

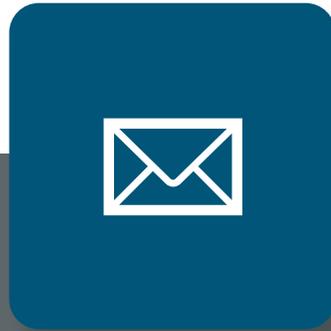
## Gleich geht's los!



### Fragen und Diskussion?

Sie sind **stummgeschaltet**.  
Schreiben Sie Fragen und  
Anmerkungen in den **F&A-  
Bereich**.

Wir gehen gerne spätestens am  
**Ende des Webinars** darauf ein!



### Präsentation und Aufnahme?

Sie bekommen die Präsentation  
im Nachgang als **Handout per  
E-Mail** zugesendet.

Dieses Webinar wird  
**aufgezeichnet**.

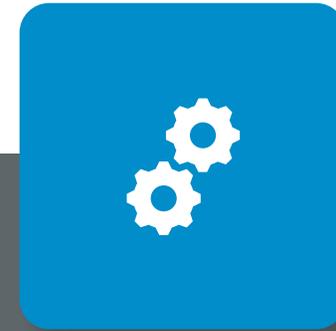
Falls Sie dies nicht wollen,  
**anonymisieren** Sie bitte  
Ihren Namen.



### Feedback und Anregungen?

Nach Beendigung des  
Online-Seminars werden Sie  
automatisch auf unsere  
**Evaluationsumfrage**  
weitergeleitet.

Jedes **Feedback** zählt!



### Technik- oder Tonprobleme?

Versuchen Sie, die **Website** zu  
aktualisieren, einen anderen  
**Browser** (nicht Internet  
Explorer) zu verwenden, über Ihr  
**Telefon** teilzunehmen (Nummer  
s. Einladung) oder sich ggf.  
nochmal **neu einzuwählen**.

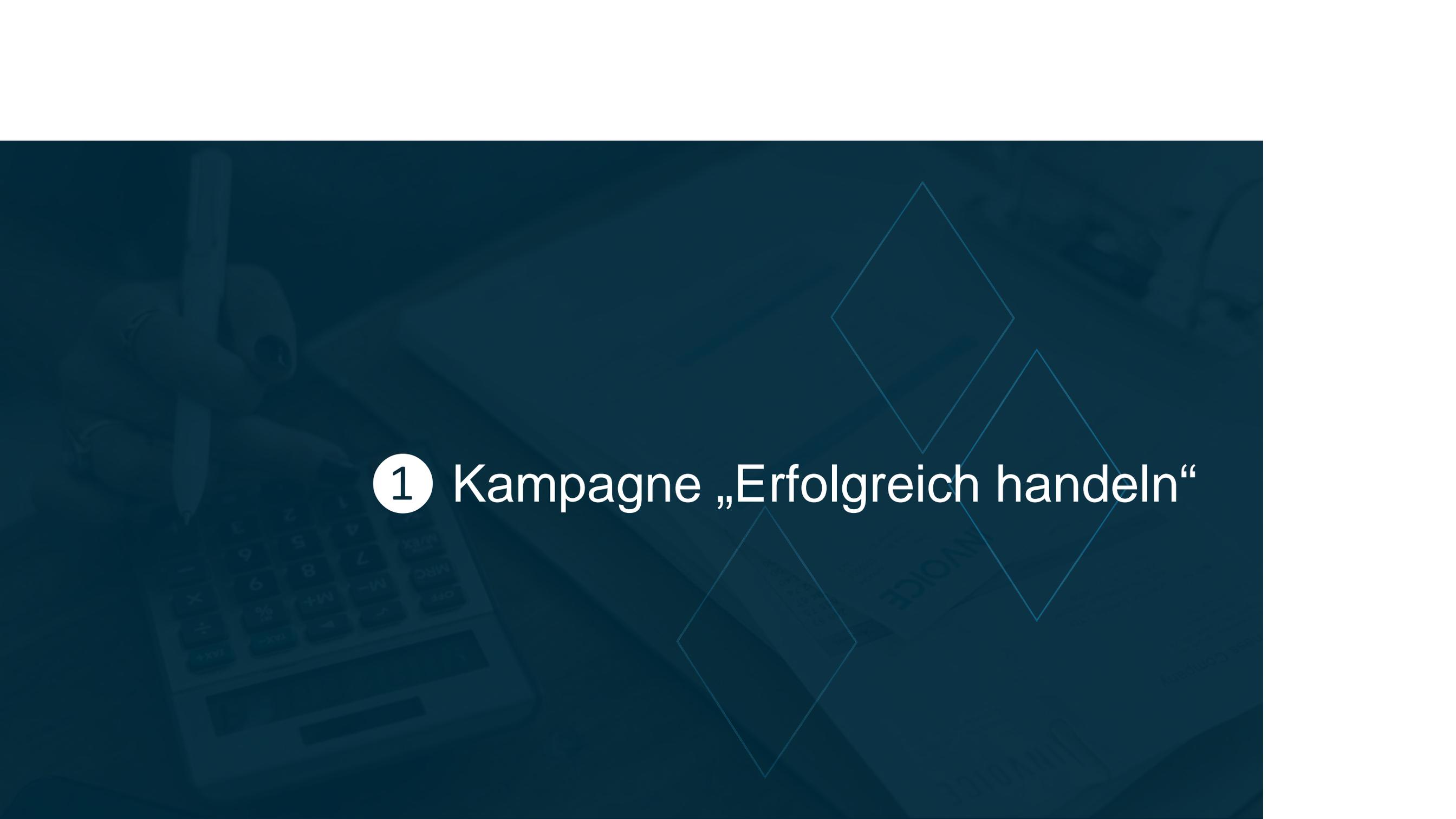


# Secondhand und Re-Commerce: Chance und Risiko für den Handel?

Webinar | 24. April 2025 | Kampagne „Erfolgreich handeln“

## Agenda

- 1 Kampagne „Erfolgreich handeln“
- 2 Re-Commerce verstehen – Was steckt dahinter?
- 3 Chancen für stationären & digitalen Handel
- 4 Herausforderungen meistern
- 5 Erfolgsfaktoren für den Einstieg
- 6 Fazit und weitere Informationen

The background is a dark blue gradient. Faintly visible are a calculator, a pen, and a document with the word 'WOLFE' on it. There are also several light blue diamond shapes scattered across the background.

# ① Kampagne „Erfolgreich handeln“

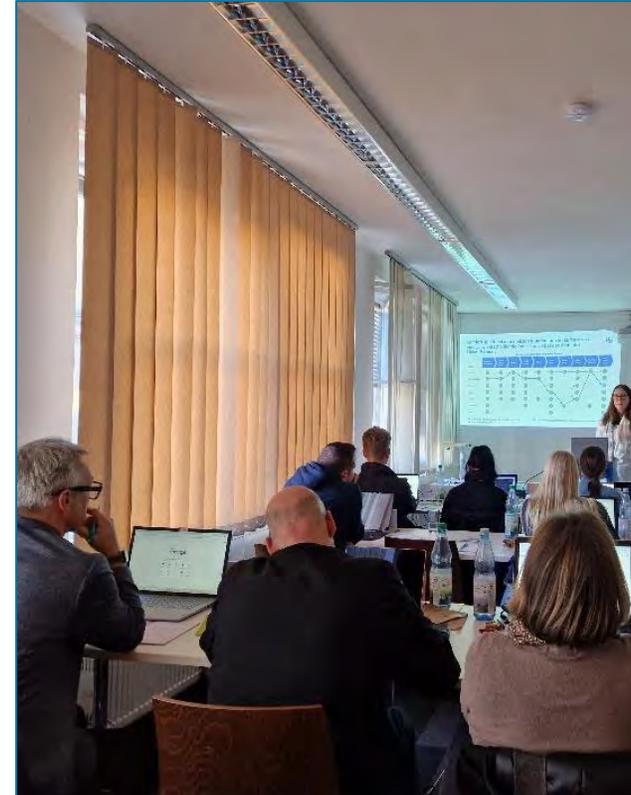
# Projekt „Erfolgreich handeln“ des Bayerischen Wirtschaftsministeriums

## Der Handel soll wettbewerbsfähig bleiben – wir unterstützen dabei!

Die Corona-Pandemie, der Krieg in der Ukraine und die damit verbundenen Preissteigerungen haben massiven Einfluss auf den Handel. Geändertes Einkaufsverhalten, veränderte Kundenbedürfnisse, hohe Energiekosten – wer in Zukunft noch erfolgreich sein will, muss sich anpassen. Die Kampagne „Erfolgreich handeln“ **des Bayerischen Staatsministeriums für Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie** hilft Ihnen dabei!

Projektlaufzeit: bis Dezember 2028

[www.erfolgreich-handeln.bayern](http://www.erfolgreich-handeln.bayern)



## Unser Bildungsangebot für Sie!

### Unsere Formate



Workshops



Webinare



Infoblätter

### Unser Auftritt



Website



Newsletter



Mediathek

### Unsere Themen

- E-Commerce
- Digitale Prozesse
- Nachhaltigkeit
- Digitale Sichtbarkeit
- Neue Geschäftsmodelle
- Soziale Medien
- IT-Sicherheit
- Bezahlverfahren
- ... und viele weitere

## Unsere WhatsApp Community



### Werden Sie Teil einer Gruppe an Branchenakteuren

Was Sie dort finden werden:

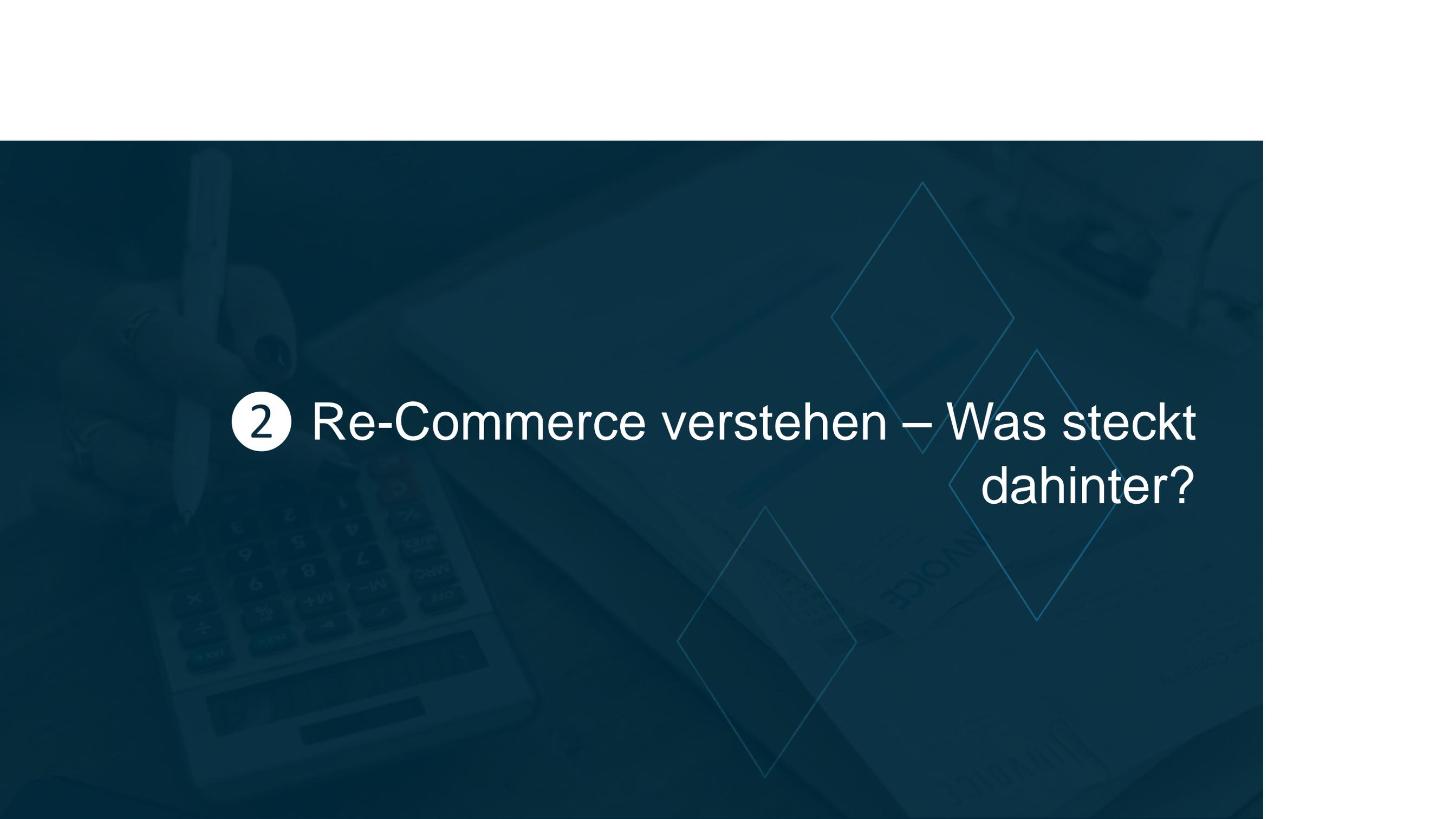
- Hilfreiche Tipps für Händler, um die Digitalisierung und Modernisierung zu meistern
- Anregung zur Selbstreflexion und Mitmach-Challenges
- Neuigkeiten aus der Branche
- Informationen über rechtliche Neuerungen
- Aktuelle Informationen zu Veranstaltungen und Initiativen
- Eine Community von Händlern, um Fragen und Erfahrungen auszutauschen

**Werden Sie Teil  
der Community!**



**Einladungslink:** <https://bit.ly/erfolgreich-handeln>





## ② Re-Commerce verstehen – Was steckt dahinter?

## Ein paar Zahlen & Fakten zum Einstieg

- Was machen die Deutschen mit Dingen, die sie nicht mehr benötigen?
  - 43% lassen die Dinge auf dem Dachboden oder im Keller verstauben 70% verschenken Sie gerne an andere
  - 16% gehen auf den Flohmarkt
- Dabei sind den Deutschen bei gebrauchten Geschenken folgende Dinge wichtig:
  - 21,1% wollen einen Zustand wie neu
  - 45,6% Garantie
  - 29,1% Preisersparnis
- Wer ist der deutsche Ausmistmeister?
  - In Berlin wird am meisten ausgemistet, knapp vor Frankfurt, Hamburg, Düsseldorf und München
  - 56,3% der Männer misten aus und nur lediglich 43,7% der Frauen

Quelle: ReCommerce Trendmonitor 2014 rebuy (n = >4.000); <https://www.bonavendi.de/blog/recommerce/>

---

## Re-Commerce, Secondhand, ReSale, ReUse oder ... ?

FASHION

**Vinted-Trends 2025: Nach welchen Labels du für coole Secondhand Schnäppchen suchen solltest**

Gegenbewegung zu Fast Fashion

**Secondhand voll im Trend? Warum Schwäbisch Hall auf nachhaltige Mode setzt**

**Das Gucci-Paradoxon: Während der Neuwarenabsatz einbricht, boomt der Secondhand-Markt**

Wie Secondhand-Mode den globalen Bekleidungsmarkt umgestaltet

**Podcast: Ist Secondhand immer nachhaltig? Das solltest du vor dem Kauf wissen**

PLATFORM GROUP-TOCHTER BAUT ANGEBOT AUS

**Fashionette steigt in den Luxus-Recommerce ein**

**"Schrott bewahre": Hamburgs erster Second-Hand-Baumarkt**

**Recommerce-Boom: Rebuy erhöht Lagerkapazität mit neuer Halle**

## Was versteht man unter Re-Sale?

*„Verkauf von bereits erworbenen Produkten oder Waren an andere Personen oder Unternehmen“*

– reverse.supply (2023)

### Und unter Refurbished?

*„Der Begriff Refurbished steht für „generalüberholt“ und „wiederaufbereitet“. Darunter versteht man ein Produkt, welches für den Wiederverkauf aufbereitet wurde. Dies kann bedeuten, dass es repariert, gereinigt, geprüft und/oder auf den neuesten Stand gebracht wurde. Der Begriff ist nicht geschützt und wird vor allem bei elektronischen Geräten verwendet.“ - green IT*

## Was versteht man unter Secondhand und Vintage?

*„Mit **Secondhand** werden grundsätzlich Produkte zusammengefasst, die im Sekundärmarkt gehandelt werden. Dabei können die Artikel einerseits gebraucht oder auch ungenutzt sein. Das Alter spielt dabei keine Rolle. Entscheidend ist, dass es sich um wiederverwendete Waren handelt, die den Besitzer wechseln.“*

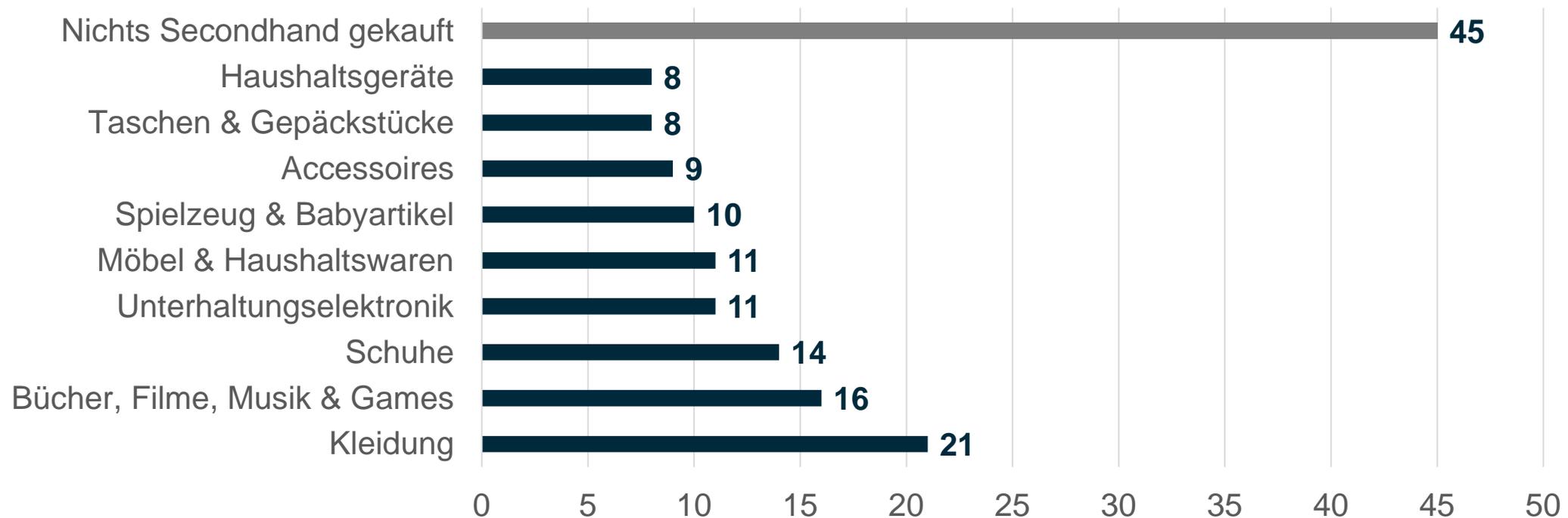
– J. Schirmer (2024).

*„**Vintage** umfasst demgegenüber qualitativ hochwertige Produkte, die gleichzeitig älter als zwanzig Jahre alt sind. Somit sind sie in der Regel auch Secondhandartikel.*

*Im Gegensatz dazu beschreibt **Retro** einen neuen Artikel, der das Design eines hochwertigen Originals nachempfundenet.“* – J. Schirmer (2024)

## Wie viel Menschen in Deutschland kaufen Secondhand?

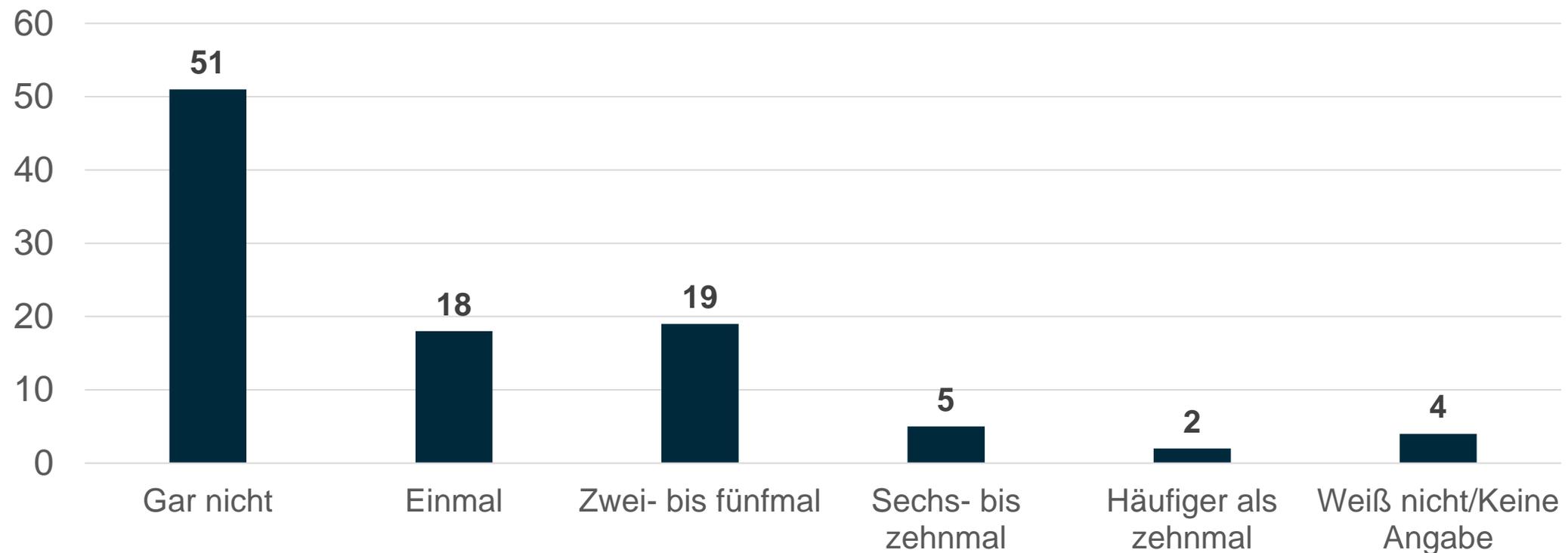
Anteil der Befragten, die in den letzten zwölf Monaten Secondhand gekauft haben (in %)



Quelle: Statista Consumer Insights (n = 5.984; Befragte [18 – 64 Jahre] in Deutschland; Mehrfachantworten möglich, Oktober 23 bis September 24)

## Flohmarktsaison

Wie häufig, wenn überhaupt, haben Sie innerhalb der letzten 12 Monate einen Flohmarkt besucht (Angaben in %)?



Quelle: YouGov 2025 (n=4.291); <https://yougov.de/topics/society/survey-results/daily/2025/04/02/07d8c/3>

## Was ist Re-Commerce?

*Der Begriff ReCommerce (andere Schreibweise: Re-Commerce) leitet sich vom Begriff des E-Commerce (englischer Begriff für den „eletronischen Handel“) und dem Wort Re (englischer Begriff für „wieder“ oder „erneut“) ab. Der Begriff ReCommerce steht also für den wieder bzw. weiteren Handel von Produkten im Internet. - BonaVendi*

*Re-Commerce (alternative Schreibweise: Recommerce) kennzeichnet ein C2B (Consumer-to-Business)-Geschäftsmodell im Online-Handel mit Second-Hand-Artikeln, bei welchem ein gewerblicher Händler Gebrauchtware von Endverbrauchern ankauft und diese auf seiner eigenen Internet-Plattform oder auch auf anderen Handelsportalen und Online-Marktplätzen wie Amazon oder eBay mit einem Gewinnaufschlag wieder verkauft.*

– Prof. Dr. F. Deges (2020)

**Vorsicht: Keine einheitliche Begriffsdefinition!**

## Exkurs: Amazon

### **Amazon Refurbished:**

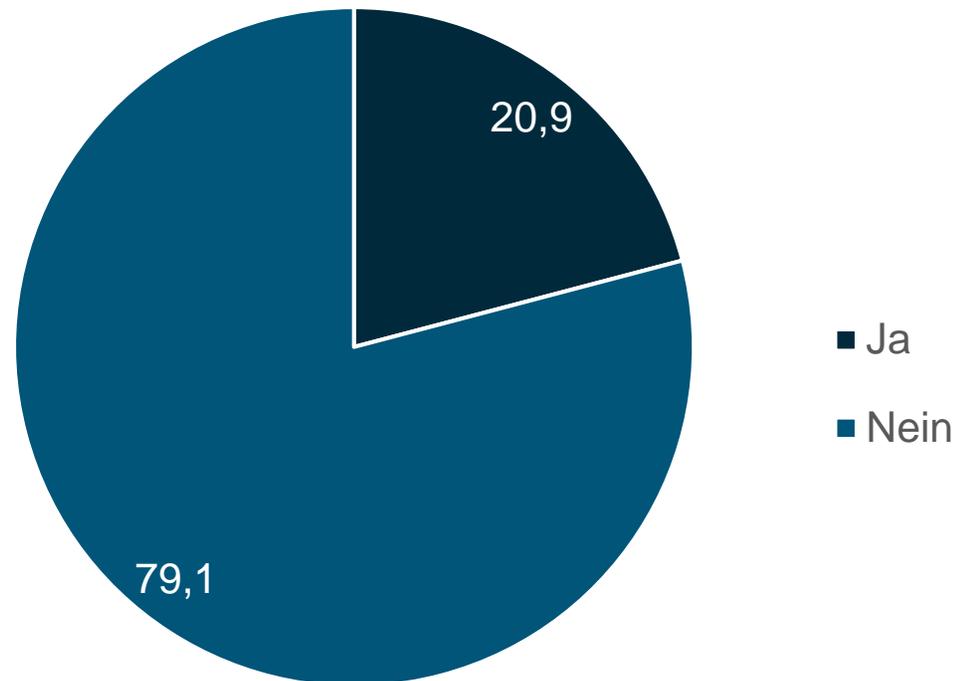
- Gebraucht und getestet: Die Produkte sind gebraucht, aber gründlich geprüft, gereinigt und bei Bedarf repariert worden.
- Keine spezifische Zustandsgarantie: Es gibt keine spezifischen Zustandsgarantien.
- Garantie durch den Verkäufer: Die Garantiebedingungen variieren je nach Verkäufer.
- Vorteile: Preisgünstiger als Neuware, bis zu 20-50% sparen.

### **Amazon Renewed:**

Professionell aufbereitet  
Zustandsgarantie: Premium, ausgezeichnet, gut und akzeptabel  
Amazon-Garantie: 1 Jahr  
Vorteil: Amazon-Verlässlichkeit (Support, schneller Versand, etc.)

## Was ist Re-Commerce?

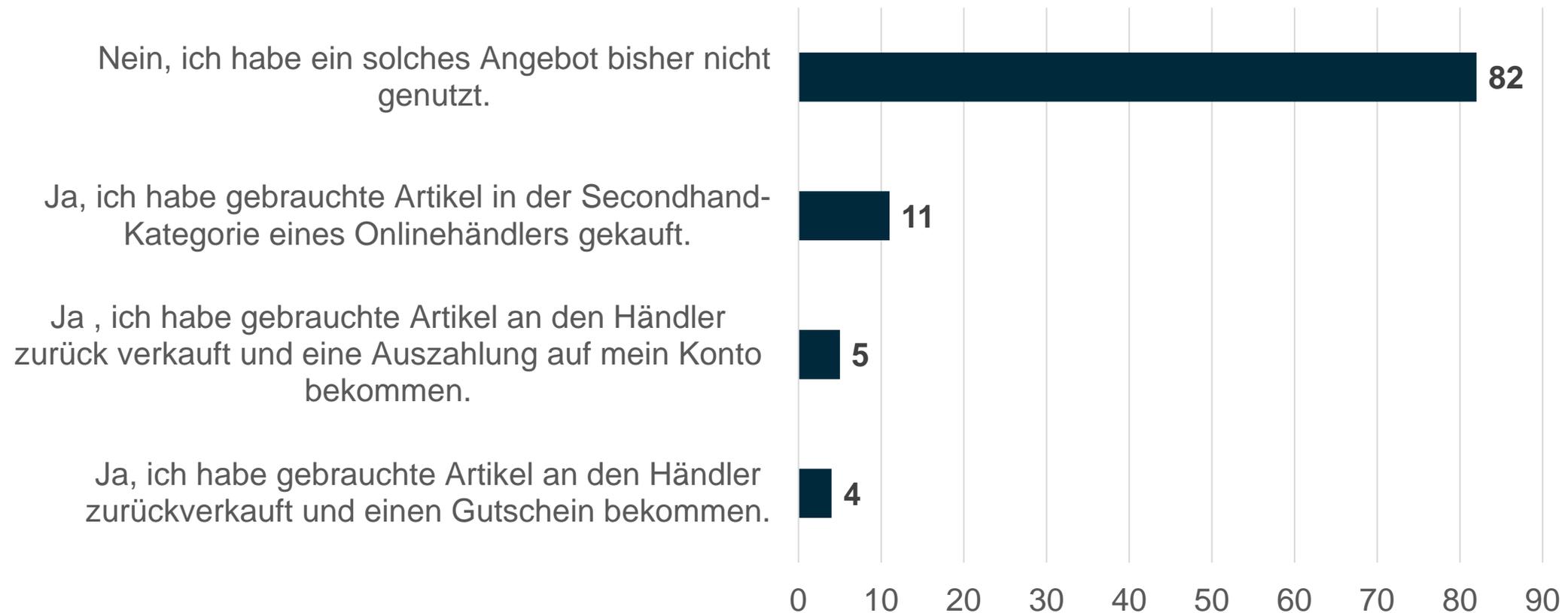
Haben Sie im letzten Monat gebrauchte Produkte im Internet gekauft (Angaben in %)?



Quelle: ibi consumer insights (Durchschnittswert aus 01/24-12/24 mit 523>n>509)

## Was ist Re-Commerce?

Haben Sie schon einmal ein Second-Hand-Angebot eines Onlinehändlers genutzt (Angaben in %)?



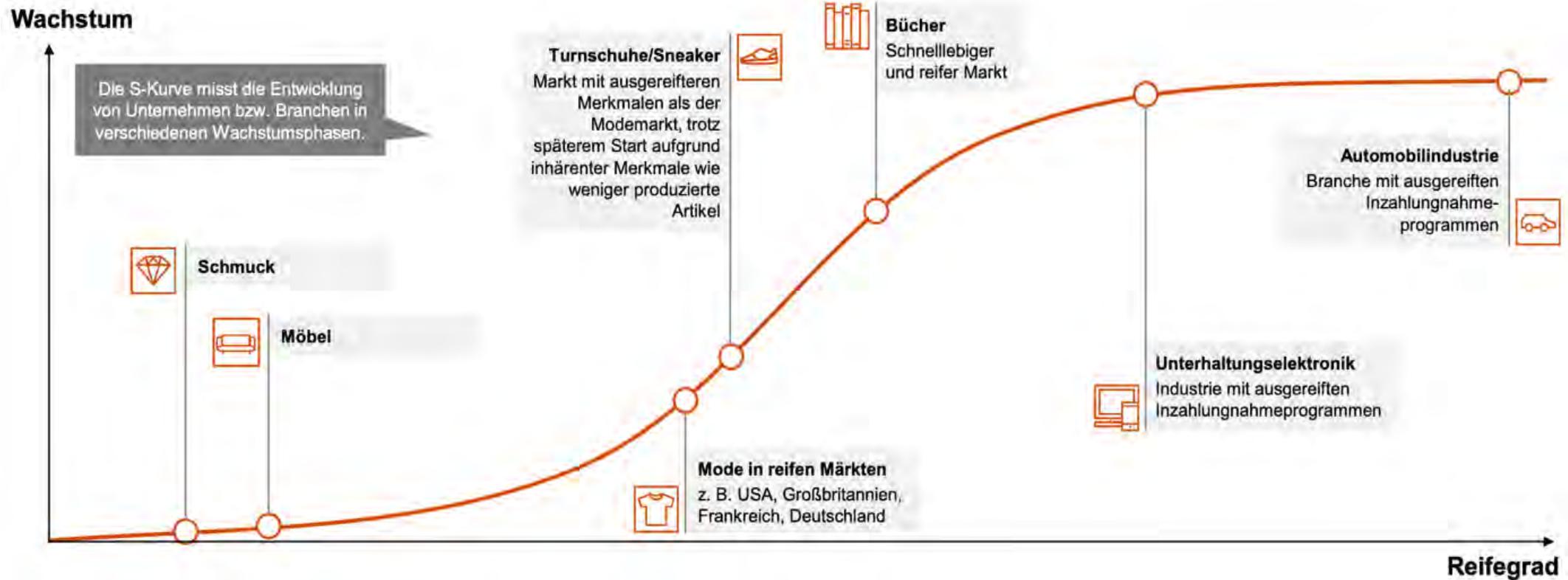
Quelle: ibi consumer insights (aus 12/24 mit n=528)

## Vier Geschäftsmodelle

	(Online)-Verkaufsplattformen von und für Kund:innen	Verwaltete Plattformen	Über spezialisierte Technologie-Anbieter („Resale-as-a-Service“)	Wiederverkaufsaktivitäten von Marken und Einzelhändlern
<b>Beschreibung</b>	(Online)-Verkaufsplattform, auf der Kund:innen direkt verkaufen bzw. voneinander kaufen können.	Unternehmen als Vermittler zwischen Verkäufer:innen und Käufer:innen, bieten Mehrwertdienste an	Ermöglicht Marken und Einzelhändlern den Markteintritt durch die Bereitstellung von ausgelagerten Funktionen (z. B. Front- und Back-End)	Die Partnerschaft mit einer Plattform ist der einfachste Weg für eine Marke oder einen Einzelhändler, sich am Wiederverkauf zu beteiligen.
<b>Beschaffung</b>	Privatverkäufer:innen	Privatverkäufer:innen, Großhändler	Marken, Einzelhändler, Privatverkäufer:innen	Marken, Einzelhändler
<b>Umschlag &amp; Lagerhaltung</b>	Verkäufer:innen	Fulfillment Center, eigene Lagerhäuser	Fulfillment Center, eigene Lagerhäuser	Interne Lagerhaltung von Marken und Einzelhändlern
<b>Vertrieb &amp; Verkauf</b>	Online-Plattformen	Online-Plattformen oder im Laden im Falle von Offline-Kanälen	Meistens Online-Plattformen	Online und offline
<b>Vorteile</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Vergleichsweise wenige operative Anforderungen an die Plattform</li> <li>Das Produktangebot wird von den Nutzer:innen bestimmt</li> <li>Direkter und einfacher Austausch zwischen Verkäufer:innen und Käufer:innen möglich</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Gewährleistet genaue und konsistente Produktlisten mit Funktionen wie der internen Authentifizierung</li> <li>Verbessert das Kundenerlebnis</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Bietet alle mit dem Wiederverkauf verbundenen Prozesse</li> <li>Eliminiert Vorabinvestitionen und Risiken im Zusammenhang mit dem Geschäftsmodell</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Spart Unternehmen Zeit und Ressourcen</li> <li>Bietet kontrollierte und authentische Einzelhandelskanäle (besonders für den Luxuseinzelhandel relevant)</li> </ul>
<b>Nachteile</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>I. d. R. keinen Authentifizierungsprozess für Produkte</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Höhere Kosten, Notwendigkeit der Lagerhaltung und weniger Preiskontrolle</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Höhere Kosten, Notwendigkeit der Lagerhaltung und weniger Preiskontrolle</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Höhere Kosten und weniger Preiskontrolle</li> </ul>
<b>Beispiele</b>	e-Bay-Kleinanzeigen, Vinted	ReBuy, refurbished, Rebelle, Vestiaire Collective	thredUP, Treet, Trove	About You & momox fashion, Ralph Lauren & Depop

Quelle: <https://www.pwc.de/de/handel-und-konsumguter/pwc-secondhand-auf-wachstumspfad-trends-und-treiber.pdf>

# Marktwachstum



Quelle: <https://www.pwc.de/de/handel-und-konsumguter/pwc-secondhand-auf-wachstumspfad-trends-und-treiber.pdf>

## Markttreiber

- **Nachhaltigkeit:**
  - In der Bevölkerung steigt das **Bewusstsein für den Klimawandel** und führt dazu, dass eine Kreislaufwirtschaft sowie eine umweltfreundlichere und ressourcenschonende Wirtschaft angestrebt werden.
  - Konsument:innen fragen zunehmend gebrauchte und recycelte Artikel nach, während Unternehmen durch Secondhand-Ansätze einen Teil ihrer Nachhaltigkeitsziele erreichen wollen.
- **Regulierung** (GPSR, Ökodesignverordnung)
- **Preis:**
  - Preissensibilität (Inflation)
  - Zugang zu sonst höherpreisigen (Marken-)Produkten
- **Wertewandel:**
  - Reduzierung des Stigmas, das mit dem Kauf von Secondhand verbunden war.
  - Jüngere Generationen schätzen Vintage-Produkte
- **Kundenerlebnis:** Zahlreiche Angebote, die einen Wandel zum **Mainstream** begünstigen (vgl. Social Commerce).

Quelle: <https://www.pwc.de/de/handel-und-konsumguter/pwc-secondhand-auf-wachstumspfad-trends-und-treiber.pdf>

---

## Merkmale des Re-Commerce

Re-Commerce kann grob in **drei Formen** auftreten:

- klassischer Secondhand-Onlinehandel,
  - Refurbishment oder Weiterverkauf nach erfolgter Qualitätssicherung und
  - Cash-back, auch bekannt als "Alt gegen Neu".
- 
- Abzugrenzen von der **Sharing Economy**: Re-Commerce ist der vollständige Erwerb eines Produkts auf unbestimmte Zeit.
  - Unterscheidung zwischen **P2P- und B2C-Modellen**
  - **Gradingprozesse**: Produktbewertung nach *transparenten* Kriterien (neuwertig – deutliche Gebrauchsspuren)

## Gradingprozess

- Produktbewertung nach *transparenten* Kriterien: „neuwertig – deutliche Gebrauchsspuren“
- Subjektivität vs. Objektivität

Im Folgenden findest du Erläuterungen zu jedem einzelnen Artikelzustand:

- **Neu mit Etikett:** Brandneu und genau wie im Laden. Die Etiketten sind noch angebracht bzw. der Artikel befindet sich in der Originalverpackung. Er wurde noch nie benutzt und hat keinerlei Mängel.
- **Neu ohne Etikett:** Ein brandneuer, unbenutzter Artikel ohne Etikett oder Originalverpackung. Er wurde noch nie benutzt und hat keinerlei Mängel.
- **Sehr gut:** Ein nur selten benutzter Artikel, der immer noch toll aussieht. Er kann ein paar kleine Unvollkommenheiten aufweisen, die in deinem Angebot deutlich gezeigt und erwähnt werden.
- **Gut:** Ein benutzter Artikel mit möglichen Mängeln und Gebrauchsspuren, die in deinem Angebot deutlich gezeigt und erwähnt werden.
- **Zufriedenstellend:** Ein regelmäßig benutzter Artikel mit Mängeln und Gebrauchsspuren, die in deinem Angebot deutlich gezeigt und erwähnt werden.
- **Nicht voll funktionsfähig (gilt nur für elektronische Geräte).** Der Artikel funktioniert nicht richtig oder hat defekte Teile. Das wird in deinem Angebot deutlich gezeigt und erwähnt.

Quelle: <https://www.pressebox.de/pressemitteilung/maschinenbau-kitz-gmbh-troisdorf/Refurbishing-fuer-eine-nachhaltige-Kreislaufwirtschaft/boxid/1154262>; <https://www.vinted.de/help/50>

The background is a dark blue gradient. On the left, there is a faint image of a calculator. On the right, there is a faint image of a document with the word 'MOORE' visible. Three light blue diamond shapes are scattered across the background, one in the upper right, one in the lower left, and one in the lower right.

### ③ Chancen für stationären & digitalen Handel

## Chancen für stationären und digitalen Handel

- **Wachstumspotenziale:**
  - Zusatzerlöse durch Rücknahme, Aufbereitung & Wiederverkauf
  - Erweiterung des Sortiments ohne Neuproduktion
  - Margenstarke Zusatzservices: Garantie, Reparatur, Individualisierung
- **Kundenbindung & Image:**
  - Nachhaltigkeit als Differenzierungsmerkmal
  - Stärkung der Kundenloyalität durch Rücknahmeprogramme („Bring-back“)
  - CSR-Kampagnen und transparente Kommunikation (Storytelling!)
- **Vertriebskanäle & Modelle:**
  - Online-Shops mit Re-Commerce-Kategorie
  - In-Store Secondhand Corners
  - Partnerschaften mit spezialisierten Plattformen (Rebuy, Refurbed, Momox, etc.)

## Vor- und Nachteile des Re-Commerce aus Verbrauchersicht: Eine Frage der Perspektive (P2P)

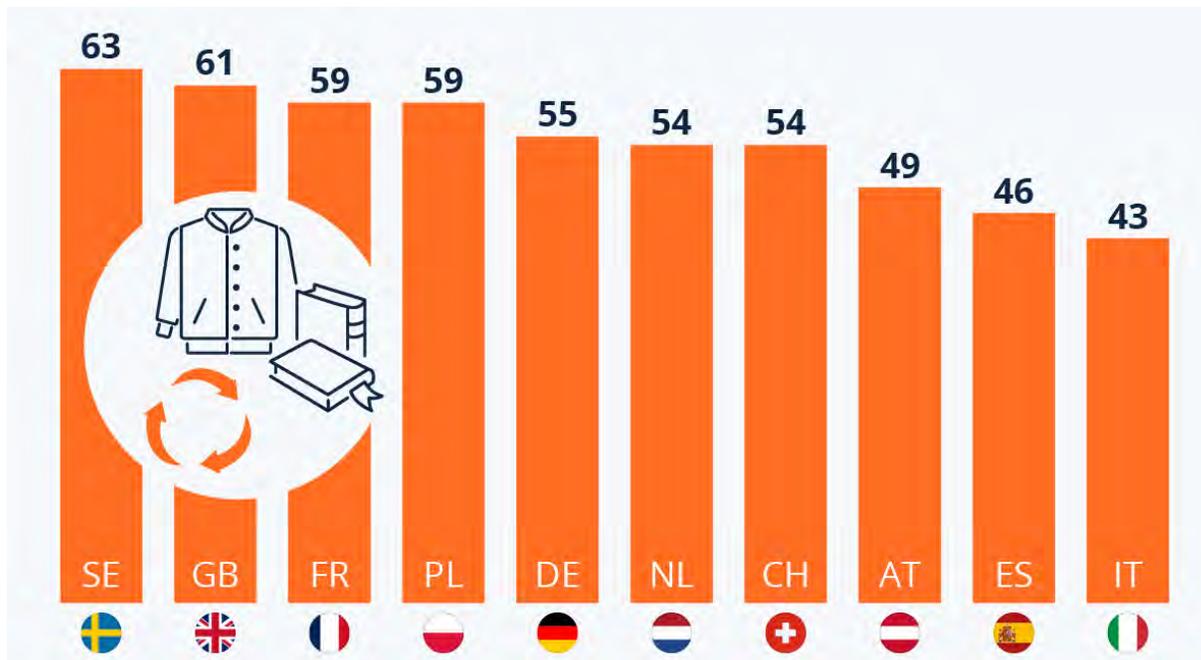
Vorteile	Nachteile
Produkt, kann für andere Menschen noch einen Wert haben.	Verkauf ist zeitaufwendig
Zusätzliche Einnahmequelle	Unsicherheit über aktuellen Wert
Verlängerung des Produktlebenszyklus	Angst vor Betrug
Platz für neue Dinge	Anstrengende Kommunikation mit Käufern

## Vor- und Nachteile des Re-Commerce aus Verbrauchersicht: Eine Frage der Perspektive (C2B)

Vorteile	Nachteile
<b>Zeitersparnis</b> zu gängigen Aktionsplattformen dank kurzem Verkaufsprozess	Teilweise <b>intransparente Bewertung</b> der Produktzustände
<b>Günstigerer Preise</b> beim Kauf von gebrauchten Gegenständen	Manchmal <b>niedrigere Preise</b> als bei einem Privatverkauf
<b>Keine Risiken</b> beim Kauf von gebrauchten Artikeln, das Ankaufportal überprüft die Produkte und garantiert für deren Zustand	

## Chancen finden sich auch im internationalen Kontext

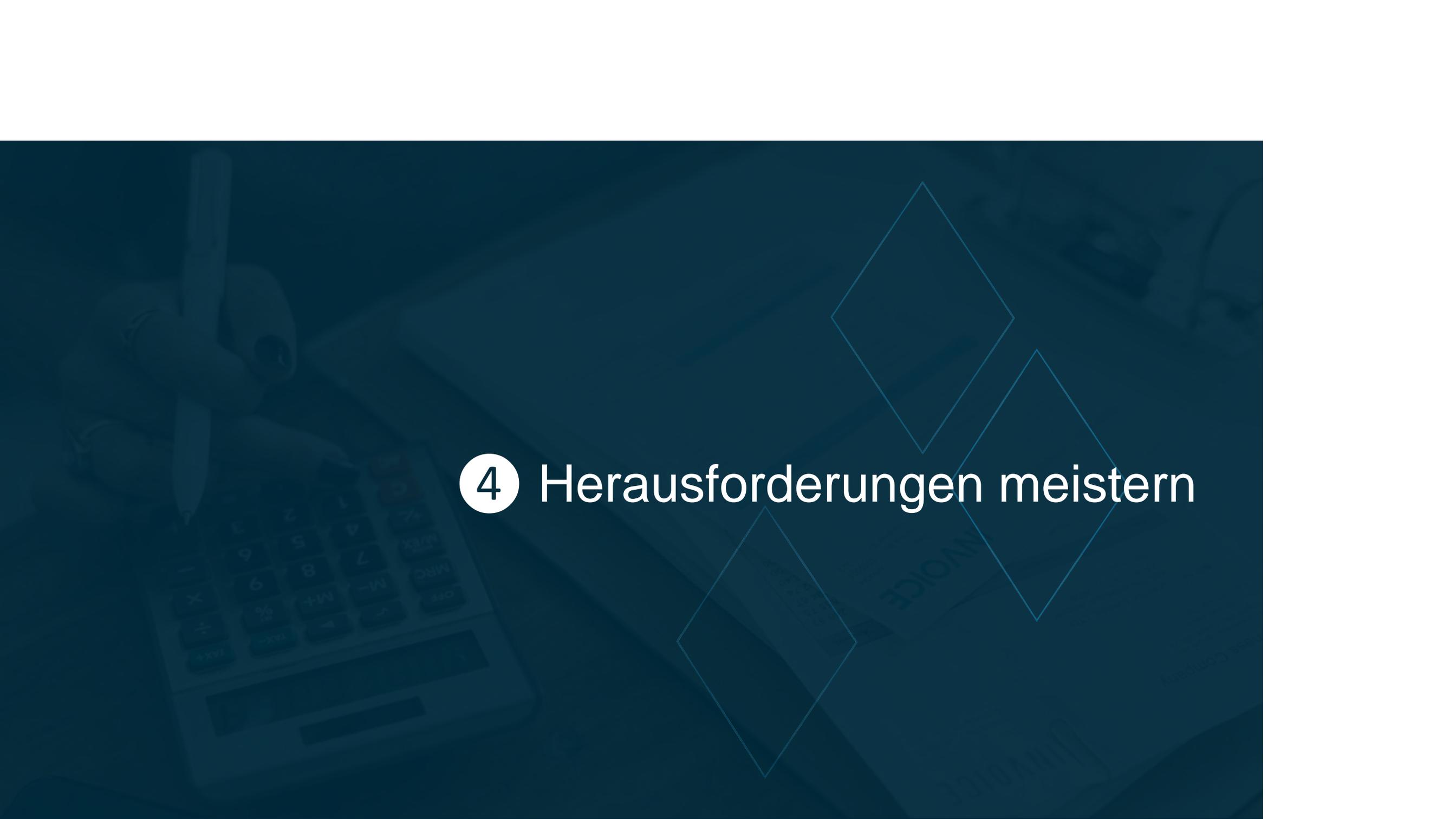
Anteil der Befragten, die in den letzten zwölf Monaten etwas Secondhand gekauft haben (Angaben in %)



Quelle: Statista Consumer Insights (Basis je 1.600 bis 6.000 Befragte [18-64 Jahre] je Land im Zeitraum von Okt. 23 – Sep. 24)

Quelle: <https://www.vinted.de/infoboard/281>; <https://de.statista.com/infografik/24421/umfrage-zum-kauf-von-second-hand-produkten/>; <https://sumikai.com/nachrichten-aus-japan/wirtschaft/auslaendische-touristen-treiben-luxus-secondhand-markt-in-japan-an-351556/>

- 63 % der Schweden kaufen Secondhand
- Plattformen öffnen sich auch für den Secondhand-Verkauf über Landesgrenzen hinweg: Vinted (05.11.24): Deutschland – Frankreich – Italien
- Social Commerce als Treiber: in Japan werden besonders Luxus-Secondhand-Artikel nachgefragt

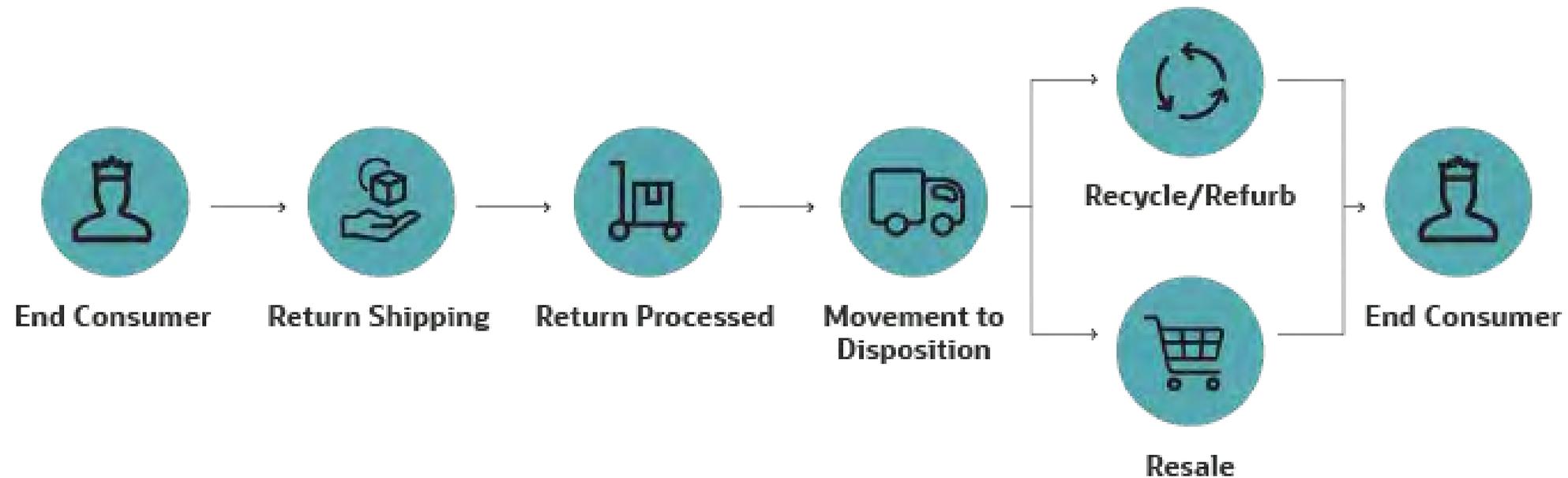


## 4 Herausforderungen meistern

## Herausforderungen im Re-Commerce

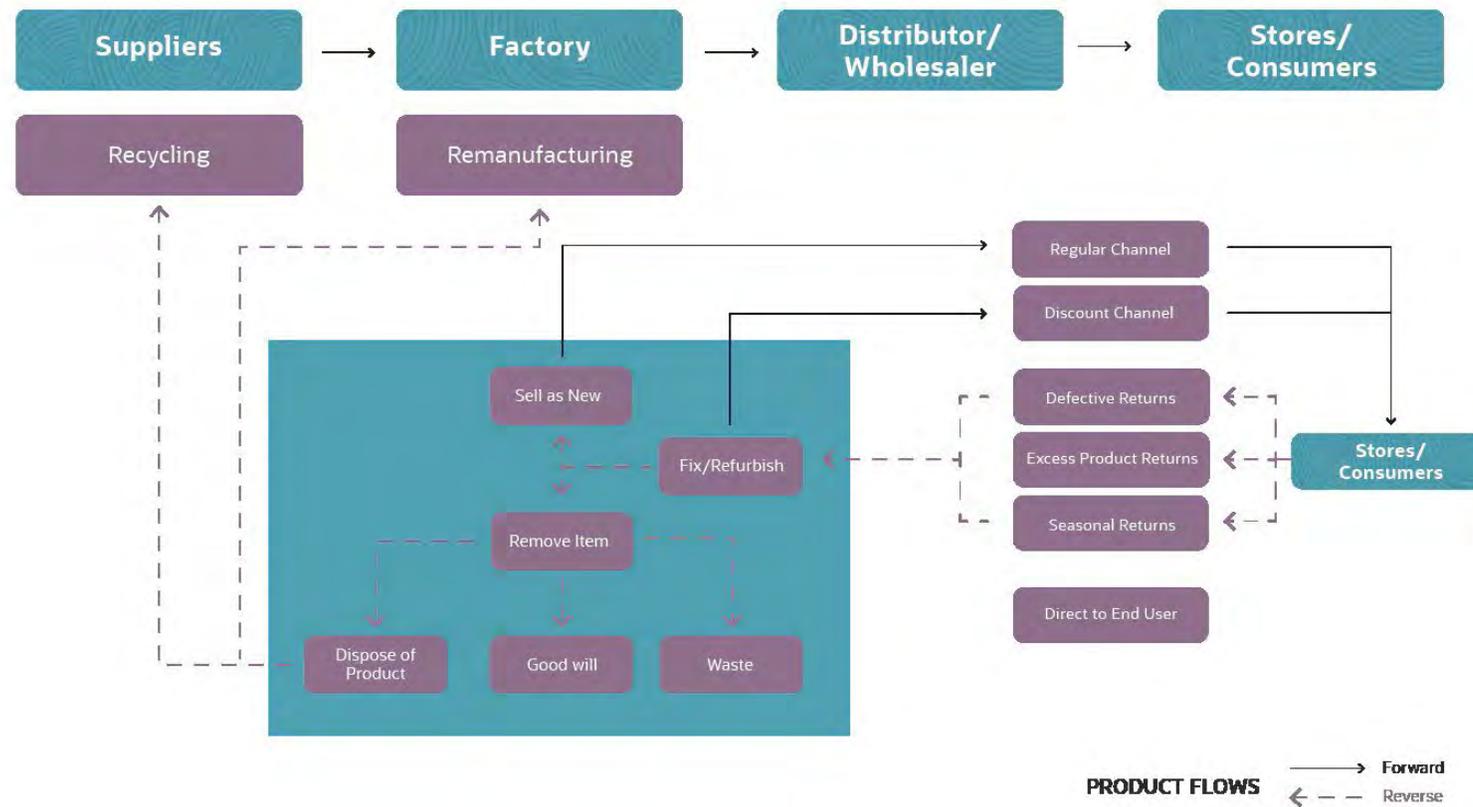
- Logistik & Retourenmanagement
- Qualitätskontrolle & Bewertungssysteme: Automatisierung vs. manuelle Prüfung
- Preisgestaltung
- IT & Prozesse
- Rechtliche Aspekte: Produkthaftung, Gewährleistung, Datenschutz
- Schutz von Verbrauchern

# Logistik & Retourenmanagement: Reverse Logistics Supply Chain



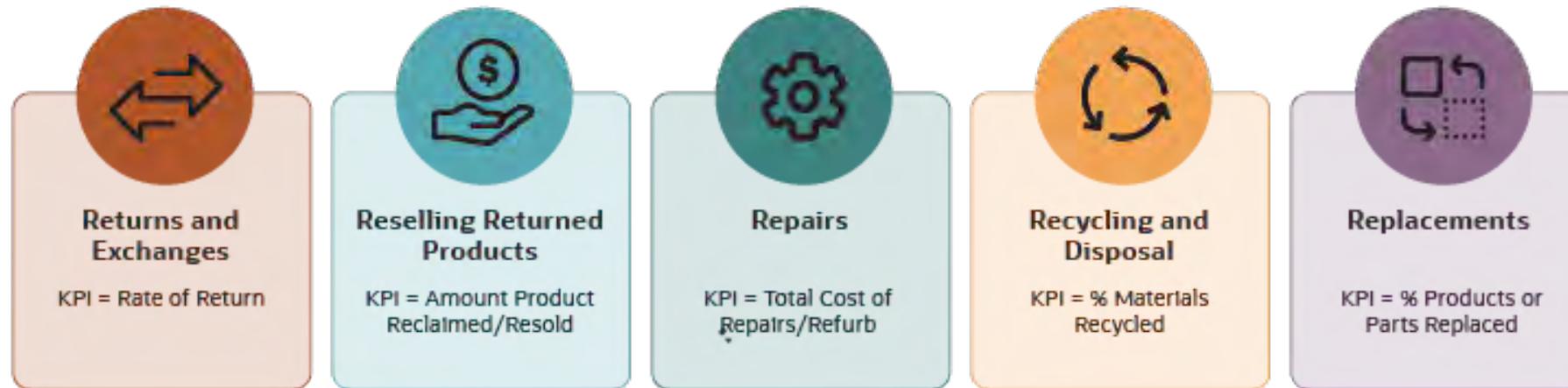
Quelle: <https://www.netsuite.com/portal/resource/articles/inventory-management/reverse-logistics.shtml>

# Forward und Reverse Logistics Processes



Quelle: <https://www.netsuite.com/portal/resource/articles/inventory-management/reverse-logistics.shtml>

## 5 R's



Quelle: <https://www.netsuite.com/portal/resource/articles/inventory-management/reverse-logistics.shtml>

## Qualitätskontrolle & Bewertungssysteme: Automatisierung vs. manuelle Prüfung

1. **Authentifizierung:** Handelt es sich bei der Ware um eine Ihrer Originalmarken? In einer Welt der Imitationen (Stichwort: Drittstaatenhändler) ist es für Produktfälscher verlockend, gefälschte Waren an Marken zu verkaufen, um z.B. Gutscheine zu erhalten...
2. **Bewertung:** Bewertung und Einstufung der Produkte



# Preisgestaltung

Kleinere Margen: Secondhand-Markt vs. erste Hand

- Wiederverkaufspreise
  - Anschaffungskosten
  - Sinkender Wert
  - **Kostenbindung:** Personal, Zeit, technische Infrastruktur, etc.
- 
- Marktpreise vs. Aufwand für Aufbereitung
  - Tools & Algorithmen zur Preisfindung einsetzen
  - Kombination aus Fixpreis und dynamischer Preisstrategie



## TREKKINGRUCKSÄCKE

Sehr gut: 55€-74€

Gut: 40€-50€

Okay: 27€-34€



## HARDSHELLJACKEN

Sehr gut: 38€-54€

Gut: 28€-35€

Okay: 19€-25€



## ÜBERGANGSJACKEN

Sehr gut: 54€-74€

Gut: 40€-50€

Okay: 19€-25€

## Rechtliche Aspekte: Produkthaftung, Gewährleistung, Datenschutz

- Gewährleistung bei gebrauchten Waren (mind. 1 Jahr; Aktive Kenntnisnahme durch Kunden notwendig)
- Produkthaftung auch bei Gebrauchtwaren (Beweislast und Beweisumkehrlast ab 2022)
- Datenschutz bei zurückgenommenen Geräten (z. B. Smartphones)
- **EU-Produktsicherheitsverordnung** gilt auch für gebrauchte, reparierte und wiederaufbereitete Produkte (Art. 2 Abs. 3 GPSR; Ausnahme beschädigte Produkte und Antiquitäten)

## Schutz für Verbraucher

- Vermehrt Fälle von sexueller Belästigung auf P2P-Plattformen
- Angebot an Zahlungsmethoden, wie "Sicher bezahlen"-Funktion
- Realistische Darstellung des Umweltvorteils
- Hinweise auf gesetzliche Gewährleistungsrechte



Quelle: <https://www.tagesschau.de/wirtschaft/verbraucher/gebrauchtwaren-kauf-verkauf-online-handel-100.html> <https://www.umweltbundesamt.de/presse/pressemitteilungen/verbraucherschutz-second-hand-plattformen-auf-dem>



## 5 Erfolgsfaktoren für den Einstieg

## Erfolgsfaktoren für den Einstieg

### **Checkliste für Händler:**

- Welche Produkte eignen sich für den Wiederverkauf?
- Ist die Zielgruppe offen für gebrauchte Produkte?
- Gibt es interne Ressourcen für Aufbereitung & Verkauf?
- Technische Infrastruktur vorhanden oder Partner nötig?

### **Erfolgsstrategien:**

- Klein starten: Pilotprojekte mit einem Produktbereich
- Kunden früh einbinden – Anreizsysteme für Rückgabe schaffen
- Nachhaltigkeit strategisch im Marketing verankern

## Drei Grundbausteine für eine gute Re-Commerce-Strategie

### 1. Anpassung von Produktdesign und -qualität für den Wiederverkauf

- Produktentwicklung: Langlebigkeit und Wiederverwertbarkeit mitdenken
- Stärkung des Vertrauens der Kunden in die Qualität der Secondhand-Artikel durch ein transparentes Bewertungssystem, detaillierte Produktbeschreibungen und Garantien

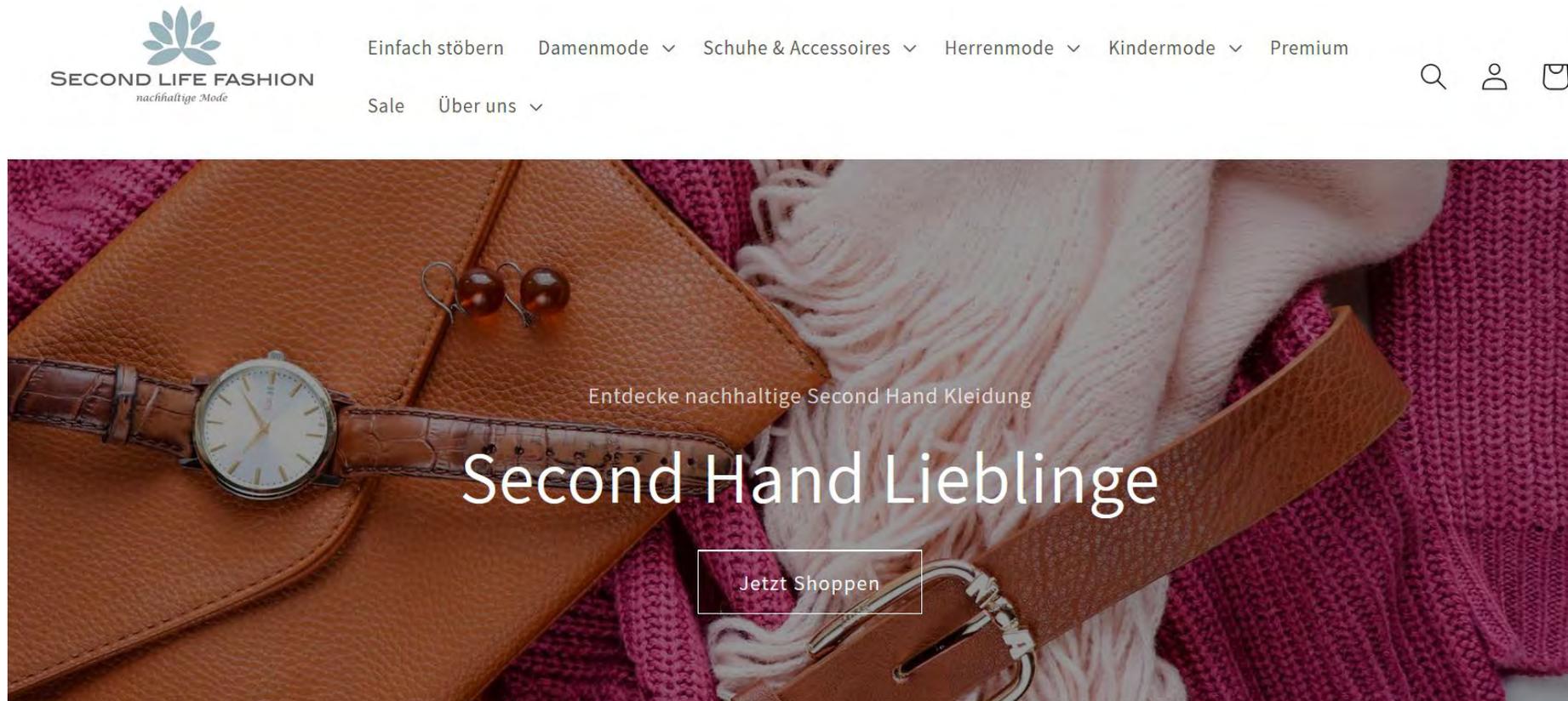
### 2. Aufbau eigener Re-Commerce-Kanäle vs. Kooperation mit Plattformen

- jedes Unternehmen braucht seinen eigenen Weg: effiziente Prozesse für Annahme, Prüfung, Lagerung und Versand sowie Retourenmanagement sind für alle wichtig!

### 3. Kommunikation und Marketing für Re-Commerce-Aktivitäten

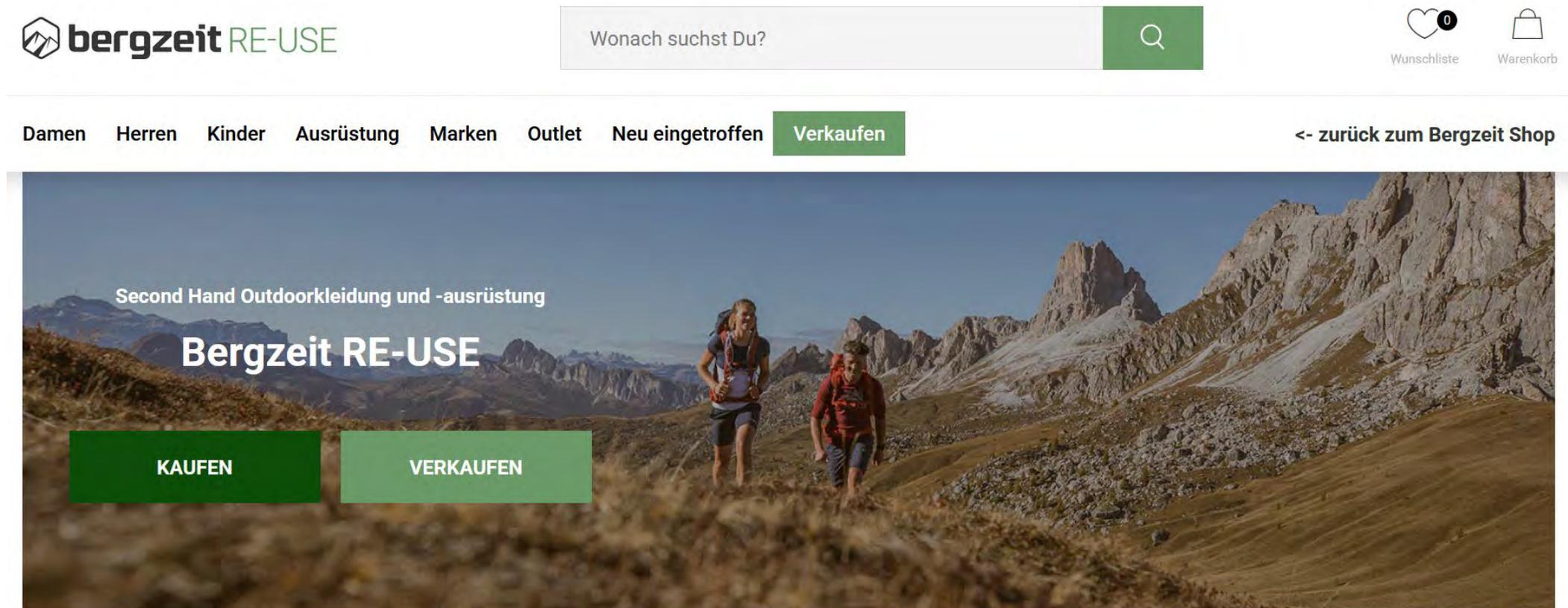
- zielgerichtete Kommunikation, überzeugendes Marketing und durchdachte Preisstrategie: Kund:innen müssen über Re-Commerce-Angebote informiert werden!

## Beispiel: SECOND LIFE FASHION



Quelle: <https://secondlifefashion.de/>

## Beispiel: Bergzeit RE-USE



The screenshot shows the top part of the Bergzeit RE-USE website. At the top left is the logo 'bergzeit RE-USE' with a mountain icon. To its right is a search bar with the placeholder text 'Wonach suchst Du?' and a green search button. Further right are icons for a wishlist (heart) and a shopping cart (bag), with a '0' next to the heart icon. Below the search bar is a navigation menu with links: 'Damen', 'Herren', 'Kinder', 'Ausrüstung', 'Marken', 'Outlet', 'Neu eingetroffen', and 'Verkaufen' (which is highlighted in a green box). To the right of the navigation is a link '<- zurück zum Bergzeit Shop'. The main hero section features a background image of two hikers on a mountain trail. Overlaid on the image is the text 'Second Hand Outdoorkleidung und -ausrüstung' and 'Bergzeit RE-USE'. At the bottom of the hero section are two buttons: 'KAUFEN' (dark green) and 'VERKAUFEN' (light green).

Quelle: [https://reuse.bergzeit.de/?utm\\_source=shop&utm\\_medium=online&utm\\_campaign=headernavigation](https://reuse.bergzeit.de/?utm_source=shop&utm_medium=online&utm_campaign=headernavigation)

## Beispiel: IKEA Zweite-Chance



### Zweite-Chance Rückkaufangebot



#### Zweite Chance

### IKEA Möbel zurückverkaufen

Hol dir eine Gutschrift in Form einer IKEA Guthabekarte für deine Möbel. So verlängerst du ihre Nutzungsdauer, da sie im Zweite-Chance-Markt zu einem reduzierten Preis weiterverkauft werden.

[Allgemeine Geschäftsbedingungen lesen](#)

[Hol dir ein Angebot](#)

## Beispiel: Glück & Glanz

Q SHOP ▾ SALE ZERTIFIKAT ANKAUF BOUTIQUE INFOS ▾  
GUTSCHEIN  BLOG  

100 % GEPRÜFTE ORIGINALE  
Second Hand Ware

EXPRESS LIEFERUNG  
Zustellung am nächsten Werktag

KLARNA RATENZAHLUNG  
0% Finanzierung\*



**AN- UND VERKAUF**  
Deine Experten für Designer Second Hand

GRATIS LEDERBALSAM



Quelle: <https://glueckundglanz.de/>

## Beispiel: Globetrotter

✓ Versandkostenfrei ab 100,- EURO   ✓ 36 Monate Garantie   ✓ Online & in deiner Filiale   ✓ Klimakompensation seit 2015

Gutscheine   Blog / Magazin   Veranstaltungen   Werkstatt   Hilfe & Kontakt   Globetrotter Club

 **GLOBETROTTER**          FILIALEN    ANMELDEN      

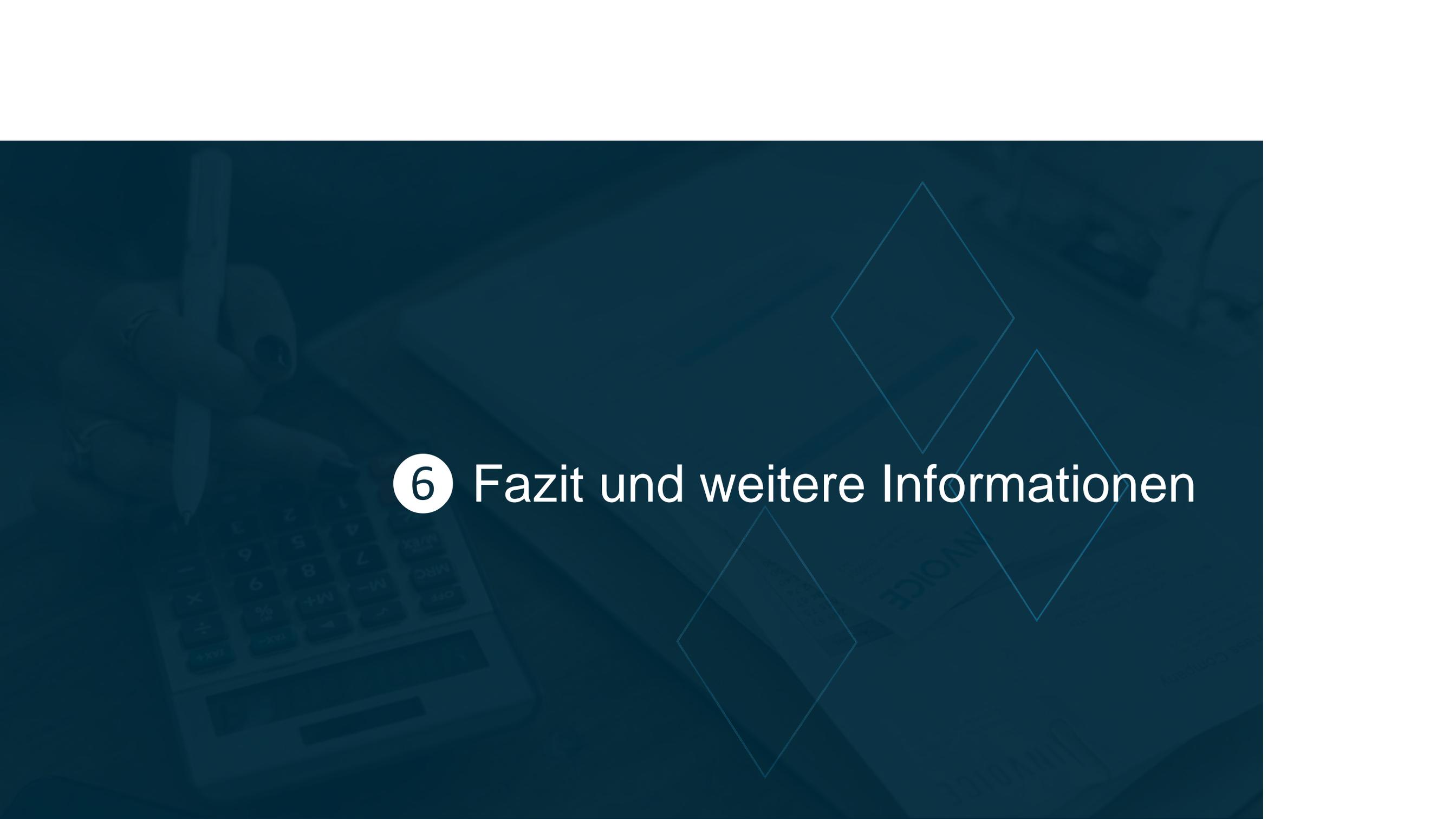
NEUHEITEN   DAMEN   HERREN   KINDER   AUSRÜSTUNG   AKTIVITÄTEN   BÜCHER   MARKEN   **SALE**   SECONDHAND   NACHHALTIGKEIT



DAMEN   HERREN   KINDER   AUSRÜSTUNG   |   VERKAUFEN

### SECONDHAND – AUF INS NÄCHSTE ABENTEUER

Quelle: <https://www.globetrotter.de/secondhand/>



## ⑥ Fazit und weitere Informationen

## Fazit

- kein kurzfristiger Trend, sondern nachhaltige und *profitable* Geschäftspraxis
- Ableitbare Erfolgsfaktoren sind:
  - Klarheit über Produktzustand und Qualitätsstandards schafft Vertrauen bei den Kunden.
  - Rückgabe- und Verkaufsprozesse kundenfreundlich gestalten, um den Aufwand zu minimieren.
  - Re-Commerce als integralen Bestandteil der Nachhaltigkeitsstrategie darstellen.
  - Zusammenarbeit mit Resale-Experten erleichtert den Markteintritt und steigert die Glaubwürdigkeit.
  - Daten intelligent analysieren, um Preise, Produktauswahl und Marketing gezielt zu verbessern.
  - Kundenbindung stärken und Neukunden gewinnen durch gezielte Anreize wie Rabatte und exklusive Angebote.



Fragen?

## Kommende Webinare

- |            |           |   |
|------------|-----------|---|
| 06.05.2025 | 08:30 Uhr | <b>Aus der Praxis: KI im Produktdatenmanagement für Großhändler</b>                               |
| 07.05.2025 | 08:30 Uhr | <b>EU-Verordnung für entwaldungsfreie Produkte (EUDR): Was bedeutet das für mein Unternehmen?</b> |
| 27.05.2025 | 08:30 Uhr | <b>Gefahr durch Cybercrime: Wie Unternehmen sich gegen digitale Bedrohungen wappnen können</b>    |

[www.erfolgreich-handeln.bayern](http://www.erfolgreich-handeln.bayern)



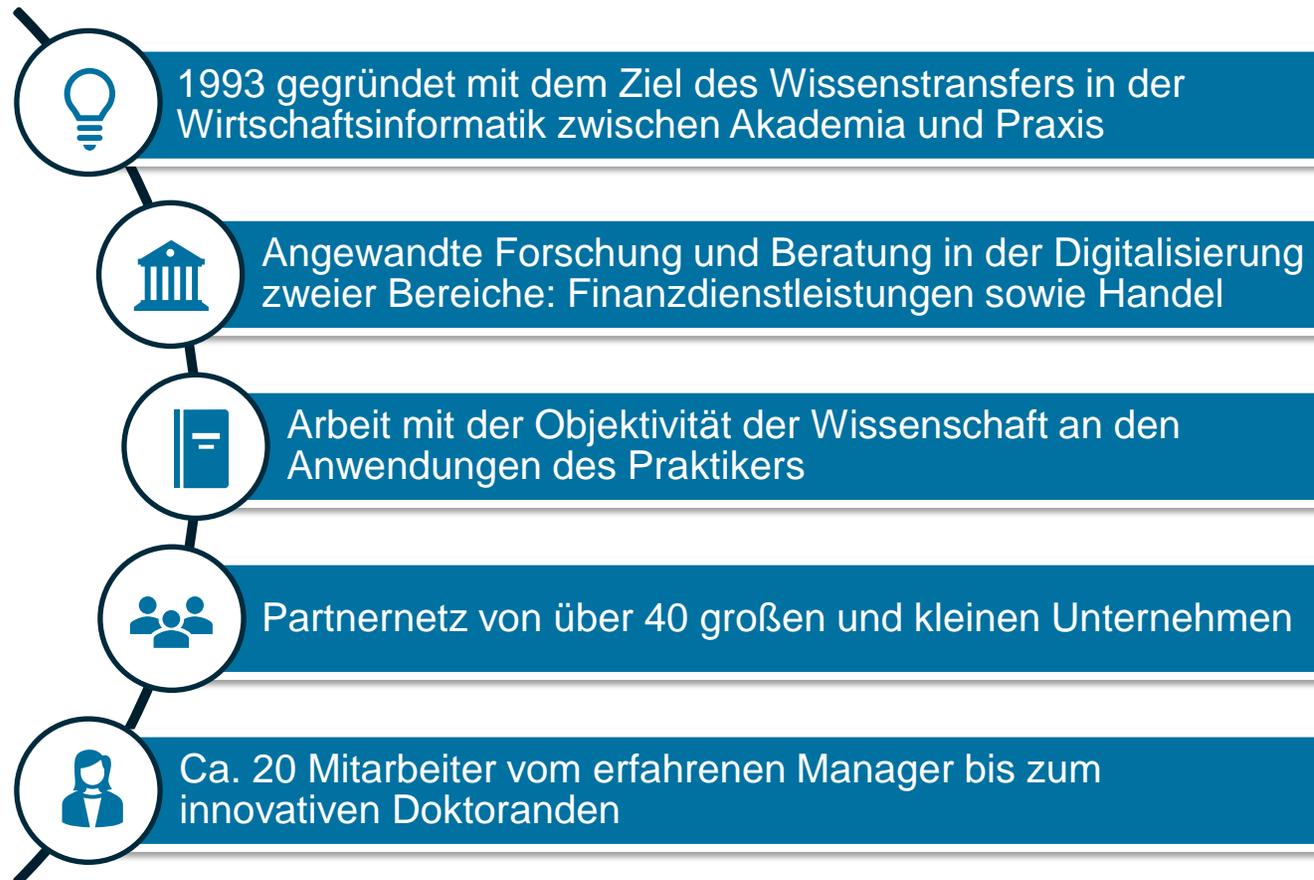
Werden Sie Teil unserer WhatsApp Community!



**Einladungslink:** <https://bit.ly/erfolgreich-handeln>



## Über ibi research



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!



**ibi research an der Universität Regensburg GmbH**

Galgenbergstraße 25

93053 Regensburg



0941 788391-0



[erfolgreichhandeln@ibi.de](mailto:erfolgreichhandeln@ibi.de)



## Partner & Unterstützer





Bayerisches Staatsministerium für  
Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie  
[stmwi.bayern.de](http://stmwi.bayern.de)