



mySWOOOP GmbH

Ihr Partner für die Verwertung von Insolvenzmassen

Sofortankauf oder
Kommission –
Ankauf von 28
Warenkategorien

mySWOOOP ist Europas spezialisierter
Recommerce-Partner für die professionelle
Verwertung von Insolvenzmassen.

28 Warenkategorien – von Elektronik und
BGA bis Maschinen und Industriegüter.

Zwei Wege: Sofortankauf für schnelle
Liquidität oder Kommission für maximale
Erlöse.



Wir übernehmen den
gesamten Prozess – von
Warenannahme bis
Abrechnung. Schnell,
rechtssicher, transparent.



myswöööp

mySWOOOP auf einen Blick

Unser Unternehmen ist ein führender Anbieter im Bereich "**Green Tech as a Service**", der durch innovative **Softwarelösungen und Dienstleistungen** eine nachhaltige Kreislaufwirtschaft ermöglicht.

Wir bedienen ein breites Spektrum von Kunden, darunter **Endverbraucher, Unternehmen, den Einzel- und Großhandel, Versicherungen, Systemhäuser, Leasingbanken und Hersteller.**

Als Spitzenreiter im Re-Commerce-Sektor **kaufen und verkaufen** wir neue und **gebrauchte Produkte**, verarbeiten Retouren, Überbestände und Ausstellungsstücke und **fördern so aktiv den Kampf gegen das globale Problem des Elektronikmülls.**

Unsere Bemühungen unterstützen nicht nur eine **umweltfreundliche Wirtschaft**, sondern tragen auch dazu bei, die Zukunft unseres Planeten zu sichern.



ISO 9001 - Qualitätsmanagement
ISO 14001 - Umweltmanagement
ISO 45001 - Gesundheit und Sicherheit am Arbeitsplatz



WIR SIND EIN STARKER PARTNER UND LIEBEN ES, MIT DEN BESTEN ZUSAMMENZUARBEITEN



Partner für Nachhaltigkeit:

Die Sustainable Development Goals (SDGs) der Vereinten Nationen sind 17 Ziele für eine globale nachhaltige Entwicklung.

Mit dem Ankauf & Verkauf unserer #GOECO Produkten tragen wir gemeinsam mit unseren Handelspartnern und Kunden zu sechs dieser Ziele bei.



THE FUTURE OF POSSIBLE



GALERIA



herweck



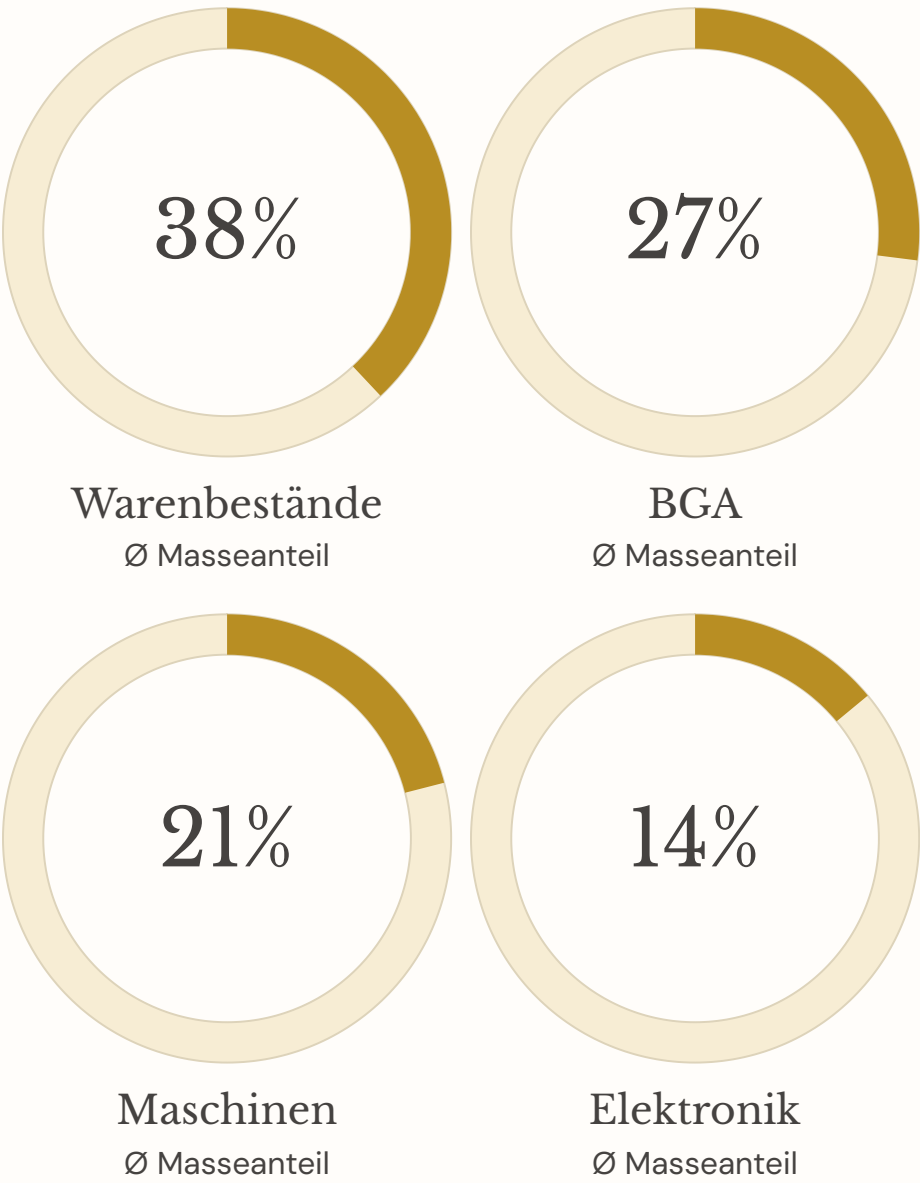
Herausforderungen bei der Verwertung von Insolvenzmassen

Jeder Tag ohne Verwertung kostet die Insolvenzmasse bares Geld. Lagerkosten laufen, Warenwerte sinken – und die Gläubiger warten.

Insolvenzverwalter sehen sich bei der Verwertung von Waren und Vermögenswerten mit konkreten, kostenintensiven Problemen konfrontiert:

- Zeitdruck zwingt zur schnellen Verwertung – oft unter Wert
- Laufende Lager-, Bewachungs- und Versicherungskosten mindern die Masse täglich
- Fehlende Vertriebsinfrastruktur verhindert marktgerechte Erlöse
- Rechtssichere Dokumentation und Transparenz gegenüber Gläubigern sind Pflicht
- Wertverfall beschleunigt sich – besonders bei Elektronik und Saisonware

Ohne professionelle Verwertungsstrategie verlieren Insolvenzmassen monatlich **8–15% ihres Warenwertes** – direkt zulasten der Gläubigerquote.



4–6...	8–1...	38%
Verwertungs-dauer ohne Spezialist	Monatlicher Wertverlust	Ø Warenanteil der Masse
Bei fehlender Partnerstrategie	Bei verzögerter Verwertung	Durchschnittlicher Masseanteil

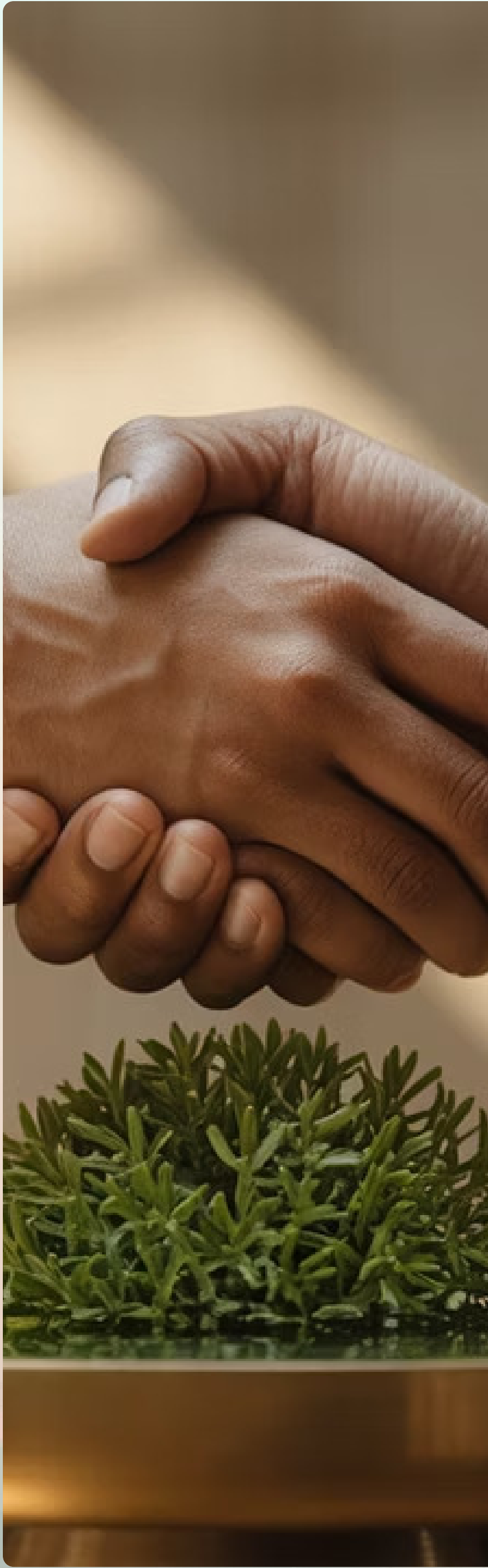
Wie mySWOOOP Insolvenzverwaltern hilft

- Rechtssichere Verwertung mit nachweisbarer Erlösoptimierung

mySWOOOP übernimmt den gesamten Verwertungsprozess – vollständig dokumentiert, transparent für alle Gläubiger und mit messbarer Erlösmaximierung. Insolvenzverwalter bleiben jederzeit abgesichert.
- Maximale Reichweite durch schnellen Multikanal-Vertrieb

Von Online-Marktplätzen bis zu B2B-Netzwerken: mySWOOOP erschließt sofort alle relevanten Absatzkanäle – für kürzeste Verwertungszeiten und optimierte Erlöse zugunsten der Gläubiger.





Zwei Verwertungswege – ein Partner

mySWOOOP agiert als Ihre externe Vertriebsmannschaft – mit 15 Jahren Recommerce-Erfahrung und Zugang zu 12+ Marktplätzen. Wählen Sie den Weg, der zu Ihrem Verfahren passt.

Option 1: Direktankauf

Maximale Geschwindigkeit.
Wir kaufen die
Insolvenzmasse sofort an –
fairer Preis, kein Aufwand.

Sofortige Liquidität

Auszahlung in < 5
Werktagen

Keine Lagerkosten

Waren sofort aus den
Büchern

Planungssicherh eit

Fester Preis, kein
Marktrisiko

Komplette Logistik

Abholung durch
mySWOOOP inklusive

< 5 Ta...

Bis zur Auszahlung
Schnelle, planbare Liquidität

Option 2: Fulfillment Service

Maximale Erlöse. Wir
vermarkten die
Insolvenzmasse auf
Kommissionsbasis – direkt
an Endkunden.

Bis zu 40% mehr Erlös

vs. klassischer B2B-
Abverkauf

Volle Endkundenmarg e

Kein B2B-Abschlag

Maximale Transparenz

Tägliche Reportings,
monatliche Meetings

+40%

Höhere Erlöse vs.
B2B

vs. klassischer B2B-
Verwertung

Nicht sicher, welcher Weg passt? Wir beraten Sie
unverbindlich und entwickeln die optimale
Verwertungsstrategie für Ihre Insolvenzmasse.

Option 1: Direktankauf – Sofortige Liquidität für die Insolvenzmasse

**Maximale Geschwindigkeit statt maximaler Erlös –
wenn Zeit und Planungssicherheit entscheidend sind.**

mySWOOOP kauft Ihre Insolvenzmasse direkt und sofort an.

Kein Aufwand, keine Wartezeit, keine laufenden Lagerkosten –
die Masse wird sofort in Liquidität verwandelt.

So läuft der Direktankauf ab



Bestandsliste einreichen

Warenliste, BGA, Maschinen und Elektronik übermitteln



Sofortbewertung durch mySWOOOP

Faires Ankaufsangebot innerhalb von 48 Stunden



Angebotsannahme & Vertragsabschluss

Rechtssichere, vollständig dokumentierte
Abwicklung



Abholung & Auszahlung

Komplette Logistik und Auszahlung in < 5
Werktagen

48 Std.

Ankaufsangebot

Nach Eingang der
Bestandsliste

< 5 Tage

Bis zur Auszahlung

Sofortige Liquidität
für die Masse

100%

Logistik durch mySWOOOP

Abholung inklusive

✓ Ihre Vorteile

Sofortige Liquidität, keine laufenden Kosten, vollständige
Planungssicherheit für Insolvenzverwalter und Gläubiger

Hinweis: Geringerer Erlös als Option 2

Da mySWOOOP das Marktrisiko vollständig übernimmt,
liegt der Ankaufspreis unter dem erzielbaren
Endkundenerlös aus Option 2. Der Direktankauf erzielt
jedoch deutlich höhere Erlöse als klassische B2B-
Verwerter – bei maximaler Geschwindigkeit.

Der Direktankauf ist die richtige Wahl, wenn Schnelligkeit und
Planungssicherheit Vorrang haben.

**Für maximale Erlöse empfehlen wir Option 2 – Fulfillment
as a Service.**



Option 2: Fulfillment as a Service

Wir übernehmen die vollständige Verwertung Ihrer Insolvenzmasse – als Ihre externe Vertriebsabteilung.

Von der Warenannahme bis zur Abrechnung: mySWOOOP verwertet Insolvenzmassen rechtssicher, transparent und zum höchstmöglichen Erlös – zugunsten der Gläubiger.

Als "Fulfillment-as-a-Service" Anbieter mit Anbindung an mehr als ein Dutzend führende Marktplätze vermarkten wir Warenbestände, BGA, Elektronik, Maschinen und weitere Vermögenswerte aus Insolvenzmassen direkt an Endkunden – zum höchstmöglichen Preis.

Das Besondere: Insolvenzverwalter erzielen durch unseren direkten Endkundenvertrieb deutlich höhere Erlöse als im klassischen B2B-Abverkauf – und damit eine bessere Gläubigerquote.

12+

Marktplätze

Maximale Verkaufreichweite

100%

Kundenservice

Vollständige Abwicklung

+40%

Höhere Erlöse

vs. B2B-Abverkauf

Unser provisionsbasiertes Modell bedeutet: Wir verdienen nur, wenn Sie maximale Erlöse erzielen. Ihr Erfolg ist unser Anreiz – für jeden einzelnen Artikel.

Unser Verwertungsprozess im Überblick

1. Analyse der Insolvenzmasse
Bewertung und Kategorisierung aller Warenbestände und Vermögenswerte.

2. Warenannahme & Eingang
Reibungslose Übernahme der Insolvenzmasse in unser Logistikzentrum.

3. Qualitätskontrolle & Aufbereitung
Professionelle Prüfung und Aufbereitung für maximale Verkaufserlöse.

4. Einlagerung & Bestandsführung
Sichere Lagerung mit vollständiger Dokumentation für Insolvenzverwalter.

5. Listing & Content-Erstellung
Optimierte Produktbeschreibungen und Fotos für alle Marktplätze.

6. Multikanal-Vertrieb
Platzierung auf 12+ Online-Marktplätzen für maximale Reichweite.

7. Tägliche Preisoptimierung
Kontinuierliches Repricing durch KI-Tool und Key Account Manager.

8. Verkauf & Dokumentation
Vollständige, rechtssichere Abwicklung mit lückenloser Nachverfolgung.

9. Transparente Abrechnung
Detaillierte Reportings nach Produkt, Zeitpunkt und Kanal – jederzeit einsehbar.

10. Monatliche Strategiemeetings
Gemeinsame Analyse und Optimierung der Verwertungsstrategie:

- Detaillierte Besprechung des Abverkaufsreportings
- Analyse von Stärken und Schwächen (Good/Bad Points)
- Bewertung und Anpassung der Preisstrategie
- Planung neuer monatlicher Lieferungen und Produktlistungen
- Kontinuierliche Prozessoptimierung

Als externe Verwertungsmannschaft entlasten wir Insolvenzverwalter vollständig. Sie konzentrieren sich auf das Verfahren – wir maximieren die Erlöse für die Gläubiger.



Traditionelle Verwertung vs. mySWOOOP Fulfillment



Traditionelle Insolvenzabwicklung

Kostenstelle mit erheblichen Nachteilen für die Insolvenzmasse:

- Laufende Lager-, Bewachungs- und Versicherungskosten mindern die Masse täglich
- Zeitaufwändige Suche nach Käufern – oft unter Marktwert
- Fehlende Vertriebsinfrastruktur führt zu B2B-Abschlägen von 60–90%
- Wertverfall beschleunigt sich je länger die Verwertung dauert
- Hoher administrativer Aufwand für den Insolvenzverwalter
- Geringe Gläubigerquote durch suboptimale Erlöse



mySWOOOP Verwertungsvorteil

Erlösmaximierung für die Insolvenzmasse – zugunsten der Gläubiger:

- Sofortige Übernahme der Insolvenzmasse – keine laufenden Lagerkosten mehr
- Bis zu 40% höhere Erlöse durch direkten Endkundenvertrieb statt B2B-Abverkauf
- Maximale Reichweite: 12+ Online-Marktplätze und 450 stationäre Händler
- Rechtssichere, vollständig dokumentierte Verwertung – jederzeit nachvollziehbar
- Keine Kannibalisierung: mySWOOOP tritt ausschließlich unter eigenem Namen auf
- Entlastung des Insolvenzverwalters – wir übernehmen den gesamten Prozess

+40%

Höhere Erlöse vs. B2B

< 5 Tage

Bis zur Warenannahme

70%

CO₂-Einsparung

Fazit: Während traditionelle Verwertungswege Kapital binden und die Gläubigerquote schmälern, transformiert mySWOOOP Insolvenzmassen in maximale Verwertungserlöse – rechtssicher, transparent und vollständig entlastend für den Insolvenzverwalter.

Wir kaufen – 28 Kategorien, ein Partner

Technik, IT, Maschinen, Betriebsausstattung, Restposten und komplette Firmenbestände – schnell, fair und ohne Cherry Picking.



Smartphones



Tablets



Notebooks &
Macs



PCs & IT-Technik



Monitore &
Displays



Beamer &
Projektoren



Komponenten



Konsolen &
Gaming



Kameras & Foto



Drohnen



Audio & HiFi



Smartwatches &
Wearables



Netzwerk &
Kommunikation



Drucker &
Bürogeräte



Haushalt & Smart
Home



Werkzeuge &
Maschinen



Industrie- &
Gewerbetchnik



Lager- &
Betriebsaus-
stattung



Navigation &
Autozubehör



Zubehör &
Ersatzteile



Retourenware



B-Ware & C-Ware



Überbestände &
Restposten



Leasing-
rückläufer



Messe- &
Ausstellungsware



Komplette
Warenbestände



Kategorie nicht dabei?

Wir kaufen auch komplette Bestände – ohne Cherry Picking

Ob Technik, IT, Maschinen, Betriebsausstattung, Retouren, B-Ware, C-Ware oder Restposten:

mySWOOOP übernimmt auf Wunsch den gesamten Bestand einer Firma, eines Händlers oder einer Lagerfläche.

Multikanal-Vertrieb für maximale Reichweite

mySWOOOP vermarktet Ihre Produkte simultan auf allen relevanten Plattformen, um höchstmögliche Verkaufserlöse zu erzielen.



Online-Marktplätze

Präsenz auf allen führenden Plattformen:

- Amazon, Amazon FBA eBay, eBay WOW, ebay Live, Kaufland.de, Idealo
- Mediamarkt.de, Otto.de, Temu.com, Kleinanzeigen, TikTok Shopping, Check24, Galaxus, refurbished, Backmarket myDealz etc.
- Internationale und spezialisierte Fachmarktplätze



Eigene Verkaufskanäle

Direkte Vermarktung über:

- mySWOOOP Onlineshop mit eigener Kundenbasis
- 450 stationäre Filialen deutschlandweit
- Strategisch platzierte Pop-up-Stores (3)

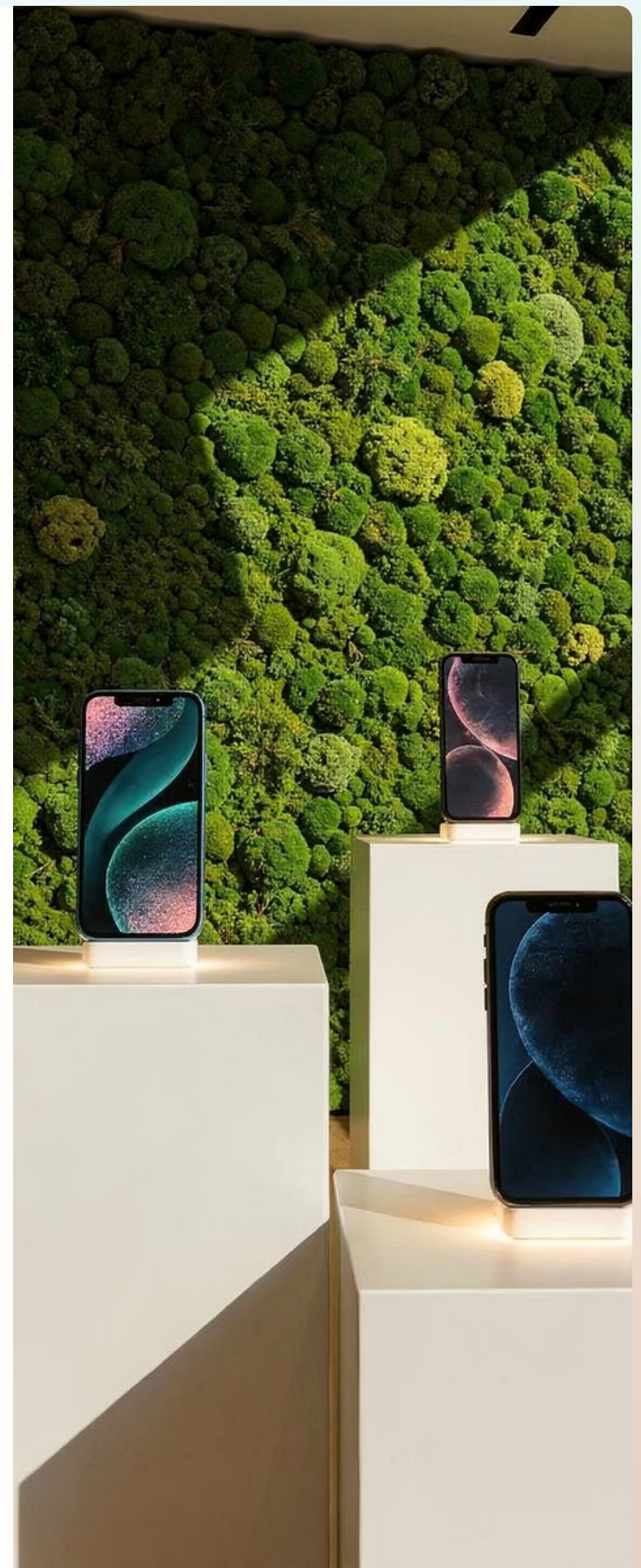


B2B-Vertriebswege

Gezielte Großhandelsvermarktung:

- Etablierte Großhandelspartnerschaften
- Maßgeschneiderte Lösungen für Unternehmenskunden
- Internationale Händlernetzwerke

Durch diese strategische Marktabdeckung erreichen wir potenzielle Käufer auf allen Ebenen und maximieren Ihre Verkaufsquoten – für bis zu **40% höhere Erträge** als bei herkömmlichen Verwertungsmethoden.



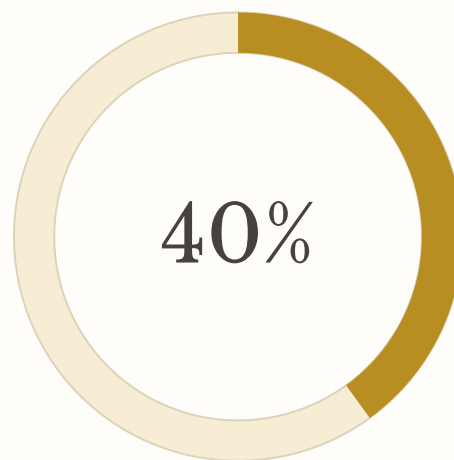


Multikanal-Vertrieb für maximale Reichweite

Umfassende Marktpräsenz über strategische Vertriebskanäle:

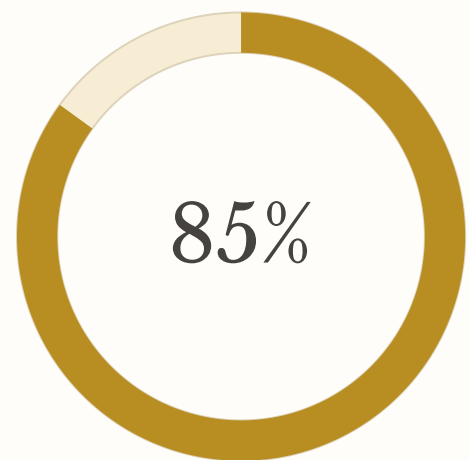
- **Marketing & Support**
- 17+ Mio. Kontakte durch exklusiven Zugang zu **eBay WOW + Newsletter**
- Eigener mySWOOOP Newsletter mit Zugang zu **1 Mio. Bestandskunden**
- **Eigene Plattform mySWOOOP.de:**
 - 200.000+ monatliche Besucher auf myswooop.de
 - Fokus auf hochwertige Markenartikel zu attraktiven Preisen
 - Etablierte Kundenbeziehungen durch 14 Jahre Markenpräsenz
 - Zugang zu 450 stationären Händlern
 - Optimierte Logistik und vereinfachte Retouren-Prozesse
- **Top-Level-Status bei 12+ Marktplätzen**
 - 98,7% positive Bewertungen auf Amazon, eBay (PowerSeller) weitere Plattformen
 - 85+ Mio. potenzielle Reichweite
- **Repricing-Tool: +22% Umsatzsteigerung**
 - Echtzeit-Marktbeobachtung mit 56.000+ täglichen Preisanpassungen
 - KI-gestützte Preisoptimierung für maximale Marge

Wir erreichen potenzielle Käufer genau dort, wo sie nach Produkten suchen – für maximale Verkaufschancen auf allen relevanten Marktplätzen.



Höhere Erträge

Im Vergleich zu traditionellen Verwertungsmethoden



Verkaufsquote

Durchschnittliche Abverkaufsrate innerhalb von 60 Tagen



Reichweite

Erhöhung der Sichtbarkeit durch Multikanal-Vertrieb

Detaillierte Kostenübersicht und Leistungsabrechnung

Unsere Lösung als wirtschaftlicher Vorteil

Die genannten Kosten sind als Opportunitätskosten im Vergleich zu Ihren internen Prozessen zu verstehen. Durch unsere Skaleneffekte und unseren klaren Fokus auf genau dieses Geschäftsfeld sind wir in der Regel mindestens kostengleich – häufig sogar günstiger als Ihre eigenen Abläufe. Gleichzeitig ermöglichen wir Ihnen, sich voll auf Ihr Kerngeschäft zu konzentrieren, während wir für Sie bis zu 40 % höheren Ertrag aus der Ware realisieren.

Leistung	Preis (Netto)	Fälligkeit
Warenannahme, -prüfung, Zwischenlagerung	0,50 EUR	Je Stück bei Wareneingang
Optische Überprüfung (gebraucht/Retouren)	1,00 EUR	Je Stück bei Wareneingang
Technische Überprüfung (gebraucht/Retouren)	3,50 EUR	Je Stück bei Wareneingang
Einlagerung	0,50 EUR	Je Stück bei Wareneingang
Lagerhaltung (ab dem 31. Tag)	0,30 EUR	Monatlich je Stück (taggenau)
Pick & Pack & Verpackung	2,50 EUR	Bei Verkauf je Stück
Versandkosten DHL	4,00 EUR (Paket)	Bei Verkauf je Auftrag
Sperrgut, DHL 2-Mann, Palettenversand	1:1 Umlage	Bei Verkauf je Auftrag
Vorbereitung Ware für FBA EU Lager – Handling & Pack	2,00 EUR	Je Stk. Versand an FBA Lager
Retourenabwicklung (inkl. Versandkosten Retoure)	10 EUR	Bei Verkauf je Stück
Vertriebs-Gebühr Marktplätze	1:1 Umlage	Bei Verkauf je Stück
Versicherungen der Waren	auf Wunsch, ansonsten über die eigene Inhaltsversicherung über ein Fremdlager abzudecken	p.a.
Vertriebsgebühr	20% vom VK Netto	Bei Verkauf je Stück

Unsere Preisstruktur ist klar und transparent gestaltet.

Die Kosten orientieren sich an den tatsächlich erbrachten Leistungen und fallen nur bei konkreten Prozessschritten an.

Die Vertriebsgebühr von 20% deckt sämtliche Maßnahmen zur Produktvermarktung, den kompletten Kundensupport sowie die technische Infrastruktur ab.

Die Vertriebsgebühr enthält u.A. folgende Tätigkeiten:

- Produktdatenpflege
- Vorbereitung der Online Inserate (bspw. eBay)
- Regelmäßige Analyse und Preisanpassungen wenn notwendig
- Kundensupport
- Verkaufsabwicklung an den Endkunden (B2C und B2B)
- Rechnungsstellung & Zahlungsabwicklung
- Bereitstellung Software für o.g. Prozesse
- und vieles mehr...

Warum führende Unternehmen mySWOOOP vertrauen



Skalierbarer Ansatz

Flexibilität bei schwankenden Warenmengen ohne belastende Fixkosten



Nachhaltige Lösung

Umweltschonende Weiterverwertung statt kostenintensiver Entsorgung



Operative Entlastung

Vollständige Auslagerung komplexer Prozesse an Experten



Maximierte Restwertverwertung

Optimierte Verkaufserlöse durch fundierte Marktexpertise



Liquidität

Schnellere Kapitalbindung durch zügige Verwertung von Überbeständen

Durch unsere spezialisierte Infrastruktur und jahrelange Expertise im Recommerce-Bereich erzielen wir Effizienzvorteile, die selbst für Großunternehmen kaum erreichbar sind. Dabei bleiben die Kosten vergleichbar oder sogar niedriger als bei Eigendurchführung – bei signifikant besseren Verkaufsergebnissen und einer vollständigen Entlastung Ihrer internen Ressourcen und Prozesse.



Starten Sie Ihre Zusammenarbeit mit mySWOOP

Unverbindliche Masseanalyse

In einem ersten Gespräch analysieren wir die Insolvenzmasse, bewerten das Verwertungspotenzial und entwickeln eine maßgeschneiderte Strategie für maximale Erlöse.

Schneller Verwertungsstart

Nach Vertragsabschluss übernehmen wir die Insolvenzmasse innerhalb weniger Tage – ohne lange Vorlaufzeiten, ohne Aufwand für den Insolvenzverwalter.

Transparente Partnerschaft

Monatliche Reportings, regelmäßige Strategiemeetings und ein dedizierter Key Account Manager sorgen für vollständige Transparenz gegenüber Gläubigern und Gericht.

Kontaktieren Sie uns noch heute für eine unverbindliche Analyse Ihrer Insolvenzmasse. Wir zeigen Ihnen konkret, welche Erlöse für die Gläubiger möglich sind.



Ihr nächster Schritt zur optimalen Masseverwertung

Verwandeln Sie Insolvenzmassen in maximale Verwertungserlöse – zugunsten Ihrer Gläubiger. Mit mySWOOOP als Ihrem spezialisierten Verwertungspartner erzielen Sie bis zu 40% höhere Erlöse als im klassischen B2B-Abverkauf.

Rechtssicher, vollständig dokumentiert und vollständig entlastend für Sie als Insolvenzverwalter – wir übernehmen den gesamten Prozess.

Bei Fragen: **gabriel@myswooop.de** oder **+49 421 989 687 102**



Onboarding Checkliste

Unser strukturierter Onboarding-Prozess gewährleistet einen reibungslosen Start der Verwertung. Von der ersten Bestandsanalyse bis zur laufenden Erläsoptimierung begleiten wir Sie durch jeden Schritt – transparent, rechtssicher und vollständig entlastend.



Vertragsabschluss

Nach Unterzeichnung des Verwertungsauftrags beginnt unsere Zusammenarbeit sofort.



1. Zusendung der vollständigen Bestandsliste

Übermittlung einer detaillierten Liste aller Warenbestände, BGA, Maschinen und Elektronik aus der Insolvenzmasse.



2. Bewertung & Verwertungsstrategie

Gemeinsame Analyse der Wiederverkaufspreise und Entwicklung der optimalen Verwertungsstrategie für maximale Gläubigererlöse.



3. Warenannahme & erste Lieferung

Koordination der Logistik und reibungslose Übernahme der ersten Warencharge in unser Logistikzentrum.



4. Zusendung des Contents

Übermittlung vorhandener Produktbilder und -beschreibungen für optimale Verkaufsergebnisse (gerne via WeTransfer).



5. Bearbeitung & Listung

Professionelle Aufbereitung und Multichannel-Listung auf 12+ Marktplätzen für maximale Reichweite.



6. Tägliche Leistungsüberprüfung durch Key Account

Transparente Berichterstattung über Verkaufsergebnisse und vorausschauende Planung weiterer Verwertungschancen.



7. Kontinuierliche Preisoptimierung durch Repricing-Tool

Automatische Marktanpassung für stets optimale Verkaufspreise zugunsten der Insolvenzmasse.



8. Transparente Abrechnung

Detaillierte monatliche Reportings nach Produkt, Zeitpunkt und Kanal – vollständig dokumentiert für Insolvenzverwalter und Gericht.



9. Monatliche Strategiemeetings

Gemeinsame Analyse und Optimierung der Verwertungsstrategie:

- Detaillierte Besprechung des Verwertungsreportings
- Analyse von Stärken und Schwächen (Good/Bad Points)
- Bewertung und Anpassung der Preisstrategie
- Planung weiterer Verwertungschancen und Produktlistungen
- Kontinuierliche Prozessoptimierung