

# *refurbed x WKK*



*Refurbed wird das  
gute Amazon für  
refurbished Produkte.*



# Unser Founder-Team



Kilian Kaminski

Ehem. Amazon  
Refurbished Lead  
German



Peter Windischhofer

Beriet die  
größten Marktplätze  
in Europa



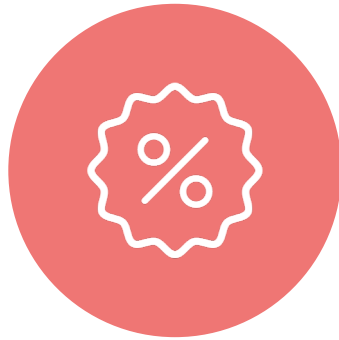
Jürgen Riedl

Erfahrener CTO  
und Startupbootcamp  
Alumni



# Refurbed™ Produkte

ÜBERZEUGENDE VORTEILE FÜR UNSERE KUNDEN



## Günstig

Bis zu -40%  
günstiger als neue  
Produkte



## Garantie

Wie neu, mind. 12  
Monate Garantie,  
30 Tage Rückgaberecht



## Grün

Nachhaltige Geräte, die  
ihren CO2 Abdruck  
gering halten

# Reforestation Projekte

WARUM WIR CO<sub>2</sub> NEUTRAL SIND.



Positiver Beitrag für  
die Umwelt



Refurbished  
Produkte an sich  
sparen bereits  
massiv  
Elektroschrott ein.



Da die Geräte  
wiederverwendet  
werden sparen sie  
um 70% CO<sub>2</sub>  
Emissionen ein.

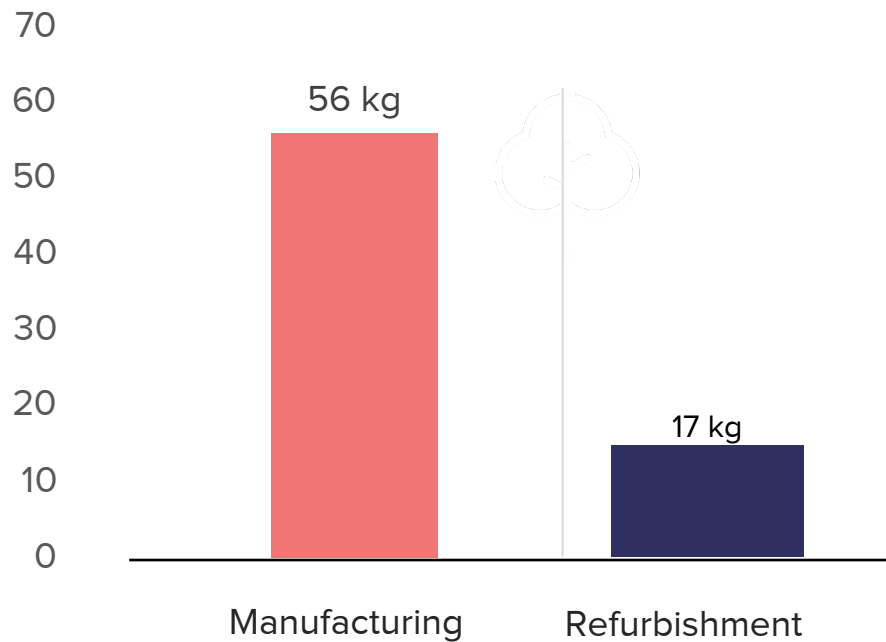


Die restlichen 30%  
werden mit den  
Pflanzen eines  
Baumes pro Produkt  
ausgeglichen.

## Refurbed™ Geräte verursache 70% weniger CO<sub>2</sub> als Neuprodukte; dieser Effekt wird verstärkt, wenn Geräte >2x Verwendung finden

### CO<sub>2</sub> emissions of an iPhone 7

in kg

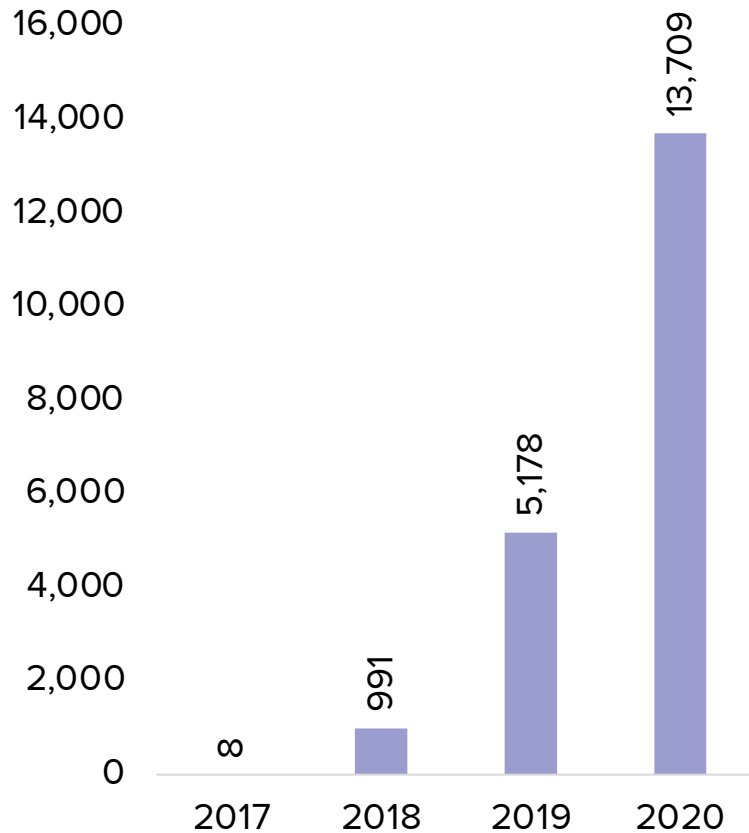


### Impact of refurbishment

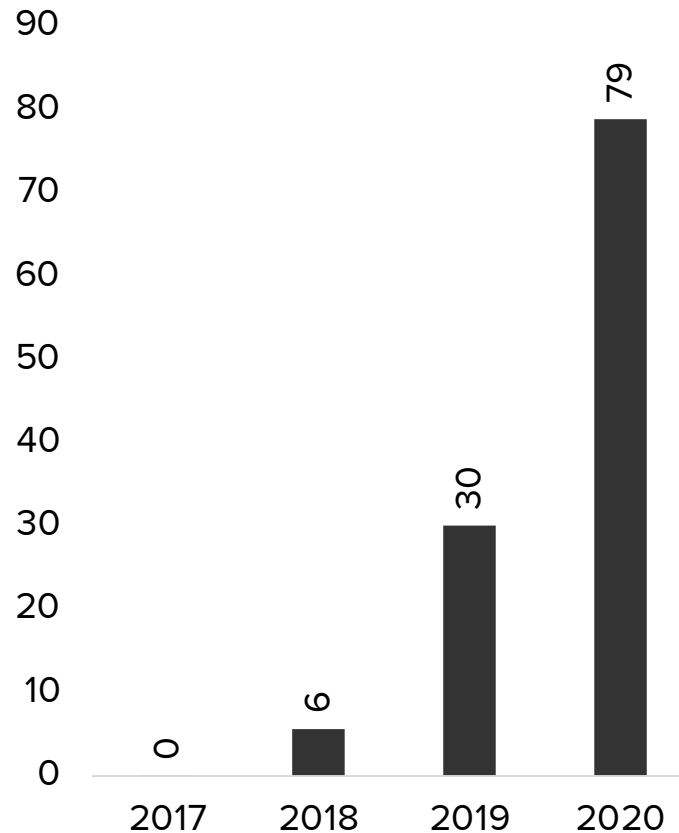
- Refurbishment-process creates **70% less CO<sub>2</sub>**
- Significant increase of product lifetime: A smartphone can be **refurbished** up to **4 times**
- Substantial **reduction** in yearly produced **e-waste**

# Unser Kreislaufwirtschafts-Modell hat einen massiven und wachsenden Einfluss auf unseren Planeten.

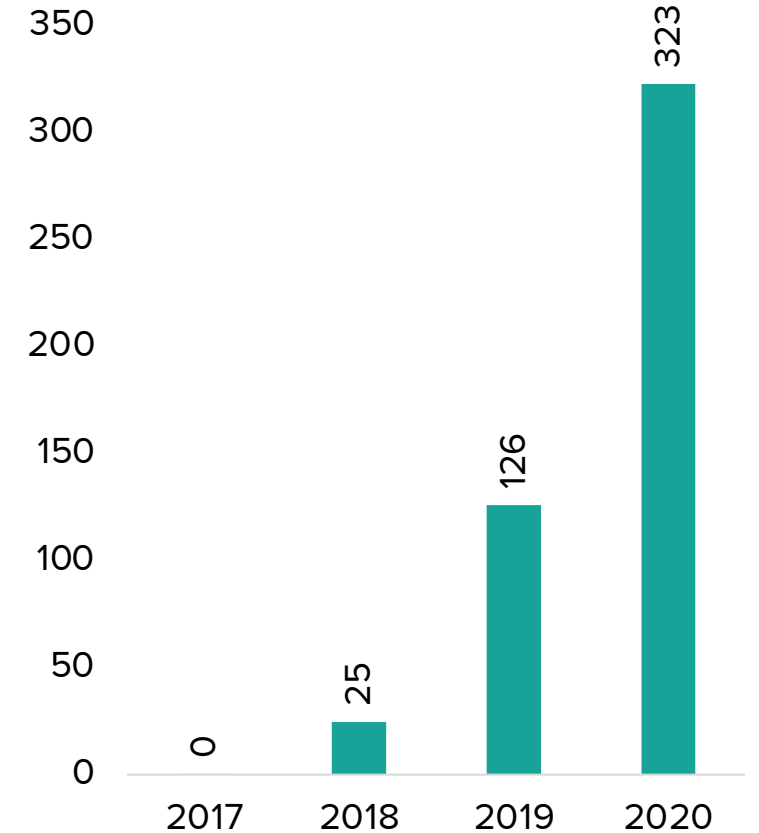
**CO2 eingespart pro Jahr,**  
2017 bis 2020, in Tonnen



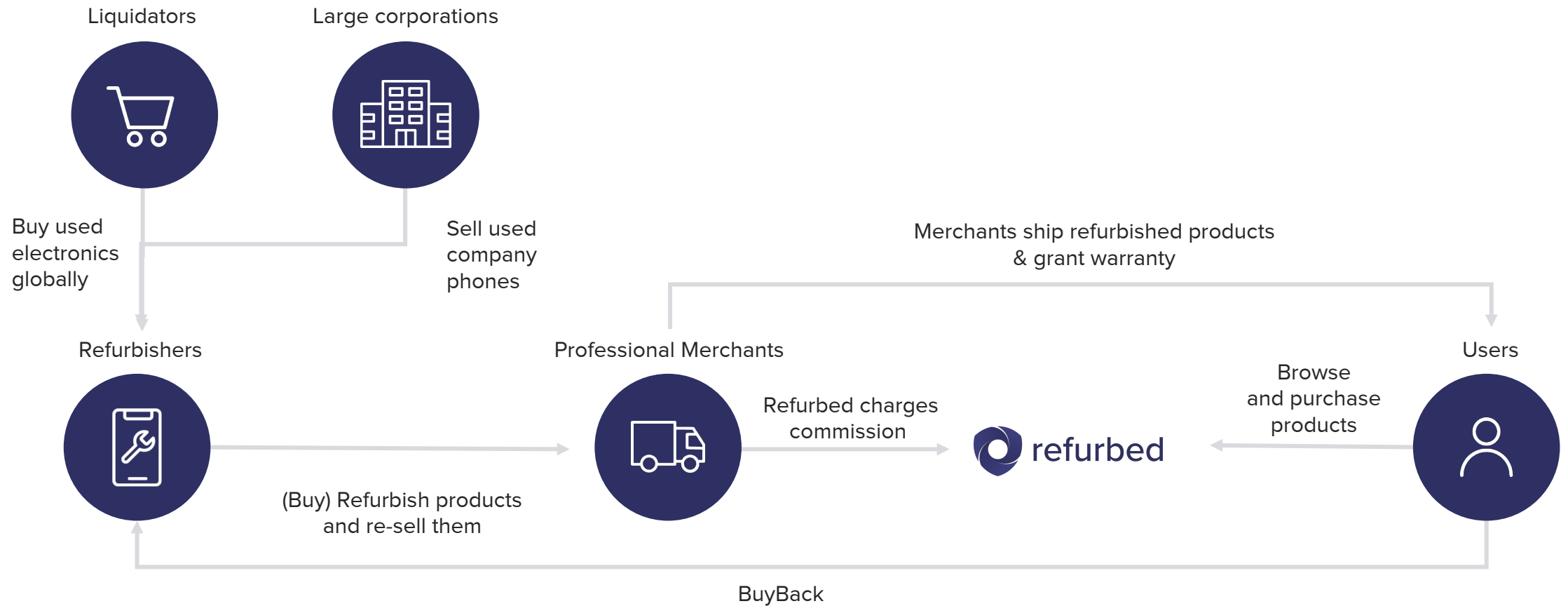
**E-Waste verringert pro Jahr,**  
2017 bis 2020, in Tonnen



**Bäume gepflanzt pro Jahr,**  
2017 bis 2020, in 000



# *(B2)B2C(2B) Marketplace*





# Kreislauf

WOHER BEKOMMEN UNSERE PARTNER  
DIE GERÄTE?

- 1** **B2B (ca. 60%)**  
Große Unternehmen die Firmenhandys/Laptops alle 1-2 Jahre austauschen wollen die Geräte schnell von der Bilanz bekommen, daher verkaufen sie z.B. 10.000 Handys zu einem Durchschnittspreis von 200 EUR pro Gerät. Dadurch können refurbisher die Geräte sehr günstig einkaufen und auch günstiger an Endkonsumenten weiterverkaufen!
- 2** **Telekommunikations-Unternehmen (ca. 30%)**  
Telco Unternehmen wie die Telecom, A1, etc. bauen einen "SWAP-Pool" an Geräten auf, um für Kunden Ersatzgeräte zu haben. Nach einer Zeit muss dieser Pool reduziert werden und die Telco Unternehmen verkaufen die Geräte in großen Stückzahlen an refurbisher(c) Trade-in (ca. 10%, aber wachsend)
- 3** **BuyBack (ca. 10%)**  
Endkunden, die ihre alten Geräte an Refurbisher verkaufen. Dies ist ein sehr manueller Prozess, da jedes Geräte händisch weiter verarbeitet werden muss.



# Der Refurbishing Prozess



Datenreinigung



Komponenten-  
austausch



Äußerliche  
Aufbereitung



Installation des  
Betriebssystems



In bis zu 40 Schritten werden Geräte vollständig erneuert. Im Durchschnitt werden dabei nur 2 Komponenten ausgetauscht.



## *Unser Kundenprofil ist sehr vielseitig, mit starkem Fokus auf die große Mittelschicht im Alter von 24-50*



### LOHAS

- Hoher Frauenanteil
- 25-35
- Mittleres bis hohes Einkommen
- Mittlerer bis hoher Bildungsgrad
- Geringes Interesse an Technik („Ich benötige ein Handy, das funktioniert“)
- Risikoavers



### Micro Influencers

- Hoher Männeranteil
- 18-40
- Hohes Interesse an Technologie
- Mittleres (bis kaum) Interesse an Nachhaltigkeit
- Beraten Familie & Freunde, welche Geräte diese beziehen sollen



### Eltern

- Nachhaltigkeit ist ein wichtiges Nice-To-Have („Müssen für unsere Kinder handeln“)
- Können oder wollen nicht laufend in neue Elektronik für ihre Kinder investieren
- Risikoavers und wollen sich keine extra Mühen antun (wie z.B. P2P Second-Hand einzukaufen)

# Consumer Insight Action Panel – EU

## The Consumer Insight Action Panel

Overview of key components

