

Bitte liste Bulk Aufkäufer von elektronischen Artikeln in Europa auf mit Kontaktdaten

Wie kann eine Onlineauktion für die Lagerartikel aussehen? Welche über die bereits gefundenen Unternehmen hinausgehenden Unternehmen könnten zu einer Online-Auktion eingeladen werden? Gibt es spezialisierte Diensteanbieter die Online Auktionen für electronic Bulk durchgeführt haben?

Antwort Gemini 2.5 Pro:

Absolut. Das ist der logische nächste Schritt: Den Wert, der noch zu retten ist, schnellstmöglich zu liquidieren. Der Markt für Überbestände ist speziell, aber er existiert. Die Aufkäufer sind oft international agierende Broker oder spezialisierte Distributoren.

*****Wichtiger Hinweis vorab: Die richtige Strategie*****

1. *****Vorbereitung ist alles:***** Kontaktieren Sie diese Unternehmen erst, wenn Sie eine saubere, detaillierte Liste Ihrer "Single-Use" Bestände haben (Artikelnummer, Hersteller, Menge, idealerweise Date Code/Alter und Zustand wie "OVP - Originalverpackt"). Je besser Ihre Daten, desto ernster werden Sie genommen.
2. *****Keine Emotionen:***** Schildern Sie den Fall sachlich. "Aufgrund von Kundeninsolvenz haben wir folgende Überbestände an...".
3. *****Realistische Preise:***** Sie werden nur einen Bruchteil des ursprünglichen Einkaufspreises erzielen. Bei hochspezifischen Teilen kann dieser bei 10-30% liegen, bei gängigeren Teilen vielleicht etwas höher. Der schnellste Verkauf ist hier oft der beste.
4. *****Zielgerichtete Ansprache:***** Suchen Sie auf den Webseiten der Anbieter immer nach den Begriffen "Excess Inventory", "Asset Recovery", "Einkauf", "Ankauf" oder "Purchasing". Eine E-Mail an `info@` ist weniger erfolgreich als eine direkte Anfrage an die Einkaufsabteilung für Überbestände.
5. *****Diskretion:***** Alle hier genannten seriösen Anbieter arbeiten diskret und schützen Ihre Marken- und Kundendaten.

Hier ist eine Liste von renommierten Aufkäufern und Brokern in Europa, kategorisiert nach ihrem Schwerpunkt.

Kategorie 1: Spezialisten für Überbestände (Excess Inventory)

Diese Unternehmen sind darauf spezialisiert, Überbestände, EOL (End-of-Life) und obsolete Bauteile aufzukaufen. Das ist Ihre primäre Zielgruppe.

| Unternehmen | Fokus / Spezialisierung | Website / Kontakt | Standort |

| *****Rochester Electronics***** | Gigant im Bereich EOL (End-of-Life). Kauft und lagert abgekündigte Halbleiter. Autorisierter Partner vieler Hersteller. Sehr professionell. | `www.rocelec.de` (Suchen Sie nach "Inventory Acquisitions") | Deutschland (München), UK, USA |

| **HTV GmbH** | Bekannt für Bauteiletest und Langzeitlagerung, haben aber auch eine sehr aktive Brokerage-/Handelsabteilung für Überbestände. Stark in Deutschland. | `www.htv-gmbh.de` (Bereich "Bauteile-Brokerage") | Deutschland (Bensheim) |

| **Gerpex** | Klares Geschäftsmodell: Ankauf von elektronischen Bauteilen aus Überproduktion oder Restbeständen. | `www.gerpex.de` (Kontaktformular direkt für den Ankauf) | Deutschland (München) |

| **Cyclops Electronics** | Einer der größten unabhängigen Distributoren in UK, mit einem starken Fokus auf den Ankauf von Überbeständen. | `www.cyclops-electronics.com` (Sektion "Excess Stock") | UK (York) |

| **America II Europe** | Großer, globaler unabhängiger Distributor. Haben ein etabliertes Programm zum Management und Aufkauf von Überbeständen. | `www.americaii.com` (Sektion "Excess Inventory") | Niederlande (Haarlem), USA |

Kategorie 2: Unabhängige Distributoren & Broker

Diese Unternehmen handeln mit Bauteilen außerhalb der offiziellen Distributionskanäle und sind oft eine exzellente Anlaufstelle für schwer zu findende oder überschüssige Ware.

| Unternehmen | Fokus / Spezialisierung | Website / Kontakt | Standort |

| **Classic Components** | Globaler Broker mit starker Präsenz in Europa. Handeln mit allem, von aktiven bis passiven Bauteilen. | `www.classic-components.com` (Sektion "Sell your excess") | USA (HQ), weltweite Büros |

| **Princeps** | Spezialisiert auf schwer beschaffbare Bauteile, oft für Luft- und Raumfahrt sowie Verteidigung. Kaufen auch Überbestände auf. | `www.princeps.co.uk` (Sektion "Excess Management") | UK (Harlow) |

| **BBG Electronic** | Deutscher Broker für aktive, passive und elektromechanische Bauteile. Kaufen ebenfalls Überbestände an. | `www.bbg-electronic.de` (Sektion "Ankauf von Bauteilen") | Deutschland (Krefeld) |

| **4 Star Electronics** | Amerikanischer Anbieter mit globaler Reichweite, bekannt für das Aufspüren von Fälschungen, aber auch für den Aufkauf von Überbeständen. | `www.4starelectronics.com` (Sektion "Excess Inventory") | USA (HQ), bedient Europa |

Kategorie 3: IT-Remarketing & Asset Recovery (Eher für Fertigprodukte/Baugruppen)

Diese Firmen sind eher auf fertige Geräte oder komplexe Baugruppen spezialisiert, können aber für Ihre 'FE' und 'HF' interessant sein, falls diese einen eigenständigen Wert haben.

| Unternehmen | Fokus / Spezialisierung | Website / Kontakt | Standort |

| **Sims Lifecycle Services** | Weltmarktführer im IT-Asset-Recycling. Wenn es um die reine Rohstoff-Rückgewinnung geht, sind sie eine Adresse. Auch für Datenzerstörung. | `www.simslifecycle.com` | Weltweit, auch in DE |

| **TES** | Ähnlich wie Sims, globaler Anbieter für IT Asset Disposition (ITAD). Kaufen teilweise auch funktionierende B2B-Endgeräte auf. | `www.tes-amm.com` | Weltweit, u.a. in DE, FR, UK |

Kategorie 4: Online-Marktplätze (Zum Selbst-Vermarkten)

Hier können Sie Ihre Bestände selbst einstellen. Das erfordert mehr Arbeit, gibt Ihnen aber die volle Kontrolle über den Preis.

| Plattform | Beschreibung |

| **Stock-Point** | Ein deutscher B2B-Marktplatz speziell für elektronische Bauteile und Überbestände. |

| **The Broker Site** | Ein europäischer Marktplatz, ursprünglich für Computer-Ersatzteile, aber auch für Komponenten. |

| **eBay (Business)** | Unterschätzen Sie nicht die Reichweite eines professionell aufgezogenen eBay-Shops für größere Posten (Lots). |

SUSTENUM
Ich empfehle, mit 2-3 Anbietern aus Kategorie 1 parallel zu starten. Geben Sie ihnen Ihre Bestandsliste und bitten Sie um ein Angebot für den gesamten Posten ("Lot-Angebot"). Das ist der schnellste Weg, um eine Bewertung zu erhalten und das Thema vom Tisch zu bekommen. Viel Erfolg

ONLINEAUKTION:

Ausgezeichneter Gedanke. Eine Auktion ist eine strategisch sehr gute Möglichkeit, um einen fairen Marktpreis zu erzielen und den Prozess transparent und zeitlich begrenzt zu gestalten. Es wandelt ein passives Problem ("Was machen wir mit dem Zeug?") in ein aktives Projekt ("Wie maximieren wir den Erlös?").

EXPERTEN FÜR ENTSCHEIDER

Hier ist ein detailliertes Konzept für eine solche Online-Auktion, inklusive spezialisierter Anbieter und zusätzlicher Bietergruppen.

1. Konzept einer professionellen Online-Auktion für Elektronik

Der Schlüssel zum Erfolg liegt in der professionellen Vorbereitung und Durchführung. Eine simple eBay-Auktion reicht hier nicht.

****Phase A: Vorbereitung & "Lotbildung"****

1. ****Erstellung des Auktionskatalogs:**** Das ist die wichtigste Grundlage. Ihre saubere Bestandsliste wird hierfür angereichert:

- * `Los-Nummer` (Lot Number)
- * `Artikelnummer` (Part Number)
- * `Hersteller` (Manufacturer)

- * `Hersteller-Artikelnummer` (Manufacturer P/N)
- * `Menge` (Quantity)
- * **`Date Code / Produktionswoche`** (Extrem wichtig für den Wert!)
- * `Verpackungsart` (Reel, Tray, Cut Tape, Bulk, OVP)
- * **`Zustand`** (z.B. "Neu & OVP", "unbenutzt aus Fertigungsline entnommen")
- * **Hochauflösende Fotos:** Machen Sie Fotos von den Labels auf den Rollen/Kartons und eine Gesamtansicht des Postens. Das schafft Vertrauen.

2. **Strategische Lotbildung (Grouping):** Sie verkaufen selten jeden Artikel einzeln.

- * **Möglichkeit 1: "Alles-oder-Nichts" (One Big Lot):** Der einfachste Weg. Ein Bieter kauft den gesamten Überbestand. Vorteil: Schnelle Abwicklung, ein Ansprechpartner. Nachteil: Kleinerer Bieterkreis, eventuell geringerer Gesamterlös.
- * **Möglichkeit 2: Thematische Lots:** Das ist oft der beste Kompromiss. Sie bündeln die Artikel sinnvoll:

- * Los 1: Alle Microcontroller & Prozessoren
- * Los 2: Alle passiven Bauteile (Widerstände, Kondensatoren)
- * Los 3: Alle kundenspezifischen Gehäuse ('FE') und Leiterplatten ('HF') – dieses Los ist am schwierigsten.
- * Los 4: Alle Steckverbinder und Kabel

Vorteil: Spricht spezialisierte Käufer an, maximiert potenziell den Erlös.

EXPERTEN FÜR ENTSCHEIDER

Phase B: Der Auktionsprozess

1. **Wahl der Plattform:** Sie nutzen entweder einen spezialisierten Dienstleister (siehe unten) oder in seltenen Fällen eine eigene Lösung.
2. **Auktionstyp:** Normalerweise eine **offene, aufsteigende Auktion** (Englische Auktion) mit einem vordefinierten Endzeitpunkt.
3. **Startpreis & Mindestpreis (Reserve Price):** Sie können pro Los einen symbolischen Startpreis von 1 € festlegen, aber intern einen verdeckten Mindestpreis definieren, unter dem nicht verkauft wird. Vorsicht: Ein zu hoher Mindestpreis schreckt Bieter ab. Oft ist es besser, ohne Mindestpreis zu starten, um Dynamik zu erzeugen.
4. **Zeitraum:** Eine Auktionsdauer von **7-14 Tagen** hat sich bewährt. Das gibt den Bietern genug Zeit für ihre interne Kalkulation.
5. **Besichtigung:** Bieten Sie professionellen Bieter an, die Ware nach Absprache vor Ort zu besichtigen. Das erhöht die Seriosität.

Phase C: Abwicklung

1. **Bedingungen (Terms & Conditions):** *Absolut klar und unmissverständlich.*

- * *Verkauf* **"wie besehen"** ("as is, where is") unter Ausschluss jeglicher Gewährleistung.
- * *Zahlung ausschließlich per Vorkasse (Banküberweisung)* innerhalb einer kurzen Frist (z.B. 5 Werkstage).
- * *Abholung durch den Käufer auf dessen Kosten und Risiko* (Incoterm: EXW - Ex Works). Sie stellen die Ware nur an der Rampe bereit.

2. Spezialisierte Dienstleister für Online-Auktionen

Ja, die gibt es definitiv. Sich an einen solchen Partner zu wenden, ist fast immer die beste Option. Sie bringen die Plattform, ein globales Netzwerk an registrierten Käufern und übernehmen die treuhänderische Abwicklung.

| Unternehmen | Spezialisierung & Kommentar | Website |

| **Liquidity Services (Go-Dove)** | **Weltmarktführer.** Betreiben die Plattform 'Go-Dove' und 'Allsurplus'. Haben eine eigene Kategorie für Halbleiter und Elektronikkomponenten und ein riesiges, globales Käufernetzwerk. Sehr professionell in der Abwicklung von Industriegütern. **Top-Empfehlung.** | `www.allsurplus.com` |

| **Troostwijk Auctions** | Eine der größten europäischen Industrie-Auktionsplattformen. Sehr stark im Maschinen- und Anlagenbereich, aber auch erfahren im Verkauf von kompletten Lagerbeständen aus Insolvenzen oder Umstrukturierungen. | `www.troostwijkauctions.com` |

| **EquipNet** | Spezialisiert auf die Verwertung von Labor- und Produktionsanlagen. Haben aber auch große Erfahrung mit der Verwertung von dazugehörigen Ersatzteil- und Komponentenlagern. Stark in der Pharma industrie, aber auch in der Elektronik. | `www.equipnet.com` |

| **Hilco Industrial / Hilco Global** | Ein weiterer globaler Riese in der Bewertung und Verwertung von Industrieanlagen und Lagerbeständen. Sie führen Auktionen durch oder vermitteln im Freihandverkauf (Private Treaty Sale). | `www.hilcoglobal.com` |

Diese Dienstleister nehmen Ihnen den Großteil der Arbeit ab und ihre Gebühren (ein prozentualer Anteil vom Erlös) werden oft durch den höheren Verkaufspreis, den sie dank ihres Netzwerks erzielen, mehr als kompensiert.

3. Zusätzliche Bietergruppen zur Einladung

Um den Wettbewerb in der Auktion zu maximieren, sollten Sie über die reinen Bulk-Aufkäufer hinausdenken. Laden Sie gezielt auch folgende Gruppen ein:

1. **Reparatur-Dienstleister & Service-Center (Third-Party Maintenance):** Unternehmen, die Elektronik im Auftrag reparieren, sind ständig auf der Suche nach Ersatzteilen, insbesondere abgekündigte. Sie sind bereit, für kleine bis mittlere Mengen gute Preise zu zahlen.

2. **Kleinere & Mittlere Auftragsfertiger (EMS - Electronic Manufacturing Services):** Während die großen EMS-Anbieter ihre eigenen Lieferketten haben, sind kleinere Fertiger oft flexibler und opportunistischer. Ein guter Deal bei Komponenten kann ihnen einen Wettbewerbsvorteil für ihre eigenen Projekte verschaffen.

3. **Universitäten & Forschungsinstitute:** Die Fachbereiche für Elektrotechnik, Informatik und Mechatronik haben chronisch knappe Budgets. Sie sind dankbare Abnehmer für Bauteile (insb. Standard-Controller, FPGAs, Sensoren, passive Bauteile) für Studentenprojekte, Prototypenbau und Forschung.

4. **Wettbewerber:** Dies ist ein heikler, aber potenziell lukrativer Kanal. Ihre direkten Wettbewerber wissen am besten, was die kundenspezifischen Baugruppen wert sind und könnten diese eventuell sogar für eigene Produkte oder als Ersatzteile für eine gemeinsame Kundenbasis verwenden. Eine Veräußerung über einen Auktions-Dienstleister sorgt hier für die nötige professionelle Distanz.

5. **Große "Makerspaces" oder Distributoren für die Maker-Szene:** Unternehmen wie Adafruit oder Sparkfun (USA) oder deren europäische Pendants kaufen ebenfalls interessante Komponenten in größeren Stückzahlen auf, um sie an Hobbyelektroniker weiterzuverkaufen.

Meine klare Empfehlung: Kontaktieren Sie einen der genannten spezialisierten Dienstleister wie **Liquidity Services** oder **Troostwijk**. Präsentieren Sie ihnen Ihre Bestandsliste. Sie werden eine Einschätzung abgeben und den gesamten Prozess für Sie managen. Das ist der schnellste und professionellste Weg, um aus diesem Problemfall den maximalen finanziellen Ertrag zu generieren.

EXPERTEN FÜR ENTSCHEIDER

Antwort Claude Sonet 4

Bulk-Aufkäufer für Elektronikkomponenten in Europa

Spezialisierte Distributoren/Broker

****Deutschland:****

- **Astec GmbH** (Pforzheim)

- Fokus: Passive Bauteile, ICs, Speicher

- Web: astec-electronic.de

- **KS Components GmbH** (München)

- Fokus: Überschussbestände, EOL-Komponenten

- Web: ks-components.de

SUSTENUM

- **Digi-Key/Mouser Excess Inventory Programs**

- Nehmen Rücknahmen bei größeren Mengen

****Niederlande:****

- **Cycleon BV** (Nijmegen)

- Fokus: Elektronik-Recycling und Wiederverwendung

- Web: cycleon.nl

EXPERTEN FÜR ENTSCHEIDER

- **ICT Milieu** (verschiedene Standorte)

- Fokus: IT- und Elektronik-Verwertung

****Großbritannien:****

- **Chipsee Electronics**

- Fokus: Überschussbestände, Broking

- **Component Sense Ltd**

- Fokus: Passive und aktive Komponenten

Spezialisierte Recycling-Unternehmen

****Deutschland:****

- ****TSR Recycling GmbH** (Lübbecke)**
 - *Fokus: Elektronikschratt, Edelmetallrückgewinnung*
- ****Electrocycling GmbH** (Berlin)**
 - *Fokus: PCB-Recycling, Komponentenverwertung*

****Österreich:****

- ****MBA Polymers** (Kematen)**
 - *Fokus: Kunststoff-Recycling aus Elektronik*

Internationale Broker mit EU-Standorten

- ****Rochester Electronics** (EU-Vertretungen)**
 - *Fokus: Obsolete und EOL-Komponenten*
- ****Quest Components** (UK/EU)**
 - *Fokus: Militär- und Aerospace-Komponenten*

Branchenplattformen EXPERTEN FÜR ENTSCHEIDER

- ****Broker Forum** (brokerforum.de)**
 - *Marktplatz für Überschussbestände*
- ****ECN Europe** (ecnmag.com)**
 - *Netzwerk von Elektronik-Brokern*

Empfohlenes Vorgehen

1. ****RFQ erstellen** mit detaillierter Artikelliste**
2. ****Pakete schnüren** nach Verwertbarkeit (A/B/C-Artikel)**
3. ****Mehrere Angebote einholen** für bessere Preisverhandlung**
4. ****Due Diligence** der Aufkäufer (Seriosität, Zahlungsmoral)**

****Hinweis:** Kontaktdaten ändern sich häufig. Ich empfehle die direkte Recherche über die Firmen-Websites oder Branchenverzeichnisse wie:**

- Wer liefert was (wlw.de)
- Europages.com
- Electronics industry directory

Soll ich Ihnen ein Muster-RFQ-Template für die Anfragen erstellen?

ONLINEAUKTION:

Online-Auktionsformat für Elektronik-Bulk

Auktionsstruktur

SUSTENUM

****Lot-Bildung:****

...

Lot 1: Premium-Komponenten (neue/OVP Artikel)

Lot 2: Funktionsfähige Gebrauchtware

Lot 3: Testware/B-Ware

Lot 4: Defekte Artikel (Materialwert/Recycling)

Lot 5: Kundenspezifische Artikel (als Paket) **FÜR ENTSCHEIDER**

...

****Auktionsparameter:****

- ****Mindestgebot:**** 15-25% des Buchwertes

- ****Gebotsschritte:**** 2-5% des Startpreises

- ****Auktionsdauer:**** 7-14 Tage

- ****Besichtigungszeit:**** 3-5 Tage vor Auktionsstart

- ****Zahlungsziel:**** 14 Tage nach Zuschlag

- ****Abholung:**** 30 Tage nach Zahlung

Zusätzliche Teilnehmergruppen

****Regionale Distributoren:****

- **Kleinere EMS-Dienstleister** (Contract Manufacturer)
- **Reparaturdienstleister** (Service-Zentren)
- **Prototyping-Unternehmen** (Maker-Spaces, FabLabs)
- **Ausbildungsstätten** (Berufsschulen, Hochschulen)

****Internationale Märkte:****

- **Osteuropäische Distributoren** (Polen, Tschechien, Ungarn)
- **Türkische Elektronik-Händler** (starker Reparaturmarkt)
- **Nordafrikanische Importeure** (Marokko, Tunesien)
- **Indische/Pakistanische Broker** (über EU-Repräsentanzen)

****Nischenmärkte:****

- **Vintage-Computer-Sammler** (für ältere ICs)
- **Ham-Radio-Community** (Funkamateure)
- **IoT-Startups** (kleine Mengen verschiedener Komponenten)
- **Künstler/Designer** (für kreative Projekte)

EXPERTEN FÜR ENTSCHEIDER

Etablierte B2B-Auktionsplattformen

****Deutschland:****

- **Troostwijk Auctions**
 - *Erfahrung: Industrieauktionen, auch Elektronik*
 - *Service: Bewertung, Katalogisierung, Marketing*
- **Surplex GmbH**
 - *Fokus: Industrieanlagen und Komponenten*
 - *Service: Online-Plattform + physische Auktionen*

****International mit EU-Service:****

- ****Liquidity Services (Network International)****

- *Fokus: Überschussbestände, B2B-Auktionen*

- *Plattform: liquidation.com*

- ****BidSpotter/Euro Auctions****

- *Fokus: Industrielle Auktionen*

- *Reichweite: Europaweit*

Elektronik-spezialisierte Plattformen

****Hybrid-Ansätze:****

- ****eBay Business & Industrial****

- *Bulk-Listings für gewerbliche Käufer*

- *Internationale Reichweite*

- ****Catawiki Business****

- *Kuratierte Auktionen für Spezialisten*

- *Fokus auf Qualitätsobjekte*

Eigenständige Lösung

EXPERTEN FÜR ENTSCHEIDER

****Plattform-Software:****

...

Optionen:

- *Aucto (aucto.com) - B2B-Auktionssoftware*

- *BidJS - Open-Source-Auktionsplattform*

- *SAP Ariba - für Enterprise-Lösungen*

- *Praxedo - für Service-Auktionen*

...

****Hybrid-Modell Empfehlung:****

1. ****Pre-Auction Marketing:**** 4-6 Wochen Vorlauf

2. ****Digitaler Katalog:**** Mit Fotos, Datenblättern, Zustandsbeschreibung

3. **Virtuelle Besichtigung:** 360°-Aufnahmen, Video-Calls
4. **Live-Online-Auktion:** Mit Telefon-Bidding für internationale Teilnehmer
5. **Post-Auction Services:** Logistik, Export-Abwicklung

Marketing-Strategie

****Zielgruppen-spezifische Kanäle:****

- **Fachmedien:** Elektronik, EE Times, Elektronik Praxis
- **LinkedIn:** Procurement-Manager, EMS-Unternehmen
- **Branchenmessen:** Virtual/Physical Embedded World, electronica
- **Distributoren-Netzwerke:** Über persönliche Kontakte

****Erfolgsmessung:**

- Anzahl registrierter Bieter
- Durchschnittlicher Erlös vs. Buchwert
- Verkaufsquote (verkaufte vs. angebotene Lots)

Soll ich Ihnen ein detailliertes Auktions-Konzept mit Zeitplan und Kostenschätzung ausarbeiten?

EXPERTEN FÜR ENTSCHEIDER

Antwort Grok 4

Als Inhaber unseres Produktionsunternehmens für Elektronikkomponenten und B2B-Endprodukte bin ich stark daran interessiert, potenzielle Bulk-Aufkäufer für unsere überschüssigen Single-Use-Artikel zu identifizieren – insbesondere nach der Insolvenz unseres JIT-Kunden. Das hilft uns, den Risk Exposure zu minimieren, indem wir Lagerbestände (RHB, HF, FE) an Käufer verkaufen, die in großen Mengen einkaufen, recyceln oder weiterverarbeiten. Ich habe mich auf etablierte Unternehmen in Europa konzentriert, die als Distributoren, Surplus-Buyer oder Recycler agieren. Diese Liste basiert auf öffentlich verfügbaren Informationen (Stand meines letzten Trainingswissens; prüfe immer aktuelle Kontaktdaten, da sie sich ändern können).

****Wichtige Hinweise:****

- Fokussiere auf Firmen, die Bulk-Käufe von Elektronikkomponenten (z. B. ICs, PCBs, Module) oder -produkten handhaben. Viele bieten Anfragen für Excess Inventory an.
- Kontaktiere sie direkt mit Details zu deinen Artikeln (z. B. Stücklisten, Mengen, Spezifikationen), um Angebote zu erhalten.
- Für rechtliche Aspekte: Stelle sicher, dass Verkäufe mit Insolvenzregeln (z. B. in Deutschland) konform sind; ggf. Insolvenzverwalter einbeziehen.
- Ich liste nur seriöse, bekannte Player auf – keine Garantie für Erfolg, aber gute Ausgangspunkte.

Liste von Bulk-Aufkäufern für elektronische Artikel in Europa

1. **Arrow Electronics Europe**

- **Beschreibung:** Globaler Distributor mit starker Präsenz in Europa; kauft und verkauft Bulk-Elektronikkomponenten, inklusive Excess Inventory.
- **Sitz:** Verschiedene Niederlassungen, z. B. in Deutschland (München).
- **Kontaktdaten:**
- Website: www.arrow.com
- E-Mail: europe@arrow.com (für allgemeine Anfragen; spezifisch für Excess: excess@arrow.com)
- Telefon: +49 89 7450 0 (Deutschland)
- Speziell für Ankäufe: Nutze ihr "Asset Recovery"-Programm.

2. **Avnet Europe**

- **Beschreibung:** Führender Distributor für Elektronikkomponenten; bietet Bulk-Käufe und Lösungen für überschüssige Bestände via Avnet Integrated.
- **Sitz:** Belgien (Hauptsitz Europa in Brüssel), mit Büros in DE, UK, FR usw.
- **Kontaktdaten:**
- Website: www.avnet.com

- E-Mail: europe@avnet.com
- Telefon: +32 2 467 9111 (Belgien)
- Für Bulk-Anfragen: Über ihr "Excess Inventory"-Formular auf der Website.

3. **RS Group plc (ehemals RS Components)**

- **Beschreibung:** Britischer Distributor mit EU-weiter Präsenz; kauft Bulk-Elektronik für Weitervertrieb oder Recycling.
- **Sitz:** UK (Corby), mit Lagern in DE (Mörfelden-Walldorf).
- **Kontaktdaten:**
- Website: [www.rs-online.com](<https://www.rs-online.com>)
- E-Mail: sales.de@rs-components.com (Deutschland)
- Telefon: +49 6105 401234 (Deutschland)
- Tipp: Kontaktiere über "Business Solutions" für Bulk-Deals.

4. **Farnell (Teil von Avnet)**

- **Beschreibung:** Spezialisiert auf Elektronikkomponenten; bietet Bulk-Käufe und Excess-Management in Europa.
- **Sitz:** UK (Leeds), mit EU-Vertrieb.
- **Kontaktdaten:**
- Website: [www.farnell.com](<https://www.farnell.com>)
- E-Mail: sales@farnell.com
- Telefon: +44 870 129 8608 (UK; für DE: +49 800 180 03 04)
- Für Ankäufe: Nutze ihr "Sell to Us"-Programm.

5. **Converge (Teil von Arrow Electronics)**

- **Beschreibung:** Spezialist für Excess und Obsolete Inventory; kauft Bulk-Elektronik weltweit, mit Europa-Fokus.
- **Sitz:** Niederlande (Amsterdam) für Europa.
- **Kontaktdaten:**
- Website: [www.converge.com](<https://www.converge.com>)
- E-Mail: info@converge.com
- Telefon: +31 20 214 9000 (Niederlande)

- Ideal für Single-Use-Artikel; sie haben ein "Inventory Buyback"-Programm.

6. **Umicore Precious Metals Recycling**

- **Beschreibung:** Belgischer Recycler, der Bulk-Elektronik (z. B. für Edelmetallgewinnung) aufkauft; gut für nicht-wiederverwendbare Komponenten.

- **Sitz:** Belgien (Hoboken).

- **Kontaktdaten:**

- Website: www.umincore.com

- E-Mail: preciousmetals@umincore.com

- Telefon: +32 3 821 5111

- Speziell für Elektronik-Scrap; sie bieten Bewertungen an.

7. **Sims Recycling Solutions**

- **Beschreibung:** Globaler Elektronik-Recycler mit starkem EU-Netzwerk; kauft Bulk für Recycling und Wiederverwendung.

- **Sitz:** Niederlande (Eindhoven) für Europa.

- **Kontaktdaten:**

- Website: www.simsrecycling.com

- E-Mail: info.eu@simsmm.com

- Telefon: +31 40 262 7000

- Gut für umweltkonforme Entsorgung mit möglicher Vergütung.

8. **Liquidity Services (GoIndustry DoveBid)**

- **Beschreibung:** Auktions- und Surplus-Plattform; organisiert Bulk-Verkäufe von Elektronik in Europa.

- **Sitz:** UK (London), mit EU-Operationen.

- **Kontaktdaten:**

- Website: www.liquidityservices.com oder www.go-dove.com

- E-Mail: sales@liquidityservices.com

- Telefon: +44 20 7098 3700 (UK)

- Tipp: Lade Inventar hoch für Auktionen.

Nächste Schritte

- ****Strategie:**** Sende eine detaillierte Liste deiner Artikel (z. B. aus unserer explodierten BOM-CSV) an 2–3 dieser Käufer, um Angebote einzuholen. Vergleiche Preise und Bedingungen.
- ****Lokale Optionen:**** In Deutschland könntest du auch über Plattformen wie "Industrieauktionen" oder Kontakte zu Firmen wie Conrad Electronic (sitz in Hirschau; Website: www.conrad.de, Telefon: +49 9622 30 0) prüfen, ob sie Bulk interessiert.
- ****Risiken minimieren:**** Überprüfe Zertifizierungen (z. B. WEEE-Richtlinie für Recycling) und steuerliche Aspekte.

Falls du mehr Details zu unseren spezifischen Artikeln teilst oder Hilfe bei der Kontaktaufnahme brauchst, lass es mich wissen – wir könnten das intern priorisieren, um den Verkauf zu beschleunigen!

SUSTENUM ONLINEAUKTION:

Als Inhaber unseres Produktionsunternehmens sehe ich eine Onlineauktion als effiziente Methode, um unsere überschüssigen Lagerartikel (z. B. Single-Use-Elektronikkomponenten, Halbfabrikate und Fertigprodukte) zu verwerten – besonders nach der Insolvenz unseres JIT-Kunden. Das minimiert Lagerkosten und maximiert Erlöse durch globalen Wettbewerb. Ich strukturiere meine Antwort nach deinen Fragen: Zuerst eine Beschreibung, wie so eine Auktion aussehen könnte; dann zusätzliche Unternehmen zur Einladung (über die in meiner vorherigen Liste hinaus); und schließlich spezialisierte Dienstleister für Electronic-Bulk-Auktionen. Alle Empfehlungen basieren auf etablierten Playern in Europa/EU (mit Fokus auf Seriosität und Relevanz für Elektronik); prüfe aktuelle Kontaktdata, da sie sich ändern können.

EXPERTEN FÜR ENTSCHEIDER ### 1. Wie kann eine Onlineauktion für die Lagerartikel aussehen?

Eine Onlineauktion für Bulk-Elektronikartikel ist typischerweise ein strukturierter Prozess, der 2–4 Wochen Vorbereitung erfordert und über spezialisierte Plattformen läuft. Sie eignet sich gut für unsere Situation, da wir Mengen (z. B. Paletten von Komponenten) anbieten können, ohne physische Präsenz. Hier ein typischer Ablauf:

Vorbereitungsphase (1–2 Wochen)

- ****Inventaraufbereitung:**** Erstelle detaillierte Lose basierend auf unserer explodierten BOM-Analyse (z. B. aus CSV-Exports). Gruppieren Artikel thematisch (z. B. Lot 1: 5000 ICs; Lot 2: 200 PCBs). Füge Beschreibungen hinzu: Spezifikationen, Mengen, Zustand (neu/gebraucht), Fotos, Zertifikate (z. B. RoHS) und Mindestpreise.
- ****Rechtliche Aspekte:**** Kläre mit dem Insolvenzverwalter (falls relevant), steuerliche Implikationen (z. B. USt in der EU) und Exportbeschränkungen für Elektronik (z. B. Dual-Use-Güter). Setze AGBs (z. B. "As-is"-Verkauf, Zahlung innerhalb 7 Tage).

- **Preisfindung:** Starte mit einem Reservepreis (z. B. 50% des Buchwerts) und lass Bieter treiben. Für Single-Use-Artikel könnten Preise niedrig sein (z. B. 10–30% des Originalwerts), aber Bulk-Käufer zahlen für Volumen.

Auktionsphase (3–14 Tage)

- **Plattformwahl:** Nutze eine dedizierte Industrieauktionsplattform (siehe unten). Die Auktion läuft online, mit Live-Bietfunktion (z. B. English Auction: Höchstbietender gewinnt) oder Timed Auction (festes Ende).
- **Teilnehmer:** Lade registrierte Bieter ein (z. B. per E-Mail-Kampagne an potenzielle Käufer). Plattformen haben oft globale Datenbanken mit verifizierten Käufern (z. B. Distributoren, Recycler).
- **Ablauf:** Bieter sehen Lose online, können Fragen stellen (Chat/Q&A). Bieten erfolgt in Echtzeit oder schrittweise. Beispiel: Eine Auktion mit 20 Losen, die nacheinander enden, generiert Wettbewerb und höhere Preise.

Nachbereitung (1 Woche)

- **Abschluss:** Gewinner zahlen per Überweisung/PayPal; du versendest die Waren (z. B. via Spedition). Plattformen handhaben oft Zahlungen und Logistik.
- **Vorteile:** Hohe Reichweite (z. B. 100+ Bieter), niedrige Kosten (Provision 5–15%), schnelle Abwicklung. Nachteile: Potenziell niedrigere Preise bei geringem Interesse; Risiko von No-Shows.
- **Beispiel:** Eine Auktion für 10.000 € Wert an Komponenten könnte 4.000–7.000 € einbringen, abhängig von Nachfrage.

Kosten: Plattformgebühren (z. B. 10% Provision) plus Marketing (ca. 500–2000 €). Teste mit einer kleinen Pilot-Auktion.

EXPERTEN FÜR ENTSCHEIDER

2. Welche über die bereits gefundenen Unternehmen hinausgehenden Unternehmen könnten zu einer Online-Auktion eingeladen werden?

Über die in meiner vorherigen Liste (z. B. Arrow, Avnet, RS, Farnell, Converge, Umicore, Sims, Liquidity Services) hinaus empfehle ich, diese etablierten Bulk-Käufer/Distributoren in Europa einzuladen. Sie sind oft aktive Bieter bei Auktionen und könnten direkt mitbieten oder Vorkäufe anbieten. Fokussiere auf Firmen mit Interesse an Elektronik-Surplus:

1. **Digi-Key Electronics Europe**

- **Beschreibung:** US-Distributor mit starkem EU-Netzwerk; kauft Bulk für Weitervertrieb.
- **Sitz:** Niederlande (Thief River Falls-Niederlassung in EU).
- **Kontaktdaten:** Website: www.digikey.com; E-Mail: sales.eu@digikey.com; Telefon: +31 53 484 9584.

2. **Mouser Electronics**

- **Beschreibung:** Globaler Distributor; interessiert an Excess-Elektronik für ihren Katalog.
- **Sitz:** Deutschland (München).
- **Kontaktdaten:** Website: www.mouser.com; E-Mail: eu@mouser.com; Telefon: +49 89 520 462 110.

3. **Element14 (Teil von Farnell, aber erweitert)**

- **Beschreibung:** UK-basiert, kauft Bulk für Community und Industrie.
- **Sitz:** UK (Leeds).
- **Kontaktdaten:** Website: www.element14.com; E-Mail: sales@element14.com; Telefon: +44 870 129 8608.

4. **Rebound Electronics**

- **Beschreibung:** UK-Firma, spezialisiert auf Obsolete und Excess-Komponenten.
- **Sitz:** UK (Newbury), mit EU-Präsenz.
- **Kontaktdaten:** Website: www.reboundelectronics.com; E-Mail: sales@reboundeu.com; Telefon: +44 1635 555 990.

5. **Smith & Associates**

- **Beschreibung:** Niederländischer Distributor für Bulk-Elektronik.
- **Sitz:** Niederlande (Amsterdam).
- **Kontaktdaten:** Website: www.smithweb.com; E-Mail: info@smithweb.com; Telefon: +31 20 794 0800.

6. **Elektronik-Recycler wie Aurubis AG**

- **Beschreibung:** Deutscher Recycler für Metalle aus Elektronik; kauft Bulk-Scrap.
- **Sitz:** Deutschland (Hamburg).
- **Kontaktdaten:** Website: www.aurubis.com; E-Mail: info@aurubis.com; Telefon: +49 40 7883 0.

Lade sie per E-Mail ein, mit Link zur Auktion und Inventar-Details – das erhöht die Beteiligung.

3. Gibt es spezialisierte Dienstleister, die Online-Auktionen für Electronic Bulk durchgeführt haben?

Ja, es gibt Dienstleister, die sich auf Online-Auktionen für Industrie- und Elektronik-Bulk spezialisiert haben. Sie haben Erfahrung mit ähnlichen Fällen (z. B. Insolvenzverkäufen) und bieten Full-Service: Von Inventarbewertung bis Logistik. Hier eine Auswahl mit Fokus auf Europa und bewährten Track Records in Electronic Bulk:

1. **Troostwijk Auctions**

- **Beschreibung:** Niederländischer Auktionsdienst; hat zahlreiche Online-Auktionen für Elektronik (z. B. Surplus von Produzenten) durchgeführt.
- **Sitz:** Niederlande (Amsterdam).
- **Kontaktdaten:** Website: www.troostwijkauctions.com; E-Mail: info@troostwijkauctions.com; Telefon: +31 20 666 6500.
- **Beispiele:** Auktionen für PCB- und Komponenten-Bestände.

2. **EquipNet**

- **Beschreibung:** US/EU-Dienstleister für Industrieauktionen; spezialisiert auf Elektronik und Pharma-Equipment.
- **Sitz:** UK (Canton, mit EU-Büros).
- **Kontaktdaten:** Website: www.equipnet.com; E-Mail: sales@equipnet.com; Telefon: +44 118 901 6161 (UK).
- **Beispiele:** Bulk-Auktionen für überschüssige Komponenten von Herstellern.

3. **Heritage Global Partners (HGP)**

- **Beschreibung:** Globaler Auktionsdienst; hat Elektronik-Bulk (z. B. für insolvente Firmen) versteigert.
- **Sitz:** UK (London).
- **Kontaktdaten:** Website: www.hgpauction.com; E-Mail: info@hgpauction.com; Telefon: +44 20 7098 3700.
- **Beispiele:** Online-Verkäufe von ICs und Modulen.

4. **NetBid Industrie-Auktionen**

- **Beschreibung:** Deutscher Dienstleister; führt Online-Auktionen für Maschinen und Elektronik durch.
- **Sitz:** Deutschland (Hamburg).

- **Kontaktdaten:** Website: www.netbid.com; E-Mail: info@netbid.com; Telefon: +49 40 355 059 0.

- **Beispiele:** Auktionen für Produktionsreste in der Elektronikbranche.

5. **Ritchie Bros. Auctioneers**

- **Beschreibung:** Kanatisch mit EU-Präsenz; spezialisiert auf Industrieauktionen, inklusive Elektronik-Bulk.

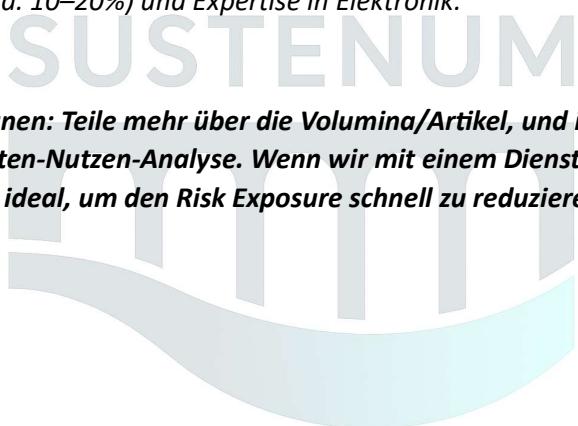
- **Sitz:** Niederlande (Breda).

- **Kontaktdaten:** Website: www.rbauction.com; E-Mail: customer.service@rbauction.com; Telefon: +31 76 524 2700.

- **Beispiele:** Große Bulk-Verkäufe für Technologie-Surplus.

Diese Dienstleister haben oft Referenzen (z. B. vergangene Auktionen auf ihren Websites). Wähle basierend auf Provision (ca. 10–20%) und Expertise in Elektronik.

Nächste Schritte



EXPERTEN FÜR ENTSCHEIDER

Antwort GPT-5

Hier ist eine kuratierte, praxisnahe Liste von Bulk-Aufkäufern/Abnehmern in Europa inkl. Kontaktlinks. Aufgeteilt nach Fokus: Komponenten (Excess/E&O), Industrieauktionen/Liquidation (Posten/Anlagen/FE) und ITAD/Remarketing (Fertiggeräte).

Komponenten (Excess/E&O) – unabhängige Distributoren, die Bestände ankaufen

- Fusion Worldwide (EMEA: NL/DE) — Independent Distributor, Excess-Ankauf
 - Website/Kontakt: <https://www.fusionww.com/contact/>
- Smith (Smith & Associates) (EMEA: NL/DE) — Independent Distributor, Excess-Programme
 - Kontakt: <https://www.smithweb.com/contact/>
- Converge (Arrow Company) (EMEA: NL/DE/FR) — Excess-Management, Remarketing
 - Kontakt: <https://www.converge.com/contact/>
- Velocity Electronics (EMEA) — Excess-Ankauf, Shortage Support
 - Kontakt: <https://www.velocityelectronics.com/contact/>
- Rebound Electronics (UK/EU) — Ankauf von Überbeständen, EU-Netz
 - Kontakt: <https://www.reboundeu.com/contact/>
- Cyclops Electronics (UK/EU) — Ankauf von Excess, „Sell Your Excess“
 - Kontakt: <https://www.cyclops-electronics.com/sell-your-excess/>
- Component Sense (UK, EU/global) — spezialisiert auf Excess-Ankauf (E&O)
 - Kontakt: <https://www.componentsense.com/sell-excess>
- Lantek Corporation (UK/EU) — Excess Inventory Purchasing
 - Kontakt: <https://www.lantekcorp.com/contact/>
- NewPower Worldwide (EMEA) — Ankauf/Remarketing, globaler Broker
 - Kontakt: <https://newpowerww.com/contact/>
- Classic Components (EU/NL) — Independent Distributor, Excess-Programme
 - Kontakt: <https://classiccomponents.com/contact/>
- NexGen Microelectronics (DE) — Independent Distributor, Excess-Services
 - Kontakt: <https://www.nexgenmicro.com/contact>
- BD Electronics Ltd (MT/DE) — Independent Distributor, Ankauf von Komponenten
 - Kontakt: <https://www.bde-ltd.com/contact>
- Procure International (UK) — Excess-Ankauf (BOM-basierte Listen)
 - Kontakt: <https://www.procureinternational.com/sell-excess>

- *Sourcengine Excess (Sourcability, DE) — Plattform für Excess-Vermarktung/Ankauf*
 - Kontakt/Onboarding: <https://excess.sourcengine.com/>

Industrieauktionen/Liquidatoren (Posten, HF/FE, Anlagen)

- *Liquidity Services | GoIndustry DoveBid (EU) — Asset-/Bestandsverwertung, Auktionen*
 - Kontakt: <https://www.go-dove.com/>
- *Troostwijk Auctions (NL/EU) — Industrieauktionen (inkl. Elektronik/EMS)*
 - Kontakt: <https://www.troostwijkauctions.com/en/contact>
- *Maynards Europe (DE/EU) — Liquidation/Übernahmen von Beständen und Anlagen*
 - Kontakt: <https://maynards.com/contact/>
- *Hilco Industrial (EU/UK/DE) — Asset Disposition, Bulk-Deals*
 - Kontakt: <https://www.hilcoind.com/contact>
- *Apex Auctions (UK/EU) — Industrieauktionen (Elektronikfertigung)*
 - Kontakt: <https://www.apexauctions.com/contact>
- *Surplex (EU) — Industrieauktionen/Verkäufe, auch Elektronikfertigung*
 - Kontakt: <https://www.surplex.com/en/company/contact>

ITAD/Remarketing (Fertiggeräte in Volumen)

- *Ingram Micro Lifecycle/ITAD (EMEA) — Ankaufsprogramme für IT/Elektronik, B2B*
 - Kontakt: <https://www.ingrammicroitad.com/contact-us/>
- *TES (EMEA) — Ankauf/Remarketing, R2-zertifiziert*
 - Kontakt: <https://www.tes-amm.com/contact/> (ggf. Region EMEA wählen)
- *Sims Lifecycle Services (EMEA) — Ankauf/Remarketing/Elektronikrecycling*
 - Kontakt: <https://www.simslifecycle.com/contact/>
- *TD SYNNEX Renew/Lifecycle (EMEA) — Trade-In/Ankauf von Geräten*
 - Kontakt: <https://www.tdsynnex.com/> (Lifecycle/Renew Services, regional auswählen)
- *Recommerce Group (FR/EU) — B2B-Ankauf/Remarketing v. Consumer-Elektronik*
 - Kontakt: <https://www.recommerce.com/en/contact>

Hinweise für schnelle Angebote

- Bereitstellen: MPN/Hersteller, interne Artikel-Nr., Menge, Verpackungszustand (Tape & Reel/Tray/Tube), Datecodes/LOTs, Feuchtelevel/MSL-Status, Traceability/CoC, Fotos, Standort/Incoterms, Zielpreis oder „best offer“.
- Konditionen: Viele Käufer bevorzugen originalversiegelte Gebinde, RoHS/REACH-konform, EU-Ursprung, vollständige Traceability.
- Datenschutz/Compliance: Falls kundenspezifisches Branding/Firmware/Etiketten betroffen sind, rechtliche Freigaben prüfen.

Möchtest du eine vorgefertigte E-Mail-Vorlage (Deutsch/Englisch) und eine standardisierte Bestands-CSV (Felder: mpn, qty, packaging, datecode, location) zum direkten Versand an diese Aufkäufer?

ONLINEAUKTION:

SUSTENUM

Kurz und umsetzungsorientiert:

1) So kann die Onlineauktion für Lagerartikel aussehen

- Ziel: Schneller, rechtssicherer Abverkauf von RHB/HF/FE mit maximalem Nettoerlös und minimalem Handling.
- Auktionsformat
 - Forward Auction (aufsteigend), dynamischer Schluss mit Anti-Sniping (z. B. +2–5 min Verlängerung).
 - Lots statt Einzelpositionen: nach MPN/Datecode/Verpackung gebündelt. Hochattraktive MPN in mehrere kleinere Lots splitten, um mehr Bieter anzuziehen.
 - Reservepreis pro Lot; optional Buy-it-Now für Long-Tail-Artikel.
 - Optional: Private, eingeladene Auktion (nur verifizierte Käufer) oder offene Auktion (Reichweite vs. Risiko abwägen).
- Zeitplan (Beispiel)
 - Woche 0: Daten-Freeze, Lotting-Plan, T&Cs, Exportkontrolle geklärt.
 - Woche 1: Katalogisierung, Fotos, Dokumente (CoC, Rechnungen, MSL/Datecodes), Musterprüfung/Labreports.
 - Woche 2: Vorschauphase 5–7 Tage (Datenraum offen, Q&A), Hinterlegung Bieterdeposit.
 - Woche 3: Auktionslauf 3–5 Tage, rollierender Schluss in Wellen.
 - Zahlung: 3 Werkstage netto; Abholung/Versand: 10–15 Tage nach Zahlung.
- Pflichtinformationen je Lot
 - Hersteller/MPN, interne Artikelnummer, Menge/UoM, Verpackung (Tape&Reel/Tray/Tube/Box), Datecode/Lot, RoHS/REACH, MSL/Feuchtehistorie, Zustand (OVP, Cut Tape, Restmenge),

Standort/Incoterm, Fotos (Etikett, Verpackung, DCI), Herkunft/Traceability (Lieferant, Rechnung), ESD/Feuchtebeutelstatus.

- Für HF/FE: Revision, Firmware/Branding, Teststatus, Zertifikate/Labels, Rework-Möglichkeit.
- Regeln/AGB (Kernaussagen)
 - Verkauf „as-is/where-is“, kein Widerruf; Funktions-/Echtheitsgarantie nur, wenn explizit zugesichert.
 - Exportkontrolle/Dual-Use, Marken-/IP-Restriktionen (De-Branding-Forderung falls nötig).
 - Umsatzsteuer: inner-EU Reverse Charge (gültige USt-IdNr.), Drittland 0% mit Ausfurnachweis.
 - Zahlung: Vorkasse/Escrow; Eigentumsübergang nach Zahlung.
 - Logistik: EXW bevorzugt; Verpackungsanforderungen (ESD, Feuchte), Sammelabholfenster/Slots.
 - Optional: Käuferaufgeld (10–18%) falls Auktionator genutzt wird.
- Qualität/Vertrauen
 - Dokumentation: CoC/Invoices, Eingangsprüfprotokolle, Lieferkettennachweis.
 - Fotos: Nahaufnahmen Etiketten mit Datecode/Lot/MPN, gesamte Verpackung, Feuchteindikatorkarten.
 - Optional: Drittanbieterprüfung (IDEA-1010), Bake-Status bei MSL>2 angeben.
 - NDA für Datenraum bei kundenspezifischen Teilen.
- Preis-/Lot-Strategie
 - Reservepreis: aktive, gefragte MPN 40–70% des letzten EK; obsolet/grauer Markt 5–30%; kundenspez. Teile ggf. ohne Reserve, dafür als „Bundle“.
 - Teure MPN in 2–5 Lots splitten; Low-Demand bündeln nach Hersteller/Technologie.

EXPERTEN FÜR ENTSCHEIDER

- Abwicklung
 - Zahlungswege: Bank, Escrow (z. B. über Auktionsplattform), keine Schecks.
 - Dispute-Handling, Cut-off für Reklamationen (z. B. 5 Tage für Falschlieferung, nicht für „Meinungsänderung“).
 - Compliance: WEEE/Entsorgungsinfo bei FE; CE/UL-Labels bei De-Branding beachten.

Beispiel-CSV für den Katalog

...

lot_id,mpn,manufacturer,internal_item,qty,uom,packaging,datecode,lot_code,condition,location,inco term,rohs,msl,traceability,photos_url,docs_url,reserve_price,currency,notes

L-001,STM32F407VGT6,STMicroelectronics,12345,12000,pcs,Tape&Reel,2318,B1234,Factory sealed,DE-PlantA,EXW,RoHS,3,"Invoice+CoC",https://...,https://...,18000,EUR,"Full reels, MSD dry packed"

...

2) Über die bereits genannten hinaus: zusätzliche Zielgruppen und Unternehmen für die Einladung

- Auktions-/Liquidationsplattformen (B2B Industrie)

- *Aucto — Global Industrial Auctions/Private Marketplace:* <https://www.aucto.com/sell>

- *EquipNet — Asset disposition inkl. Elektronik/Komponenten:* <https://www.equipnet.com/sell>

- *NetBid (DE/EU) — Industrieauktionen, Distressed Assets:*
<https://www.netbid.com/de/service/verkaufen>

- *BidSpotter Europe (ATG) — Reichweitenplattform für Industrieauktionen:*
<https://www.bidspotter.co.uk/>

- *B-Stock Europe — Hersteller-/Großhandels-Liquidationen, Elektronik-Vertikale:*
<https://bstock.com/eu/>

- *Auctelia (BE/EU) — Unternehmensverwertungen:* <https://www.auctelia.com/en/sell>

- *Industrial Auctions by Troostwijk/ATG Partnernetz (Reichweiten-Booster)*

- Weitere unabhängige Distributoren/Broker (Excess-Kauf; einige global mit EU-Büros)

- *EarthTron:* <https://earthtron.com/sell-excess/>

- *Flip Electronics:* <https://flipelectronics.com/sell-your-excess/>

- *Quest Components:* <https://questcomp.com/sell-your-excess/>

- *Area51 Electronics:* <https://area51esg.com/sell-your-excess/>

- *ICC — Integrated Circuit Connection (EU/Global):* <https://iccsourcing.com/contact/>

- *PEI-Genesis Excess/Remarketing (Steckverbinder):* <https://www.peigenesis.com/>

- *J2 Sourcing (SE) — Fokus EMEA Excess:* <https://www.j2sourcing.com/sell-your-excess>

- *Tameson/Okaphone/TTI/Rutronik/RS/Farnell/Elfa Distrelec — nur sinnvoll bei OVP/traceable, selektiv anfragen.*

- *Waldom Electronics (NL Hub) — kauft Excess vorrangig von autorisierten Distributoren/OEMs:*
<https://waldom.com/suppliers/>

- *B2B-Komponenten-Handelsnetzwerke (Reichweite, keine klassische Auktion)*

- *BrokerBin (Mitgliedernetzwerk):* <https://www.brokerbin.com/>

- *NetComponents:* <https://www.netcomponents.com/sell-excess>

- *IC Source:* <https://www.icsource.com/>

- *OEMsecrets Excess Listing:* <https://www.oemsecrets.com/sell>

- *EMS/Refurb/Remarketing*

- *CeVa Logistics Reverse Logistics (EU):* <https://www.cevalogistics.com/>

- *Reconext (EMEA) — Geräte-Remarketing:* <https://www.reconext.com/>

- WEEE-/ITAD-Player (Sims, TES, Ingram Micro ITAD) für FE/Posten

3) Spezialisierte Dienstleister, die Online-Auktionen für Electronics Bulk durchgeführt haben

- Liquidity Services | GoIndustry DoveBid
 - Zahlreiche EU-Auktionen für EMS/Elektronikkomponenten und SMT-Equipment; Full-Service inkl. Katalogisierung, Reichweite, Zahlungsabwicklung.
 - <https://www.go-dove.com/> | Seller info: <https://www.liquidityservices.com/sell/>
- Troostwijk Auctions
 - Führt regelmäßig Elektronik-/Industrieauktionen in EU durch; Onsite-Logistik, Foto-/Katalogservice.
 - <https://www.troostwijkauctions.com/en/sell-with-us>
- Hilco Industrial / Hilco Global
 - Distressed & Non-distressed Sales, inkl. Elektronikfertigung und Komponentenbestände.
 - <https://www.hilcoind.com/sell>
- Maynards Europe
 - EMS-/Halbleiter-Fokus bei Werksliquidationen; kombiniert Auktion und Private Treaty.
 - <https://maynards.com/sell-with-us/>
- Apex Auctions
 - Online-Industrieauktionen, auch Elektronik/SMT; EU-Abdeckung.
 - <https://www.apexauctions.com/sell>
- EquipNet
 - Online-Auktionen/Marketplace, viel Erfahrung mit Elektronik/MRO; Inspektionsservice.
 - <https://www.equipnet.com/sell>
- Aucto
 - Digitale B2B-Auktions- und Private -Marketplace-Lösungen für Mehrwerks-Abverkäufe.
 - <https://www.aucto.com/sell>
- NetBid
 - DACH-Schwerpunkt, gerichtliche wie freiwillige Verwertungen; gute Käuferbasis in DE.
 - <https://www.netbid.com/>
- Surplex
 - Breite Industrie, inkl. Elektronik/Feinmechanik; Komplettservice.
 - <https://www.surplex.com/en/company/sell>

4) Operatives Setup – schnell startklar

- **Auswahl:** Wenn ihr maximale Reichweite und End-to-End-Abwicklung wollt, nehmt einen Full-Service-Auktionator (z. B. Go-Dove, Troostwijk, Hilco). Wenn ihr Käufer bereits kennt und Daten sauber vorliegen, könnt ihr eine private, eingeladene Auktion über Aucto oder eigene Landingpage (mit Bietertool) fahren.
- **Lotting-Workshop (2–3 h):** Regeln festlegen (MPN, Mindestlosgrößen, Split-Regeln), Reservepreise bestimmen, rechtliche Restriktionen markieren (kundenspezifische Firmware/Label).
- **Datenraum:** `lots.csv`, Fotos, CoC/Rechnungen, evtl. Testberichte. Q&A-Board für Bieter.
- **Käuferakquise:** Verteiler aus
 - Independent Distributoren/Broker (bestehende Liste + zusätzliche oben)
 - Auktionsplattform-Reichweite
 - Fachforen/Netzwerke (ERAI-Mitgliederverteiler, BrokerBin Broadcast)
 - LinkedIn-Targeting (Titles: Excess Buyer, Component Sourcing, Independent Distributor EMEA)
- **Zahlungs-/Risiko:** Escrow über Plattform oder Notaranderkonto; Vorkassepflicht, KYC (VAT-ID, Handelsregisterauszug).
- **Logistik:** Ein Abholfenster pro Werk, Slot-Buchung; Palettierung je Lot; ESD-konforme Verpackung. Exportpapiere bei Nicht-EU.

5) Risiken minimieren und Erlöse heben

- **Echtheit/Qualität:** Optional IDEA-1010 Inspektion durch Drittlabore (z. B. White Horse Laboratories (DE/HU): <https://www.whitehorselabs.com/>; HTV GmbH (DE): <https://www.htv.de/elektronik/>; SGS/TÜV je nach Bedarf).
- **Reuse-Vorbereitung:** Programmierte ICs reflashbar? Umetikettierung erlaubt? Diese Lots gesondert kennzeichnen.
- **Kombi-Strategie:** A-Teile in Auktion, C-Teile als „Buyout“-Paket an 1–2 Broker; FE/HF evtl. über Liquidatoren.
- **Kommunikation:** Klarer Haftungsausschluss, aber Echtheitsunterlagen offensiv bereitstellen – das erhöht Bieterzahl und Preis.

6) Was ich von euch brauche, um die Auktion zu strukturieren

- `lots.csv` wie oben, plus ein Mapping zu euren `item_id` → `mpn`.
- Fotos (min. 2 je Lot: Etikett, Verpackung); Nachweise (CoC/Invoice als PDF).
- Liste eingeladener Käufer + Opt-out (wen auf keinen Fall einladen).
- Präferierte Plattform/Partner oder „bitte empfehlen“.

Wenn ihr wollt, stelle ich:

- Eine vorgefertigte `lots.csv`-Vorlage und Auktions-T&Cs (de/en) als Startpunkt.
 - Eine Shortlist mit 2–3 passenden Auktionatoren inkl. Gebühren-/Leistungsübersicht und Einführungsmeeting.
-
-

Sustenum GmbH: Weitere Anfragen an die KI zur Eingrenzung bzw. Vorgehensweise für eine Lösungsfundung sind möglich z.B.:

Wer ist aus meiner Sicht als Verkäufer mein Geschäftspartner bei einer Onlineauktion? Wie werden etwaige Reklamationsfälle abgehandelt zwischen Verkäufer, Auktionator und Käufer? Welche Auktionsform (offen, verdeckt, Maximalgebot nach unten gehend, Minimum nach oben gehend) wird angeboten von diesen Dienstleistern?

Welches der genannten Auktionshäuser bietet ein Sealed BidVerfahren (also verdeckte Gebote, bei denen die Bieter ihre Offerte einmalig und ohne Kenntnis der Konkurrenz abgeben) an? Ist das Mindestgebot/Reservelimit den Käufern/Bietern bekannt?

EXPERTEN FÜR ENTSCHEIDER