

FAQ's für Journalisten und Externe

(Stand Februar 2014)

Kaufen Sie nur Handys an?/Welche Geräte werden angekauft?

Handys und Smartphones haben einen Anteil von ungefähr 75%, aber Laptops, Tablets und Digitalkameras sind immer stärker vertreten. Unser Portfolio reicht von Objektiven bis zu MacBooks.

Wie viele verschiedene Modelle kann man im Moment über Ihre Webseite verkaufen?

Im Augenblick führen wir über 15000 Modelle auf unserer Homepage, jeden Monat kommen bis zu 100 hinzu.

Planen Sie noch weitere Gerätekategorien anzukaufen?

Wir erweitern ständig unser Produktportfolio, zuletzt haben wir Apple iMacs und Camcorder in unser Ankaufprogramm aufgenommen. Im Moment haben wir 11 verschiedene Kategorien, weitere sollen dieses Jahr folgen.

Wie alt sind die Geräte?

Im Durchschnitt sind die Geräte 18 Monate alt, die Bandbreite reicht aber von noch originalverpackten und nagelneuen Geräten (falsche oder doppelte Geschenke usw.) bis hin zu 8 Jahre alten Evergreens (Nokia 6310: wurde u.a. bei Mercedes für die Freisprechanlagen genutzt).

Wie viele Geräte werden recycelt?

Die meisten Geräte werden von uns wiederaufbereitet und dem Markt wieder zugeführt. Nur weniger als 4% sind zu alt oder zu kaputt und werden an ein Recyclingunternehmen in Deutschland geschickt.

Was passiert mit den Geräten bei Ihnen?

Die Geräte werden bei uns professionell wiederaufbereitet. Das bedeutet, dass die Daten mit einem zertifizierten Verfahren gelöscht werden, bei Bedarf werden die Geräte mit der aktuellen Software bespielt, Akkus getauscht oder einzelne Teile ausgewechselt (Kopfhörer werden immer ausgetauscht). Am Schluss werden die Geräte gesäubert.

Über welche Kanäle werden die Geräte verkauft?

75% der Geräte werden über eBay, Amazon und Allegro (Auktionsplattform in Polen) verkauft. Zudem gibt es seit Juni 2013 einen eigenen Shop unter www.asgoodasnew.com. Es werden aber ebenfalls Geräte direkt an Großhändler in Deutschland und in ganz Europa verkauft.

Wohin werden die angekauften Geräte wieder verkauft?

Fast alle Geräte werden innerhalb Deutschlands verkauft, der Rest wird innerhalb Europas, z.B. nach Polen, Spanien, Italien oder in die Ukraine verkauft.

Verkaufen Sie nach Afrika oder Indien?

Nein, das machen wir nicht.

Das Unternehmen

Wie kamen Sie auf die Idee? Wie ist das Unternehmen entstanden?

Gründer Christian Wolf (Lebenslauf s.u.) war vor seiner Gründung bei den Deutsche Telekom Laboratories in Berlin tätig, wo er für die Entwicklung von Geschäftsmodellen für mobile Dienste verantwortlich war. Dort bekam er alle 2-3 Monate ein neues Handy und bald stapelten sich die alten Geräte in seiner Schublade. Da kam ihm der Gedanke, dass man mit diesen Geräten doch was machen müsste.

Haben Sie Fördergelder erhalten, eine Startup-Finanzierung oder Venture-Kapital?

Wir wurden schon sehr früh von Business Angels wie z.B. Michael Brehm und Frederik Fleck unterstützt, nicht nur finanziell. Zudem erhielt Christian Wolf im ersten Jahr seiner Gründung das EXIST-Gründerstipendium.

Wie groß ist der Umsatz/Ankaufszahlen?

Monatlich kaufen wir momentan über 20.000 Geräte an. 2011 hatten wir einen Umsatz von fast 3 Millionen Euro. 2012 haben wir fast 7 Millionen Euro erreicht. Und 2013 fast 15 Millionen Euro.

Wem gehört WIRKAUFENS?

Größere Anteile an WIRKAUFENS haben neben Christian Wolf noch Team Europe Ventures aus Berlin und Ventech aus Paris in Frankreich.

Wie viel Mitarbeiter hat das Unternehmen?

Ende 2008 hat Christian Wolf alleine in seinem Wohnzimmer angefangen. Inzwischen haben wir an beiden Standorten über 100 Mitarbeiter (Frankfurt/Oder und Berlin). Wir wollen in diesem Jahr weiter wachsen und wollen dazu weitere 20 Mitarbeiter einstellen.

Wie schätzen Sie Ihre Wachstumsmöglichkeiten ein?

Wie schätzen Sie Ihre Wachstumsmöglichkeiten ein?

Laut einer aktuellen Bitkom-Studie wurden 2013 allein in Deutschland fast 30 Millionen neue Handys und Smartphones gekauft. Jedes dieser neuen Geräte ersetzt ein altes Gerät. Insgesamt lagern in deutschen Schubladen über 100 Millionen ungenutzte Handys. Daher erwarten wir in diesem Jahr unseren 400.000sten Kunden.

Planen Sie eine Expansion ins Ausland? Sind auch ausländische Märkte für Sie interessant?

Ja. Momentan sind wir auf dem spanischen, dem österreichischen und dem polnischen Markt tätig.

Arbeiten Sie mit Kostenlos-Arbeitnehmern (wie Amazon im Weihnachtsgeschäft)?

Nein!

Warum haben Sie eine Zweigstelle in Berlin eröffnet?

Das hatte folgende Gründe: 1) Der Platz in Frankfurt (Oder) wurde knapp. 2) Die Möglichkeiten geeignete und qualifizierte Mitarbeiter im Bereich Online-Marketing und Vertrieb zu finden ist in Berlin besser als in Frankfurt (Oder). 3) Viele Geschäftspartner und Journalisten kommen aus Berlin, da erleichtert uns die Zweigstelle in Berlin die Zusammenarbeit.

Was zeichnet WIRKAUFENS gegenüber der Konkurrenz aus?

Die meisten Konkurrenten kommen aus dem Bereich Bücher/Medien und haben erst sehr spät mit dem Ankauf von Elektronik angefangen. An dieser Stelle können wir behaupten, dass wir in Deutschland die Pioniere waren und den Weg auch für andere geebnet haben.

Christian Wolf

Gründer



Lebenslauf

Christian Wolf gründete WIRKAUFENS vom eigenen Wohnzimmer aus und formte in nur 4 Jahren ein Unternehmen mit über 100 Mitarbeitern. Vor seiner Gründung war er bei mehreren Startups in Berlin und Helsinki sowie bei den Deutsche Telekom Laboratories in Berlin tätig, wo er für die Entwicklung von Geschäftsmodellen für mobile Dienste verantwortlich war. Er absolvierte ein Studium der Internationalen Betriebswirtschaftslehre an der Europa-Universität Viadrina in Frankfurt (Oder) und an der Jönköping International Business School in Jönköping/Schweden. Er spricht neben seiner Muttersprache Deutsch fließend Englisch, Französisch und Polnisch.