilde, 2005). Hier is het belangrijk om te melden dat dit K.B. van toepassing is op de faillissementen na de inwerkingtreding van de Faillissementswet, namelijk 1 januari 1998. Een faillissement dat geopend is voor 1 januari 1998 valt nog onder de oude wetgeving (de Wilde, 2005). Uit gesprekken met curatoren bleek dat er zelfs nog faillissementen van 15 jaar niet afgesloten zijn, dus het is inderdaad mogelijk dat sommige faillissementen nog onder de oude wetgeving vallen.

Er wordt een onderscheid gemaakt tussen het gewone en het buitengewone ereloon in het K.B. van 10 augustus 1998 (de Wilde, 2005). Het gewone ereloon wordt bepaald door een procentuele vergoeding toe te kennen aan de curator van de gerealiseerde activa (art. 2 K.B. van 10 augustus 1998).

Er wordt een correctiecoëfficiënt in rekening gebracht, die kan variëren tussen 0,8 en 1,2, om zo het ereloon te doen stijgen of dalen. Deze correctiecoëfficiënt wordt door de rechtbank van koophandel bepaald en varieert door verschillende factoren in aanmerking te brengen. Deze factoren zijn bijvoorbeeld de complexiteit en omvang van de zaak, hoe spoedig het faillissement wordt afgewikkeld en hoe de bevoorrechte schuldeisers betaald worden. Dit is het gewone ereloon voor de taken die de curator uitvoert (de Wilde, 2005).

Naast het normale ereloon, kan de curator ook een buitengewone ereloon ontvangen. Dit wordt toegekend voor activiteiten verricht door de curator die niet tot het normale takenpakket behoren (de Wilde, 2005).

In art. 7, K.B. van 10 augustus 1998 worden de taken die aanleiding kunnen geven tot een buitengewone ereloon opgesomd. Deze prestaties moeten het actief van het faillissement vergroten of het passief ervan beperken. Een voorbeeld van een zulke prestatie is het voortzetten van een handelsactiviteit. Dit ereloon wordt niet procentueel bepaald, maar wordt begroot door de rechtbank van koophandel (de Wilde, 2005).

Het ereloon is een **gerecht**kost en volgens art 17, 19 eerste lid en 21 van de hypotheekwet komen gerechtskosten op de eerste plaats als bevoorrecht. Het ereloon van de curator krijgt voorrang, omdat de curator bijdraagt tot de liquidatie van de boedel ten voordele van de schuldeisers (de Wilde, 2005). Het ereloon van de curator wordt betaald bij de sluiting van het faillissement (art. 79 fail.). Indien de curator het verzoekt, kan de rechtbank een provisioneel ereloon uitkeren in afwachting van de sluiting van het faillissement (de Wilde, 2005).

2.6.5 Kritiek op de curator en afwikkelingssnelheid van een faillissement

In hun onderzoek beweren Folkeringa en Wakkee (2012) dat curatoren meer uit een juridisch dan een bedrijfskundig standpunt handelen. De onderzoekers halen aan dat curatoren een eigen stijl creëren t.o.v. de gefailleerde. De factoren die hierbij de meeste invloed uitoefenen zijn empathisch vermogen en foutenattributie.

Onder empathie kan de gevoeligheid van een persoon verstaan worden voor de positieve en negatieve emotionele ervaringen van anderen (Scott, Colquitt, Paddock, & Judge, 2010; in Folkeringa & Wakkee, 2012). Indien een curator gebrek aan empathie toont, kan dat negatieve gevoelens opwekken bij de betrokken gefailleerde. Curatoren vinden dat zij over het algemeen een hoog empathisch vermogen tonen. Ze leven eerder mee met de andere betrokkenen bij het faillissement dan de gefailleerde, zoals de werknemers die werkloos worden en leveranciers die niet betaald worden (Folkeringa & Wakkee, 2012). Uit gesprekken met curatoren blijkt dat zij wel zo veel mogelijk mensen helpen bij een faillissement. Volgens hen zijn er ook gefailleerden die agressief reageren, deze personen moeten geen steun van de curator vragen. Uit de studies van Folkeringa en Wakkee (2012) blijkt dat empathie geen effect heeft op snelheid waarmee een faillissement wordt afgehandeld.

De drie belangrijkste factoren die leiden tot faillissement zijn slechte economische omstandigheden, mismanagement en slecht financieel inzicht volgens de curatoren (Folkeringa & Wakkee, 2012). Uit deze top drie blijkt dat de meeste factoren controleerbaar zijn door een ondernemer, zoals slecht financieel inzicht. Hoewel de failliete ondernemers zelf vinden dat factoren buiten hun controle meestal tot faling leiden (Wakkee, 2010; in Folkeringa & Wakkee, 2012). De oorzaken die tot het faillissement leiden, hebben geen verband met de tijd waarmee een faillissement wordt afgerond.

Terwijl empathie en oorzaken van faillissement geen verband hebben met de snelheid waarmee een faillissement afgerond wordt, heeft de **complexiteit** en de omvang van de zaak meer effect op de snelheid van de afronding (Folkeringa & Wakkee, 2012).

De gefailleerde ondernemers hebben een negatieve band met de curatoren. Dit blijkt uit de eigen stijl die de curatoren creëren t.o.v. de gefailleerden wat tot een kloof tussen beide zorgt (Folkeringa & Wakkee, 2012). De gefailleerden hekelen zich ook aan de macht die de curatoren in handen hebben bij een faillissement, zoals de keuze van de liquidatiemethode van de activa. Terwijl er bij de gefailleerde nog een psychisch letsel blijft na een faillissement, is dit iets alledaags voor een curator (Lambrecht & TO, 2009).

Uit onderzoek van Lambrecht en TO (2009) blijkt dat naast deze negatieve houding t.o.v. de curator, de gefailleerde ook andere negatieve gevoelens ervaart. Onder deze negatieve gevoelens kan de veroordeling geplaatst worden, ook zal de gefailleerde geen vertrouwen meer in derden hebben, de gefailleerde zal zich in sommige gevallen ook isoleren en een schaamte gevoel hebben, mogelijk zal hij negatieve reacties ontvangen van zijn gezin.

2.6.6 Risico's voor curatoren

Bij de verkoop van het actief kan de curator kiezen met welke veilingmaatschappij hij werkt. In de volgende hoofdstukken zal er een antwoord gezocht worden op de vraag welke soort veiling de voordeligste is. De heer Bussers haalt aan dat de curatoren vrij zijn om te kiezen met welke veilingmaatschappij ze werken, maar het is wel hun verantwoordelijkheid als er iets misloopt. Daarom is het ook belangrijk dat je als curator kunt terugvallen op de veilingmaatschappij. De financiële cijfers van sommige veilinghuizen zullen ook vergeleken worden, om te onderzoeken of ze deze risico's wel kunnen dekken. "Hoe groter een organisatie, hoe minder kans dat er iets misloopt", aldus dhr. Bussers.

De heer Bussers deelde ook een anekdote hieromtrent mee. Een tijd geleden zijn er een paar auto's op mysterieuze wijze verdwenen bij een veilinghouder, later bleek ook dat het veilinghuis hier niet voor was verzekerd. Dan heb je als curator het risico dat je aansprakelijk gesteld zal worden. Om zulke conflicten te vermijden, is het volgens dhr. Bussers beter met grote veilinghuizen te werken die zeker verzekerd zijn.

Het is niet enkel belangrijk dat de veilinghuizen verzekerd zijn, maar ook de onroerende goederen bij een faillissement. Het is volgens dhr. Bussers zeer belangrijk dat er een brandverzekering is. Ook hier loopt de curator het risico dat hij burgerlijk **aansprakelijk** gesteld kan worden.

Als de curator ervoor kiest om de handelsactiviteiten voort te zetten, loopt hij ook een risico op. Hij kan aansprakelijk gesteld worden indien er iets misloopt. De curator begint iets wat hij niet eeuwig kan voortzetten, maar soms kan hij het doen om lopende bestellingen af te werken, om daar nog actief uit te halen. Er bestaat wel het risico dat hij zo de massa schulden nog groter kan maken, als er een fout begaan wordt.

De curator kan ook aansprakelijk gesteld worden voor de boedelschulden die hij maakt, als hij weet dat er ontoereikend actief is. Indien dit het geval is, moet hij een verzoekschrift indienen bij de rechtbank van koophandel. Hierin eist de curator het faillissement af te sluiten wegens gebrek aan actief. Bij zulke bedrijven verloopt de procedure zoals bij de gewone faillissementen. Er moet ook een inventaris gemaakt worden.

Een laatste risico voor de curator is een faillissement waar geen activa beschikbaar is. Deze faillissementen worden ook “de lege dozen” genoemd door curatoren. Als curator kunnen ze niet selecteren welke faillissementen ze zullen afhandelen, maar ze moeten alle faillissementen die ze toegewezen krijgen afhandelen ongeacht het een lege doos is of niet. “Je neemt het slechte mee bij het goede”, volgens dhr. Budé. Dat laatste maakt hij duidelijk met een voorbeeld: Als een curator een onroerend goed heeft waarin hij praktisch geen werk aan heeft en dit wordt verkocht aan 200.000 euro, dan krijgt de curator 5% dus 10.000 euro. Hiermee heeft hij goed zijn brood verdiend, maar daartegenover neemt hij de lege dozen waar hij wel werk aan heeft als curator erbij.

Vaak wordt er niet bij stilgestaan, maar er worden gigantische risico's gelopen. De curatoren in Hasselt zijn collectief verzekerd. De rechtbank heeft initiatief genomen, omdat zij willen dat de curatoren verzekerd zijn voor de burgerlijke aansprakelijkheid voor zijn mandaat. Er is dus één polis waaronder alle curatoren verzekerd zijn.

2.7 Kosten van faillissement

Uit studies van Altman (1984, in Branch, 2002) blijkt dat totale (directe en indirecte) faillissementskosten voor industriële bedrijven oplopen tot 15% van hun waarden, voor de moeilijkheden en voor *retailers* loopt dit op tot 7%.

Faillissementskosten kunnen onderverdeeld worden in 4 categorieën (Branch, 2002):

- Eerst en vooral zijn er de kosten die gemaakt worden door het failliete bedrijf zelf. Bij een faillissement komen er externe personen in aanmerking, zoals curatoren en veilingmeesters, deze personen rekenen een vergoeding aan. Een afwikkeling van een faillissement neemt aanzienlijk veel tijd in beslag, tijdens het afwickelen heb je soms ook personeel nodig die je moet uitbetalen. De loonkosten die je hebt tijdens het faillissement horen ook tot deze categorie. Dit wordt ook wel de boedelschuld genoemd, dit zijn kosten die gemaakt worden om de boedel behoorlijk te beheren. Deze boedelschulden moeten uit de opbrengsten van de activa gehaald worden voordat de andere schuldeisers vergoed worden (Dirix, Montangie & Vanhees, 2005).
- Vervolgens zijn er kosten die gedragen worden door derden die betrokken zijn bij het bedrijf. Als een bedrijf failliet gaat, zullen ook automatisch de waarden van de voorraden dalen, ook als andere bedrijven *claims* hadden in deze bedrijven zullen deze ook minder waard zijn. Dit zijn ook kosten die behoren tot het faillissement.
- Een derde kost is het verlies van een failliete bedrijf dat zorgt voor de winst van andere bedrijven in de zelfde sector. Concurrenten zullen een hogere baat genereren, maar dit zal niet gelijk zijn aan het geleden verlies van het failliete bedrijf. Bedrijven in moeilijkheden zullen geen lange termijn activiteiten uitvoeren maar gefocust zijn op korte termijn activiteiten om zo snel geld te genereren.
- Ten laatste zijn er de kosten voor derden die geen deel uitmaken van het bedrijf zelf en die geen belanghebbenden zijn van het bedrijf.

De faillissementskosten kunnen ook onderverdeeld worden in directe kosten en indirecte kosten (Sautner, & Vladimirov, 2013), zo hoort de eerste kost uit de vorige alinea tot de directe kosten die een onderneming maakt tijdens het faillissement. Hoewel uit studies van Thorburn (2000, in Sautner, & Vladimirov, 2013) blijkt dat de directe kosten tussen de 1 en 10% schommelen, blijkt uit studies van Bris et al. (2006, in Sautner, & Vladimirov, 2013) dat de geschatte indirecte kosten variëren tussen de 10% en 20%.

Hieruit blijkt dat de indirecte kosten zwaarder doorwegen dan de directe binnen het faillissement. De indirecte kosten zijn kosten die meer aanleiding geven tot faillissement, zoals de marktwaarde die daalt, dus eigenlijk al voor het faillissement ontstaat. Als de faillissementswetgeving meer *creditor-oriented* is, zullen de indirecte kosten minder toenemen, omdat de onderneming dan beter zal presteren om niet failliet verklaard te worden (Sautner, & Vladimirov, 2013). De indirecte kosten zullen dus sneller toenemen als de faillissementswetgeving meer *debtor-oriented* is.

2.8 De schuldeisers

Een van de belangrijkste partijen bij een faillissement zijn de schuldeisers. De gevolgen voor de schuldeisers zijn daarom ook belangrijk. Op grond van artikel zeven en acht van de Hypotheek Wet dienen alle goederen van de schuldenaar tot de gemeenschappelijke waarborg van zijn schuldeisers (Dirix, Montangie & Vanhees, 2005).

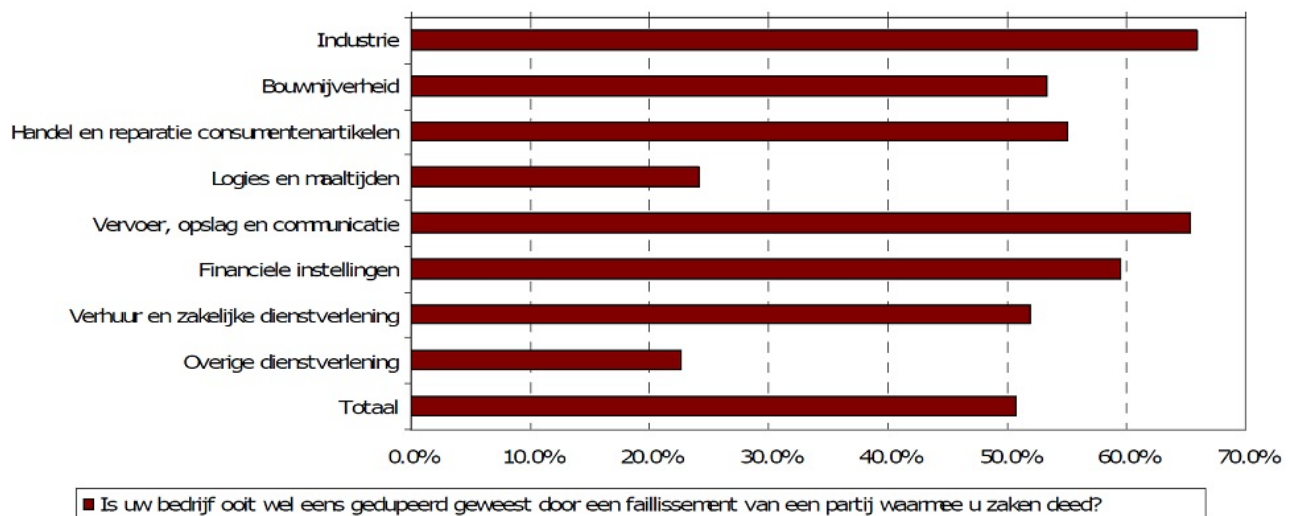
De volgorde van de schuldeisers wordt door de wet bepaald. Eerst en vooral wordt het beginsel van gelijkheid der schuldeisers gehanteerd (*paritas creditorum*). Indien de liquidatie niet toereikend is om alle schulden te dekken, zal er naar de evenredigheid van het bedrag gekeken worden. Er wordt door de wetgever aan bepaalde groepen van schuldeisers een **voorkeursbehandeling** gegeven door het toekennen van een voorrecht. Zij worden bij voorrang betaald uit de verkochte activa waarop hun voorrecht betrekking heeft (Dirix, Montangie & Vanhees, 2005). De algemene voorrechten en bijzondere voorrechten worden onderscheiden. De algemene voorrechten hebben betrekking op alle goederen of op alle roerende goederen. De bijzondere voorrechten hebben betrekking op een bepaald goed. De curator zal dus geconfronteerd worden met de schuldeisers die verschillende **voorrechten** hebben (Dirix, Montangie & Vanhees, 2005).

Eens het vonnis is uitgesproken, kunnen de schuldeisers niet meer individueel handelen. De chirografaire schuldeisers en de schuldeisers met een algemene voorrecht kunnen de uitvoering niet meer vorderen. Indien een verkoop reeds voor de beslaglegging bepaald werd, gebeurt deze verkoop voor rekening van de boedel. De curator kan echter de rechtbank verzoeken voor uit- of afstel van verkoop, als dit negatief is voor de boedel (Dirix, Montangie & Vanhees, 2005).

Er is ook een speciale regeling opgenomen in de Faillissementswetgeving voor onbetaalde verkopen van roerende goederen. Dit wordt namelijk in artikel 101 van de Faillissementswetgeving besproken. De eigenaar kan de goederen die in het bezit van de schuldenaar zijn terugvorderen. De roerende goederen die aan de gefailleerde verkocht zijn, maar nog niet betaald zijn door de koper kunnen ook teruggevorderd worden. Om beroep te kunnen doen op een terugvordering moet er in de overeenkomst een eigendomsoverdracht voorwaarde opgenomen worden. Indien de koper niet betaalt, gaat het eigendom niet over naar de koper. Het eigendomsvoorbehoud moet ten laatste bij levering schriftelijk vermeld worden. Om fraude te voorkomen worden voorbehouden die gemeld zijn na leveringsdatum niet aanvaard. Deze goederen mogen niet met behulp van incorporatie onroerend zijn geworden, noch vermengd zijn met een andere roerend goed. Als er kosten zijn ontstaan bij de teruggave of de bewaring van de goederen, wordt dit geëist bij overdracht van de goederen. De curator is gerechtigd het retentierecht uit te voeren indien de eigenaar deze kosten weigert te betalen (Dirix, Montangie & Vanhees, 2005). De curator kan ook mits machtiging van de rechter-commissaris de teruggave van roerende goederen afwijzen door de overeengekomen prijs te betalen, indien dit in het voordeel van de boedel is. De bijkomende intresten en strafbedingen worden niet betaald, deze zijn dan schulden die in de boedel blijven (art. 108 fail.).

Uit onderzoek van Folkeringa en Wakkee (2012) blijkt dat de helft van de ondervraagde ondernemers in Nederland ooit wel eens gedupeerd werd door het faillissement van een bedrijf. Uit figuur 2.1 blijkt dat bedrijven binnen de industrie- en transportsector het meest de dupe van een faillissement worden. Binnen de persoonlijke dienstverlening en horecasector komt het minder voor dat bedrijven schade lijden door failliete ondernemingen. Dit kan gedeeltelijk verklaard worden doordat ondernemers in de laatst genoemde sectoren weinig of zelfs geen bedrijven als klanten hebben, maar bijna uitsluitend inkomsten uit de consumenten genereren.

Figuur 2.1: Schade voor KMO's in Nederland door faillissement van zakelijke relatie



Bron: Betekenis stakeholders bij herstart (ex-)failliete ondernemers (2012)

2.9 De faillissementsbalans

2.9.1 Samenstelling van actief

De samenstelling van het actief bestaat uit (Dirix, Montangie & Vanhees, 2005): de goederen die toebehoren aan de gefailleerde, goederen die tijdens het faillissement in bezit komen van de gefailleerde en goederen die terugkomen in de boedel door verrichtingen tijdens de verdachte periode.

Er zijn ook activa die buiten de boedel vallen. Dit zijn de goederen die tot zekerheid zijn gegeven voor het verschuldigd bedrag. Hieronder vallen ook vorderingen die volgens de wet niet in beslag genomen mogen worden, zoals de onbetaalde verkoper. (Dirix, Montangie & Vanhees, 2005).

2.9.2 Samenstelling van passief

Als de passief kant van een balans beschreven wordt bij een faillissement, moet er een onderscheid gemaakt worden tussen de schuld in de boedel en de schuld van de boedel (Dirix, Montangie & Vanhees, 2005).

Onder de schulden in de boedel kan er het volgende verstaan worden: alle bestaande schulden ten opzichte van niet-bevoorrechte schuldeisers, alle schulden tegen schuldeisers die maar over een algemene voorrecht beschikken en ten slotte bevoorrechte schulden waarvan de waarde van de borg gegeven voorwerp lager ligt dan de schuldvordering (Dirix, Montangie & Vanhees, 2005).

De schulden van de boedel zijn schulden die ontstaan na het faillissement. Dit zijn boedelschulden die aangegaan worden door de curator om de boedel te beheren. De huur van het magazijn voor de activa te bewaren, verzekeringspolissen die zijn aangegaan, kosten bij het voortzetten van de handelsactiviteiten zijn voorbeelden van schulden van de boedel. Het ereloon van de curator maakt hier ook deel van uit. Eerst worden deze boedelschulden betaald uit de verkopen van het actief, nadien worden de schulden in de boedel betaald (Dirix, Montangie & Vanhees, 2005).

2.10 Oorzaken faillissement

In de studie van Folkeringa en Wakkee (2012) werden de oorzaken van faillissementen kort besproken en gekeken of deze een gevolg hebben voor de afwikkelingssnelheid van een faillissement. In dit onderdeel zullen de faillissementsoorzaken besproken worden. Er zullen verschillende aspecten aangehaald worden die te maken hebben met een faillissement.

Voor de oorzaken van faillissement wordt er een onderscheid gemaakt tussen interne en externe factoren. Beaver (1995; in Lambrecht & TO, 2009) haalt nog een derde factor aan voor kleine ondernemingen, namelijk persoonlijke factoren. Naast de persoonlijke eigenschappen van de bedrijfsleider, zoals leeftijd, kunnen ook privéproblemen, zoals scheiding, de oorzaak van een falings zijn bij kleine bedrijven (Sullivan, Warren & Westbrook, 1998; in Lambrecht & TO, 2009).

Crutzen (2009; in Lambrecht, & TO, 2009) onderscheidt vijf falingspaden in zijn onderzoek: op de eerste plaats komen bedrijven die een slechte start kennen. Vervolgens zijn er de bedrijven die problemen hebben bij het groeien, ook oudere bedrijven die hun standpunt niet veranderen binnen de dynamische omgeving falen. Ten vierde zijn er bedrijven die andere belangen dienen wat zorgt voor falings. Als laatste zijn er bedrijven die een shock niet kunnen verdragen.

Allereerst stelt de hypothese "*liability of newness*" (Stichcombe, 1965; in Lambrecht, & TO, 2009) dat bedrijven die ouder worden minder risico hebben op falen. Uit figuur 2.2 blijkt dat de kans op falings daalt met de tijd dat een bedrijf actief is. Het is een algemene bevinding waardoor er geen specifieke waarden weergegeven zijn op de grafiek. Nieuwe bedrijven hebben minder stabiele zakelijke relaties met hun *stakeholders*.

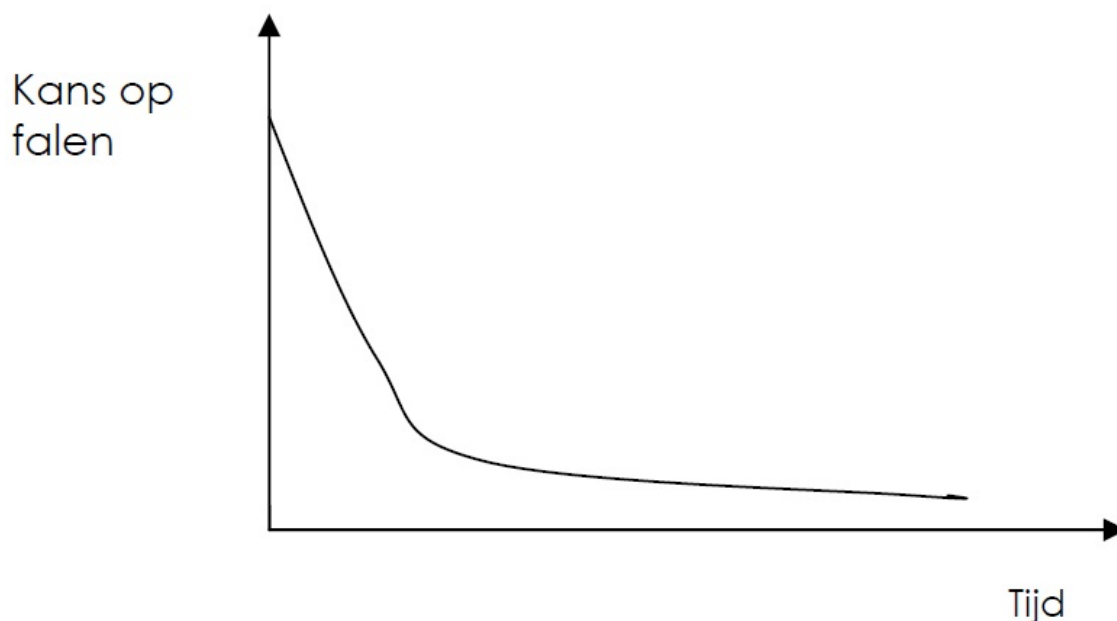
Aldrich en Auster (1986; in Lambrecht, & TO, 2009) stellen in hun *“liability of smallness”*-hypothese dat kleine bedrijven grotere kansen hebben op falen dan grote bedrijven. Grotere bedrijven beschikken over meer bedrijfsmiddelen om slechte tijden te overleven. Kleinere bedrijven beschikken daarentegen over minder financieel kapitaal, waardoor ze gemakkelijker zullen falen bij slechte tijden.

2.10.1 Problemen bij kleine bedrijven

Kleine bedrijven worden door één of enkele personen geleid. Het succes hangt af van de competenties van deze personen. Het probleem wordt door Peacock (2000, in Lambrecht, & TO, 2009) geformuleerd als:

“A business in which one or two persons are required to make all the critical management decisions: finance, accounting, personnel, purchasing, processing or servicing, marketing, selling, without the aid of internal specialists and with specific knowledge in only one or two functional areas”.

Figuur 2.2: Bedrijfsleeftijd en kans op falen

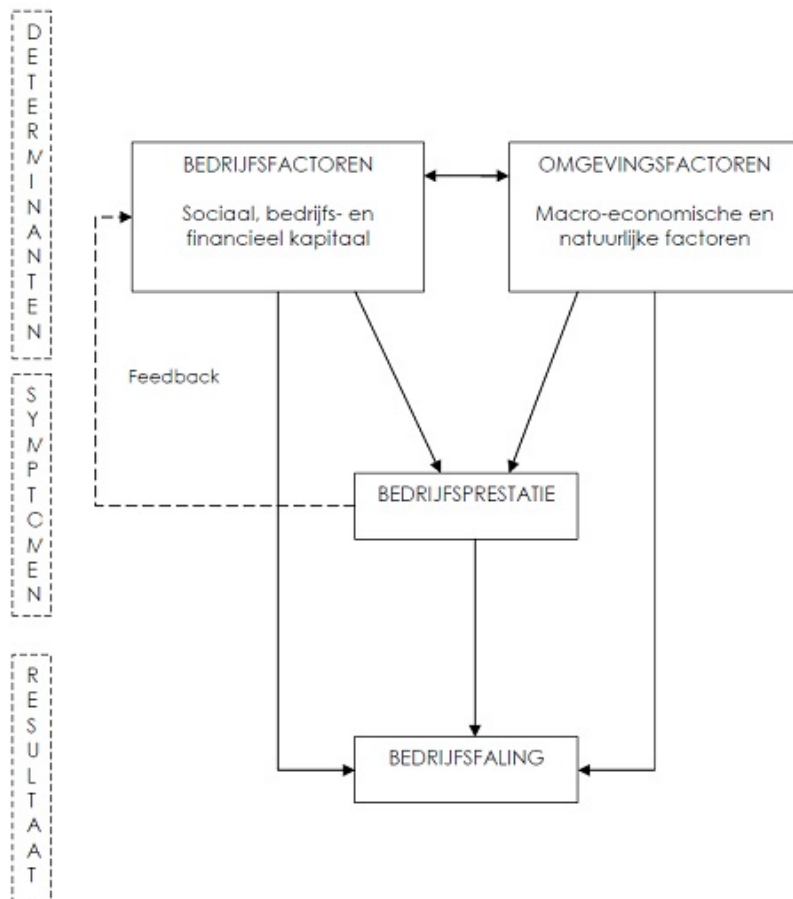


Bron: FALINGSOORZAKEN BIJ ZELFSTANDIGEN EN KMO'S: Een kwantitatieve en kwalitatieve analyse (2009)

Bedrijfsfaling is niet het gevolg van één oorzaak, maar meerdere oorzaken die samen bijdragen tot faillissement. Een combinatie van interne en externe factoren leidt dus tot faillissement. Het wordt dus als een dynamisch proces gezien waar verschillende factoren invloed op hebben (Lambrecht, & TO, 2009).

Dit kan aangetoond worden met het “input/output-model van bedrijfsfaling” van Arditi *et al.* (2000, in Lambrecht, & TO, 2009). In figuur 2.3 wordt het dynamisch proces dat leidt tot een faillissement weergegeven. Binnen dit proces kan er gezien worden dat er twee belangrijke componenten zijn die het al dan niet falen van een bedrijf bepalen: het ontvangen van input vanuit de omgeving, wat gezien wordt als een extern proces. Daarna het omzetten hiervan tot output, dit wordt gezien als een intern proces. Het model gaat ervan uit dat een bedrijf constant input omzet tot output. De efficiëntie en effectiviteit van de bedrijfsprestaties worden beïnvloed door omgevingsfactoren en bedrijfsfactoren individueel of in samenwerking met elkaar. Door feedback kunnen de bedrijfsleiders sommige bedrijfsfactoren aanpassen om zo hun bedrijfsprestaties te verbeteren. Op de omgevingsfactoren kan er echter geen invloed geïnduceerd worden door de ondernemingen. De ondernemingen kunnen wel het gevolg van omgevingsfactoren op hun prestaties inschatten en hun bedrijfsprocessen aanpassen (Lambrecht, & TO, 2009).

Figuur 2.3: Het input/output-model van bedrijfsfaling



Bron: FALINGSOORZAKEN BIJ ZELFSTANDIGEN EN KMO'S: Een kwantitatieve en kwalitatieve analyse (2009)

2.11 Processen-verbaal

2.11.1 Eerste proces-verbaal

Het is in dit onderzoek belangrijk om het eerste proces-verbaal van nazicht van schuldvorderingen aan te halen, omdat de curator hierna pas het actief mag verkopen. Hier wordt een uitzondering gemaakt voor goederen onder toepassing van artikel 49 van de Faillissementswet. Vroeger moesten curatoren wachten tot alle schuldvorderingen definitief werden ingediend en verhandeld. De gefailleerde werd ook opgeroepen door de rechter-commissaris om te horen hoe de goederen best ten gelde gemaakt konden worden (Vander Meulen & Vercruysse, 2007). Vroeger werd er één proces-verbaal opgesteld, terwijl dat er tegenwoordig vijf zijn, verspreid over een tijdperk. De bedoeling van deze wetswijziging is, enerzijds de werkzaamheden versnellen en anderzijds beter toezicht te houden op de vooruitgang door de rechter-commissaris (Braeckmans et al., 2006).

In het faillissementsvonnis wordt een datum bepaald. Het P.V. van nazicht van schuldvorderingen moet uiterlijk op die datum neergelegd zijn ter griffie. De curator kan het P.V. ook eerder neerleggen, aangezien er in de wet vermeld is dat het “uiterlijk” op die datum neergelegd moet worden. Na het indienen van het P.V., kan de curator overgaan tot verkoop van activa (Braeckmans et al., 2006). Uit gesprekken met dhr. Lysens blijkt dat de periode tot overgang van verkoop ongeveer zes weken bedraagt. De schuldeisers hebben 30 dagen om schuldvorderingen in te dienen, de curator heeft vervolgens nog 15 dagen om het eerste P.V. klaar te maken.

2.11.2 Volgende processen-verbaal

De volgende vier processen-verbaal volgen elkaar op met telkens een termijn van uiterlijk vier maanden vanaf de datum van de neerlegging van het eerste P.V. van nazicht van schuldvorderingen. Volgens de wet van 6 december 2005 zal het proces 16 maanden duren. Er zal dus een termijn van 16 maanden zijn tussen het eerste proces-verbaal en het laatste proces-verbaal. De schuldeisers kunnen echter tot één jaar na het faillissementsvonnis schuldvorderingen indienen (Braeckmans et al., 2006).

2.11.3 Beslissing van de curator omtrent schuldvordering

De curator heeft de keuze om de schuldvordering te aanvaarden, aan te houden tot de volgende verificatie of te betwisten (art. 68 fail.). Indien de schuldvordering wordt aanvaard, wordt ze opgenomen in het passief van het faillissement. Als een schuldvordering echter aangehouden wordt, zal de curator bij een volgende proces-verbaal beslissen over de schuldvordering. De curator kan ook een betwisting vermelden in het P.V. van nazicht van schuldvorderingen. Indien dit laatste gebeurt, zal de curator het niet opnemen in het passief. De rechtbank zal dan de uiteindelijke beslissing nemen, de curator en de schuldeisers moeten zich neerleggen bij de beslissing van de rechtbank (koophandel Tongeren, 2014; Braeckmans et al., 2006).

Zoals blijkt uit gesprekken met curatoren proberen ze betwistingen zo veel mogelijk te vermijden. Volgens dhr. Bussers willen curatoren een procedure vermijden. Eenmaal het procederen is begonnen, kan dit nog tot 2 à 3 jaar duren. De curator kan het faillissement dan niet afsluiten tot er een akkoord komt.

3. Welke methodes zijn er voor het te gelde maken van activa bij een faillissement?

3.1 Inleiding

“De ene zijn dood is de andere zijn brood”, dat wordt gezegd in het tv-programma ‘Voor hetzelfde geld’ op 2 april '14. Volgens dhr. Van Coppenolle is het ook zo dat de falingen opgekuist moeten worden. De economie heeft ook geen baat bij bedrijven die het slecht doen. De stoorzenders moeten volgens dhr. Van Coppenolle opgekuist worden uit de economie. De taak van de curator is om dit proces in goede banen te leiden.

Faillissementen geven aanleiding tot het omzetten van verscheidene activa in liquide middelen. Indien een bedrijf failliet wordt verklaard, wordt er een curator aangesteld die beslag legt op de goederen die aanwezig zijn in het bedrijf (Ballon, 2009). Deze activa kunnen dan aan de hand van **verschillende methodes** omgezet worden in liquide middelen. Uiteraard zullen deze verschillende methodes verschillende kosten en baten met zich meebrengen (Vander Meulen & Vercruysse, 2007). Een van de partijen die rechtstreeks belang heeft bij de verkoop van activa is de gefailleerde. Deze persoon wil heir natuurlijk maximale voordelen uit behalen.

Soms kan een *going concern* voordeliger zijn voor de schuldeisers dan een liquidatie van de activa (Dirix, Montangie & Vanhees, 2005). Daarom is het noodzakelijk dat de curator, die de belangen van de schuldeisers verdedigt, een grondige kosten-batenanalyse uitvoert en zo, indien voordeliger, het gefailleerde bedrijf overdraagt. Uit studies van Povel en Singh (2006) blijkt dat niet veel bedrijven gereorganiseerd worden, ze worden namelijk meestal overgenomen of in stukjes verkocht.

Naast het verkopen kan de curator, met toestemming van de rechtbank, de bedrijfsactiviteit voortzetten als dit in het **voordeel** van de boedel is (art. 47 fail.). Ook kan de curator, na goedkeuring van de rechter-commissaris, goederen die snel waarde verliezen of die kunnen bederven spoedig verkopen (art. 49 fail.). De in deze alinea vermelde methodes voor liquidatie zullen niet in detail bestudeerd worden.

De curator verkoopt de activa. Hij neemt in overeenstemming met de rechter-commissaris de beslissing hoe zij de boedel liquideren, maar uit de praktijk blijkt dat de rechtbanken soms bevelen opleggen aan de curator hoe zij dit moeten doen. Zoals eerder in deze deelvraag aangehaald, gaan de curatoren meer over tot verkoop van de boedel dan dat er een reorganisatie gebeurt. Als het niet gaat om een goed dat snel in waarde daalt, is de algemene regel dat de goederen openbaar verkocht worden en de onderhandse verkoop is de uitzondering. Er zijn verschillende soorten veilingen. Uit studies blijkt dat in verschillende situaties verschillende veilingsoorten verschillende opbrengsten hebben (Dekel & Rotem, 2013).

Er zijn verschillende veilingmethodes, hier zullen er slechts een viertal besproken worden (Dekel & Rotem, 2013):

- *the sealed-bid auction*: bij deze methode van veiling geven de bidders elk een bod zonder het bod van de andere bidders te weten en de hoogste bidder wordt dan eigenaar van het goed.
- *English auction or an ascending-price auction*: dit is zoals de gekende traditionele veiling. Hier begint de bieding met een beginwaarde en stijgen het aantal biedingen, de hoogste bidder wordt eigenaar van het goed. *English auction* kan ook online gedaan worden. Er zal dieper onderzocht worden welke vorm van *English auction* het beste is.
- *Dutch auction*: hier zet de veilingmeester een hogere prijs dan het goed waard is en daalt hij in de prijs tot iemand het goed koopt.
- *second-price auction*: hier is het principe hetzelfde als bij *sealed-bid auction* maar de hoogste bidder moet de prijs betalen die de tweede hoogste bidder gegeven heeft.

Bij een faillissement in België wordt meestal de *English auction* toegepast. Onder *English auction* behoort natuurlijk ook de online veiling (Dekel & Rotem, 2013). Sommige rechtbanken willen absoluut niet online veilen, omdat ze het niet vertrouwen. Wat er in dit onderzoek in detail zal besproken worden, zijn de online en de traditionele veiling. Ook zal onderzocht worden waarom in verschillende arrondissementen online veilingen niet toegelaten zijn door de rechtbanken. Uit studies van Dekel en Rotem (2013) blijkt dat er geen beste veilingmethode is, maar dat voor elke situatie een andere methode beter geschikt is.

3.2 Online veiling

Online verkoop heeft een belangrijke rol in ons leven ingenomen, waarbinnen online veiling een belangrijk deel uitmaakt van de economische activiteit, bijvoorbeeld eBay (Bapna et al., 2009). Over het succes van eBay kan niet gediscussieerd worden (Baroudi et al., 2006). De online veiling bij een faillissement is niet iets wat direct bekend is bij de meeste personen.

3.2.1 Lidmaatschap

Iedere persoon kan zich gratis aanmelden op de veilingssites. Bij het aanmaken van een account, moeten potentiële bidders een betaalde e-mailadres gebruiken. De potentiële bidders kunnen geen account aanmaken met e-mailadressen die gratis zijn, zoals Hotmail, Gmail, enz. Vervolgens moeten bidders een wachtwoord instellen. Met behulp van hun e-mailadres en wachtwoord krijgen ze zo toegang tot het bieden. Om de registratie af te sluiten moeten nieuwe klanten hun contactgegevens en telefoonnummer invullen (Troostwijk, 2014).

De klanten kunnen zich voor een weekagenda abonneren binnen online veiling. De klanten van online veilingssites kunnen ook kiezen om een branchegerichte e-mail te ontvangen. Bij dit soort email ontvangen de klanten enkel nieuws over de categorieën die ze zelf geselecteerd hebben.

Uit gesprekken met de heer Driessen en een andere online veilingbedrijf blijkt dat er soms klanten aanvaard worden die registreren zonder een betaalde e-mail. Deze klanten worden gevolgd bij hun biedingen, ze moeten tevens ook een uitgebreide formulier invullen.

3.2.2 Werking

Online veiling is eigenlijk een combinatie van *English auction* en *sealed-bid auction*. Een van de kenmerken van *English auction* komt overeen die van de online veiling. Het is namelijk zo dat ze beide werken met het systeem van opbieden. Bij deze veilingen zie je ook het bedrag dat geboden wordt. Dit is niet het geval bij de *sealed-bid auction*. De bidders blijven dus anoniem bij deze soort veiling.

Om te beginnen maakt de veilingmaatschappij gedetailleerde foto's van de goederen. De veilingmaatschappijen proberen ook alle informatie zo gedetailleerd mogelijk te vermelden in de omschrijving (Troostwijk, 2014). Uit gesprekken met dhr. Driessen blijkt dat dit een essentieel punt is binnen online verkoop. Ook dhr. Budé bevestigde dat de **beschrijving** uitermate belangrijk is. De kopers uit het buitenland kunnen de kijkdagen vaak niet bijwonen en baseren zich volledig op de omschrijving en de foto's. Voordat de goederen online staan, worden ze op voorhand gepromoot volgens dhr. Driessen.

Als de goederen online staan, kunnen de klanten bieden op de goederen. Bij de goederen worden er openingsboden gezet. Bij online veiling, gegeven dat er meerdere bidders zijn over een grotere afstand, worden de prijzen van goederen lager gezet dan de waarde van het goed. Een lager openingsbod trekt meer bidders aan, terwijl een hoger openingsbod bidders ontmoedigt om te bieden (Jianwei, 2012). Voor elk faillissement is er ook een kijkdag, daar kunnen de goederen getest en bekeken worden door de kandidaat kopers. Indien een bidder een bod uitbrengt, verschijnt er een bod *preview*. In de *preview* ziet de bidder hoeveel het totale bedrag is met alle kosten en BTW opgeteld. Indien de bidder hiermee akkoord is, moet hij dit bevestigen (Troostwijk, 2014).

Wanneer de sluitingstijd van alle kavels verstreken is, wordt de veiling afgesloten. Na de afsluiting krijgen de hoogste bidders van de loten (hierna ook kavels) een pro-forma factuur, als de goederen gegund worden. Een voorbeeld van een dergelijke factuur vindt u in bijlage 7. De pro-forma factuur moet binnen de twee dagen betaald worden. De goederen dienen afgehaald te worden op de vooropgestelde afhaaldag. Het is echter zo, dat de kavels zelf gedemonteerd moeten worden.

3.2.2.1 Vijf minuten regel

Indien er een bod wordt uitgebracht door een bidder in de laatste vijf minuten van de veiling, wordt de sluitingstijd met vijf minuten verlengd. Dit proces herhaalt zich telkens bij nieuwe biedingen. Mensen die wachten met bieden tot de sluiting van de veiling, kunnen geen voordeel realiseren door deze regeling (Troostwijk, 2014). Volgens Troostwijk (2014) wordt er het meeste geboden op de sluitingsdag. Uit gesprekken met kandidaat kopers op de kijkdag blijkt dat dit soms tot ongemakken kan leiden. Mensen die de veiling niet elke minuut kunnen volgen, hebben moeilijkheden om dan nog te bieden.

3.2.2.2 Gewoon bod, automatisch bod of bieden per sms

Een gewoon bod is een eenmalig bod, opgegeven door de bidder. Het bod dat een bidder geeft is exclusief BTW en de veilingkosten (Daan auctions, 2014).

Indien de bidder kiest voor een automatisch (of *proxy*) bod, verhoogt het veilingssysteem het bod automatisch met de minimum verhoging. Het veilingssysteem zal dit blijven doen tot het maximum opgegeven bedrag bereikt wordt, vervolgens zal het systeem niet meer verder bieden in de plaats van de bidder (Troostwijk, 2014; Daan auctions, 2014).

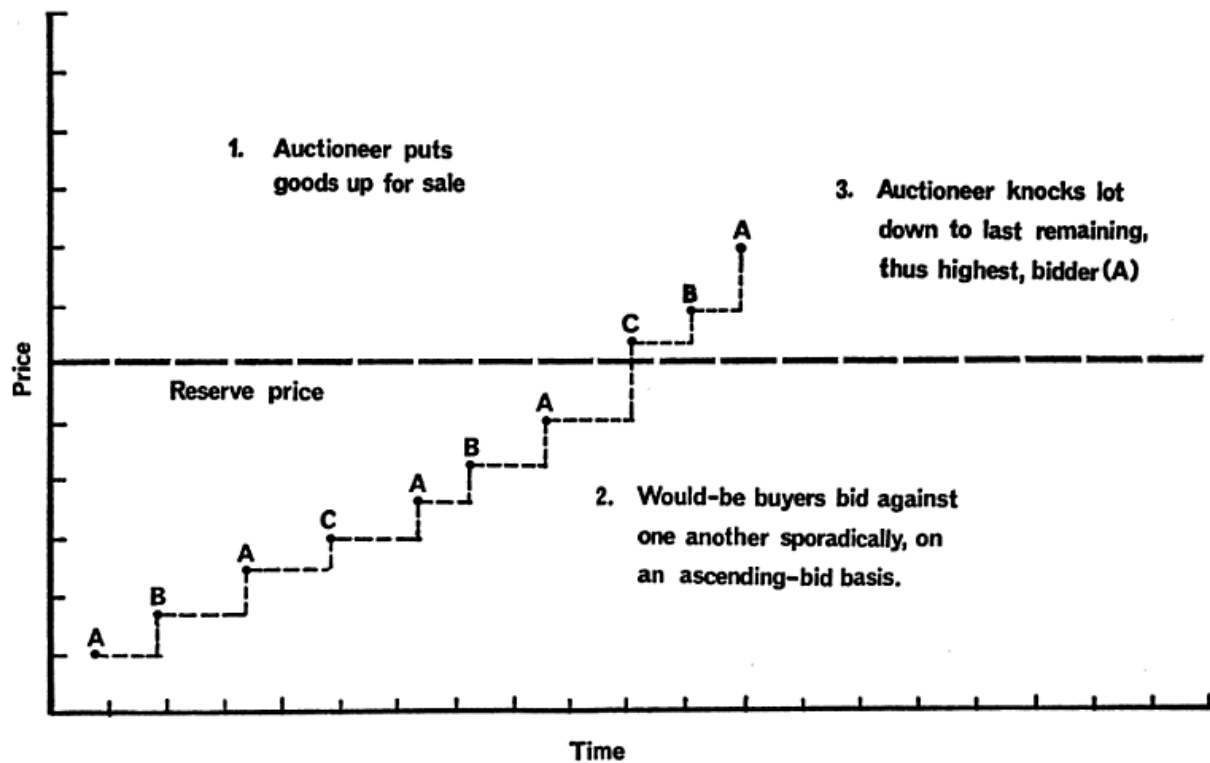
De kopers kunnen niet enkel via de website bieden, maar er kan ook per sms geboden worden. Om te kunnen bieden per sms, moet het mobiele nummer eerst geactiveerd worden. Wanneer de service geactiveerd is, kunnen bidders enkel de kavels volgen waarop ze het hoogste bod hebben. De bidder die het hoogste bod heeft, krijgt een sms indien hij overboden wordt. De bidder die afgeboden is, kan een nieuw bod uitbrengen per sms. Er zijn echter geen extra kosten aan deze dienst verbonden (Troostwijk, 2014).

3.3 Traditionele veiling

De traditionele veiling wordt ook wel eens de “veiling met de hamer” genoemd. In figuur 3.1 vindt u een grafische voorstelling hoe de *English auction* functioneert. Hier wordt weergegeven dat het openingsbod eerst onder de waarde van het goed ligt om het product aantrekkelijker te maken, dat blijkt ook uit gesprekken met Daan auctions. De onderstaande figuur legt zowel de online als de traditionele veiling uit.

Bij een traditionele veiling moeten de kopers zich, in tegenstelling tot de online veiling, minstens twee keer verplaatsen. De kopers moeten zich een eerste keer verplaatsen om naar de veiling te gaan en een tweede keer om het product te gaan halen. Uit eigen onderzoek en gesprekken met dhr. Daerden blijkt echter dat de kopers de meeste goederen op de dag van de openbare verkoop al kunnen meenemen. Bij een traditionele veiling moeten de bidders zich echter niet registreren, in tegenstelling tot de online veiling. De openbare verkopen worden op een zaterdag gehouden, om het de mensen gemakkelijk te maken.

Figuur 3.1: English Auction



Bron: Auctions and Auctioneering (1967)

3.4 Veiling kosten

Zowel bij openbare als online verkoop zijn de veilingkosten 17%. Dit is het klassieke opgeld en komt bovenop het geboden bedrag. De bidders moeten rekening houden met het opgeld. De bidder betaalt ook 21% BTW bovenop de koopsom. Dus als er 100 euro geboden wordt op een goed, moet de bidder 141,57 euro betalen. De bidder moet er dus rekening mee houden dat er 41,57% kosten bij komt op het geboden bedrag.

4. Vergelijking van veilingmethoden

4.1 Financiële cijfers van veilingmaatschappijen

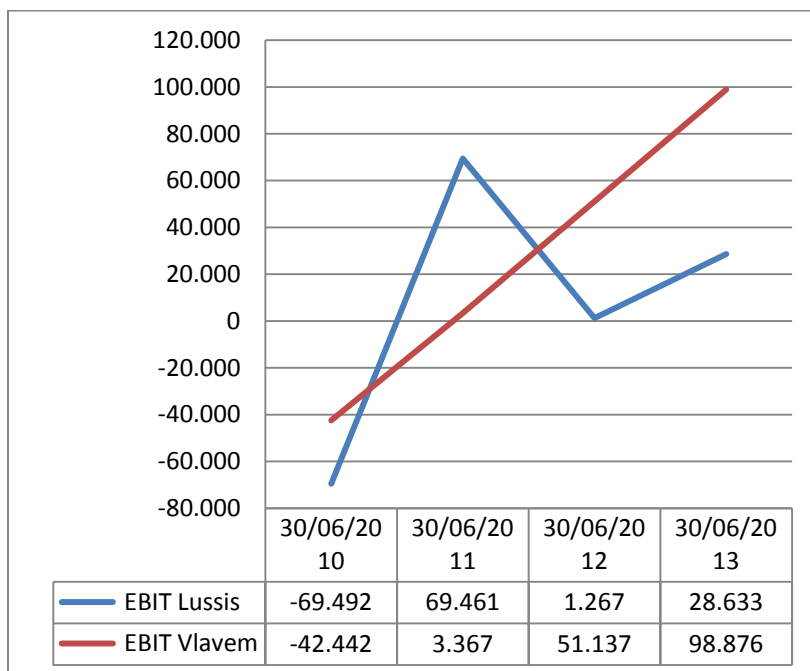
In dit hoofdstuk zal er een vergelijking gemaakt worden tussen Lussis NV en Vlavem. Zoals eerder al aangehaald, is Lussis NV een veilingzaal waar het traditioneel systeem toegepast wordt. Vlavem is daartegenover een online veiling site. Volgens *Belfirst* zijn zowel Lussis als Vlavem beide kleine ondernemingen, daarom is het beter om bedrijven uit dezelfde categorie te vergelijken. Lussis kan moeilijk met Troostwijk of Moeyerson vergeleken worden, aangezien deze laatste als middelgrote ondernemingen beschouwd worden.

4.1.1 EBIT

EBIT staat voor de Engelse benaming, *earnings before interest and tax* (Wanjialin, 2004). EBIT wordt ook wel de *operating income* genoemd. Dit cijfer geeft een beeld van de activiteiten van het bedrijf. Onder EBIT worden de operationele opbrengsten van een bedrijf verstaan. De financiële kosten en de belastingen zijn er nog niet van afgetrokken (Calvert et al., 2009).

In figuur 4.1 worden de verschillende jaren weergegeven op de x-as. De periode tussen 2010 en 2013 zal vergeleken worden, omdat deze gegevens in *Belfirst* ter beschikking zijn. Op de y-as zijn de bedragen van de *operating income* voorgesteld.

Figuur 4.1: EBIT van Lussis en Vlavem



Bron: Belfirst (2014)

Globaal bekeken kan er een lineaire groei van Vlavem gezien worden, terwijl Lussis *ups* en *downs* kent. Indien de bedragen onderling vergeleken worden, blijkt dat beide bedrijven het slecht hebben gedaan in 2010. Hoewel er een negatieve EBIT is in 2010, hebben beide bedrijven een positieve EBIT in 2011. Lussis heeft echter een forse stijging gekend van 2010 tot 2011. De cijfers van Lussis zijn gedaald met 98,18% van 2011 naar 2012, terwijl Vlavem een stijging van 47.770 euro kende. Lussis wist in 2013 ook een stijging te boeken, maar Vlavem realiseerde een veel hoger EBIT dan Lussis. Vlavem profileert zich ook als een stabiel bedrijf, want het kent een lineaire groei. Vlavem haalt zijn opbrengsten enkel uit verkopen over internet, terwijl Lussis ook opbrengsten realiseert uit verkoop van drank en broodjes tijdens de openbare verkoop. De stijging van de opbrengsten in 2013 kan deels verklaard worden door de stijging van het aantal faillissementen, van 2012 naar 2013 steeg het aantal faillissementen met 10,89%.

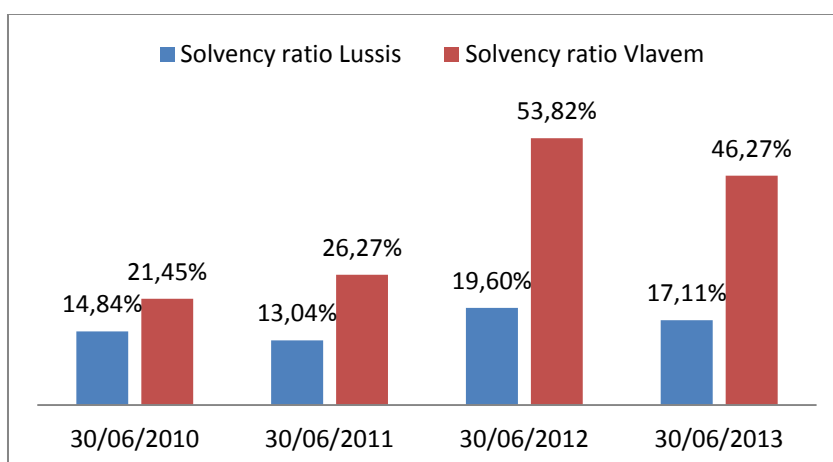
4.1.2 Solvabiliteit

Onder de solvabiliteitsratio kan er een verhouding tussen het eigen vermogen en het balanstotaal verstaan worden. Hier wordt dan ook over de kapitaalstructuur van een onderneming gesproken. Indien een bedrijf een groter vreemd vermogen heeft, zal het meer risico lopen in slechte tijden. Omgekeerd is het ook voordeliger om meer eigen vermogen te hebben, niet enkel in slechte tijden (Poelaert, 1999).

Volgens Poelaert (1999) is het moeilijk om een ideale solvabiliteitsratio te bepalen. Het is dus beter om de ratio te vergelijken met bedrijven uit dezelfde sector. Hoewel de norm afhangt van de sector, is het volgens Gerritse (2012) een solvabiliteit van 33% goed voor een bedrijf.

In de volgende grafiek staat de periode tussen 2010 en 2013 weergegeven op de onderste as. De solvabiliteitsratio wordt weergegeven op de staafdiagrammen.

Figuur 4.2: Solvabiliteit van Lussis en Vlavem



Bron: Belfirst (2014)

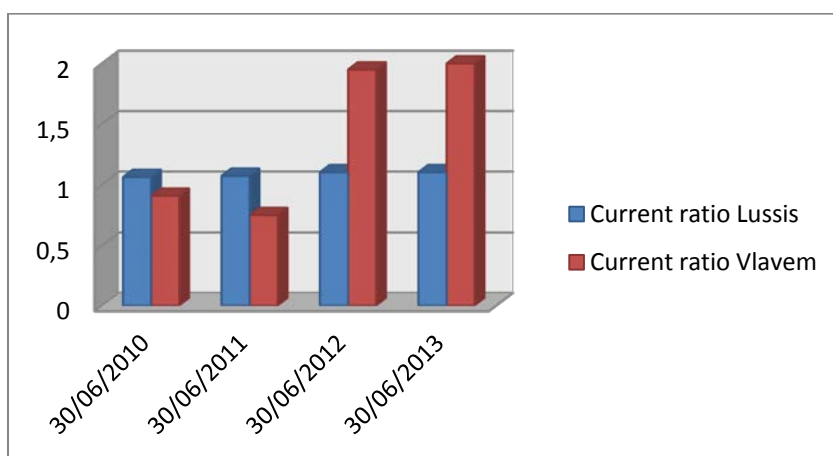
Zoals boven vermeld, is een solvabiliteitsratio van 33% globaal gezien een streefdoel, in de grafiek kan echter gezien worden dat Lussis niet boven de 20% komt. Volgens Gerritse (2012) kan de solvabiliteit lager zijn dan 33%, als het bedrijf niet kapitaalintensief is. De ondergrens kan dan tot 25% dalen, maar bij Lussis wordt deze ondergrens zelfs niet gehaald. Ondanks dat de ratio van 2010 naar 2011 daalt, is er een stijging in 2012. Wanneer er gekeken wordt naar de ratio's van Vlavem, kan er een stijgende trend gezien worden tussen 2010 en 2012. In 2013 kennen zowel Lussis als Vlavem een daling. Vlavem blijft nog steeds sterk boven de norm, ondanks dat het bedrijf een daling van ongeveer 7,5% kende. Een verklaring voor de daling in 2013 kan zijn dat rechtbanken curatoren meer stimuleren om met verschillende veilinghuizen te werken, dit bleek uit gesprekken met curatoren. Aangezien curatoren risico's lopen om aansprakelijk gesteld te worden, zullen ze meer geneigd zijn om te werken met veilinghuizen die een hoog solvabiliteitsratio hebben.

4.1.3 Current ratio

De *current* ratio is één van de meest gebruikte financiële ratio's. Deze ratio meet of het bedrijf zijn korte termijn schulden tegemoet kan komen. Hoe groter de ratio, hoe beter de liquiditeit van een bedrijf. Aangezien veilinghuizen met goederen uit faillissementen werken, is het belangrijk dat zulke bedrijven over genoeg liquide middelen beschikken als buffer (Gitman & Lammers, 2004). Het bedrijf kan zijn korte termijn schulden dekken indien de vlottende activa groter zijn dan de schulden op korte termijn, de norm voor deze ratio is dus één. Een ratio groter dan één duidt dus op een gezonde liquiditeitssituatie (Vanbrabant, Van den Bossche, Van den Wiele, Verbruggen & Walraevens, 2005).

Ook in figuur 4.3 worden de vergeleken data op de x-as gezet. De periode die vergeleken wordt, is hier ook tussen 2010 en 2013. De *current* ratio wordt weergegeven op de y-as.

Figuur 4.3: Current ratio van Lussis en Vlavem



Bron: Belfirst (2014)

Op de grafiek is duidelijk dat in 2010 en 2011 Vlavem onder de norm zit. De liquiditeitspositie van Vlavem daalt van 0,91 naar 0,75 van 2010 naar 2011. De groei van 2011 naar 2012 is 160% voor Vlavem. In 2013 heeft Vlavem een *current* ratio van 2. Het bedrijf kan zijn schulden op korte termijn dus met overschot nakomen in 2013. Vlavem kent een stijgende trend over de vier jaren heen. Lussis profileert zich, in tegenstelling tot Vlavem, als een stabiel bedrijf. De *current* ratio van Lussis schommelt tussen 1,06 en 1,10 over de 4 jaar. Aangezien Lussis een *current* ratio hoger dan één realiseert, komt het bedrijf niet in moeilijkheden wat betreft de korte termijn schulden.

Bij de analyse van de financiële cijfers, blijkt dat Vlavem meer en meer een stijgende trend kent. Hoewel Lussis meer stabiel blijft, stijgen de cijfers van Vlavem. Globaal gezien kan er dus besloten worden dat online verkopen betere cijfers realiseren en sterker staan in de economie. Naast de financiële cijfers zullen ook andere factoren besproken worden in het vervolg van deze masterproef.

4.2 Vergelijking klanten van de twee veilingmethoden

Voor beide veilingmethoden staan klanten centraal. Een koopovereenkomst komt tot stand door een aanbod en een aanvaarding van het aanbod. Er is dus een wilsovereenkomst tussen de koper en de aanbieder (Lepere, 2007). De aanbieder is hier de veilingmaatschappij. De kopers zijn personen die interesse hebben in de goederen, maar een absolute profiel van veilingkopers is er niet. In dit hoofdstuk zal een profiel geschetst worden van de personen die een veiling bijwonen of online volgen.

Om een profiel van de klanten die een openbare verkoop bijwonen te schetsen, is er een onderzoek gedaan bij een openbare verkoop. Er zijn enquêtes afgenomen van mensen die de openbare verkoop bij Lussis kwamen bijwonen. Gemiddeld waren er 200 personen op de openbare verkoop van 15 maart 2014, 139 personen hebben de enquête ingevuld. Voor een betrouwbaarheidsniveau van 95% en een foutmarge van 5% is dit een representatieve steekproef.

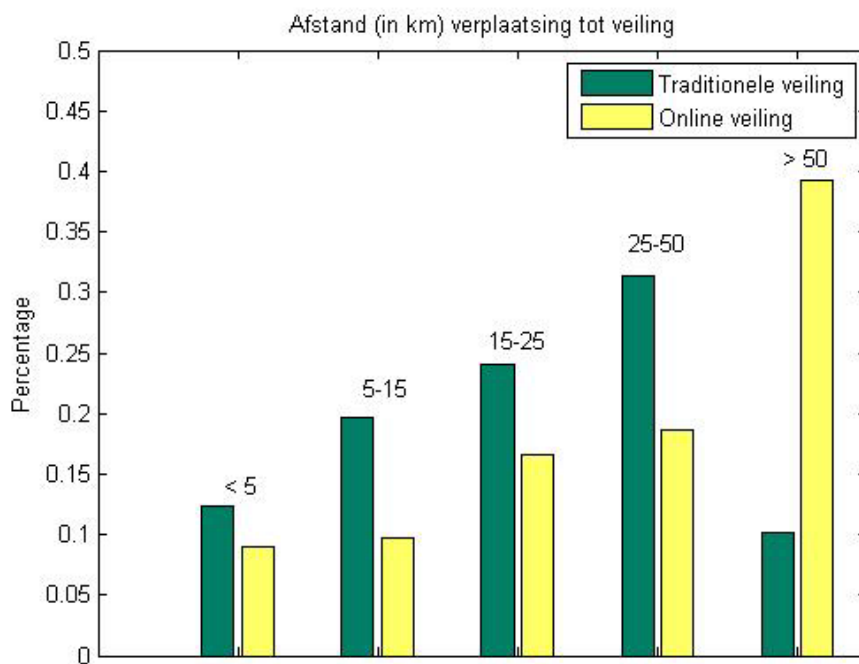
De klanten van een online veiling zijn onderzocht door naar kijk- en uitleverdagen te gaan. Er zijn in totaal 145 enquêtes afgenomen van klanten die online veilingen volgen. Voor de enquêtes zijn er twee kijkdagen en twee uitleverdagen gekozen. Het aantal mensen dat kwam opdagen bij een kijkdag was minder dan een uitleverdag. Er waren gemiddeld 30 mensen op een kijkdag, terwijl er rond de 70 mensen op de uitleverdag waren. Deze aantallen kunnen sterk variëren naargelang de grootte van het faillissement. Voor de enquêtes is er met twee online veilingmaatschappijen gewerkt, namelijk Troostwijk en Daan auctions.

4.2.1 Afgelegde afstand tot veiling

Bij een traditionele veiling moeten de kandidaat kopers zich verplaatsen tot de veilingzaal. Het is daarom ook nuttig om te kijken vanwaar zij komen. De personen die aan online veiling doen, moeten zich echter ook verplaatsen om de goederen af te halen, tenzij ze voor levering kiezen. Om een profiel te schetsen welke afstand de kopers afleggen, zijn er intervallen genomen die de afstand voorstellen van de woonplaats van de koper tot de plaats van de veiling. Dit onderzoek is zowel bij de traditionele veiling, als bij de online veiling gedaan.

In de onderstaande grafiek zijn intervallen genomen om de afgelegde kilometers (hierna ook km) weer te geven. Op de y-as zijn percentages van het aantal kopers voorgesteld. Aangezien Lussis NV gelegen is in Tongeren, is er een straal van 5 km genomen voor de mensen die in Tongeren wonen. Bij de online veilingen zijn de enquêtes bij verschillende kijk- en uitleverdagen afgenomen. Bij de enquête werden enkel de steden genoteerd. Voor het onderzoek is dus de afstand van het centrum van de opgegeven stad tot bij Lussis genomen. Voor de online veilingen is de afstand van het centrum van de stad van de koper tot de kijk- of uitleverdag beschouwd.

Figuur 4.4: Afstand van woonplaats tot veiling



Bron: Onderzoek openbare verkoop Lussis en online verkopen

Hoewel er verwacht zou worden dat er negatief verband is met het aantal personen en de afgelegde afstand bij een traditionele veiling, blijkt dat er een positief verband is tot 50 km. Uit figuur 4.4 kan er geconcludeerd worden dat de deelnemers meer uit gebieden op 25 à 50 kilometer afstand komen voor een openbare verkoop. Er waren zelfs personen die uit Gent kwamen voor de openbare verkoop, ook waren er mensen uit Nederland.

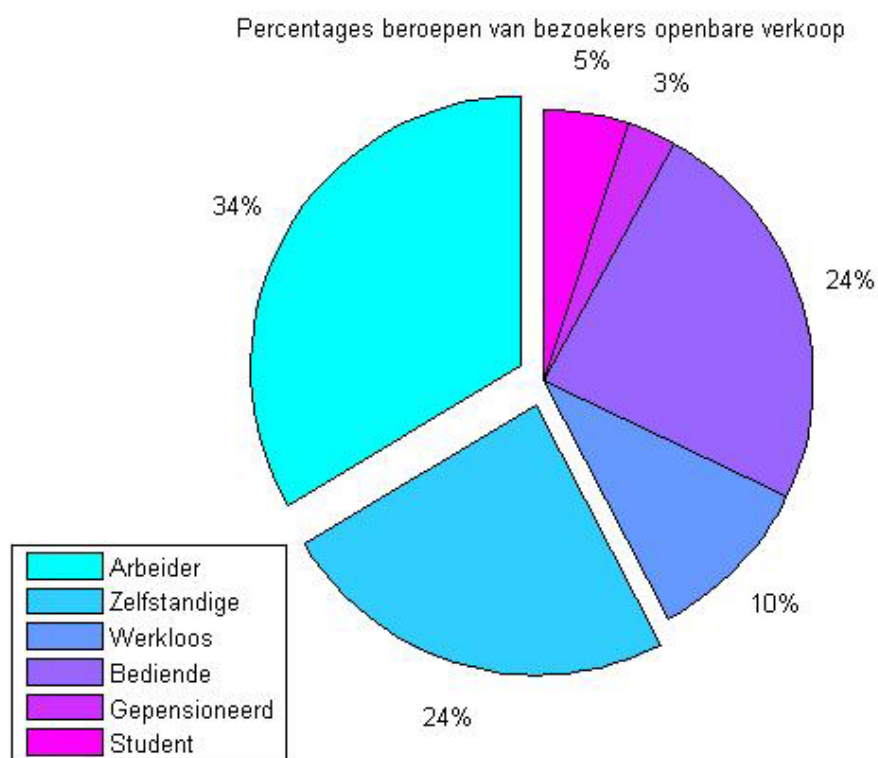
Opmerkelijk is dat er ook interesse is voor de openbare verkoop buiten de regio. Het aantal personen dat van Tongeren zelf komt, is ongeveer evenveel als het aantal personen dat meer dan 50 km aflegt voor de openbare verkoop. Zowel dhr. Driessen, als de curatoren, zeiden dat openbare verkopen onder de kerktoeren gebeurden. Dit onderzoek bewijst het tegendeel, het publiek van Lussis is niet enkel beperkt tot Tongeren. In vergelijking met de online veilingen, die een internationaal publiek bereiken, is dit echter miniem.

Indien er gekeken wordt naar de online veilingen, kan er een positief verband gezien worden met het aantal personen en de afstand die de personen afleggen. Het aantal mensen dat meer dan 50 km aflegt, is dubbel zo veel als mensen die 25 à 50 km afleggen. Hieruit kan degelijk geconcludeerd worden dat online veilingen een breder publiek bereiken. Ook blijkt uit bovenstaande grafiek dat traditionele veilingen een hogere participatiegraad heeft bij kleinere afstanden dan online veilingen.

4.2.2 Beroepen kandidaat kopers

Naast de afstanden die afgelegd worden, zijn ook de beroepen van de deelnemers een belangrijk onderzoeksobject. Bij het onderzoeken van de beroepen, kan er ook geconcludeerd worden welke soort mensen zulke veilingen bijwonen.

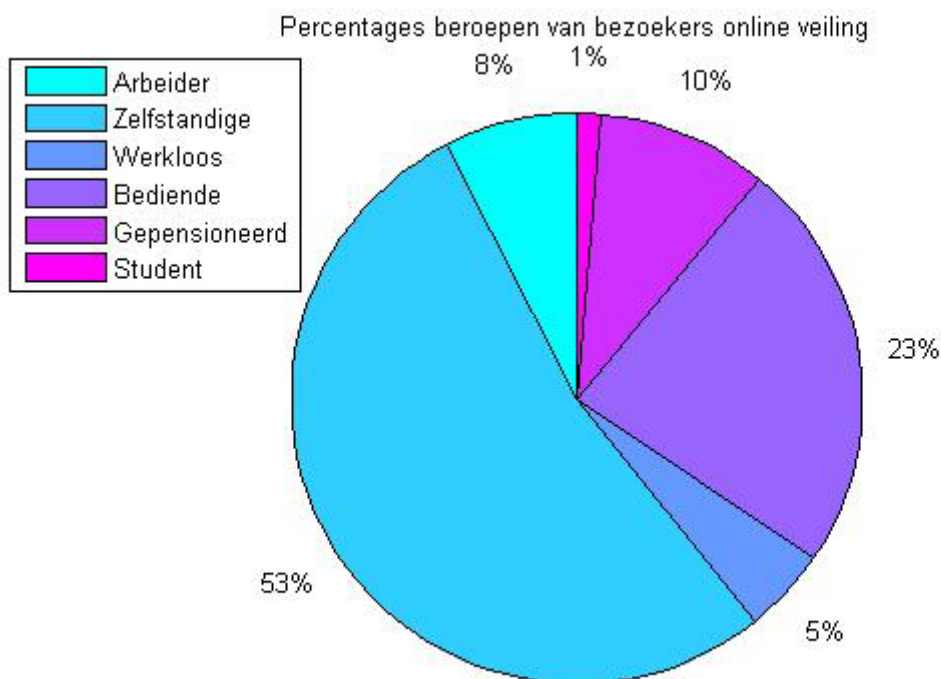
Figuur 4.5: Beroepen van deelnemers traditionele veiling



Bron: Onderzoek openbare verkoop Lussis

Uit figuur 4.5 blijkt dat 58% van de participanten arbeiders of zelfstandigen zijn. Er zijn meer arbeiders die een openbare verkoop bijwonen dan zelfstandigen, maar het aandeel van de zelfstandigen is zeker niet te verwaarlozen. Uit de cijfers kan er ook geconcludeerd worden dat meer dan de helft van de zelfstandigen, meer dan de helft van de veilingen bijwonen op een heel jaar. De bedienden die 24% uitmaken van het totaal aantal deelnemers, zijn net zoals de zelfstandigen ongeveer een kwart van de populatie. De bedienden worden opgevolgd door de werklozen, die 10% van de populatie zijn. Ondanks dat traditionele veiling een ouder systeem is dan online veiling en er verwacht wordt dat er meer oudere zullen participeren, kan er gezien worden dat maar 3% van de deelnemers gepensioneerd zijn. De jongere generatie, bestaande uit studenten, heeft zelfs een groter aandeel dan de gepensioneerden.

Figuur 4.6: Beroepen van deelnemers online veiling



Bron: Onderzoek online verkopen

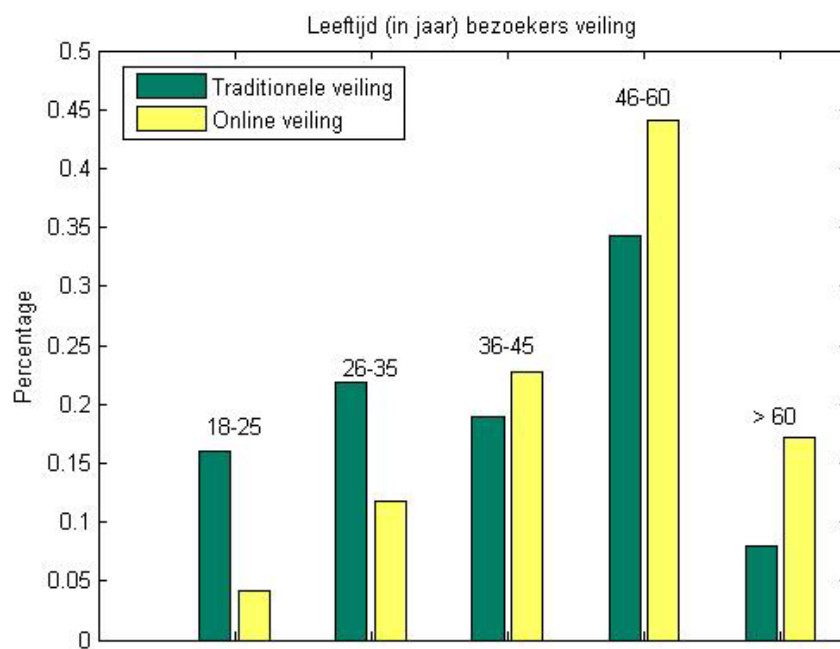
Hoewel de arbeiders het grootste aandeel hebben bij de traditionele veiling, kan er gezien worden dat de arbeiders hier op de vierde plaats komen. De zelfstandigen, goed voor 53%, hebben de grootste portie bij de online veilingen. Zij worden opgevolgd door de bedienden, die goed zijn voor 23% van de populatie. Voor de arbeiders, die 8% van de populatie vormen, komen de gepensioneerden die deel uitmaken voor 10%. Er kan gezien worden dat werklozen maar 5% zijn van de populatie. De kleinste groep van de populatie zijn de studenten, deze tellen maar liefst voor 1%.

Zoals in de vorige alinea ook aangehaald is, kan geconcludeerd worden dat er minder arbeiders deelnemen aan online veilingen dan bij traditionele veilingen. Terwijl de zelfstandigen voor ongeveer een kwart van de populatie telden bij traditionele veiling, kan er gezien worden dat meer dan de helft van de populatie van de online veiling zelfstandigen zijn. De werklozen die deelnemen aan online veilingen zijn gehalveerd in vergelijking met de traditionele veiling. In tegenstelling tot de zelfstandigen, is het aantal bedienden lager bij een online veiling ten opzichte van de traditionele veiling. Het verschil is hier echter 1%. De gepensioneerden gebruiken ook meer online veilingen, net zoals de zelfstandigen. Uit dit onderzoek blijkt dat studenten minder betrokken zijn bij de online verkopen dan bij de traditionele veilingen. Echter blijkt uit de enquêtes van de studenten bij traditionele veilingen dat 71% voor de eerste keer een traditionele veiling bijwoont.

4.2.3 Leeftijd deelnemers

Naast de beroepen van de kandidaat kopers, zijn de leeftijden ook een belangrijk aspect. Het aantal personen dat tot één van de leeftijdscategorieën behoort, staat op de y-as, in percentage vorm. In dit onderdeel van het onderzoek zal er een leeftijdscategorie gezocht worden, dat het meest voorkomt.

Figuur 4.7: Leeftijd personen veiling



Bron: Onderzoek openbare verkoop Lussis en online verkopen

Uit figuur 4.7 kan er geconcludeerd worden, dat er redelijk veel belangstelling is bij de jongvolwassenen voor openbare veilingen. De dominerende categorie, bij traditionele veilingen, bestaat uit mensen tussen de leeftijd van 46 en 60 jaar. Dit zijn de mensen die zich in de middelbare leeftijd bevinden (Collete, Hulsman, Kaptein & Prins, 2010). Zoals in het vorige hoofdstuk, kan er ook hier geconcludeerd worden dat de mensen ouder dan 60 jaar (gepensioneerden) slechts een klein deel uitmaken van de populatie.

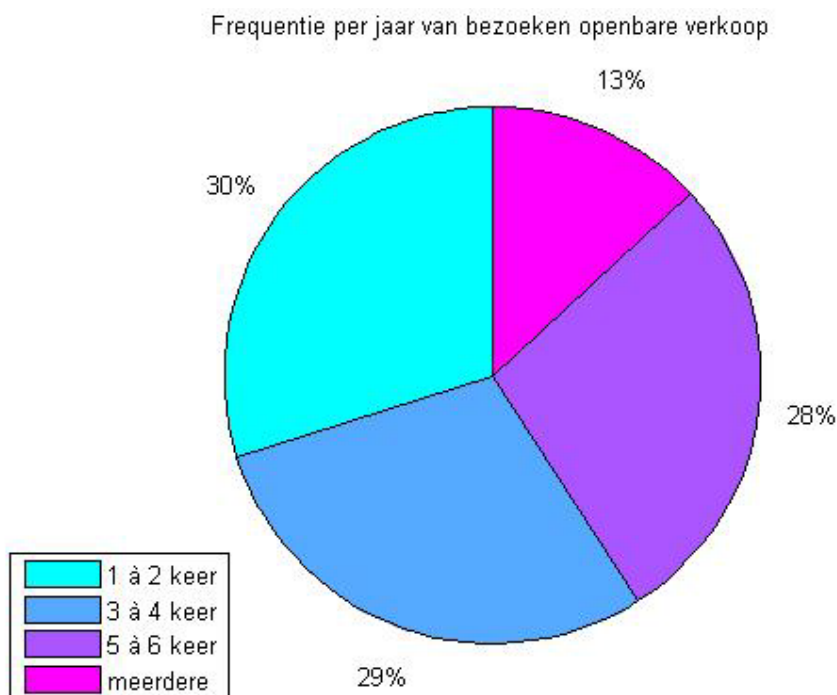
Bij de online veilingen kan er een groeiende trend van participatie gezien worden tot een leeftijd van 60 jaar. De mensen ouder dan 60 jaar kunnen zeker niet verwaarloosd worden, want deze laatstgenoemden zijn er meer dan mensen tot 35 jaar. Ook bij de online veilingen bestaat de overheersende categorie uit mensen tussen 46 en 60 jaar, dus de mensen van de middelbare leeftijd.

Uit het onderzoek kan gezien worden dat jongvolwassenen overheersen bij een traditionele veiling, dan bij een online veiling. Na een leeftijd van 36 jaar beginnen de online veiling klanten een gunstigere positie in te nemen. De kloof tussen de online veiling en de traditionele veiling groeit naargelang de leeftijden stijgen. Zowel bij de online veiling, als bij de traditionele veiling zijn de mensen van de middelbare leeftijd in de meerderheid. Echter blijkt uit de analyse dat dit aantal veel meer is bij online veilingen, dan bij traditionele.

4.2.4 Hoe vaak wordt een veiling bezocht?

De frequentie waarmee de potentiële kopers een veiling bezoeken werd ook onderzocht. Bij Lussis wordt er één openbare verkoop gehouden per maand. In de enquête is gevraagd, hoeveel veilingen de personen per jaar bijwonen. De bedoeling bij dit onderzoek is, kijken of de personen die de openbare verkoop bijwonen eenmalig komen of de personen meerdere malen per jaar een veiling bezoeken. In tegenstelling tot Lussis, zijn er meerdere online veilingen in een maand. Om een vergelijkbare analyse te doen, werden er aan de klanten gevraagd hoe vaak ze de sites bezoeken.

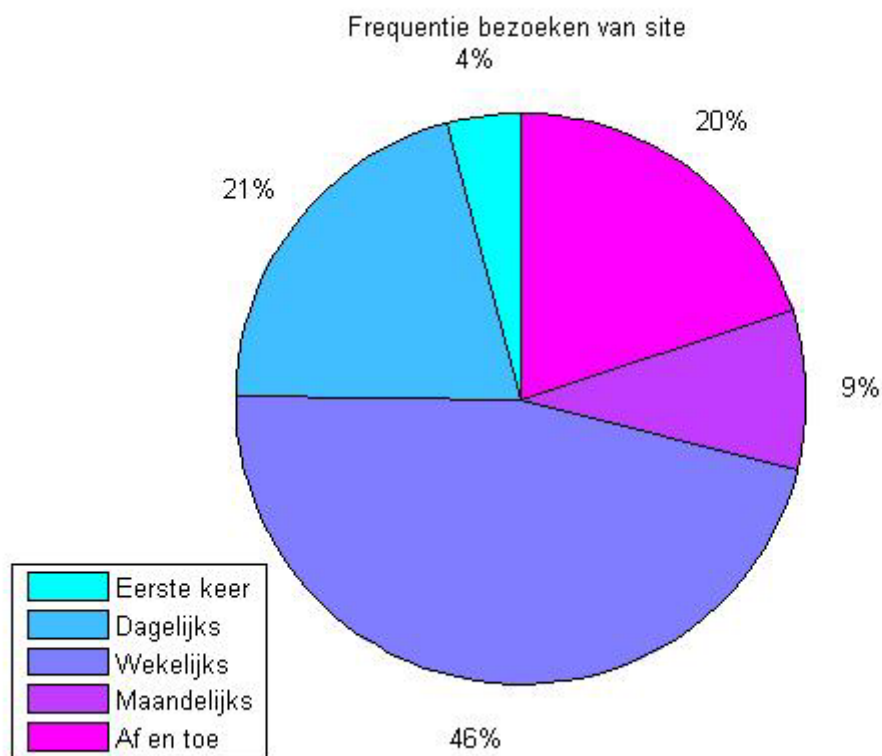
Figuur 4.8: Bezoekersfrequentie per jaar bij openbare verkopen



Bron: Onderzoek openbare verkoop Lussis

Figuur 4.8 toont dat drie groepen evenredig voorkomen. Eerst en vooral zijn er de personen die 1 à 2 keer per jaar een veiling bijwonen, deze groep telt 30% van de populatie. De mensen die 3 à 4 keer een openbare verkoop volgen, zijn met 1% minder dan de eerste groep. Deze twee groepen worden gevolgd door de mensen die 5 à 6 keer een openbare veiling bijwonen. Dus 28% van de personen zijn jaarlijks op de helft van de veilingen aanwezig. Naast deze regelmatige bidders, zijn er mensen die meer dan 6 keer een veiling bijwonen of zelfs nog op andere plaatsen veilingen bijwonen. Deze laatste categorie telt voor 13% van de populatie.

Figuur 4.9: Bezoekersfrequentie per jaar bij openbare verkopen



Bron: Onderzoek online verkopen

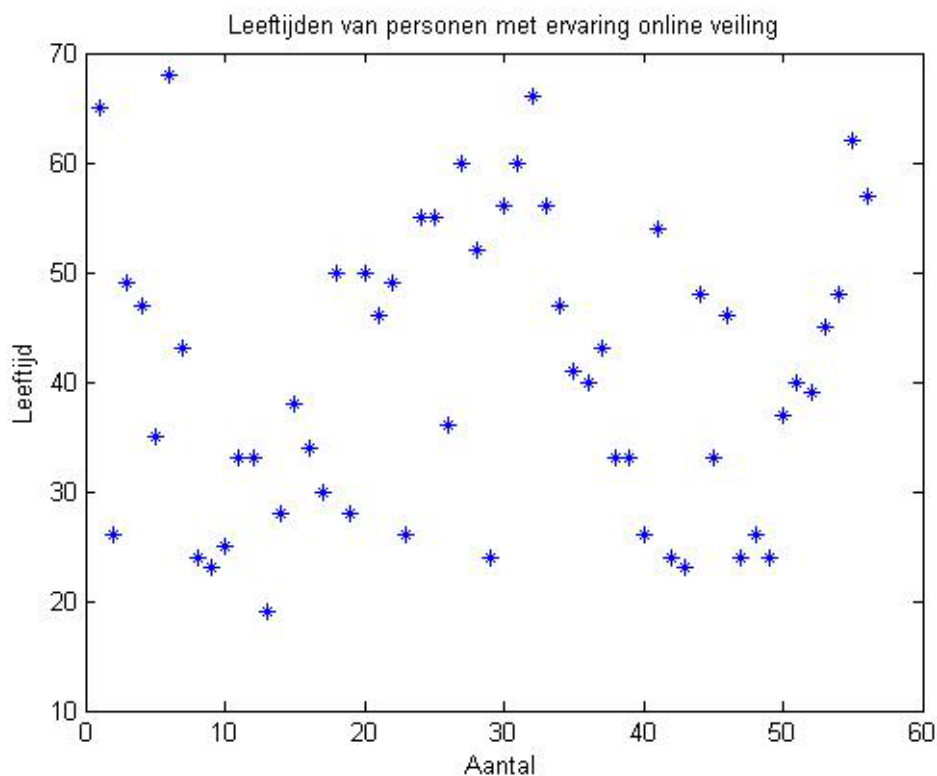
Uit dit onderzoek blijkt dat 4% van de populatie voor de eerste keer deelnam aan online veilingen. Naast deze mensen, zijn er ook personen die af en toe een online veiling volgen. Deze mensen zijn goed voor 20% van het totaal. De mensen die een online veiling maandelijks volgen tellen voor slechts 9% van de populatie. Bijna de helft van de populatie bezoekt wekelijks online veilingen. Er zijn ook personen die dagelijks online veilingen volgen, deze personen tellen voor één vijfde van de populatie.

Zoals uit de figuren 4.8 en 4.9 kan worden waargenomen, zijn er meer mensen bij een openbare verkoop die voor een eerste keer een veiling bijwonen. De frequente kopers bij een traditionele veiling zijn minder dan deze bij een online veiling. Aangezien een maand vier weken telt, kan beschouwd worden dat 46% van de online kopers vier veilingen bijwonen, terwijl er in die tijdsduur één openbare verkoop plaatsvindt.

4.2.5 Leeftijden van personen die ervaring hebben met online veiling

Uit het onderzoek van Bearne (2007) blijkt dat jongvolwassenen steeds meer tijd online doorbrengen. In dit deel van het onderzoek zal bekeken worden, welk percentage van de bevolking die deelnemen aan de openbare verkoop ook ervaring hebben met online veilingen. Er zal ook onderzocht worden wat de leeftijden van deze personen zijn, om te analyseren of enkel jongvolwassenen ervaring hebben met online veilingen.

Figuur 4.10: Leeftijden van personen met online veiling ervaring



Bron: Onderzoek openbare verkoop Lussis

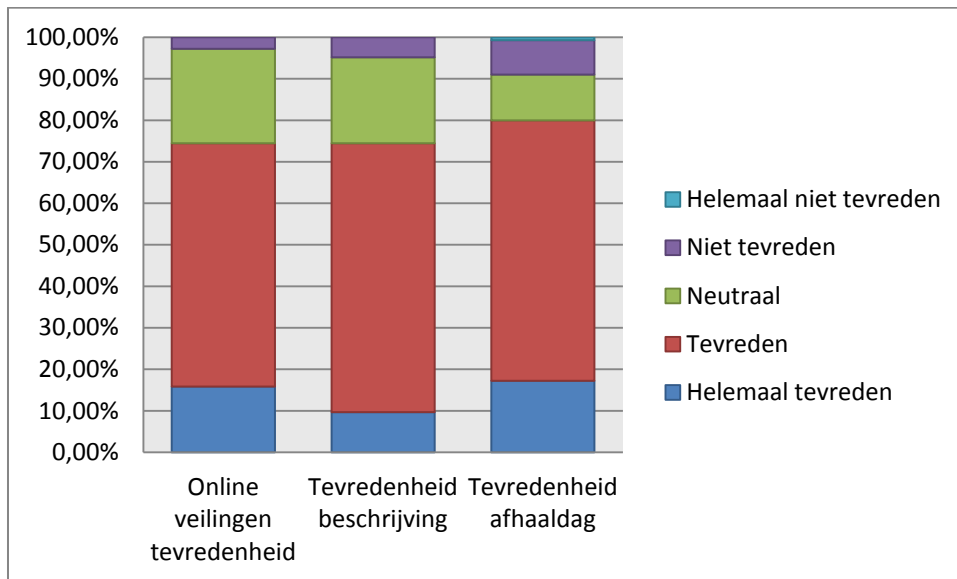
Op de bovenstaande figuur komen de aantallen op de x-as overeen met personen die ervaring hebben met online veiling. Het blijkt dat ongeveer 60 personen ervaring hebben met online verkopen. Dus ongeveer 43% van de populatie bij de traditionele veiling, heeft ook ervaring met online verkopen.

Naast de aantallen staan de leeftijden van deze personen op de y-as van figuur 4.10. Uit gesprekken met de heren Budé en Lysens bleek dat jongere generaties meer geneigd zijn om alles online te doen. De heer Lysens gaf het voorbeeld van jongeren die hun kleren meer en meer online bestellen. De leeftijden van de personen die aan online verkopen doen variëren enorm. Zoals ook op de bovenstaande *scatter plot* blijkt, zijn er naast jongvolwassenen ook opmerkelijk veel ouderen die ervaring hebben met de online verkopen. De stelling van de heren Lysens en Budé is dus niet helemaal correct, want uit de bovenstaande figuur blijkt dat ook ouderen aan online verkopen doen.

4.2.6 De tevredenheid van klanten bij online veilingen

De mensen kopen meer en meer online, waardoor online verkoop een enorme succes kent (Van Barneveld, 2011). Er is onderzoek gedaan bij de online veilingklanten naar de tevredenheid. De resultaten van het onderzoek worden weergegeven in figuur 4.11.

Figuur 4.11: Tevredenheid van klanten online veilingen



Bron: Onderzoek online verkopen

Uit bovenstaande grafiek blijkt dat de meerderheid tevreden is over online veilingen. Er kan echter gezien worden dat een kleine deel niet tevreden is over. Ongeveer één vijfde van de populatie is neutraal hieromtrent. Ook kan er geconcludeerd worden dat de mensen die helemaal tevreden zijn, de groep mensen die niet tevreden zijn overtreffen.

De meerderheid tevreden over de beschrijving bij de producten. Hier kan opgemerkt worden dat de groep "helemaal tevreden" kleiner is geworden, terwijl het omgekeerde geldt voor de groep "niet tevreden". Maar globaal gezien overmeesteren de mensen die tevreden zijn.

De mensen zijn ook tevreden dat zij de goederen op één tijdstip moeten afhalen. Uit bovenstaande figuur kan gezien worden dat het aantal mensen dat neutraal is, gedaald is in vergelijking met de vorige twee onderzoeken. De groep mensen die niet tevreden is, is hier ook weer gestegen. Hoewel er bij de vorige twee onderzoeken niemand zat in de groep "helemaal niet tevreden", kan er waargenomen worden dat er nu een verwaarloosbare proportie helemaal niet tevreden is over de afhaaldag.

4.3 Vergelijking van verschillen tussen beide veilingmethoden

4.3.1 Veilingen

Controle en transparantie

Ondanks de groei van het internet, is de online verkoop wereld nog niet volledig benut. Een belangrijke factor die hierbij een rol speelt is vertrouwen. Er is immers een gebrek aan fysisch contact bij online verkopen. Vertrouwen beïnvloedt het actuele koopgedrag van een consument (Benbasat, Lee, Lim, & Sia, 2006). Naast vertrouwen is transparantie een andere belangrijke factor die zorgt voor succes. Uit het artikel van Vaccaro (2014) kan er geconcludeerd worden dat transparantie een grote impact heeft op succes, vooral bij *e-commerce*.

Uit gesprekken met dhr. Lysens blijkt dat de traditionele veiling ter bescherming en ter controle gehandhaafd wordt. Het essentiële bij de rechtbank van Tongeren is, dat ze strikt bij de wet blijven. Bij andere arrondissementen mogen curatoren verkopen na het P.V. van nazicht van schuldvorderingen en is er geen controle meer over de verkopen, volgens dhr. Lysens. Het is volgens hem nu al niet gemakkelijk om sommige zaken te controleren, gezien de omvang van de faillissementen. De controle bij een online veiling zal niet op dezelfde manier zijn als een controle met een gerechtsdeurwaarder volgens dhr. Lysens.

Uit gesprekken met dhr. Budé blijkt dat er binnen traditionele veiling aan vriendjespolitiek gedaan kan worden, dit schaadt natuurlijk het imago van het systeem. Hij verklaart zijn stelling nader met een voorbeeld: indien een kennis een vertrouwensband heeft met de veilinghouder, kan de veilinghouder tijdens de openbare verkoop een product toewijzen aan deze kennis ongeacht er nog een hogere bieder is. Volgens dhr. Driessen kan vriendjespolitiek niet voorkomen bij een online verkoop.

Nog een voorbeeld van de heer Budé was een failliete bedrijf met 7 à 10 koelvrachtwagens. De vrachtwagens waren openbaar verkocht, gerealiseerde prijzen waren rond hetzelfde bedrag. De kopers hadden naderhand toegegeven dat er prijsafspraken gemaakt werden. Dit zal volgens dhr. Budé niet mogelijk zijn bij een online veiling. Ook dhr. Bussers haalt aan dat er bij traditionele veiling veel prijsafspraken gemaakt werden. Bij de online verkopen ken je de tegenbieder niet, daarom is het ook niet mogelijk om prijzenafspraken te maken.

Volgens dhr. Lysens is de controle bij online veilingen niet evident. Binnen de rechtbank van Tongeren is er een gerechtsdeurwaarder die de prijzen noteert van de verkochte goederen. Bij een online verkoop is er geen controle door een gerechtsdeurwaarder. Uit een andere invalshoek zegt dhr. Van Coppenolle dat de rol van de gerechtsdeurwaarder wordt overgenomen door de *prints* van biedingen. Dit laatste is een lijst met de biedingen.

Uit gesprekken met sommige klanten tijdens de kijklagen bleek dat ze soms direct opgeboden werden. Het antwoord van de heer Driessen hierop, is het systeem van automatische bod. De klanten vinden dat er met het automatische bod ook corruptie kan ontstaan, de veilingmaatschappijen kunnen zelf bieden tot de limiet van het opgegeven bod bereikt wordt. Dit wordt ook wel *shill bidding* genoemd in de literatuur, veilinghouders bieden zelf op de goederen om de prijzen te verhogen (Jianwei, 2012). Maar volgens dhr. Bussers kunnen de curatoren elke minuut kijken op hoeveel welk goed staat en door wie er geboden wordt. De curatoren kunnen zien hoe de biedingen evolueren, volgens hen hierdoor kan er hierdoor moeilijk corruptie gepleegd worden.

Volgens dhr. Driessen is de online verkoop een volledig transparant systeem. Zoals in de vorige alinea ook aangehaald is, kunnen de curatoren de biedingen opvolgen. Naast de curatoren kunnen de klanten van de online veilingssites de prijzen van de gesloten en open veilingen raadplegen.

Aantal bidders

Uit vroegere studies (Kamins et al. 2004; Suter and Hardestry 2005; in Jianwei, 2012) blijkt dat de gerealiseerde prijs hoger is naarmate het aantal bidders stijgt. De curatoren moeten dus hun gebied uitbreiden, om zo een hogere prijs te realiseren. Hoe meer geld een curator uit een actief haalt, hoe voordelig het is voor de schuldeisers en de curator zelf.

Uit gesprekken met een bestuurder van Lussis NV blijkt dat rond de 300 mensen naar een openbare verkoop komen. De aantallen kunnen sterk variëren naargelang de omvang van de veilingen. Uit de praktijk blijkt dat als het gaat om grote faillissementen, er meer bidders zijn in de veilingzaal. Uit cijfers van Daan Auctions blijkt dat de site dagelijks door gemiddeld 12.000 mensen bezocht wordt. Uit gesprekken met Demoor Simon, *aftersale* verantwoordelijke van Troostwijk, blijkt dat er soms zelfs 12.000 biedingen per dag zijn. Bij online verkopen hangen de aantallen ook sterk af van de veilingen die online staan. Indien er een bekende veiling online staat en er veel aandacht van de media voor is, zijn deze aantallen veel hoger volgens een medewerker van Daan auctions.

Bidders uit buitenland

Volgens dhr. Bussers kan je bij een online veiling mensen bereiken, die je in een klassieke veiling nooit zal kunnen bereiken. Het is volgens hem ook gemakkelijker om tegen elkaar op te bieden, zo zullen de prijzen sneller de hoogte in gejaagd worden. De heer Van Coppenolle haalt ook aan dat er uit het buitenland gekocht wordt. Bij de laatste veiling die dhr. Bussers had waren er kopers van alle kanten van de wereld zoals Wit-Rusland, Kongo, Zuid-Afrika, enz.

Bij Lussis zijn er ook kopers uit Nederland maar die tellen slecht voor 6,57% van de populatie. Uit eigen onderzoek blijkt ook dat de meeste mensen, die naar een openbare verkoop komen, rond een straal van 50 km waren. Terwijl Lussis enkel actief is in België en Nederland, is Troostwijk wereldwijd actief. Troostwijk heeft niet enkel een kantoor in België, maar meerdere kantoren verspreid over heel Europa. De klanten uit andere landen kunnen zo contact opnemen met de lokale mensen (Troostwijk, 2014). Uit eigen onderzoek blijkt ook dat ongeveer één derde van de klanten die deelnemen aan online veilingen, producten kopen uit het buitenland.

Duur veilingen

Bij Lussis NV vindt er iedere maand een openbare verkoop plaats op een zaterdag. De verkoop begint om 9 uur en eindigt rond 15 uur. Er worden gemiddeld 500 kavels geveild bij Lussis NV, dit aantal kan variëren naargelang het aantal faillissementen.

Volgens Auction experts (2014) zijn er gemiddeld tussen de 50 en 100 veilingen bij Troostwijk met gezamenlijk meer dan 10.000 kavels. In 2002 heeft Auction experts een webveiling georganiseerd voor Troostwijk. Dit was voor het faillissement van KPNQwest, er waren meer dan 20.000 kavels. Er waren biedingen uit 60 verschillende landen. Na dit succes is Troostwijk volledig overgestapt naar de online veiling (Auctions experts, 2014).

Als het vijf uren inneemt bij Lussis om 500 kavels te veilen, dan zal het gemiddeld 100 uur innemen om 10.000 kavels te veilen. Het is dus niet te realiseren om zoveel goederen op één dag op traditionele wijze te veilen, terwijl dit online wel kan. Volgens dhr. Budé worden er lagere prijzen gerealiseerd bij openbare verkopen, omdat alles op korte tijd verkocht moet worden.

Uit eigen onderzoek en gesprekken met medewerkers van Lussis NV blijkt dat bij Lussis NV de interessante goederen eerst geveild worden, de minder aantrekkelijke goederen worden naar het einde toe geveild. Indien iemand geïnteresseerd is in een goed dat later geveild zal worden moet hij wachten, terwijl bij online veilingen de koper direct op alle goederen kan bieden.

Een volgend voordeel volgens dhr. Bussers bij online veilingen is dat binnen de 14 dagen 70% van de opbrengsten op de rekening van de curator staat. Bij de klassieke veiling moet de curator nog wachten op het P.V. van de gerechtsdeurwaarder, nadien krijgt de curator het geld pas. Naast de 70% wordt binnen de maand het volledig bedrag overgeschreven naar de curator, na aftrek van alle kosten.

Samenvoegen goederen

Uit onderzoek bij Lussis NV bleek dat goederen samengevoegd werden om tijd te besparen. Er werden drie paar schoenen geveild van het merk Michael Kors. Zoals ook in bijlage 8 gezien kan worden, is de winkelwaarde van één paar schoenen 225 euro. De drie paar schoenen zijn geveild voor 120 euro. De goederen zijn dus voor 17,78% van de reële waarde geveild. De goederen konden een hoger prijs realiseren, indien zij apart verkocht werden. Bij een traditionele veiling is dit niet haalbaar, aangezien er tijdsgebrek is, maar bij een online verkoop kan dit perfect gerealiseerd worden.

Bij een online veiling heb je ook combinatiekavels. Hieronder worden kavels verstaan die afzonderlijk zijn, maar interessant zijn voor een bidder om het samen te kopen. Een bieding op een combinatie van kavels is enkel mogelijk, als alle kavels die deel uitmaken van de combinatiekavel afgesloten zijn. Het startbedrag op deze combinatiekavel wordt berekend door een som te nemen van alle kavels afzonderlijk, en dat bedrag wordt vermeerderd met 10%. Indien er op de combinatiekavel geboden wordt, krijgt de hoogste bidder op de combinatiekavel de goederen. De bidders op de afzonderlijke goederen zijn dan overboden (Troostwijk, 2014).

In bijlage 9 kan er een voorbeeld van een combinatiekavel gevonden worden. In dit voorbeeld zijn de twee kavels apart voor respectievelijk, 1350 euro en 220 euro geveild. Nadat de veiling gesloten was, is de combinatiekavel geveild. De combinatiekavel heeft 2.427 euro opgebracht, 857 euro meer dan de afzonderlijke kavels. Bij online veiling worden de goederen dus niet samengevoegd om tijd te winnen, maar om een meerwaarde te realiseren.

Omschrijving bij goederen

In het begin van dit hoofdstuk is kort de invloed van vertrouwen aangehaald. Uit studies van Baptist, Bente en Leuschner (2012) blijkt dat de foto's bij de producten ook een stijgende impact hebben op vertrouwen.

Volgens dhr. Bussers doen de online veilingmaatschappijen de moeite om een kavel van alle kanten te fotograferen. Er wordt ook vermeld indien het gaat om een defect product. Hier kan een voorbeeld aangehaald worden van dhr. Budé. Hij had een vereffening waar een tandartsenstoel verkocht moest worden. De heer Budé had beroep gedaan op Daan auctions. Vervolgens werd de tandartsstoel langs 5-6 kanten gefotografeerd. Als er ergens een krasje was, werd het ook vermeld. Daardoor vermijden de veilingmaatschappijen dat mensen naar de kijkdag moeten gaan, de mensen vertrouwen de omschrijving.

Uit het onderzoek bij Lussis NV blijkt dat 43,80% van de mensen bereid was meer te betalen, indien zij zouden beschikken over bijkomende informatie. Naast dit aantal is 5,84% van de populatie misschien bereid om meer te betalen. Uit deze cijfers blijkt dat ongeveer de helft van de populatie belang hecht aan extra informatie.

Tijdens het gesprek met dhr. Budé geeft hij ook toe dat mensen soms een beetje belazerd worden bij een openbare veiling. Hij haalt het voorbeeld van een auto aan waarbij, de mensen zelf onder de motorkap moeten kijken of er degelijk een motor in zit. Mensen die te weinig geïnformeerd zijn, zullen sneller afremmen en niet bieden volgens hem.

Publicatie van verkopen

Uit onderzoek van Dertouzos en Garber (2006) blijkt dat, afhankelijk van het budget, publiciteit verkopen helpt stijgen. Ook blijkt uit een rapport van PricewaterhouseCoopers (2011) dat er meer en meer over internet geadverteerd wordt.

De heer Driessen is er ook van overtuigd dat er naast goede foto's en een goede omschrijving, ook goede publiciteit moet zijn. Naast online publiciteit moeten mensen, volgens hem, ook gedrukte publiciteit hebben. Mensen hebben graag iets in hun handen wat ze in het oog houden. Troostwijk heeft naast een eigen IT afdeling, ook een eigen publiciteitsafdeling.

Een online verkoop wordt, volgens dhr. Driessen, vier weken op voorhand geafficheerd. De lotenlijsten zijn vervolgens al drie weken op voorhand zichtbaar, om de kandidaten tijdig te informeren. Het zit anders bij een traditionele veiling. De mensen worden geïnformeerd binnen een kortere termijn. De kandidaten hebben beperkte informatie tot een week voor de verkoop. Volgens dhr. Lysens kent Lussis NV ook een zekere modernisatie, wat betreft publicatie. De catalogus van de goederen wordt online gezet. Verder beschikt Lussis NV over een klantenbestand van ongeveer 3.000 mensen, deze mensen worden ook per mail op de hoogte gebracht over de openbare verkoop. Uit eigen onderzoek blijkt echter dat de informatie die op de site wordt gezet beperkt is, verder wordt het slechts een week voor de openbare veiling gepubliceerd. Ook wordt het een week op voorhand in een regionale krant gepubliceerd.

Tijd om te beslissen

Tijdsdruk, de beperking van de beschikbare tijd om te beslissen, is een variabele die het consumentengedrag kan beïnvloeden (Chuang, 2013). Park, Iyer, and Smith (1989; in Chuang, 2013) argumenteren dat tijdsdruk ervoor zorgt dat mensen de informatie niet kunnen verwerken om zo beslissingen nemen. Als de tijdsdruk laag is, zullen mensen informatie systematisch verwerken.

Uit de vorige argumenten is af te leiden dat 500 loten in vijf uren geveild worden. Dit betekent dat de bieder slechts 36 seconden per kavel heeft om te beslissen. Uit de praktijk en uit gesprekken met curatoren en dhr. Lysens gebeurt het zelfs veel sneller.

Meltzer (2011) duidt de bidders erop rekening te houden met de bijkomende kosten, tijdens het bieden. De bidders staan immers onder tijdsdruk tijdens het bieden. Uit eigen onderzoek blijkt dat 97,81% van de bidders bij Lussis NV rekening houdt met de kosten bij het bieden. Dit zorgt er soms voor dat mensen te laat zijn om te bieden, omdat ze nog berekeningen maken. Indien er een bieding uitgebracht wordt bij een online veilingbedrijf, moet de bidder het bod eerst bevestigen. De bidders zijn op die manier verlost om tijdens het bieden rekening te houden met de kosten.

De heer Bussers associeert een online veiling met een sport van tien dagen. De duur van een veiling kan wel variëren, vooral bij onroerende goederen loopt de termijn op tot een maand. Dit kan ook geraadpleegd worden op de sites van de veilingmaatschappijen, per veiling worden de start- en sluitingsdatum vermeld.

Aanvullende kosten veiling

De gemaakte voorbereidings- en organisatiekosten kunnen niet expliciet doorgeschoven worden naar de koper (Hendriks, 2010). De veilinghouder krijgt het klassieke opgeld, dit is de belangrijkste bron van inkomsten voor een veilinghuis (Meltzer, 2011).

Bij een veiling zijn er kosten voor de bidder, maar er zijn ook kosten die een veilinghouder maakt. De heer Daerden, de veilingmeester bij Lussis NV, geeft hieromtrent mee dat er bij een openbare verkoop ongeveer 15 mensen worden aangesteld. Aangezien de verkopen doorgaan op een zaterdag, worden deze personen meer betaald dan tijdens een weekdag. Naast de personeelskosten, moet de veilinghouder nog beschikken over een zaal met daarbij tafels en stoelen. De heer Daerden moet er ook voor zorgen dat de zaal opgeruimd wordt na de openbare verkoop. Dit zijn allemaal additionele kosten die er niet zijn bij een online verkoop.

De heer Van Coppenolle vindt dat het systeem van openbare verkoop verlieslatend is. De kosten van oplading van de goederen en het organiseren van een openbare verkoop zijn hoger dan wat de goederen opbrengen. Terwijl dhr. Bussers vindt dat de openbare verkoop soms meer opbrengt dan bij een online verkoop, vooral als er sentimenten meespelen.

Verplaatsing

Het aantal werkuren van mensen is over het algemeen toegenomen, dit zorgt ervoor dat mensen minder tijd hebben voor andere faciliteiten in het leven (Schor 1991; in Ackerman & Gross, 2003). Consumenten kopen tijdsparende producten, om deze tijdsdruk te kunnen onderhouden (Voss and Blackwell 1975; in Ackerman & Gross, 2003). De tijdsdruk heeft mensen aangezet om meer online te kopen. Mensen zijn bereid meer te betalen om de goederen te laten leveren. In de tijd dat de goederen geleverd worden, kunnen de mensen andere zaken regelen (Ackerman & Gross, 2003). De heer Lysens haalt ook aan dat de werksituatie tegenwoordig meer aanzet om online te kopen.

Zoals in de vorige alinea ook aangehaald is, kunnen mensen online van thuis uit kopen. Volgens dhr. Bussers wordt dit ook meer en meer gedaan. De mensen willen zich ook niet meer verplaatsen volgens hem. De opportuniteitskost voor de verplaatsing is te hoog volgens de curatoren, want je kan tegenwoordig achter je computer bieden.

Als je een openbare veiling organiseert moet je naast een zaal, ook over een parking beschikken voor de klanten. Uit gesprekken met klanten van Lussis NV bleek dat ze soms processen kregen, omdat ze verkeerd geparkeerd hadden. Lussis NV heeft geen parking ter beschikking voor de klanten. De klanten moeten langs de weg parkeren, wat soms voor ongemak kan zorgen.

De goederen bevinden zich soms in de veilingzaal. Dit is natuurlijk wel een pluspunt volgens dhr. Lysens, want je kunt de goederen na de veiling meenemen. Zoals het ook in hoofdstuk drie vermeld is, hoeven de kopers zich dan geen tweede keer te verplaatsen. Uit eigen onderzoek bij Lussis NV blijkt ook dat 73,72% van de populatie verkiest om de goederen direct mee te nemen. De kandidaten kunnen de goederen die in de veilingzaal zijn, een uurtje voor het begin van de veiling ook bezichtigen volgens dhr. Budé, wat ook weer een pluspunt is voor de kandidaten.

Naast de economische kant, is de verplaatsing naar de veilingzaal ecologisch nadelig. De auto's, die gebruikt worden voor verplaatsing, zorgen voor een CO₂ uitstoot. Gezien dat er gemiddeld 200 mensen naar een openbare verkoop komen is dit een aanzienlijk hoeveelheid aan CO₂. Volgens dhr. Driessen is de ecologische voetafdruk van traditionele verkopen heel groot. Bij een online veiling heb je enkel elektriciteitskosten, maar het is ecologisch voordeliger ten opzichte van de traditionele veiling.

Goederen laten bezorgen

Zoals aangehaald in de vorige alinea, laten mensen goederen eerder bezorgen dan ze zelf af te halen. Het is expliciet vermeld op de site van Lussis NV dat de kopers moeten beschikken over eigen vervoer, voor de aankopen. Volgens artikel 5 van de verkoopsvoorwaarden van Lussis NV, zijn na toekenning van de loten de risico's voor de koper. Dit is anders bij een online veiling, volgens dhr. Driessen zijn ze verzekerd voor schade die voortvloeien uit overmacht.

Hoewel de klanten van een openbare verkoop de goederen zelf moeten afhalen, kunnen de klanten ervoor kiezen dat de goederen geleverd worden voor hen (BVA auctions, 2014). Ook bij een online veiling moeten de goederen afgehaald worden op de opgegeven dag door de kopers zelf. De kopers hebben ook de mogelijkheid om de goederen te laten leveren. Uit de enquêtes bij de klanten van online veilingen blijkt dat 20% van de klanten goederen laten leveren. In bijlage 10 vindt u een transport bedrijf, dat de goederen ophaalt voor een klant. De goederen worden goed ingepakt, zodat ze niet beschadigd worden. Naast bezorgen van goederen, worden de goederen ook gecontroleerd door de transporteurs of ze beschadigd zijn (HubHub, 2014).

Sentimenten die meespelen

Uit onderzoek (Chuang,2013) blijkt dat mensen meer waarden hechten aan goederen die ze hebben, dan goederen die ze willen hebben. Dit kan ook aangetoond worden met de *loss aversion* theorie, mensen hebben een sterkere voorkeur om verliezen weg te werken dan winsten te genereren. Tijdens een veiling kunnen psychologische aspecten een rol spelen. De bidders zullen denken aan het goed gevoel die ze zullen krijgen als ze “winnen” en het slechte gevoel die ze zullen ervaren als ze “verliezen”. Deze gedachte zal de bidder aanzetten om verder te bieden.

Dit blijkt ook uit gesprekken met curatoren. Zo haalt dhr. Budé aan dat er bij een openbare veiling niet enkel mensen worden aangetrokken die koopjes komen doen, maar ook mensen die deelnemen omwille van sentimentele redenen. Dit geldt zowel bij online verkopen, als bij traditionele verkopen. De heer Bussers bevestigt en verduidelijkt dit met een voorbeeld. Een ex-medewerker van een failliete bedrijf zal meer waarde hechten aan zijn voormalige bedrijfswagen dan dat het waard is. Volgens dhr. Bussers is dit wel voordelig aan traditionele veiling, mensen bieden soms immense bedragen voor zulke goederen. De prijs, die ervoor verkregen wordt, is niet de objectieve prijs in zulke gevallen.

De online veilinghouders spelen in op het *endowment effect* (Chuang,2013). Zoals boven aangehaald zullen mensen een overwinning meer waarderen. Dit blijkt ook uit gesprekken met bidders bij Lussis NV. De biedingen zijn soms zo hoog, omdat mensen niet willen verliezen. Bij de online veiling worden biedingen aangemoedigd met een vijf minuten regel. Het feit dat de veiling telkens doorloopt met vijf minuten, zorgt ervoor dat mensen meer bieden door het *endowment effect*.

Gerealiseerde prijzen

Al lachend vergelijkt dhr. Van Coppenolle een faillissementsverkoop met een vrouw op de eerste dag van de solden. Het eerste wat bij de mensen opkomt is, koopjes doen volgens hem. Niet alleen dhr. Van Coppenolle denkt er zo over. Dit onderwerp werd in het tv-programma “Voor hetzelfde geld” ook besproken. Er werden tips gegeven, hoe je als particulier voordeel kunt halen uit een faillissement.

Naast dit tv-programma, zijn de curatoren er ook mee eens dat online verkopen aanzienlijk betere resultaten genereren. Volgens de heren Van Coppenolle en Bussers is de faillissementsmarkt verzadigd. Doordat er veel zelfde soort goederen zijn bij een faillissement, brengt het binnen een veilingzaal minder op. De mensen hebben de meeste goederen al. Dit is volgens dhr. Van Coppenolle verlieslatend. De kosten van oplading en organisatie van de veiling bedragen meer dan dat de veiling zelf opbrengt.

Volgens dhr. Van Coppenolle moeten de curatoren de markt verruimen. Als de curatoren met een veilingmaatschappij werken die een grote omvang heeft, dan zijn de resultaten opmerkelijk beter. Naast de curatoren, vindt dhr. Lysens ook dat online verkopen een beter systeem is. Volgens hem hangt de realisatie van hogere prijzen echter af van de goederen en niet van het systeem. Het is niet evident om de prijzen van gelijkaardige producten te vergelijken, dit kan gezegd worden op grond van de gesprekken met de curatoren. Er zijn een deel factoren die een rol kunnen spelen, zoals de toevalligheid of een sentimenteel aspect.

Naast de roerende goederen worden onroerende goederen ook online geveild (Troostwijk, 2014). De heer Van Coppenolle merkte op dat daar ook betere resultaten gegenereerd werden. De heer Van Coppenolle had een onroerend goed traditioneel geveild, maar het hoogste bod was 90.000 euro. Het onroerend goed heeft hij uiteindelijk online verkocht voor 206.000 euro. Online verkoop heeft dus 116.000 euro meer opgebracht. Een dergelijke meerwaarde zal niet altijd lukken, hierbij kan de aantrekkelijkheid van het onroerend goed een rol spelen, maar hij zegt dat online een betere oplossing is in sommige gevallen. Bijvoorbeeld indien het om een groot stuk grond gaat, kunnen er geïnteresseerden zijn van buiten de landsgrenzen om daar te investeren.

Uit wetenschappelijke studies van Sun (2005; in Carare et al., 2008) blijkt ook dat zelfs binnen online veilingen prijzen van zelfde goederen kunnen variëren. De “wet van één prijs” is dus voorbijgestreefd binnen online veilingen.

4.3.2 Veilingmaatschappijen

Reputatie veilingmaatschappij

Uit studies van Benbasat, Lee, Lim, & Sia (2006) blijkt dat commentaren van tevreden klanten de participatie van andere mensen laat stijgen. Het is immers al lang bekend dat iemands gedrag beïnvloed wordt door de groep waartoe hij behoort. De potentiële klanten zullen dus kiezen om te werken met de veilingmaatschappijen die een goede reputatie hebben. Deze stelling wordt ook bevestigd door de studies van Baptist, Bente en Leuschner (2012), hierin wordt vermeld dat de reputatie het vertrouwen bevordert.

Naast bovenstaande studies hebben ook andere studies bevestigd dat de reputatie van de veilinghouder de biedingen aanmoedigt. Dit leidt op zijn beurt voor meer bidders, wat resulteert in een hogere prijs (Hou 2007; Lucking-Reiley et al. 2007; McDonald and Slawson 2002; Melnik and Alm 2002; in Jianwei, 2012).

De reputatie van een veilingmaatschappij is ook belangrijk voor de curator. Dit is reeds besproken onder de risico's voor de curatoren. Hoe groter een organisatie, hoe minder kans dat er iets misloopt. Dit kan gezegd worden over het financiële aspect. Curatoren gaan er van uit dat de veilingmaatschappijen enige garantie kunnen bieden van solvabiliteit.

De curatoren vinden het belangrijk dat die organisaties zich verzekeren voor diefstal en dergelijke gevallen. Grote veilinghuizen zullen gemakkelijker iemand vinden die dit risico wil dekken, terwijl kleine maatschappijen moeilijk een verzekeraar zullen vinden of er een onbetaalbare som wordt gevraagd.

Hierbij is het ook nuttig om een quote van dhr. Driessen aan te halen: “Bij een traditionele veiling ben je aan het vissen in een vijver rond die locatie, terwijl de visvijver bij online veilingen over de hele wereld gaat”.

Concurrentie tussen veilingmaatschappijen

De meeste onderzoeken negeren de rol van de veilingmaatschappij. Er is een zekere concurrentie tussen de veilingmaatschappijen, die gelijkaardige diensten leveren. De verschillende kenmerken die veilingmaatschappijen hebben, beïnvloeden het keuzegedrag van de bidders. De verschillende *services* die een veilingmaatschappij bieden, zijn belangrijk voor de concurrentiepositie (Carare et al., 2008). In dit geval beïnvloeden de veilingmaatschappijen het keuzegedrag van de curatoren.

De heer Bussers bevestigt dat er bij de rechtbank van Hasselt wordt gevraagd om met zo veel mogelijk veilingmaatschappijen te werken. Wanneer de curatoren met verschillende veilingmaatschappijen werken, zal de concurrentie tussen de veilingmaatschappijen stijgen. Daarnaast wordt ook vermeden dat één veilingmaatschappij alles naar zich toe trekt. De klanten stimuleren deze concurrentie ook, dit kan uit het onderzoek gezien worden. Ongeveer 2/3 van de klanten volgen ook online veilingen op andere sites, naast Troostwijk en Daan auctions.

Aan de andere kant werkt de rechtbank van Tongeren met één veilingmaatschappij Lussis NV. De heer Lysens geeft toe dat er binnen Tongeren geen concurrentie is. In Tongeren is er één veilingzaal waar de deurwaarders een akkoord mee hebben. De deurwaarders zullen, volgens dhr. Lysens, niet snel toezeggen om met een andere veilingzaal te werken. De rechtbank heeft al veel kandidaten die een veiling wilden organiseren verder geholpen, maar die konden niet concurreren met Lussis NV en vonden tevens ook geen deurwaarder.

Alles of niets principe

Als curator weet je niet op voorhand of er activa zijn in een bedrijf. Een statistiek uit de gesprekken met dhr. Budé is dat van de tien faillissementen, het meestal in zes of zeven van de gevallen om lege dozen gaat. De wet schrijft voor dat er een inventaris van de goederen gemaakt moet worden. De curator kan zich echter laten bijstaan door een veilingmaatschappij (Vander Meulen & Vercruysse, 2007).

De heer Bussers vindt dat het soms vervelend is dat een veilinghouder van een aanzienlijke afstand moet komen, als het om een mager faillissement gaat. Lussis NV stapt altijd mee af met de curator, ongeacht de grootte van het faillissement. De heren Lysens, Budé en Bussers vinden dit ook een sterk punt van Lussis NV. De curatoren kunnen altijd vertrouwen op hun medewerking.

De situatie van Lussis NV kan ook vergeleken worden met een voorbeeld van de kredietunie. Bij een kredietunie neem je de slechte dingen mee met de goede dingen (Moed, 2010). Dhr. Budé vindt dat de grote veilingmaatschappijen enkel geïnteresseerd zijn in grote faillissementen en minder in kleine faillissementen. Voor Lussis NV maakt het niet uit groot of klein, ze staan altijd klaar. De curatoren verwachten dat de grote veilingmaatschappijen ook klaar staan voor de kleinere faillissementen. Als het delicate goederen zijn, kunnen de curatoren vertrouwen op Lussis NV voor de verzorging van de goederen. De heer Budé is van mening dat zulke diensten van alle veilingmaatschappijen verwacht mogen worden.

4.3.3 Externe factoren

Wetgeving i.v.m. boedelverkoop bij faillissementen

Bij een faillissement is de openbare verkoop de algemene regel, terwijl de onderhandse verkoop de uitzondering is (Alofs, 2006; Vander Meulen & Vercruysse, 2007). De heer Budé voegt hierbij toe dat online veilingen strikt wettelijk niet kunnen. Hier wordt in de praktijk van afgeweken. Ondanks dat dhr. Budé niet gebruik maakt van online veiling, is hij ervan overtuigd dat het online veiling systeem zijn voordelen heeft. Dhr. Budé komt dan met een voorstel om eventueel de wet te wijzigen. Hierbij haalt hij het voorbeeld aan van de wetswijziging voor verschoonbaarheid.

De heer Bussers haalt aan dat er binnen rechtbank van Hasselt enige tijd discussie was omtrent online veilingen. Omdat iedereen mee moet met technologie heeft de rechtbank dan bijgedraaid en toegezegd om online te veilen. Dhr. Bussers is ook van mening dat de wet geharmoniseerd moet worden.

De heer Lysens is van mening dat de rechtbank van Hasselt een groot risico neemt door online veilingen zomaar te laten gebruiken. De curatoren in Tongeren mogen ook online veilen, maar dat moet binnen het wettelijke kader gebeuren. Uit gesprekken met dhr. Daerden bleek dat zij ook gaan overstappen naar online veilingen, maar onder toezicht van een gerechtsdeurwaarder.

De heer Budé is er van overtuigd dat een online veilingsysteem wettelijk geïmplementeerd kan worden. Hiervoor moeten de betrokken personen negotiëren om tot een waterdicht online systeem te komen. Het systeem moet gecontroleerd kunnen worden, zodat er achteraf geen discussies kunnen ontstaan. Naast dit haalt dhr. Daerden aan dat er bij veilingsites naast faillissementen, ook vrijwillige liquidaties verkocht worden. Bij het onderhandelen moet er een punt zijn, zodat de faillissementen onderscheiden worden van de vrijwillige liquidaties.

Stijging aantal faillissementen

Zoals ook in figuur 1.1 duidelijk is, kent het aantal faillissementen een sterke groei. Het aantal faillissementen kende een groei van 10,89% van 2012 naar 2013, deze cijfers zijn vrij raadpleegbaar bij *statistics Belgium*.

Zowel dhr. Bussers als dhr. Van Coppenolle zijn het ermee eens dat de faillissementsmarkt verzadigd is. Uit de ervaringen van deze curatoren kan afgeleid worden, dat het meestal gelijkaardige goederen zijn die moeilijk verkocht worden. Als de goederen altijd gelijkaardig zijn, komen minder mensen naar de openbare verkopen. Ze zijn ervan overtuigd dat je als curator je markt moet verruimen. Door je markt te verruimen, spreek je een breder publiek aan. Over het feit dat de online veiling een breder publiek aanspreekt zijn, zowel de curatoren, als de heren Lysens en Daerden het mee eens.

Schadegevallen

Bij een openbare verkoop kunnen er ook rouwkopen zijn. In zulke situaties komt de koper zijn betaalverplichting niet na. Indien de koper de geboden prijs met de bijkomende kosten niet betaalt, ontstaat er een rouwkoop. Indien er een tweede veiling georganiseerd moet worden, moeten de kosten betaald worden door de rouwkoper. De mensen die een rouwkoop doen kunnen wettelijk vervolgd worden om de geleden kosten te betalen (Michielsens & Jansen, 2010).

Zowel bij de traditionele veiling, als bij de online veiling heb je rouwkopen. Indien je het goed toegewezen krijgt, moet je direct betalen bij de traditionele veiling (Lussis, 2014). De heer Budé haalt aan dat rouwkopen in beide systemen voorkomen. Dhr. Daerden veilt de goederen van een rouwkoop opnieuw indien de bidders de zaal nog niet verlaten hebben. Als de veiling al afgelopen is, verkoopt hij de goederen tijdens de uitleverdag aan geïnteresseerden. De heer Driessen en de andere online veilingkantoren pakken het anders aan. Indien een klant niet heeft betaald, wordt het product voorgesteld aan de tweede hoogste bidder. Binnen de online veiling is dit perfect te traceren, vindt dhr. Driessen. De kans zit erin dat de tweede hoogste bidder niet meer geïnteresseerd is. De goederen worden dan zoals bij Lussis NV verkocht tijdens de uitleverdag.

Tabel 4.1: Overzicht verschillen online en traditionele veiling

	Online veiling	Traditionele veiling
Controle en transparantie	Geen controle door een gerechtsdeurwaarder	Controle met gerechtsdeurwaarder
	Volledig transparant systeem: prijzen raadpleegbaar door zowel curatoren als bidders.	De curator heeft geen overzicht wie er biedt.
	De bidders zien hun tegenbidders niet.	Tegenbidders zijn gekend.
	Geen mogelijkheid om samen te spannen.	Eventueel samenspannen om prijs laag te houden.
Aantal bidders	Dagelijks meer dan 12000 bezoekers	Ongeveer 200 à 300 bezoekers
	Internationaal toegankelijk <u>zonder</u> verplaatsing.	Internationaal toegankelijk <u>met</u> verplaatsing.
Duur veilingen	Continu nieuwe goederen	Eén keer per maand
	Goederen kunnen gecombineerd worden na afsluiting van veiling voor een meerwaarde.	Goederen worden samengevoegd door tijdsgebrek.
Omschrijving bij goederen	Goed gedetailleerde omschrijving	“Gezien of niet gezien, gekocht is gekocht.”
Tijd om te beslissen	Tijd om btw en kosten te berekenen.	Direct beslissen kopen of niet, geen tijd om btw en kosten te berekenen.
Aanvullende kosten veiling	Geen bijkomend personeel nodig bij een veiling	Extra personeel in dienst nemen tijdens openbare verkoop
	Geen veilingzaal nodig	Kosten veilingzaal (elektriciteit, poetsen, enz.)
Verplaatsing	Mensen hoeven zich niet te verplaatsen om te bieden.	Mensen moeten zich verplaatsen om te bieden.
	Goederen moeten op het opgegeven moment afgehaald worden.	Goederen kunnen direct meegenomen worden.
Goederen laten bezorgen	De goederen kunnen geleverd worden.	De goederen moeten zelf afgehaald worden.
Wetgeving boedelverkoop	Strikt wettelijk verboden	Algemene regel
Betalen	Betalen binnen de twee dagen na sluiting van de veiling.	Betalen terwijl de veiling doorgaat.

Bron: Eigen onderzoek

5. Conclusie en aanbevelingen

In deze thesis zijn eerst de **financiële cijfers** van de veilingmaatschappijen vergeleken. Om te beginnen werd de **EBIT** van beide bedrijven geanalyseerd. Hierbij kan geconcludeerd worden dat de online veilingmaatschappij Vlavem een stijgende trend kent. Er kan dus gezegd worden dat Vlavem een gezond groeiend bedrijf is. Het veilinghuis Lussis NV kent echter schommelingen, dit is geen positief beeld voor een bedrijf. Vervolgens is de **solvabiliteit** van beide bedrijven vergeleken. Er kan opgemerkt worden dat Vlavem met de jaren zeer solvabel wordt, terwijl de solvabiliteit van Lussis niet boven de 20% geraakt.

Naast de vorige twee ratio's, zijn ook de **current ratio's** van beide bedrijven vergeleken. Lussis NV haalt in 2010 en 2011 betere resultaten bij deze ratio, maar Vlavem weet zijn *current ratio* te verdubbelen in de volgende twee jaren. De financiële cijfers van Vlavem zijn dus duidelijk beter in vergelijking met Lussis NV. Kortom, de online veilingssite realiseert betere resultaten en profileert zich als een gezond groeiend bedrijf.

Naast de financiële cijfers, is er ook onderzoek gedaan naar **de klanten van veilingen**. Uit dit onderzoek kan er besloten worden dat mensen langere afstanden afleggen voor online veilingen, dan voor traditionele veilingen. De zelfstandigen participeren meer aan online veilingen, terwijl de dominerende groep arbeiders zijn bij traditionele veilingen. De leeftijd van de mensen die een veiling bijwonen variëren tussen 18 en 76. De overheersende categorie bij de twee soorten veilingen zijn de mensen tussen de 46 en 60 jaar, dus mensen van middelbare leeftijd.

Hoewel de dominerende categorie mensen van middelbare leeftijd zijn bij beide veilingen, is het percentage van deze groep groter bij online veilingen. Een eerste opmerkelijke bevinding is dat er meer mensen boven de 60 jaar online veilen dan traditioneel. Als tweede blijkt dat mensen tussen de 18 en 25 jaar meer participeren aan een traditionele veiling dan aan een online veiling.

Bij het onderzoeken van de **bezoekersfrequentie** van traditionele veiling, kan er afgeleid worden dat 59% van de populatie de helft van de veilingen niet bijwoont. Er zijn jaarlijks 12 veilingen bij Lussis NV en 59% van de populatie volgt maar tot 4 veilingen per jaar. Enkel 7,3% van de populatie volgt alle veilingen bij Lussis NV. Als er gekeken wordt naar de online veilingen, volgt bijna de helft van de populatie wekelijks een veiling. Naast dit aantal volgt ruim een vijfde van de populatie dagelijks een veiling, deze participatiegraad is zeer hoog in vergelijking met de traditionele veiling. Hoewel 4% van de populatie voor de eerste keer een online veiling bijwoont, is dit aantal 25,55% bij de traditionele veiling.

Uit onderzoek blijkt ook dat ongeveer drie vierde van de populatie die participeert aan online veilingen tevreden is over online veilingen. Hiernaast zijn de mensen ook tevreden over de beschrijving bij de goederen.

Aangezien het moeilijk was om de klanten van de online veiling te enquêteren, zijn er maar 145 enquêtes afgenomen van deze klanten. De enquêtes konden echter niet online verspreid worden, aangezien de *privacy* dan in gedrang komt. In toekomstig onderzoek kan dit aantal opgekrikt worden, totdat er een hoger betrouwbaarheidsniveau bereikt wordt.

Tot slot hebben bevoorrechte getuigen het woord gekregen. Hierbij was het de bedoeling om hun visie te achterhalen zowel omtrent online veiling, als traditionele veiling. **Controle en transparantie** zijn de belangrijkste aspecten bij een veiling. Bij een traditionele veiling is er een gerechtsdeurwaarder ter controle, wat niet het geval is bij een online veiling. Hiertegenover bieden online veilingen volledige transparantie. Zowel de curator als de klanten kunnen de prijzen raadplegen van veilingen. Aangezien de bidders de tegenbidders niet kennen, kunnen ze ook niet samenspannen.

Een veiling is openbaar voor iedereen. Zowel uit gesprekken als uit eigen onderzoek kan geconcludeerd worden dat online veilingen een breder publiek bereiken dan traditionele veilingen. Het is ook bewezen dat online veilingen meer bezoekers hebben dan traditionele veilingen. Dus online veilingen zijn op dit vlak voordeliger, aangezien deze een hogere participatiegraad kennen. Uit eigen onderzoek blijkt ook dat online veiling een ander publiek bereikt dan traditionele veiling.

Een ander voordeel aan online veilingen is dat er voortdurend veilingen georganiseerd worden. Een openbare verkoop vindt één keer per maand plaats. Hiernaast hebben mensen ook de tijd om te beslissen bij een online veiling. Terwijl de klanten bij een traditionele veiling snel moeten beslissen. Hierdoor kunnen mensen te laat zijn om te bieden. Bij een online veiling komen er telkens vijf minuten bij indien er binnen de laatste vijf minuten geboden wordt. Zo krijgen de klanten nog denktijd om op te bieden.

Een veiling bijwonen bij Lussis NV vraagt meer inspanning dan een veiling online te volgen. De mensen moeten zich hiervoor namelijk verplaatsen. Dit kan van beide kanten voordelig zijn. Indien de bidders zich verplaatsen tot Lussis NV, kunnen ze de goederen direct meenemen in sommige gevallen. Als dit niet mogelijk is, moeten de kopers zich nog een tweede keer verplaatsen. Bij een online veiling moeten de kopers de goederen ook zelf afhalen op de opgegeven datum. Het is dus voordelig bij Lussis NV dat de goederen meestal direct meegenomen kunnen worden. De kopers bij een online veiling kunnen de goederen ook laten leveren. Dit brengt natuurlijk extra kosten met zich mee. Aangezien de koper zich in beide gevallen moet verplaatsen, bieden online veilingen hier geen voordeel. Kort samengevat is het enige voordeel van online veiling dat de goederen geleverd kunnen worden tegen betaling.

Een belangrijk aspect bij een veiling is de gerealiseerde prijs bij het kiezen van veilingmethoden. In dit onderzoek is niet diep ingegaan op de vergelijking van prijzen. Om prijzen te vergelijken moet het gaan om identieke producten. Uit gesprekken met curatoren blijkt echter dat online veilingen hogere prijzen realiseren dan traditionele veilingen. Deze stelling wordt ook bevestigd door de bidders.

De prijzen van de goederen van de openbare verkopen van 15 februari en 15 maart 2014 zijn ter beschikking gesteld aan Daan auctions, maar de vergelijking van de prijzen is niet gebeurd. Zowel door miscommunicatie, als door het ontbreken van identieke producten, kon er geen vergelijking gemaakt worden tussen de gerealiseerde prijzen. Om een optimale prijsvergelijking te maken, moeten dezelfde goederen, verkocht bij een traditionele veiling, ook aangeboden worden bij een online veiling.

Een opmerking bij dit onderzoek is dat veilingmaatschappijen alle aangeboden faillissementen moeten aanvaarden. Dus moeten veilingmaatschappijen niet enkel geïnteresseerd zijn in grote faillissementen, maar ook kleine faillissementen accepteren. Het is volgens de curatoren niet eerlijk dat grote veilinghuizen enkel grote faillissementen naar zich toetrekken. Indien er gepresteerd wordt als een veilingmaatschappij, moeten alle faillissementen ongeacht omvang geaccepteerd worden.

De grootste problematiek bij dit onderzoek is dat de online veiling **wettelijk niet toegestaan** is. De openbare verkoop is de algemene regel, terwijl de onderhandse verkoop de uitzondering is. Maar de wetgeving rond faillissementen dateert van 1997, dus is het noodzakelijk dat deze geüpdatet wordt. Zoals de verschoonbaarheid is aangepast in de wetgeving, kan de verkoop van activa binnen faillissementen ook gewijzigd worden. Indien er één overkoepelend systeem is hieromtrent, zullen er geen discussies meer zijn. Lussis NV voelt ook de druk van curatoren die online willen veilen. Aangezien het enige traditionele veilinghuis binnen Limburg ook zal overstappen op online veilingen, kan het **succes van online veilingen** niet ontkend worden.

Lijst van geraadpleegde bronnen

ABC van het faillissement (2008). Opgevraagd op 18 maart, 2013, via www.tussenstap.be

Ackerman, D. S., & Gross, B. L. (2003). So Many Choices, So Little Time: Measuring the Effects of Free Choice and Enjoyment on Perception of Free Time, Time Pressure and Time Deprivation. *Advances In Consumer Research*, 30(1), 290-294.

Alofs, E. (2006). *Insolventierecht*. Mechelen: Kluwer.

Altman, E. (1984). *Defaulted bonds: demand, supply and performance*. *Financial Analysts Journal*, 55-60.

Ballon, G.L., Geens, K., Stuyck, J., & Terryn, E. (2009) *Inleiding tot het economisch recht*. Mechelen: Kluwer.

Bapna, R., Chang, S., Goes, P., & Gupta, A. (2009). OVERLAPPING ONLINE AUCTIONS: EMPIRICAL CHARACTERIZATION OF BIDDER STRATEGIES AND AUCTION PRICES. *MIS Quarterly*, 33(4), 763-783. Opgevraagd op 17 oktober, 2013, via UHasselt database.

Baptist, O., Bente, G., & Leuschner, H. (2012). To buy or not to buy: Influence of seller photos and reputation on buyer trust and purchase behavior. *International Journal Of Human-Computer Studies*, 70(1), 1-13.

Baroudi, C. Levine, J. R., & Levine-Young, M. (2006) *Internet en e-mail voor Dummies* (N. Kuilder, Vertaling). Pearson education Benelux. (Oorspronkelijk verschenen in het Engels in 2005).

Bearne, S. (2007). Young adults spend 40% more of their time online than watching TV. *New Media Age*, 15. Opgevraagd op 20 maart 2014, via UHasselt database.

Benbasat, I., Lee, M. O., Lim, K. H., & Sia, C. (2006). Do I Trust You Online, and If So, Will I Buy? An Empirical Study of Two Trust-Building Strategies. *Journal Of Management Information Systems*, 23(2), 233-266.

Binshan, L., Chandlrees, N., Hung-Yi, C., & Ming-Hsien, Y. (2009). THE EFFECT OF PERCEIVED ETHICAL PERFORMANCE OF SHOPPING WEBSITES ON CONSUMER TRUST. *Journal Of Computer Information Systems*, 50(1), 15-24. Opgevraagd op 18 oktober, 2013, via UHasselt database.

Boot, A. W. A., & Ligterink, J. E. (2000). *Faillissementswetgeving en Economische Efficiëntie*.

Braeckmans, H., Cousy, H. & Dirix, E. (Eds). (2006). *Curatoren en vereffenaars: actuele ontwikkelingen*. Antwerpen: Intersentia.

Braeckmans, H., Cousy, H. & Dirix, E. (Eds). (2010). *Curatoren en vereffenaars: actuele ontwikkelingen II*. Antwerpen: Intersentia.

Branch, B. (2002). *The costs of bankruptcy A review*. *International Review Of Financial Analysis*, 11(1), 39. Opgevraagd op 20 december 2013, via UHasselt database.

Bris, A., Ivo W., & Ning Z., (2006). *The costs of bankruptcy: Chapter 7 liquidation versus Chapter 11 reorganization*, *Journal of Finance* 61, 1253-1303.

Byttebier, K., Dirix, E., Tison, M. & Vanmeenen, M. (2010). *Gerechtelijke reorganisatie. Getest, gewikt en gewogen*. Antwerpen: Intersentia.

Calvert, V. A. C., Donlevy, L. B., Longenecker, J. G., Moore, C. W., Palich, L. E., & Petty, J. W. (2009) *Small Business Management: Launching and Growing New Ventures*. Nelson: Toronto.

Carare, O., Cox, J., Greenleaf, E., Haruvy, E., Jank, W., Popkowski Leszczyc, P., & Rothkopf, M. (2008). Competition between auctions. *Marketing Letters*, 19(3/4), 431-448.

Cassady, R. (1967). *Auctions and Auctioneering*. United States of America: University of California Press.

Chen, P., Cheng, M., & Hung, S. (2012). Reexamining the Factors for Trust in Cultivating Online Customer Repurchase Intentions: The Moderating Effect of Perceived Waiting. *International Journal Of Human-Computer Interaction*, 28(10), 666-677. Opgevraagd op 5 oktober, 2013, via UHasselt database.

Chuang, S. (2013). Time pressure and the endowment effect. *Journal Of Applied Social Psychology*, 43(6), 1313-1323.

Collete, E. H., Hulsman, R. L., Kaptein, A. A., & Prins, J B. (2010). *Medische psychologie*. Nederland, Houten: Bohn Stafleu van Loghum

De bezorgservice. (2014) Opgevraagd op 5 april 2014, via <http://www.hubhub.nl/#howhubhubworks>

De Meester, K., Dursin, E., & Geinger, H. (2004). *Faillissementen en gerechterlijk akkoorden herbekeken*. Antwerpen: Maklu

De ruysscher, D. (2013). *Rechtspreken en lekenparticipatie. Noodzaak of traditie?* Antwerpen: Maklu.

De Wilde, A. (2005). *Boedelschulden in het insolventierecht*. Antwerpen: Intersentia.

Dekel, O., & Rotem, Y. (2013). The Bankruptcy Auction as a Game — Designing an Optimal Auction in Bankruptcy. *Review Of Litigation*, 3.2(2), 323-394. Opgevraagd op 6 oktober, 2013, via UHasselt database.

Dertouzos, J. N., & Garber, S. (2006). EFFECTIVENESS OF ADVERTISING IN DIFFERENT MEDIA. *Journal of Advertising*, 35(2), 111-122.

Dirix, E., Montangie, Y. en Vanhees, H. (2005). *Handels- en economisch recht in hoofdlijnen*. Antwerpen: Uitgeverij Intersentia

- Dirix, E., Steennot, R. en Vanhees, H. (2011). *Handels- en economisch recht in hoofdlijnen*. Antwerpen: Uitgeverij Intersentia
- Folkeringa, M., & Wakkee, I. (2012). *Betekenis stakeholders bij herstart (ex-)failliete ondernemers*. Opgevraagd op 29 januari 2014, via www.tussenstap.be
- Gerritse, H. A. (2012). *Praktijkgids familie- en jeugdrecht*. Antwerpen: Maklu.
- Gitman, L. J. (2004). *Principes van financieel management*. (J. de Vries, K. Lammers & Studio Imago, Vertaling). Pearson education Benelux. (Oorspronkelijk verschenen in het Engels in 2003).
- Hendriks, R. (2010). *Wet op belastingen van rechtsverkeer: Registratiewet 1970*. Deventer: Kluwer.
- Hoe Werkt Het?* (2014). Opgevraagd op 20 maart, 2014, via <http://www.daanauctions.com/NL/>
- Hoe werkt het?* (2014). Opgevraagd op 18 maart, 2014, via www.troostwijkauctions.com/nl/
- Jianwei, H. (2012). *Determinants of online auction success*. Review Of Business Research, 12(5), 58-64. Opgevraagd op 17 januari 2014, via UHasselt database.
- Kolecek, L. (2008). *Bankruptcy laws and debt renegotiation*. Journal Of Financial Stability, 4(1), 40-61. Opgevraagd op 14 januari 2014, via UHasselt database.
- LAMBRECHT, J. en TO, W.T. (2009), *Falingsoorzaken bij zelfstandigen en KMO's. Een kwantitatieve en kwalitatieve analyse*, Brussel, Liberaal Verbond voor Zelfstandigen. Opgevraagd op 4 februari 2014, via www.tussenstap.be
- Lepere, P. (2007). *De koop-verkoopovereenkomst*. Antwerpen: Maklu.
- Lewis, P., Saunders, M., & Thornhill, A. (2006). *Methoden en technieken van onderzoek* (P. Smitt & K. Ulsda, Vertaling). Amsterdam: Pearson Education Benelux. (Oorspronkelijk verschenen in het Engels in 2003).
- Measuring the effectiveness of online advertising*. (2011). Opgevraagd op 13 april 2014, via <http://www.pwc.be/en/publications/2011/2011-online-advertising-measurment.jhtml>
- MELTZER, P. D. (2011). Cellars 101: Costs of Buying at Auction. *Wine Spectator*, 36(9), 29.
- Michielsens, A., & Jansen, R. (2010). *Notarieel executierecht*. Antwerpen: Intersentia.
- Moed, J. (2010). CU Vendors Take the Good With the Bad When it Comes to Consolidation [Elektronische versie]. *Credit Union Times*, 21(27), 52.
- Poelaert, L. (1999) *Financieel beheer voor managers*. Leuven: Apeldoorn
- POUW, TH. A., & VAN BUCHEM-SPAPENS, A.M.J. (2008). *Faillissement, surseance van betaling en schuldsanering*, Uitgeverij Kluwer/Deventer.

- Povel, P., & Singh, R. (2007). Sale-Backs in Bankruptcy. *The Journal Of Law, Economics, And Organization*, 23(3), 710.
- Ruysschaert, S. (2007). *De gevolgen van faillissement en het gerechtelijk akkoord inzake btw*. Antwerpen: Maklu-Uitgevers nv.
- Salens, P., & Taghon, C. (2012). *Aangifte vennootschapsbelasting 2012*. Antwerpen: Maklu.
- Sautner, Z., & Vladimirov, V. (2013). *Indirect Bankruptcy Costs and Bankruptcy Law*. Amsterdam: Universiteit van Amsterdam.
- Schuldvorderingen* (2014). Opgevraagd op 31 maart 2014, via <http://koophandeltongeren.be/html/schuldvordering.html>
- Scott, B. A., Colquitt, J. A., Paddock, E. L., & Judge, T. A. (2010). *A daily investigation of the role of manager empathy on employee well-being*. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 113(2): 127- 140. Opgevraagd op 4 januari 2014, via UHasselt database.
- Transporteurs* (2014). Opgevraagd op 25 maart 2014, via <https://www.bva-auctions.com/news/index/1222>
- Veiling succesverhalen* (2014). Opgevraagd op 20 maart 2014, via <http://auction-experts.com/veiling-succesverhalen/>
- Thorburn, K. S., (2000). *Bankruptcy auctions: Costs, debt recovery, and firm survival*, *Journal of Financial Economics* 58, 337-368.
- Vaccaro, A. (2014). The Power of Transparency. *Inc*, 36(2), 72-73.
- Van Barneveld, G. (2011). *Online Ondernemen - Handboek voor de online ondernemer*. Opgevraagd op 10 maart 2014 via <http://bookboon.com/nl/online-ondernemen-ebook>
- Vanbrabant, H., Van den Bossche, J., Van den Wiele, P., Verbruggen, S., & Walraevens, G. (2005). *Analyseer de cijfers van je onderneming en bepaal haar waarde*. Mechelen: Kluwer.
- Vander Meulen, B., & Vercruysse, D. (2007). *Praktische gids voor faillissementscuratoren*. Mechelen: Kluwer.
- Veel gestelde vragen over faillissementen* (2014). Opgevraagd op 6 januari, 2014, via www.tussenstap.be
- Wakkee, I. (2010). *Faillissement en Herstart*. In E. Praag (Ed.), *Entrepreneurship Update*, Vol. 8. Amsterdam: Amsterdam Center for Entrepreneurship ACE.
- Wanjialin, G. (2004). *An International Dictionary of Accounting and Taxation*. iUniverse: Lincoln.
- Waarom Troostwijk?* (2014). Opgevraagd op 13 maart 2014, via <https://www.troostwijkauctions.com/nl/waarom-troostwijk/92-300/>
- 7 op de 10 bedrijven toch failliet na WCO-procedur*. (2014). Opgevraagd op 29 maart 2014, via <http://www.nsz.be/>

Bijlage

Bijlage 1: Bevoorrechte getuigen

Naam	Functie
Ivo Budé	Curator Tongeren
Patrick Bussers	Curator Hasselt
Fonny Daerden	Bestuurder Lussis NV
Simon Demoor	Aftersale verantwoordelijke Troostwijk
Hugo Driessen	Manager Troostwijk
Toon Lysens	Voorzitter rechtbank van koophandel Tongeren
Jurgen Sack	Manager bij Daan auctions
Dirk Van Coppenolle	Curator en syndicus van curatoren van Hasselt

Bijlage 2: Vragen bij de interviews

Vragen voor curatoren van Hasselt:

- Kunt u kort de afwikkeling van een faillissement stapsgewijs uitleggen?
- Welke methode van verkoop van activa hanteert u?
 - o Wat is uw standpunt hiervoor?
- Worden er richtlijnen vanuit de rechtbank gegeven of bent u vrij bij het beslissen van liquidatiemethode en andere zaken?
- Zijn er nog taken die een curator vervuld buiten de taken die vermeld zijn in de faillissementswet?
- Hoe verloopt de samenwerking met de gefailleerde?
- Hoe kiest u hoe de goederen verkocht worden?
- Wat zijn volgens u de voor- en nadelen van een online veiling?
- Wat zijn volgens u de voor- en nadelen van een traditionele veiling?
- Komt corruptie voor binnen dit juridisch proces?
- Om te eindigen, wat is uw bijgebleven bij een eventuele veiling/faillissement?

Vragen voor curatoren van Tongeren:

- Kunt u de werking van een traditionele veiling kort uitleggen?
- Welke voordelen ziet u in traditionele veiling?
- Welke nadelen ziet u in traditionele veiling?
- Worden er richtlijnen vanuit de rechtbank gegeven of bent u vrij bij het beslissen van liquidatiemethode en andere zaken?
- Online verkoop wordt steeds meer en meer gebruikt, wat is uw kijk hierop?
- Welke problemen treden er op binnen veilingen? Zullen deze ook optreden bij online veiling?
- Komt corruptie voor binnen dit juridisch proces?
- Als laatste vraag, wat is uw bijgebleven bij een eventuele veiling/faillissement?

Vragen voor voorzitter van rechtbank van Tongeren:

- Kunt u de functie als voorzitter kort uitleggen?
- Wat is de taak van een voorzitter bij een faillissement?
- Online verkoop wordt steeds meer en meer gebruikt, wat is uw kijk hierop?
- Wat vindt u er nadelig of voordelig aan?
- Wat is uw standpunt waarom u traditionele veiling toepast?
- Komt er eventueel van de curatoren de vraag om online te veilen?
- Zullen er veranderingen zijn voor Tongeren na de hervorming van het gerecht op 1 april?
- Heeft u zelf ervaring met internet wereld? Wat vindt u hiervan?
- Tot slot, wat is uw bijgebleven bij een eventuele veiling/faillissement?

Vragen voor manager van Troostwijk:

- Kunt u kort de werking van een veiling toelichten?
- Welke kosten zijn er bij een veiling?
- Wat denkt u dat de voor- en nadelen van online veiling zijn t.o.v. traditionele veiling?
- Hoe is de samenwerking met de curatoren en rechters-commissarissen?
- Welke problemen komen er voor bij een veiling?
- Komt het voor dat sommige goederen niet verkocht worden?
- Tot slot, wat is uw bijgebleven omtrent veilingen?

Bijlage 3: Enquête traditionele veiling



Wetenschappelijk onderzoek naar veilingen 2013-2014

Enquête: Onderzoek naar verkoop van activa bij faillissementen

Eerst en vooral wil ik u bedanken voor uw medewerking. Deze enquête zal slecht enkele minuten van uw tijd innemen en is volledig anoniem.

1. Wat is uw beroep?

.....

2. Hoe oud bent u?

.....

3. Wat is uw woonplaats? (enkel de stad)

.....

4. Hoe vaak woont u een traditionele veiling bij?

☐ 1 keer per jaar

☐ 5-6 keer per jaar

☐ 3-4 keer per jaar

☐ keer per jaar

5. Volgt u ook veilingen in andere steden?

☐ Ja, welke?.....

☐ Nee

6. Heeft u ervaring met **online** veiling van faillissementsgoederen?

☐ Ja

☐ Nee

7. In welke soort goederen bent u geïnteresseerd? (meerdere keuzes mogelijk)

☐ Auto's, bestelwagens

☐ Vrachtwagens

☐ Kunst

☐ Bouwmateriaal

☐ Kledij + accessoires (schoenen, horloges, ...) ☐ Meubilair ☐ Industrieel materieel

☐ Elektronica (computers, gsm, cd-spelers, tv's, ...) ☐ Snoep/etenswaren

☐ Andere:.....

8. Voor welke doeleinden koopt u goederen bij veilingen?

☐ Persoonlijke ☐ Commerciële ☐ Andere:.....

9. Komt u specifiek voor de goederen naar de openbare veiling of ook voor de sfeer?

☐ Voor de goederen ☐ Voor de sfeer ☐ Voor beiden

10. Gaat u naar de kijkdag?

☐ Ja ☐ Nee

☐ Soms, afhankelijk van de aard van het product:.....

11. Zou u iets kopen door enkel de foto's gezien te hebben met uitgebreide beschrijving?

☐ Ja ☐ Nee

☐ Misschien, afhankelijk van.....(prijs, product enz.)

12. Bent u bereid meer te betalen als u extra informatie over het functioneren

☐ Ja ☐ Nee

☐ Misschien als.....

13. Houdt u rekening met de extra kosten (btw, opgeld,...) die erbij komen tijdens het bieden?

☐ Ja ☐ Nee

14. Beheert u een budget wat u maximum zou uitgeven?

☐ Ja ☐ Nee

15. Hoeveel geeft u maandelijks uit aan veilingen?

☐ €..... ☐ Niet van toepassing

16. Koopt u gelijkaardige goederen binnen één veiling?

☐ Ja ☐ Nee

☐ Niet van toepassing ☐ Soms, soort goederen:.....

17. Verkiest u de goederen direct mee te nemen of wacht u tot de afhaaldag?

☐ Ik neem ze direct mee ☐ Ik verkies de afhaaldag

18. Zou u het beter vinden als u uitstel van betaling zou krijgen i.p.v. directe betaling?

☐ Ja ☐ Nee

Bijlage 4: Enquête online veiling



Wetenschappelijk onderzoek naar veilingen 2013-2014 Enquête: Onderzoek naar verkoop van activa bij faillissementen

Survey: Research on the sale of assets in bankruptcy

Eerst en vooral wil ik u bedanken voor uw medewerking. Deze enquête zal slecht enkele minuten van uw tijd innemen en is volledig anoniem.

First of all I want to thank you for your cooperation. This survey will take only a few minutes of your time and is completely anonymous.

1. Wat is uw beroep?/ *What is your profession?*

.....

2. Hoe oud bent u?/ *What is your age?*

.....

3. Wat is uw woonplaats? (Land + stad)/ *Where do you live? (Country + City)*

.....

4. Hoe vaak bezoekt u deze site?/ *How often do you visit this site?*

- ☐ Dagelijks/ *Daily* ☐ Wekelijks/ *Weekly* ☐ Maandelijks/ *Monthly*
☐ Af en toe/ *from time to time* ☐ Andere/ *Other*:

5. Volgt u veilingen op verschillende sites?/ *Do you follow auctions on different sites?*

- ☐ Ja/Yes, Welke sites/*Which Sites?*
☐ Nee/No

6. Koopt u goederen uit andere landen via deze site?/ *Do you buy goods from other countries on this site?*

- ☐ Ja/Yes ☐ Nee/No

7. In welke soort goederen bent u geïnteresseerd? (meerdere keuzes mogelijk)/ *In which goods are you mostly interested? (multiple choices possible)*

- ☐ Auto's, bestelwagens/ *Cars* ☐ Vrachtwagens/ *Trucks* ☐ Kunst/ *Arts*
☐ Bouw materiaal/ *Building material* ☐ Meubilair/ *Furniture*
☐ Kledij + accessoires (schoenen, horloges, ...)/ *Clothing + Accessories (shoes, watches, ...)*
☐ Industrieel materieel/ *Industrial equipment* ☐ Snoep & etenswaren/ *Candy & food*
☐ Elektronica (computers, gsm, cd-spelers, tv's, ...)/ *Electronics (computers, mobile phones, CD players, TVs, ...)*
☐ Andere/ *Other*:

8. Voor welke doeleinden koopt u goederen bij veilingen?/ *For what purpose are you buying goods at auctions?*
☐Persoonlijke/ *Personal* ☐Commerciële/ *Commercial*
☐Andere/*Other*:.....
9. Gaat u naar de kijkdag?/ *Do you go to the viewing days?*
☐Ja/ *Yes* ☐Nee/ *No* ☐Soms/ *Sometimes*
10. Heeft u ervaring met traditionele veiling op afroep?/ *Do you have experience with traditional auction?*
☐Ja/ *Yes* ☐Nee/ *No*
11. Maakt u gebruik van het AutoBod systeem?/ *Do you use the proxy bidding system?*
☐Ja/ *Yes* ☐Nee/ *No*
12. Hoe tevreden bent u over online veiling?/ *How satisfied are you with online auction?*
☐Helemaal tevreden/ *Completely satisfied*
☐Tevreden/ *Satisfied*
☐Neutraal/ *Neutral*
☐Niet tevreden/ *Not satisfied*
☐Helemaal niet tevreden/ *Not satisfied at all*
13. Bent u tevreden met de beschrijvingen van goederen?/ *Are you satisfied with the description of the goods?*
☐Helemaal tevreden/ *Completely satisfied*
☐Tevreden/ *Satisfied*
☐Neutraal/ *Neutral*
☐Niet tevreden/ *Not satisfied*
☐Helemaal niet tevreden/ *Not satisfied at all*
14. Je moet de goederen zelf afhalen op de opgegeven dag, bent u er tevreden mee? / *Are you satisfied with the arrangement that the goods can only be collected at a specific day?*
☐Helemaal tevreden/ *Completely satisfied*
☐Tevreden/ *Satisfied*
☐Neutraal/ *Neutral*
☐Niet tevreden/ *Not satisfied*
☐Helemaal niet tevreden/ *Not satisfied at all*
15. Kiest u om de goederen te laten leveren? / *Do you often choose to let the goods be delivered?*
☐Ja/ *Yes* ☐Nee/ *No* ☐Soms/ *Sometimes*

Bijlage 5: Informatie te verstrekken door schuldenaar



INFORMATIE te verstrekken door de schuldenaar wanneer deze de boeken neerlegt / het faillissement aanvraagt bij de griffier van de rechtbank van koophandel te TONGEREN.

RUBRIEK I – Identificatie schuldenaar

01. Volledige naam van degene die de boeken neerlegt / het faillissement aanvraagt :

02. Voor de natuurlijke persoon :

a. geboorteplaats geboortedatum / /

b. rijksregisternummer . . - .

c. werkelijke woonplaats :

postcode gemeente

straat huisnr. bus

d. handelsadres :

postcode gemeente

straat huisnr. bus

vestigingseenheidsnummer

e. telefoonnummer en/of GSM-nummer

f. het ondernemingsnummer

03. Voor de rechtspersoon (vennootschap) :

a. maatschappelijke zetel

postcode gemeente

straat huisnr. bus

RPR (Tongeren) :

b. handelsadres :

postcode gemeente

straat huisnr. bus

vestigingseenheidsnummer

c. telefoonnummer en/of GSM-nummer van de vennootschap

d. persoonlijke gegevens van de zaakvoerder, afgevaardigd bestuurder :

* geboorteplaats geboortedatum / /

* rijksregisternummer . . - .

* werkelijke woonplaats :

postcode gemeente

straat huisnr. bus

e. persoonlijk telefoonnummer van de zaakvoerder, afgevaardigd bestuurder

f. telefoonnummer en /of GSM-nummer

04. Eventuele andere handelsnamen die gebruikt worden :

05. De voornaamste handelsactiviteit van het bedrijf is :

RUBRIEK II – Identificatie van de persoon die zich ter griffie aanbiedt voor het neerleggen van de boeken / aanvraag van het faillissement



INFORMATIE te verstrekken door de schuldenaar wanneer deze de boeken neerlegt / het faillissement aanvraagt bij de griffier van de rechtbank van koophandel te TONGEREN.

06. Functie advocaat []
07. Naam en voornaam : []
08. Volledig woon- of kantooradres :
 postcode [] gemeente []
 straat [] huisnr. [] bus []
09. Telefoonnummer [] en/of GSM-nummer []

RUBRIEK III – Activa

010. Zijn er onroerende goederen ? **Ja**
Zo ja * adres
 postcode [] gemeente []
 straat [] huisnr. [] bus []
 * geschatte waarde in euro : []
 * rust er een hypotheek op ? **Ja** - Naam kredietinstelling : []

 * adres
 postcode [] gemeente []
 straat [] huisnr. [] bus []
 * geschatte waarde in euro : []
 * rust er een hypotheek op ? **Ja** - Naam kredietinstelling : []

 * adres
 postcode [] gemeente []
 straat [] huisnr. [] bus []
 * geschatte waarde in euro : []
 * rust er een hypotheek op ? **Ja** - Naam kredietinstelling : []

011. Zijn er roerende goederen, materialen, machines, stock, voertuigen ? **Ja**
Zo ja, omschrijf ze en schat de waarde er van
[]
012. Zijn er nog vorderingen op klanten en/of anderen ? **Ja**
Zo ja, welke zijn de voornaamste openstaande klanten en voor welk bedrag ?
[]
Wordt er een lijst van alle klanten neergelegd ? **Ja**
[]

RUBRIEK IV – Passiva

013. Hoe groot wordt het totale passief geschat (in euro) : []
014. Zijn er schulden t.a.v. leveranciers ? **Ja**
Zo ja, welke zijn de voornaamste schuldeisers en voor welk bedrag ?
[]



INFORMATIE te verstrekken door de schuldenaar wanneer deze de boeken neerlegt / het faillissement aanvraagt bij de griffier van de rechtbank van koophandel te TONGEREN.

Wordt er een lijst met alle schuldeisers neergelegd ? **Ja**

RUBRIEK V – Personeel

015. Is er nog personeel in dienst ? **Ja**
- ☐ bedienden – aantal :
- ☐ arbeiders – aantal :
- ☐ andere, detailleer :
016. Wordt het personeelsregister neergelegd ? **Ja**
017. Wordt een lijst neergelegd met een opsomming van alle personeelsleden ? **Ja**
018. Naam sociaal secretariaat, sociale kas : **Intersociale, Sociale Verzek.kas zelfst.beroepen**
019. Is er een personeelsvertegenwoordiging in het bedrijf ? **Ja**
Zo ja, welke + geef de namen op van alle leden
020. Indien er personeel in dienst is : wat is de toegangscode (DIMONA) om bij de R.S.Z. het elektronisch personeelsregister te consulteren ?

RUBRIEK V – Borg- of zekerstellingen

021. Zijn er natuurlijke personen die zich kosteloos hebben borg/zeker gesteld ? **Ja**
Zo ja :
- (1) naam en voornaam :
postcode gemeente
straat huisnr. bus
bedrag van de borg- of zekerstelling (in euro) :
- (2) naam en voornaam :
postcode gemeente
straat huisnr. bus
bedrag van de borg- of zekerstelling (in euro) :
- (3) naam en voornaam :
postcode gemeente
straat huisnr. bus
bedrag van de borg- of zekerstelling (in euro) :

RUBRIEK VI – Allerlei

022. Waarom worden de boeken neergelegd ?



INFORMATIE te verstrekken door de schuldenaar wanneer deze de boeken neerlegt / het faillissement aanvraagt bij de griffier van de rechtbank van koophandel te TONGEREN.

023. Op welke datum zijn de betalingen gestaakt ?
024. Op welke datum zijn de handelswerkzaamheden stopgezet ?
025. Wordt een balans neergelegd ? **Ja**
026. Wie is de boekhouder ?
naam
postcode gemeente
straat huisnr. bus
telefoonnummer en /of GSM-nummer
027. Wordt de boekhouding neergelegd ter griffie ? **Ja**
028. Worden de handelaarsboeken (dagboek, facturenboeken...) neergelegd ? **Ja**

RUBRIEK VII – Bij te voegen stukken

029. De volgende stukken zouden in voorkomend geval in principe door of namens de schuldenaar moeten worden neergelegd ter griffie n.a.v. de aangifte van staking van betalen :
- ☐ voor de rechtspersonen : beslissing van de algemene vergadering waarbij iemand wordt aangeduid om het faillissement aan te vragen bij de rechtbank van koophandel
 - ☐ indien de natuurlijke persoon-koopman iemand anders opdracht geeft om het faillissement aan te vragen bij de rechtbank van koophandel : een door de koopman ondertekende uitdrukkelijke volmacht
 - ☐ een volledige leverancierslijst (voor een model zie : FORMULIEREN - "klanten&leveranciers")
 - ☐ een volledige klantenlijst (voor een model zie : FORMULIEREN - "klanten&leveranciers")
 - ☐ een recente balans (gedagtekend, echt verklaard en ondertekend door de schuldenaar)
 - ☐ het personeelsregister
 - ☐ een nominatieve lijst van de eventuele werkgeversvertegenwoordiging binnen het bedrijf
 - ☐ een lijst met de namen en adressen van de borg- of zekerstellers, met vermelding van de bedragen waarvoor de borg- of zekerstelling geldt.
030. In principe moet de volledige boekhouding overhandigd worden op de griffie van de rechtbank van koophandel op het ogenblik van de aangifte van staking van betalen. Omdat de boekhouding veelal erg omvangrijk is dan wel in hoofdzaak elektronisch wordt bijgehouden, wordt dit in Tongeren niet gevorderd. De boekhouding moet ter beschikking zijn van de eventueel door de rechtbank aan te stellen curator op het bedrijf.

Indien U de boeken wenst neer te leggen ter griffie van de rechtbank van koophandel te Tongeren, is het aan te raden VOORAF een telefonische afspraak te maken met de verantwoordelijke van de dienst "faillissementen" via het nummer 012/399.718 (of 719)

Bijlage 6: Voorbeeld pro forma factuur Daan auctions

Pro Forma Factuur

Vermeld dit bij uw betaling

Debiteurnummer: 180376

Factuurnummer: 249236

Overstockveiling - Radiateuren en
diverse trike-onderdelen

DAAN

Stichting beheer dergengelden DAAN
Postbusnr. 76778
1070 KB Amsterdam
Nederland
Tel.: +31 20 8009970
Fax: +31 20 8009975
Email: info@DaanAuctions.com
KvK: 34189490
BTW Nr: NL812153029B01

(NL) Rekeningnr: 67.21.32.400
T.n.v.: Stichting beheer dergengelden DAAN
IBAN: NL55 INGB 0672 1324 00
BIC: INGBNL2A

Daan Ref.:
Factuurdatum: 4-4-2014
Uitleverdatum: 10-4-2014 10:00 tot 14:00
Uitleveradres: Celsiusstraat 5, 6003 DG Weert



Namens de opdrachtgever

Omschrijving	Bedrag
44: Zijspiegelset	30,00
Zijspiegelset	
183: Trikezittingen, aantal: 2 stuks	25,00
Trikezittingen, aantal: 2 stuks, leuninghoogte 50cm	
Subtotaal	55,00
Veilingkosten 16% over 55,00	8,80
BTW 21% over 63,80	13,40
Totaal	€ 77,20

De algemene voorwaarden zijn van toepassing.

Deze factuur dient tevens als uw betaal- en afhaalbewijs. Zorg ervoor dat u tijdig aanwezig bent met voldoende mankracht om de gekochte kavels te verwijderen! Het is belangrijk dat u alle kavels controleert voordat u vertrekt van locatie.

Dit bedrag dient uiterlijk 2 dagen voor de uitleverdag te zijn bijgeschreven! Onze bankgegevens vindt u rechtsboven op uw factuur. Let op - u kunt op locatie niet contant betalen.
Indien uw factuur niet tijdig betaald is, behoudt Daan zich het recht een andere koper te zoeken. U kunt geen aanspraak meer maken op uw kavels en kosten conform onze algemene voorwaarden worden in rekening gebracht.

Ophaal gegevens:

10-4-2014 10:00 tot 14:00
Celsiusstraat 5
6003 DG Weert

Bijlage 7: Voorbeeld goederen samenvoegen



Bijlage 8: Voorbeeld combinatiekavels


TROOSTWIJK
INDUSTRIAL AUCTIONEERS & VALUERS SINCE 1930

Nederlands
Welkom Cemal Cifci
Uitloggen

Home | Veilingkalender | Categorieën | Veiling organiseren | Hoe werkt het? | Vastgoed | Over ons | Contact

Troostwijk Veilingen > CONSTRUCTION COMPANY - 18968 > Houtbewerking

zoek in 19.689 kavels

BOUWBEDRIJF WEVERS B.V. - CONSTRUCTION COMPANY
Bouwbedrijf **Ruurlo, Nederland**

Ga naar kavel:
[Toon de kavels op nummer](#)

Aannemersmaterialen:
Aannemersmaterialen (42)
Houtbewerking (14)
Afzuiginstallatie (2)
Compressoren / generatoren (5)
Containers (2)
Steigeronderdelen (8)
Voorraden (24)
Werkplaats materialen (7)
Kantoor inventaris (15)

Gereedschappen:
Boor- en schroefmachines (23)
Zaagmachines (21)
Schuur- en slijpmachines (8)
Slijpmachines (9)
Pneumatisch (10)
Ladders en steigers (9)
Diverse gereedschappen (23)

Rijdend materieel:
Bedrijfswagens (3)
Personenwagens (1)

Houtbewerking (14)

nr.	hoogste bod	sluitingsdatum
 1. tafelfreesmachine  Producent: Vema Type: TF-MR 2-4 Jaar: 1991 Serienummer: 7724 tafelfreesmachine, tafelafr. 1530x900 mm, spildiam. 40 mm, max. freesdiam. 440 mm, N= 4 snelheden 3000/4500/6000/9000 rpm, v.v....	€ 1.350,00 3 biedingen	Gesloten
 2. partij freeskoppen/schijven  partij freeskoppen/schijven, vulringen en diverse freestoebehooren, in houten vakkenkast (incl.) en mobiele ladekast, ca. 25 frezen	€ 220,00 8 biedingen 	Gesloten
 Combinatie 1-2 	€ 2.427,00 11 biedingen 	Gesloten

Bijlage 9: Voorbeeld goederen laten bezorgen



Auteursrechtelijke overeenkomst

Ik/wij verlenen het wereldwijde auteursrecht voor de ingediende eindverhandeling:

Kwalitatief en kwantitatief onderzoek naar verkopen van goederen in geval van faillissement

Richting: **master in de toegepaste economische wetenschappen-accountancy en financiering**

Jaar: **2014**

in alle mogelijke mediaformaten, - bestaande en in de toekomst te ontwikkelen - , aan de Universiteit Hasselt.

Niet tegenstaand deze toekenning van het auteursrecht aan de Universiteit Hasselt behoud ik als auteur het recht om de eindverhandeling, - in zijn geheel of gedeeltelijk -, vrij te reproduceren, (her)publiceren of distribueren zonder de toelating te moeten verkrijgen van de Universiteit Hasselt.

Ik bevestig dat de eindverhandeling mijn origineel werk is, en dat ik het recht heb om de rechten te verlenen die in deze overeenkomst worden beschreven. Ik verklaar tevens dat de eindverhandeling, naar mijn weten, het auteursrecht van anderen niet overtreedt.

Ik verklaar tevens dat ik voor het materiaal in de eindverhandeling dat beschermd wordt door het auteursrecht, de nodige toelatingen heb verkregen zodat ik deze ook aan de Universiteit Hasselt kan overdragen en dat dit duidelijk in de tekst en inhoud van de eindverhandeling werd genotificeerd.

Universiteit Hasselt zal mij als auteur(s) van de eindverhandeling identificeren en zal geen wijzigingen aanbrengen aan de eindverhandeling, uitgezonderd deze toegelaten door deze overeenkomst.

Voor akkoord,

Cifci, Cemal

Datum: **2/06/2014**