

Presseinformation E-Commerce/Crowdinvesting:

Berliner Startup RETURBO vermarktet erfolgreich Rücksendungen aus dem Onlinehandel – und bietet Kunden Schnäppchen-Preise

- **Ob Fernseher, Computer oder Mode: Online-Händler und Hersteller können über RETURBO Zweitmarktprodukte, also Retouren, Sonderposten und End-of-Lifetime-Artikel, vermarkten – bisher wurden diese Waren nicht selten „verramscht“ oder gleich entsorgt, weil das logistische Handling für die Händler mit hohen Kosten verbunden war**
- **RETURBO übernimmt dieses und löst damit ein Problem – davon profitieren auch die Kunden: Sie können auf der Plattform Produkte zu Schnäppchen-Preisen kaufen.**
- **Seit der Gründung 2010 wurden mehr als 450.000 Artikel an über 250.000 Kunden verschickt; die Wachstumsraten im Zweitmarkt des Startups liegen jährlich bei mehr als 120%.**
- **RETURBO wurde 2013 mit dem Rising Star des Bundesverbandes des Deutschen Versandhandels ausgezeichnet.**
- **RETURBO ist bereits profitabel und möchte durch Crowdinvesting weiter expandieren:**
- **Das Crowdinvesting auf Companisto startet heute, am 23. Juni 2015, um 12 Uhr.**



Berlin, 23. Juni 2015. Bevor Simon Schmid im November 2010 RETURBO gründete, arbeitete er selbst im Bereich E-Commerce und verkaufte dort Neuware. Dabei fiel dem Betriebswirt auf, wie viele Abschreibungen durch Rücksendungen (so genannte Retouren) anfielen: Der Online-Handel in Deutschland boomt – gleichzeitig steigt aber eben auch die Menge an Waren, die von Kunden aus unterschiedlichen Gründen zurückgesandt werden. Einerseits gibt es in Deutschland das gesetzliche Widerrufsrecht, andererseits gewähren manche Onlinehändler aus Kulanz kostenloses Zurücksenden. „Die Weitervermarktung von Retouren verursacht hohe logistische Kosten, deren Aufwand sich für die Händler häufig nicht lohnt. Oft sind es Einzelstücke die aufwändig geprüft werden müssen. Dies ist ein Problem – die Konsequenz: Die Ware wird verlustbringend in der Restpostenecke vertrieben, in Drittländer exportiert oder gleich entsorgt“, erläutert RETURBO-Gründer Simon Schmid. Es fehlte bisher ein logistischer Dienstleister, der den Online-Händlern die Arbeit abnahm, gleichzeitig aber auch ein Marktplatz, auf dem diese Waren angeboten werden konnten – so entstand der „**RETURBO-Way**“:



Direct Sourcing

Direkte Kooperationen mit Online-Händlern und Herstellern



Aufbereitung

Effiziente Prüfung und Aufbereitung von Kundenretouren und Einzelstücken



Logistik-Center

Niedrige Kosten durch optimale Prozess- und Systemstruktur



Vermarktung

Hochoptimierte Vermarktung von „Zweitmarktware“

Und das mit Erfolg: Seit der Gründung des Berliner Startups im November 2010 wurden mehr als 450.000 Zweitmarktprodukte an über 250.000 Kunden aus dem 10.000 m² großen Berliner Logistik-Center (40 Mitarbeiter) verschickt. „Unser voraussichtlicher Umsatz in 2015 liegt bei mehr als 6 Mio. Euro, die Wachstumsraten im E-Commerce-Zweitmarkt liegen jährlich bei mehr als 120%“, so Schmid. Durch dieses Wachstum ist RETURBO mittlerweile zum Marktführer in diesem Segment aufgestiegen. 2013 wurde das Startup mit dem Rising Star des Bundesverbandes des Deutschen Versandhandels ausgezeichnet. Das Geschäftsmodell beruht dabei auf zwei Geschäftssäulen: RETURBO führt den Retour-Service für große Händler durch und vermarktet Retouren-Ware zu attraktiven Preisen über das große, über Jahre aufgebaute Netzwerk des Startups direkt an Endkunden.

Auch Kunden profitieren – und haben die Sicherheit, Originalware zu erhalten

Das Geschäftsmodell von RETURBO ist aber nicht nur für die Online-Händler interessant: „Unsere Kunden sparen durch unsere Plattform teilweise zwischen 43% und 83% vom regulären Handelspreis“, sagt Schmid. Zusätzlich haben die Kunden der Plattform auch die Sicherheit, dass es sich um geprüfte Originalware handelt. Denn nicht alles, was billig online angeboten wird, ist auch echt: Laut einer Studie (2014) des MarkMonitors (Thomson Reuters) landen immer noch rund 10% der „Schnäppchenjäger“ auf Webseiten mit gefälschten Produkten. RETURBO hingegen bürgt durch akribische Kontrollen für Echtheit und einwandfreie Funktionstüchtigkeit und bietet bereits auf über 30 verschiedenen Absatzkanälen wie etwa Billigarena.de, Markenbilliger.de oder eBay einen vertrauenswürdigen Zugang zum Zweitmarkt mit hochwertigen Produkten zu Schnäppchen-Preisen.

Crowdfunding soll Expansion ermöglichen

Mit dem Crowdfunding, das heute um 12 Uhr auf Companisto startet, will das bereits profitable Unternehmen RETURBO Vertrieb, Marketing und IT-Struktur weiter ausbauen. Insbesondere soll der Bereich der Kundenbetreuung ausgebaut werden: „Wir sind heute auch durch Großkunden wie Groupon und Sodastream, deren Retouren wir vermarkten, profitabel. Für unser weiteres Wachstum haben wir uns bewusst für Crowdfunding entschieden, weil es eine wichtige Ergänzung zu unseren bestehenden Investoren darstellt, zu denen unter anderem die German Startups Group, der Idealo.de-Gründer Martin Sinner, die Investitionsbank Berlin oder der Harbert Venture Loan Fonds gehört“, so Simon Schmid abschließend.

Übersicht über das Crowdfunding mit zahlreichen Hintergrundinformationen ab 12 Uhr unter www.companisto.com/returbo

Pressezugang für das Unternehmensprofil:

Login: presse@companisto.com / Passwort: Medienzugang!%\$

Frei verwendbares Pressematerial können Sie hier herunterladen: companis.to/Pressebox_Returbo

Kontakt zu Returbo:

Theo Bonick (Public Relations)
Tel: +49 174 798 4135
Email:
presse@returbo.com

Kontakt zu Companisto:

André Glasmacher
Tel: +49 30 208 48 49 45
Email:
andre.glasmacher@companisto.com

Über RETURBO:

RETURBO (www.returbo.com) ist der führende Spezialist für den E-Commerce-Zweitmarkt, ist profitabel und wird 2015 voraussichtlich mehr als 6 Mio. Euro Umsatzerlöse erzielen. Das Startup verkauft Retouren und andere Zweitmarkt-Produkte gewinnbringend über mehr als 30 Online-Absatzkanäle und bietet Konsumenten damit Markenartikel zu unschlagbar günstigen Preisen. Das preisgekrönte Unternehmen gibt somit eine für alle Seiten gewinnbringende Antwort auf die drängenden Fragen, welche durch die explodierende Menge von Retouren im Kontext der zunehmenden E-Commerce-Durchdringung entstehen. Bereits 40 Mitarbeiter, vom „Prüf-Professor“ bis zum „Versand-Engel“, sorgen in dem modernen, 10.000m² großen Logistik-Center am Rande von Berlin dafür, dass nicht nur Händler und Hersteller von der Retouren-Last und den hieraus entstehenden Kopfschmerzen befreit werden, sondern auch dass bereits über 250.000 Konsumenten sich über geprüfte Markenprodukte freuen konnten.

Über Companisto:

Companisto (www.companisto.com) ist deutscher Marktführer für Crowdinvestings (auch Crowdfunding für Startups oder Schwarmfinanzierung genannt) und eine führende Crowdfunding-Plattform in Europa. Beim Crowdfunding schließen sich viele Personen zusammen, um sich gemeinsam an einem Startup-Unternehmen zu beteiligen. Die Investoren - Companisten genannt - können einen Betrag ihrer Wahl investieren und erhalten im Gegenzug eine Beteiligung an den Erträgen und den Wertsteigerungen der Startups. Nur bei Companisto gibt es bewusst keine Mindestbeteiligungssumme, damit die Beteiligung an Crowdinvestings jedem gleichermaßen offen steht. Das über Companisto finanzierte Start-up erhält neben Kapital vor allem auch Publicity, Marketing und eine Vielzahl von aktiven Unterstützern. Aktuell sind mehr als 38.000 Investoren bei Companisto registriert, die sich gemeinsam mit einem Finanzierungsvolumen von über 20 Millionen Euro an bislang 43 Finanzierungsrunden für Startups beteiligt haben.