

globales geschäft Sven Syré

Der Grundstein für den heutigen Erfolg von Sven Syré wurde bereits in einer Zeit gelegt, in der die Begriffe Upcycling und Recycling noch kaum bekannt waren. Die Begeisterung für Elektronenröhren, die in den 60-70er-Jahren durch die Massenfertigung des Transistors abgelöst wurden, erbte der Duisburger von seinem Vater. Fasziniert von der alten Technologie sowie dem warmen Klang und der außergewöhnlichen Optik der Röhren machte Sven Syré seine Leidenschaft zum Beruf und begann 1999, sich intensiver mit elektronischen



Messgeräten und Ersatzteilen für historische elektrische Geräte zu beschäftigen. Die ersten interessanten Stücke wurden damals über eBay beschafft. Nachdem er 2008 mit dem gewerblichen Verkauf begann, beschloss Sven Syré vor drei Jahren, seinen Arbeitsplatz als Führungskraft bei einem führenden Hersteller für moderne elektronische Komponenten aufzugeben und sich ganz auf seinen eBay Shop [tubeshop-24](#) zu konzentrieren.

Mittlerweile nimmt sein Inventar einen Raum von über 100qm ein und gleicht für einen außenstehenden Betrachter einem Museum, denn das Angebot umfasst Ersatzteile von 1890 bis 1970. Zu seinen Hauptkunden gehören der Bastler aus dem Keller, HiFi-Enthusiasten, Universitäten, Funkamateure, Planetarien, große und kleine Unternehmen oder auch mal eine Wetterstation in Alaska. Generell nimmt für Sven Syré der internationale Verkauf einen großen

Stellenwert ein: mehr als 60 Prozent seines Umsatzes erzielt er im Ausland, unter anderem in Chile, Kasachstan, Südkorea, Peru, Neuseeland, Malaysia, Israel, China oder Grönland. „Es wird schwer, fünf Länder zu finden, die ich noch nicht mit meinen ausgefallenen Ersatzteilen oder Geräten versorgt habe“, sagt der 45-Jährige. „Der Verkauf erfolgte ausschließlich über die deutsche eBay-Plattform eBay.de. Ohne eBay wären ein solch globaler Erfolg und damit meine Selbstständigkeit absolut unmöglich gewesen. Ein eigener Webshop oder ein stationäres Geschäft bringen mir nicht dieses weltweite Publikum und lassen sich durch die ständig wechselnden kuriosen Produkte auch kaum auf dem aktuellen Stand halten“, so Syré weiter.

Online-Händlern, die über eBay auch international verkaufen möchten, rät Sven Syré folgendes: „Beschäftigen Sie sich mit den unterschiedlichen Versandmethoden und -möglichkeiten sowie den Zollbestimmungen. Entscheidend ist es darüber hinaus, die Ware gut durchdacht und professionell zu verpacken, damit die Sendung auch nach einer langen Reise unbeschadet ankommt. Was das Produkt selber angeht, so muss es natürlich auch einen internationalen Bedarf geben: Je kurioser, seltener oder ausgefallener, desto einfacher wird der Verkauf.“

Und die eigene Zukunft? Sollte sich das Geschäft von Sven Syré weiterhin so positiv entwickeln, plant er die Einstellung von ein bis zwei Mitarbeitern, da er noch viel Potenzial sieht. Für 2019 ist unter anderem eine entliche Überarbeitung seines eBay Shops sowie der Angebote

tubeshop-24 STECKBRIEF	
DIE IDEE:	Verkauf von Ersatzteilen für historische elektrische Geräte
DER MACHER:	Sven Syré
DAS MOTTO:	Sei schnell, genau, kreativ und ehrlich
DAS ERFOLGSGEHEIMNIS:	Arbeiten mit Leidenschaft und Liebe bis ins letzte Detail
DER MÖGLICHE SCHIFFS:	Gründung für den Verkauf von Ersatzteilen für historische elektrische Geräte

WEITERE INFORMATIONEN ERHALTEN SIE:

Daphne Rauch
eBay Group Services GmbH | Unternehmenskommunikation
Marktplatz 1, 14532 Europarc-Dreilinden
Mail: presse@ebay.de

Dario Wilding
Faktor 3 AG | Senior-Beratung
Kattunbleiche 35, 22041 Hamburg
Tel.: +49 (0)40. 67 94 46. 6158 | Mail: d.wilding@faktor3.de

Auf unserer Website: presse.ebay.de