

Im Portrait: asgoodasnew



HÄNDLER

Dr. Tim Seewöster (CO-CEO und CMO)

EBAY SHOP

asgoodasnew_premium



”

eBay ist für mich DER Marktplatz für professionell wiederaufbereitete Unterhaltungselektronik. Meiner Einschätzung nach liegt dort auch die Zukunft: Der E-Commerce-Markt wird sich in den kommenden Jahren definitiv stärker entwickeln als der lineare E-Commerce-Markt.

“

Standort



Berlin und
Frankfurt (Oder)

Produktkategorie



Elektronik im Re-Store

Gründung



2008, seitdem auch
bei eBay.de aktiv

Was hat Sie davon überzeugt, bei eBay gewerblich zu verkaufen?

Bei eBay erreichen wir die Zielgruppen, die für uns relevant sind: online-affine Käufer*innen, die sich für wiederaufbereitete Elektronikgeräte interessieren. Der eBay-Marktplatz hat einen starken Markenwert im Bereich Recommerce, deshalb konnten wir in dieser Umgebung so erfolgreich in den vergangenen Jahren wachsen. Allein im vergangenen Jahr haben wir etwa 250.000 Geräte verkauft.

Wie kam es zu der Gründung des Unternehmens?

Wir haben das Unternehmen vor 15 Jahren gegründet. Damals ist uns aufgefallen, dass sehr viele Menschen ihre gebrauchten Elektronikgeräte in Schubladen lagern, wenn sie sich neue Geräte zulegen. Mit unserem Geschäft schenken wir den Schubladen-Geräten ein zweites Leben und die Verkäufer*innen bekommen Geld für Produkte, die sie nicht mehr brauchen.

Was wünschen Sie sich für die Zukunft des Recommerce-Marktes?

Wir wünschen uns noch mehr Bewusstsein unter Konsument*innen für die Vorteile von wiederaufbereiteter Elektronik. Sie bekommen die gleiche Qualität wie bei Neuware – das prüfen wir gründlich – es ist kostengünstiger und noch dazu besser für die Umwelt.

Im Portrait: proReifen.com



HÄNDLERIN

Mona Hinghaus (Geschäftsführerin)

EBAY SHOP

proreifen_shop



”

Für uns ist eBay der ideale Marktplatz. Wir können unsere Angebote nach unseren eigenen Vorstellungen erstellen und erreichen Kund*innen aus vielen verschiedenen Ländern.

“

Standort



Dissen am Teutoburger
Wald

Produktkategorie



Motors

Gründung



1953, seit 2004 auch
bei eBay.de aktiv

Was verbinden Sie mit eBay?

Für uns ist eBay der ausgeklügeltste und kundenfreundlichste Marktplatz der Welt. Dieses Jahr haben wir unser eBay-Jubiläum gefeiert: Seit über 20 Jahren arbeiten wir schon erfolgreich zusammen. Die Zusammenarbeit mit eBay gestaltet sich stets unkompliziert und effektiv, da Verkäufer*innen umfassend unterstützt werden.

Was glauben Sie: Wie wird sich der Recommerce-Markt in Zukunft entwickeln?

Für uns ist Recommerce sehr wichtig. Seit über 70 Jahren verkaufen wir ökologische, ressourcenschonende, runderneuerte Reifen und wir blicken der Zukunft optimistisch entgegen. Man merkt, dass die Gesellschaft immer umweltbewusster wird und wir wollen mit gutem Beispiel vorangehen: So haben wir kaum Abfall und die Reste, die wir von alten Reifen abrauen, werden in Kinderspielplätzen, Reithallenböden oder Fahrbahnbelag weiterverarbeitet.

Was wünschen Sie sich für die Zukunft des Recommerce-Marktes?

Wir wünschen uns, dass wir noch mehr Menschen darüber aufklären können, dass wiederaufbereitete Reifen genauso gut sind wie neue. So können wir als Gesellschaft Ressourcen schonen.

Im Portrait: Hornung – Feine Sachwerte



HÄNDLER

Torsten Hornung (Inhaber/CEO)

EBAY SHOP

FEINE SACHWERTE



”

Für mich ist eBay der ideale Marktplatz, weil ich auf der Plattform uneingeschränkt mit eigenem USP Unternehmer sein kann.

“

Standort



Wiesbaden

Produktkategorie



Sammeln & Seltenes

Gründung



1983, seit 1997 auf eBay.com und ab 1999 auch auf eBay.de aktiv

Was hat Sie davon überzeugt, bei eBay gewerblich zu verkaufen?

eBay bietet umfassende Logistik-Programme, die den Versand unserer Produkte erheblich vereinfachen. Auf der Plattform erzielen wir optimale Verkaufsergebnisse und erhalten unmittelbares Feedback zu unseren gehandelten Waren.

Was glauben Sie: Wie wird sich der Recommerce-Markt in Zukunft entwickeln?

Der Recommerce-Markt wird sich positiv entwickeln, angetrieben von wachsendem Nachhaltigkeitsbewusstsein, technologischen Fortschritten, sich ändernden Verbraucher*innenbedürfnissen, regulatorischer Unterstützung und wirtschaftlichen Vorteilen. Kontinuierliche Anpassung und Innovation werden entscheidend sein, um zukünftiges Wachstum und Erfolg zu sichern.

Wie leben Sie Nachhaltigkeit im Unternehmen?

Seit drei Generationen bedienen wir den Sammler*innenmarkt mit Münzen, Briefmarken und Schmuck. Seit jeher handeln wir mit gebrauchten Gegenständen – heute bekannt als Recommerce. Wir haben nie Energie und Ressourcen zur Herstellung von Verkaufsprodukten verbraucht. Sammler*innen waren von Anfang an sowohl glückliche als auch ressourcenschonende Menschen.

Im Portrait: Toredo Shop



HÄNDLER

Michele Santo (Geschäftsführer)

EBAY SHOP

Toredo Shop



”

Wir sind bei eBay groß geworden mit Refurbished-Elektronik: vom Smartphone bis zum Notebook. Jetzt erweitern wir unser Sortiment um Drohnen, E-Scooter und mehr. Dank eBays Reichweite und Vertrauen sind wir bereit, noch mehr Kund*innen zu begeistern.

“

Standort



München

Produktkategorie



Elektronik und Elektronik im Re-Store

Gründung



2016, seitdem auch auf eBay.de aktiv

Wie hat sich der Recommerce gewandelt, seitdem Sie bei eBay verkaufen?

Die Nachfrage nach unseren wiederaufbereiteten Produkten ist stark gestiegen, da Kund*innen unsere Qualität und Zuverlässigkeit schätzen. Etablierte Standards, Qualitätsrichtlinien, Zertifizierungen und transparente Informationen über Zustand und Herkunft tragen dazu bei. Obwohl strengere gesetzliche Vorgaben den Handel anspruchsvoller machen, verbessern sie das Image von Refurbished-Produkten.

Wie wird sich der Recommerce-Markt Ihrer Meinung nach in Zukunft entwickeln?

Das volle Potenzial von Recommerce ist noch längst nicht ausgeschöpft. Umweltschutz und Nachhaltigkeit gewinnen zunehmend an Bedeutung in der öffentlichen Wahrnehmung. Wir sind überzeugt, dass das steigende Umweltbewusstsein zur treibenden Kraft des Marktes wird.

Wie leben Sie Nachhaltigkeit im Unternehmen?

Wir wünschen uns mehr Vertrauen von den Verbraucher*innen, die oft noch skeptisch sind, bevor sie das erste Mal kaufen. Um dieses zu stärken, sind Aufklärungskampagnen notwendig. Darüber hinaus hoffen wir auf Richtlinien und Gesetze, die nachhaltigeren Konsum und den Recommerce fördern. Effizientere Technologien zur Wiederaufbereitung alter Geräte sind ebenfalls essenziell, um den Markt weiter zu stärken.