

Deutschland ist Ausmistmillionär! reBuy.de holt verborgene Schätze aus deutschen Schränken und zahlt über 50 Millionen Euro an seine Kunden aus

Berlin, 6. Juni 2013 – Eine Millionen-Idee, fünf Freunde und 50 Millionen Euro für Deutschlands aktive Ausmister. Ob nicht mehr gebrauchte Handys in der Schublade, ausgelesene Bücher auf dem Dachboden oder die alte DVD-Sammlung im Keller – der einfache Online An- und Verkaufsshop reBuy.de zeigt, dass sich Ausmisten lohnt und hat bereits über 50 Millionen Euro an seine Kunden in ganz Deutschland ausgezahlt.



Fünf Freunde mit der Millionen-Idee: Lawrence Leuschner, Tim Fronzek, Olivier Mackovic, Daniel Freudenberger und Marcus Börner (v.l.n.r.)

„Auf jetzt, Hintern hoch! Einfach zu Hause ausmisten: Schnapp dir deine Handys, Bücher, Filme, Spiele, Elektronik und dann ab damit zu reBuy.“ Dass es manchmal nur einen kleinen Anstoß braucht um den inneren Schweinehund zu überwinden, zeigt die reBuy.de TV-Kampagne seit Anfang des Jahres. Der Aufforderung zum Ausmisten von den Gründern Lawrence Leuschner und Marcus Börner sind so viele Deutsche gefolgt, dass das Unternehmen mittlerweile mehr als 50 Millionen Euro an seine Kunden auszahlen konnte. Das Entrümpeln geht dank des reBuy-Prinzips ganz einfach: die ISBN-, EAN-Nummer oder den Namen der nicht mehr benötigten Medien- und Elektronikartikel auf reBuy.de eingeben, Festpreis erfahren, Paket von reBuy.de abholen und Geld auszahlen lassen.

Was 2004 im Keller des Elternhauses von Lawrence Leuschner zwischen Schulbüchern als Idee entstand, haben bis heute mehr als 3.5 Millionen Kunden genutzt, Platz in ihren Schränken geschafft und ihren Geldbeutel aufgefüllt. „Es gibt noch so viele Haushalte in Deutschland, die noch nie richtig ausgemistet haben. Wir wollen die Menschen motivieren aufzustehen und auszumisten, denn in ihren Schränken liegt bares Geld“, so der reBuy.de Gründer und Geschäftsführer Lawrence Leuschner.

Genügend Platz für die gebrauchten Schätze der Deutschen schafft das Unternehmen gerade durch die Grundsteinlegung einer zweiten Logistikhalle „Die erste Lagerfläche, ein Billy-Regal, steht mittlerweile im Eingang unseres knapp 10.000qm² großen Logistikzentrums in Berlin. Durch den Bau einer zweiten Halle verdoppeln wir unsere Logistik und schaffen Platz für weitere mehrere Millionen Artikel. Denn wir sind sicher, dass in Zukunft noch viel mehr Deutsche ihre ‚Hintern hochbekommen‘, uns ihre Sachen schicken und wir bald schon die 100 Millionen Euro-Auszahlungsgrenze erreichen werden“, motiviert Lawrence Leuschner.

Ein kurzer, spannender Rückblick

- 2003 **Keller, Kita und ein kluger Businessplan**
Lawrence Leuschner und Marcus Börner haben die Idee, mit gebrauchten Videospiele im Internet zu handeln. Fünf Spiele sind es damals pro Tag. Neben den schulischen Verpflichtungen, helfen sie nicht nur Lawrences Mama in der hauseigenen Kita aus, sondern schreiben, neben schlafenden Kindern, den Businessplan, aus dem nur einige Jahre später ein Millionen-Unternehmen werden wird.
- 2004 **Fünf Freunde und die ganz große Vision**
Daniel Freudenberger, Tim Fronzek und Olivier Mackovic machen das Team komplett. Der erste Onlinehandel mit gebrauchten Videospiele entsteht auf www.trade-a-game.de.
- 2006 **Berlin, Billy-Regal und erste Bestellungen**
Die fünf ziehen in Berlin gemeinsam in eine WG. Statt Sofa und Esstisch gibt es ein Billy-Regal mit Packstraße und statt Hauptstadtpartys lange Strategie-Nächte. Über 20 Leute tummeln sich in der WG: Familie, Freunde und Bekannte – jeder packt mit an, ein und aus. Bereits ein Jahr später werden 3.000 Artikel angekauft und sogar 10.000 Pakete an Kunden in ganz Deutschland verschickt.
- 2009 **Aus einer Kategorie werden zehn und aus trade-a-game wird reBuy**
Das Angebot von Videospiele wird auf über zehn Kategorien ausgeweitet. Mit neuem Namen und neuer Website ist es die Vision von reBuy, als erstes die Deutschen dazu zu bringen, Gebrauchtware bewusst als Alternative zu Neuware zu verstehen und in einem zweiten Schritt der weltgrößte Gebrauchtwarenhändler zu werden.
- 2012 **Millionen zufriedene Kunden, Tausende neue Logistikquadratmeter, ein erfüllter Unternehmenstraum und die gleichen Jungs von früher**
Der erste Visions-Meilenstein ist gelegt: reBuy.de ist Deutschlands größte reCommerce-Plattform, auf der Kunden gleichzeitig an- und verkaufen können und ebnet damit langsam aber sicher den internationalen Weg für die nächsten Jahre. Aus dem Billy-Regal in der Gründer-WG ist ein 9.270qm² großes Logistik-zentrum in Berlin-Rudow geworden und aus fünf Jungs ein reBuy-Team mit 390 Mitarbeitern. Innerhalb der ersten fünf Jahre konnte das Unternehmen die An- und Verkaufszahlen mehr als vertausendfachen, hat 6,5 Millionen Artikel angekauft und mehr als 2,3 Millionen Pakete an Kunden in ganz Deutschland verschickt. Ein Unternehmertraum geht in Erfüllung: Mit über 40 Millionen Euro Jahresumsatz wirtschaftet reBuy im vierten Quartal profitabel. Das Besondere: Trotz Erfolg sind Lawrence, Marcus, Tim, Daniel und Olivier die gleichen sympathischen Jungs von früher geblieben, leben noch in der WG zusammen, kommen mit dem Bus oder Fahrrad zur Arbeit und lassen im neuen TV-Spot sogar die Hose runter.
- 2013 **50 Millionen Euro für die Kunden, 5 Millionen Investment für reBuy und zwei grüne Glitzerhosen für Deutschland**
Früher wurden die Gründer von Kapitalgebern belächelt, heute verdienen knapp 400 Menschen ihren Lebensunterhalt bei reBuy. Doch die harte Arbeit hat sich nicht nur für die Mitarbeiter ausgezahlt, sondern vor allem für die Kunden. Seit Unternehmensgründung hat reBuy 50 Millionen Euro an seine Kunden für gebrauchte Ware ausgezahlt. Ausmisten lohnt sich also: Da ließen es sich die beiden Gründer Lawrence Leuschner und Marcus Börner nicht nehmen, in zwei neuen TV-Spots den Verbrauchern selbst zu erklären, wie reBuy eigentlich funktioniert. Und das mit vollem Körpereinsatz: An die beiden grünen Glitzershorts erinnern sich mittlerweile tausende Deutsche.
- Die reBuy reCommerce GmbH gewinnt mit Iris Capital einen renommierten internationalen Investor und nutzt das 5 Millionen Euro Investment zur Stärkung der Marke, zur Erweiterung der Logistik und zur Vorbereitung der Internationalisierung. Neben dem Investment von 5 Millionen Euro übernimmt Iris Capital den Buy Out von zwei Gesellschaftern.