Second Chance, First Choice: Wachstumspotenziale im Circular eCommerce

2. September 2025

© 2025 eBay. All rights reserved. Confidential and proprietary.

Ihre Speaker

ebay

Judith Costello

Sr. Category Manager

malindo

Dominik Lenzin

Geschäftsführer

© 2025 eBay. All rights reserved. Confidential and proprietary.

Recommerce im Aufwind: Welche Kräfte treiben das Wachstum?

Erhöhte Nachfrage

- Konsumenten-verhalten
- Nachhaltigkeit
- Bewusstsein

Erweitertes Angebot

- Online Retouren & Trade-Ins
- Regulierungen
- Marktteilnehmer

© 2025 eBay. All rights reserved. Confidential and proprietary.

Recommerce – Katalysator für Wachstum im Onlinehandel

89% höheres Wachstum Handelsvolumen mit wiederaufgearbeiteter und gebrauchter Ware im Vergleich zu Neuware (7.2% vs 3.8% 2024)

86% haben in den vergangenen 12 Monaten gebrauchte Artikel gekauft oder verkauft

40% des eBay-Transaktionsvolumens entfallen auf gebrauchte und generalüberholte Artikel bzw. B-Ware

https://www.ebayinc.com/recommerce-report/ & HDE Online-Monitor 2025

© 2025 eBay. All rights reserved. Confidential and proprietary.

Erschließung des gesamten Wertespektrums

Re-Store*

- eBays Anlaufstelle für voll funktionsfähige Gebraucht- und Refurbished-Artikel
- Promotion über kuratierte Seiten, Gutscheine u. v. m.
- Kostenloser Versand

Neu: sonstige	Gebraucht	Hervorragend Refurbished	Sehr Gut Refurbished	Gut Refurbished	Zertifiziert Refurbished

Refurbished

- Exklusives Programm für geprüfte Profi-Verkäufer
- Vier Refurbished-Kategorien mit klar definierten Anforderungen
- Kostenloser Versand und Rückgabe (bis zu 30 Tage)

© 2025 eBay. All rights reserved. Confidential and proprietary.

Malindo
Wir kümmern uns um Retouren!

13 Jahre	Retouren-Logistik / Software Entwicklung
17.000 m²	Standort Ludwigsfelde
350.000+	Geprüfte Artikel (2024)
30+	Partner
50+	Mitarbeiter

© 2025 eBay. All rights reserved. Confidential and proprietary.

Direktvermarktung oder Retourenspezialist?

Fehlende Kapazitäten für die Prüfung und Aufbereitung

- Kein geschultes Fachpersonal verfügbar
- Fehlende Ausstattung wie Fotostudio und Prüftechnik
- Qualitätssicherung ist nicht zuverlässig möglich

Unzureichende Strukturen im Lagersystem

- ERP- / WMS-Systeme bieten keine Logik für Einzelstücke
- Individuelle Mängelerfassung im System nicht abbildbar
- Physische Lagerorganisation sehr aufwendig

Keine personellen Ressourcen für die Zweitvermarktung

- Keine spezialisierte Kundenberatung verfügbar
- Fehlende Erfahrung im Umgang mit B-/C-/D-Ware
- Keine marktgerechte Preisgestaltung möglich

© 2025 eBay. All rights reserved. Confidential and proprietary.

Vertriebsmodell - Retourenspezialist

Professionelle Prüfung & Aufbereitung

- Geschultes Fachpersonal
- Eigenes Fotostudio
- Werkstatt für Reparaturen

Strukturierte Bestandsführung & Lagerorganisation

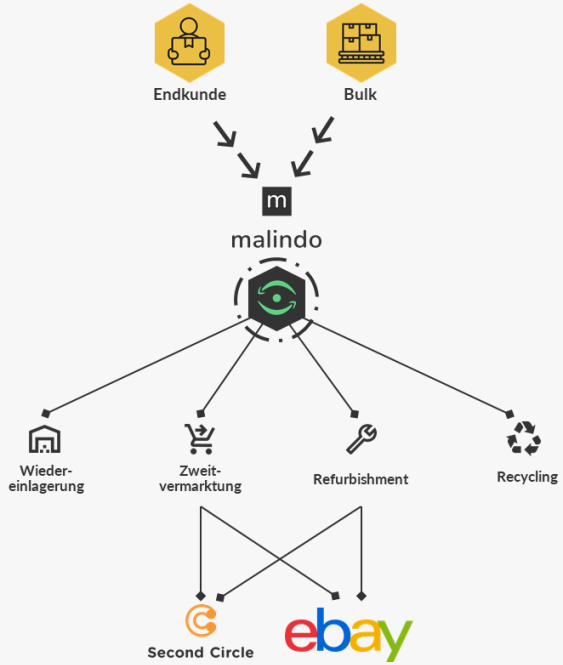
- Eigene Software & Workflows
- Optimierte Lagerung der Einzelstücke

Kompetente Kundenberatung & Preisgestaltung

- Spezialisierter Kundenservice für Retouren
- Marktgerechte Preisfindung

Gezielte Zweitvermarktung über passende Kanäle

- Klare Darstellung als B-Ware
- Erschließung neuer Käufergruppen
- Beitrag zur Kreislaufwirtschaft



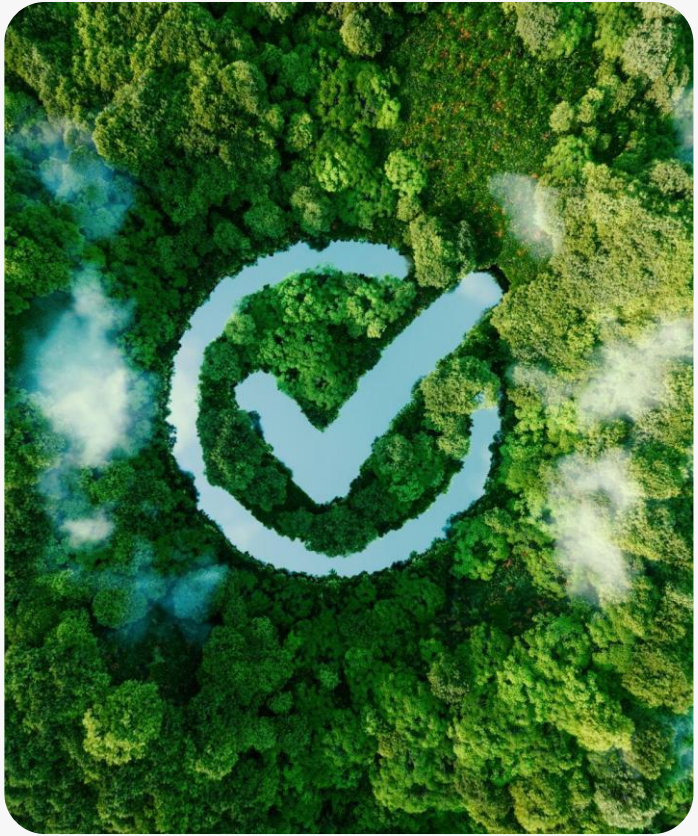
© 2025 eBay. All rights reserved. Confidential and proprietary.

Insights & Erfolgsgeschichten

82% Zuvor vernichtete Retouren werden wieder erfolgreich an Endkunden verkauft.*

68% Im Durchschnitt erzielen B-, C- und D-Waren rund zwei Drittel des Neuwaren-Marktpreises.**

150% Mehr Ertrag aus „unverkäuflicher“ Retourenware im Vergleich zum Verkauf an klassische Aufkäufer.



* Alle Kategorien und Sortimente
** Für die Kategorie DIY

© 2025 eBay. All rights reserved. Confidential and proprietary.

Vielen Dank!

© 2025 eBay. All rights reserved. Confidential and proprietary.

10