

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



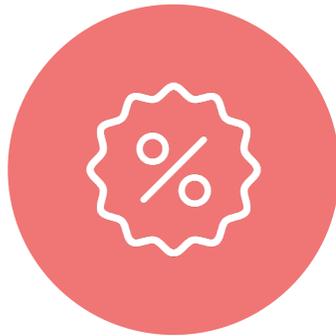
Jürgen Riedl

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 CO₂ 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% CO₂
Emissionen ein.

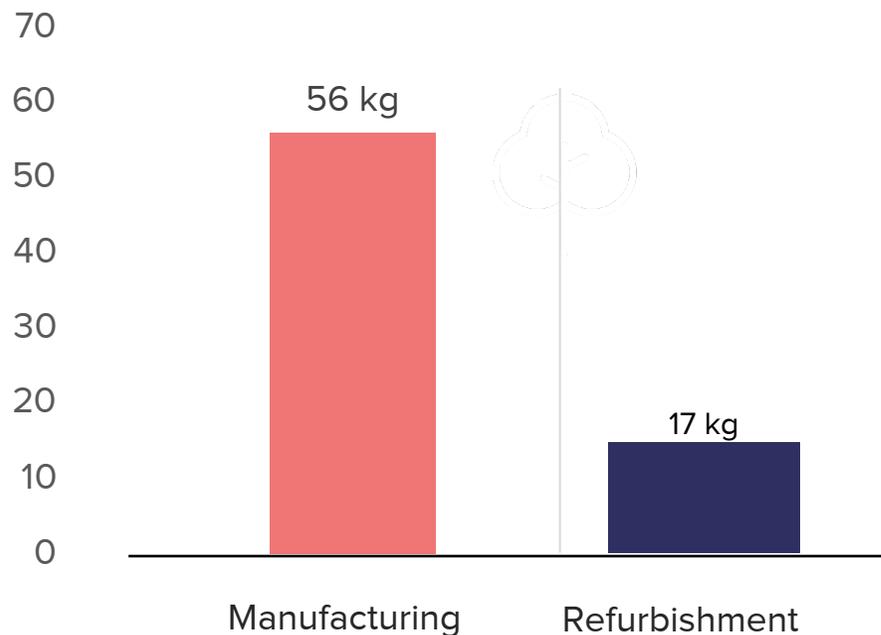


Die restlichen 30%
werden mit den
Pflanzen eines
Baumes pro Produkt
ausgeglichen.

Refurbed™ Geräte verursache 70% weniger CO₂ als Neuprodukte; dieser Effekt wird verstärkt, wenn Geräte >2x Verwendung finden

CO₂ emissions of an iPhone 7

in kg

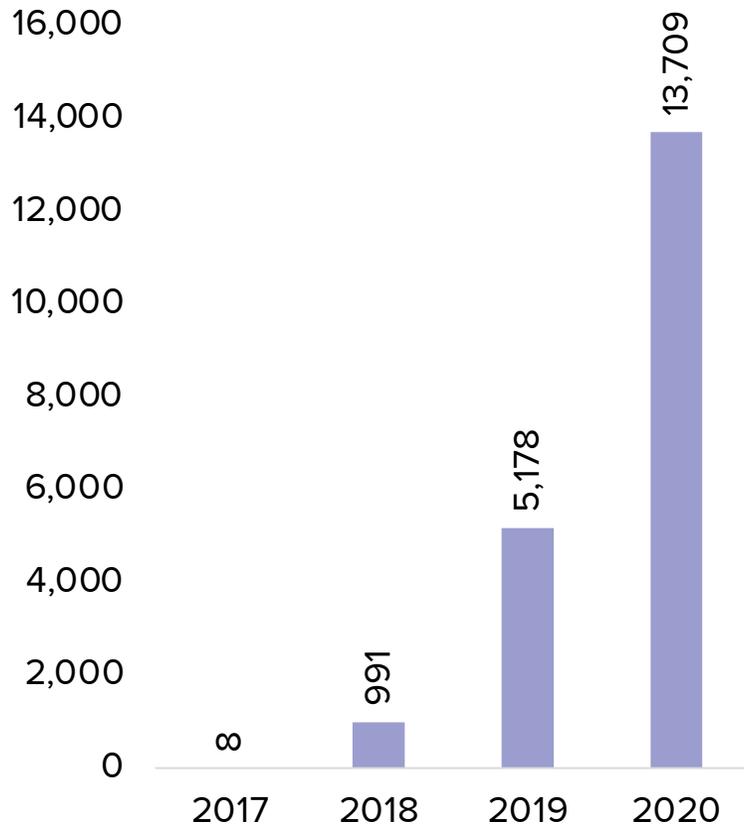


Impact of refurbishment

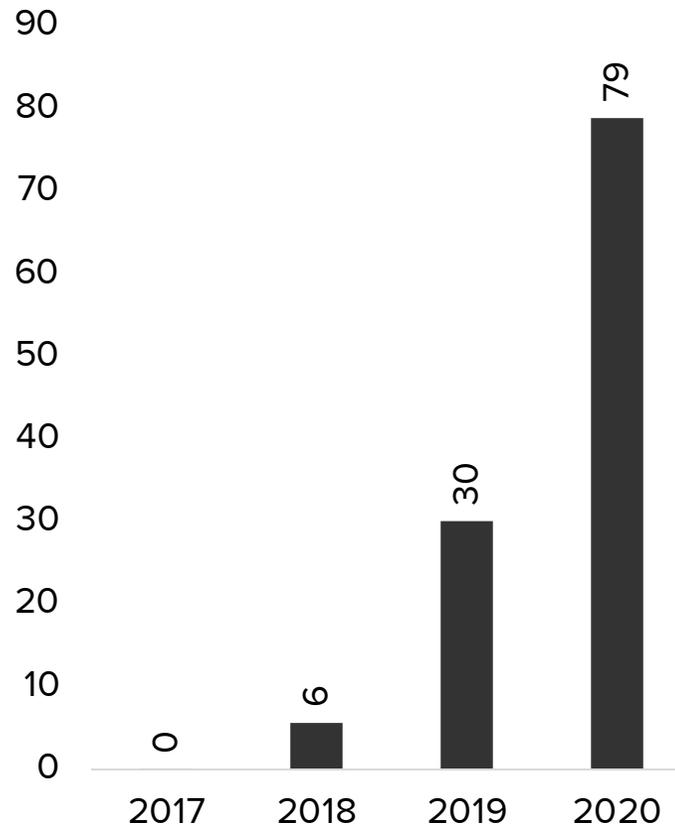
- Refurbishment-process creates **70% less CO₂**
- Significant increase of product lifetime: A smartphone can be **refurbished** up to **4 times**
- Substantial **reduction** in yearly produced **e-waste**

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

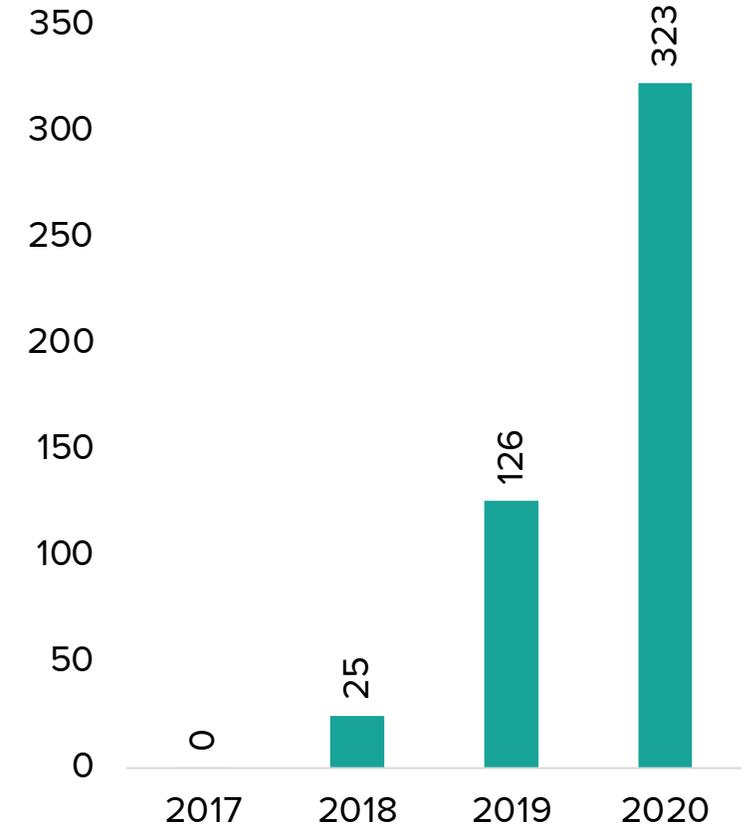
CO2 eingespart pro Jahr,
2017 bis 2020, in Tonnen



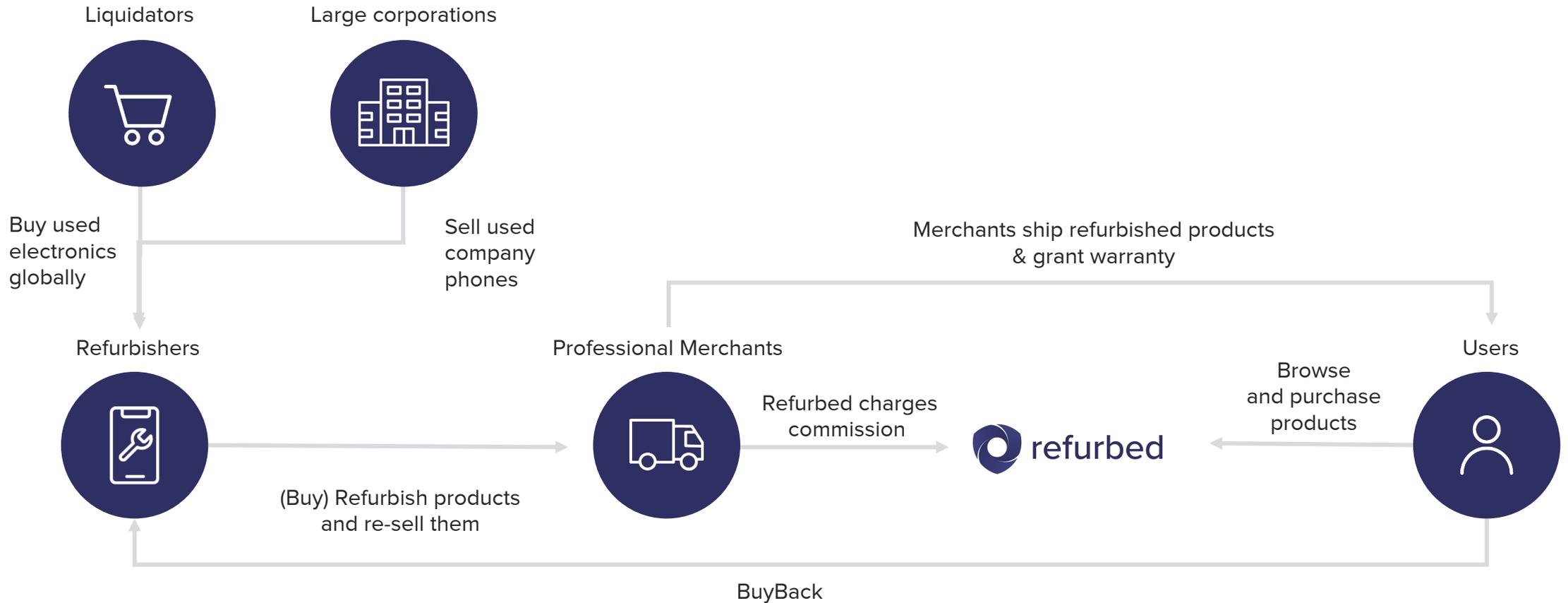
E-Waste verringert pro Jahr,
2017 bis 2020, in Tonnen



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

