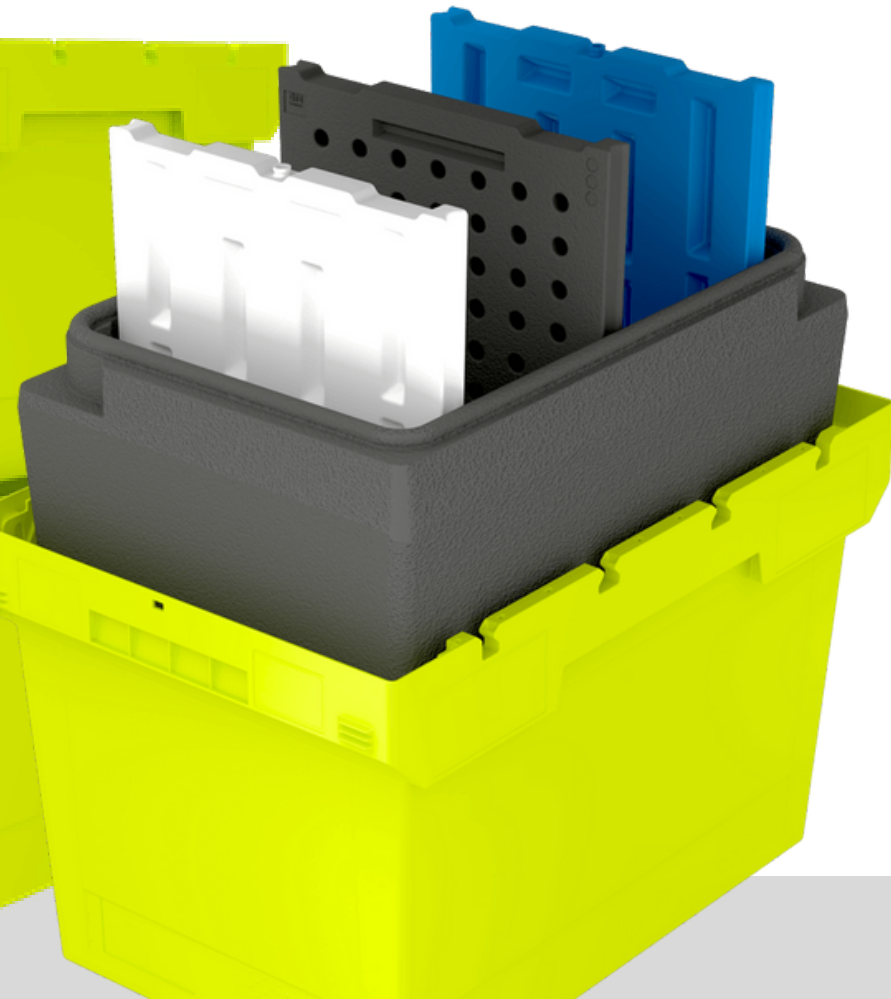
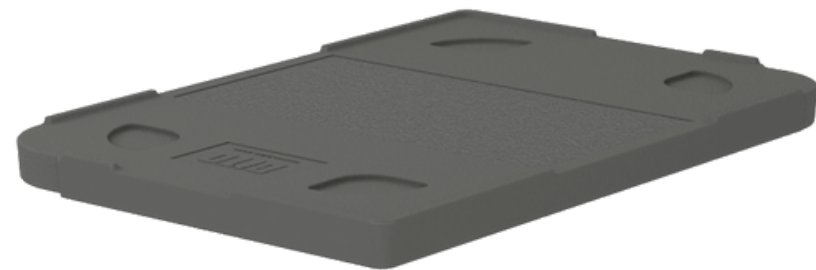


reBOX




SICHERN SIE IHREN ANTEIL IM MEHRWEG-MARKT

INVESTITION IN DAS SYSTEM ANSTATT IN AKTEUERE

Den Einsatz von Mehrwegversand so einfach wie möglich
gestalten

Entwicklung erkannt



 **Quellen:** Okopol, Werkstattpapier Oktober 2021
GS1 Germany, Mehrweg-Versandtasche

Nicht erst seit der Einführung der Mehrwegpflicht in der Gastronomie sind Mehrwegsysteme auf dem Vormarsch. Auch im Versandhandel ist der Trend angekommen.

Marktgrößen wie die Otto Gruppe und der Avocado Store haben begonnen die Einführung von Mehrwegsystemen zu prüfen. Das Ergebnis: Es bedarf einer zentralen & neutralen Koordination der Sendungen.

Der Wert steckt nicht in der Box, sondern im System

Die reBOX-Plattform verbindet alle Teilnehmer eines Mehrwegversandsystems miteinander und wird so das Zentrum der Branche.



Einwegkartonagen - Produziert für den Müll

Die 3,87 Versendeten Pakete in Deutschland werden mehrheitlich in Kartonverpackungen versandt. Pro hergestellter Tonne Kartonage fallen 326 kg CO₂ an. Zu viel für eine Einmalige Nutzung!



Politik nimmt aktiv Einfluss

Seit Beginn des Jahres 2023 wurde in Deutschland die Verpflichtung zum Angebot von Mehrweg eingeführt. Bereits 2019 hat das Umweltbundesamt das Ziel des Einsatzes von Mehrwegsystemen im Versand veröffentlicht.



Forderungen der Verbraucher

Verbraucher fordern zunehmend den Einsatz von Nachhaltigen alternativen für bestehende Angebote. So ist für 90 % die Nachhaltigkeit einer Verpackung das wichtigste Kriterium. 71 % finden Online-Shops sollten unnötige Verpackungen einsparen. Auf die Frage, was eine Verpackung nachhaltig mache geben 95 % die Antwort Mehrfachnutzung.



Veränderungen logistischer Systeme ist teuer

Die Logistik ist das Herzstück eines Jeden Senders, die Abläufe sind in der IT-Infrastruktur verankert. Veränderungen in den Abläufen sind nur möglich, wenn Neuerungen in die IT-Systematik des Unternehmens integrierbar sind. Kommen Neuerungen nicht mit anpassungsfähiger Software ist eine Umstellung mit hohen Investitionen verbunden.

Problemstellung

INTEGRATION

Die Einführung eines Mehrwegversandes ist für Versender komplex. Das System muss in bestehende Automationen und IT Infrastruktur eingegliedert und der Rückversand gemanagt werden.



MANAGEMENT TRACKING

Bei Mehrwegversandverpackungen müssen im Gegensatz zu Einwegkartonagen nicht nur die Bestände überwacht werden. Versender müssen auch wissen, welche Verpackungen bei welchem Kunden sind und welche Sie wann zurückerhalten werden.



RÜCKGABE

Um eine einfache Rückgabe und günstige Rückführungen zu erreichen bedarf es einer Infrastruktur für die Rückgabe der Mehrwegsendungen. Einzelne Alleingänge sind wenig effizient.



UMSATZKILLER PFAND

Im E-Commerce gilt, je weniger Schritte für den Kaufabschluss nötig sind, desto höher der Umsatz des Shops. Die Einführung eines Pfandsystems reduziert folglich den Umsatz. Auch buchhalterisch und technisch ist Pfand aufwendig.



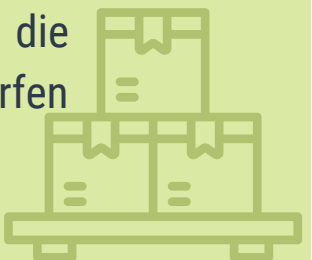
KOSTEN

Die Versandlogistik ist ein preissensibler Markt, die Notwendigkeit eines Rückversandes macht die Einführung von Mehrwegversand herausfordernd.



VIELSEITIGE ANFORDERUNG

Die Anforderungen, die Versender an die Versandverpackungen stellen sind vielseitig. Unterschiedliche Größen sind erst der Anfang. Für all diese Anforderungen, die passende Versandverpackung zu entwerfen ist schwer bis unmöglich.



Die Lösung: Die reBOX Plattform als offenes System

INTEGRATION

Die reBOX - Software ist nach dem Ansatz „API-First“ programmiert. So ist eine einfache Integration in alle Systeme gewährleistet. Im nächsten Schritt werden die Schnittstellen zu den wichtigsten Anwendungen gebaut.



MANAGEMENT TRACKING

Die reBOX - Software übernimmt das Software basierte Tracking. Es wird keine Sensorik in den Boxen/ Tasche benötigt. So kann mit einem QR-Code aus jeder Versandverpackung eine reBOX werden.



RÜCKGABE

Schon heute nimmt die DPD die reBOX wieder mit. Der Plattform-Ansatz ermöglicht es eine Rückgabefrastruktur aufzubauen, die alle Systempartner nutzen können.



UMSATZKILLER PFAND

Das reBOX - System funktioniert ohne Pfand. Erst wenn ein Kunde die Mehrwegverpackung behalten möchte bekommt er durch unseren Partner CrefoPay eine Rechnung.



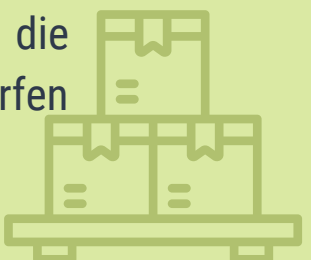
KOSTEN

Die reBOX-KI optimiert die Rücksendungen nach Kosten und Bedarf. So werden A. die kürzesten Rückwege genommen und B. die Boxen dahin gesendet, wo sie auch benötigt werden. Durch das offene System entstehen maximale Skalenerträge für alle Teilnehmer.



VIELSEITIGE ANFORDERUNG

Die Anforderungen, die Versender an die Versandverpackungen stellen sind vielseitig. Unterschiedliche Größen sind erst der Anfang. Für all diese Anforderungen, die passende Versandverpackung zu entwerfen ist schwer bis unmöglich.



Marktgröße: Der Markt ist reif für Mehrweg



In Deutschland wurden 2021 3,87 Mrd. Pakete versandt.

90 % der Kunden ist die Nachhaltigkeit der Versandverpackung wichtig

In Deutschland wurden 2021 3,87 Mrd. Pakete versandt.

Bis 2026 wird erwartet, dass die Anzahl auf 4,88 steigt

95 % geben an Mehrwachsung macht die Nachhaltigkeit aus

Bis 2026 wird erwartet, dass die Anzahl auf 4,88 steigt



Beschreibung	DE	UK	FR	IT	NL
Anzahl der Online Shops in Tausend (2021)	406	700	270	246	190
Anzahl der Wiederholungskäufer	89 %	85 %	77 %	86 %	87 %

Warum jetzt? Der Markt formiert sich

Das Umweltbundesamt stellt Mehrwegversand als Lösung für einen nachhaltigeren Versandhandel vor. Eine Steuer auf Verpackungen ist bereits eingeführt. Die Agenda ist klar, Mehrwegsysteme sind gesellschaftlich gefordert und politisch gefördert.

Nun entsteht auch der Markt für Mehrwegversandsysteme. Es gibt bereits vereinzelte Lösungen, in Form von geschlossenen Systemen. Doch offene Plattform, die allen zur Verfügung steht und durch Skalierungseffekte und Optimierungen der Routingentscheidungen im Zentrum des Marktes steht gibt es nicht.

" [...] EINEN RÜCKFÜHRUNGSPROZESS ZU DEFINIEREN, DER FÜR ALLE SYSTEMANBIETER GLEICHERMASSEN UMSETZBAR IST."

Zitat aus der Anwendungsempfehlung für einen standardisierten Rückführungsprozess, an der unter anderem die Otto Gruppe mitgewirkt hat.

Mehrwegpflicht

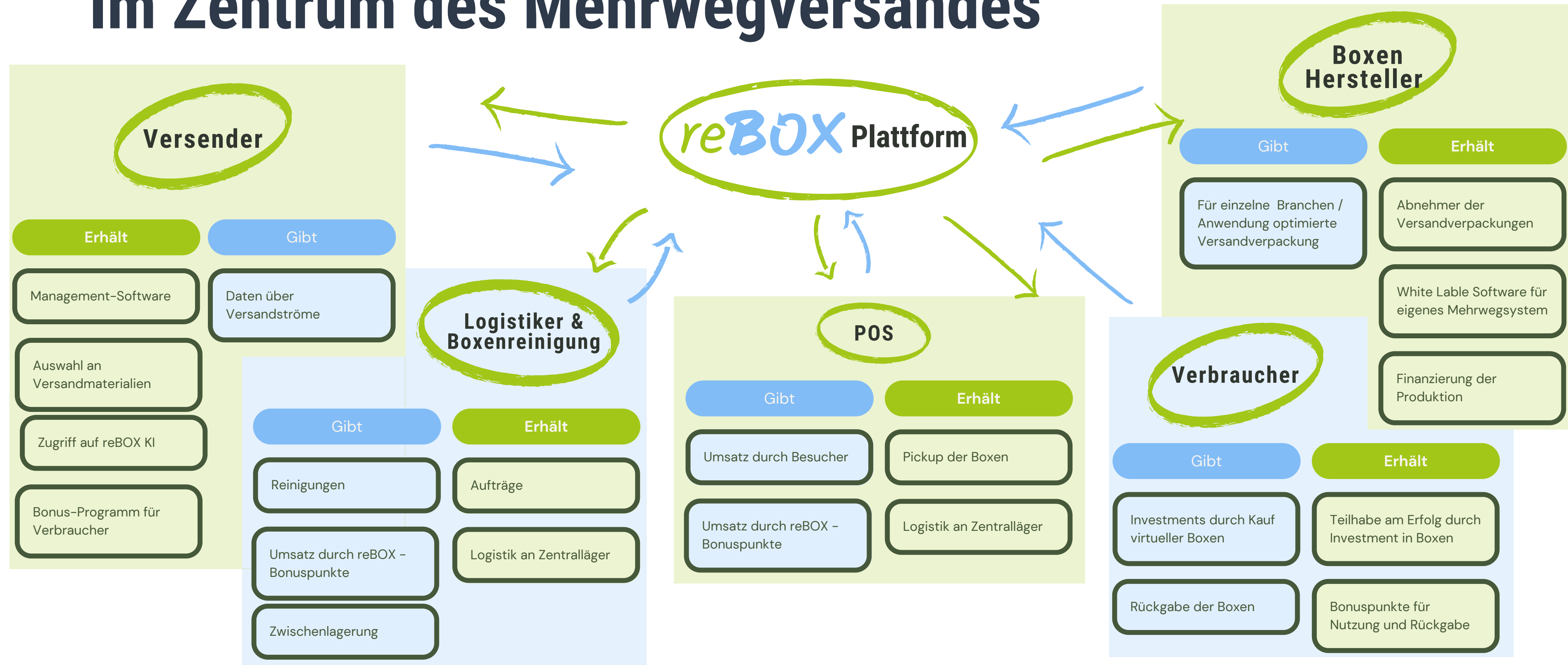
Sechs Jahre nach Gründung des ersten Unternehmens, das Mehrwegsysteme für die Gastronomie anbietet, wurde die Mehrwegpflicht in der Gastronomie eingeführt.

Das Zeichen ist eindeutig: Mehrwegsysteme sind gekommen um zu bleiben.

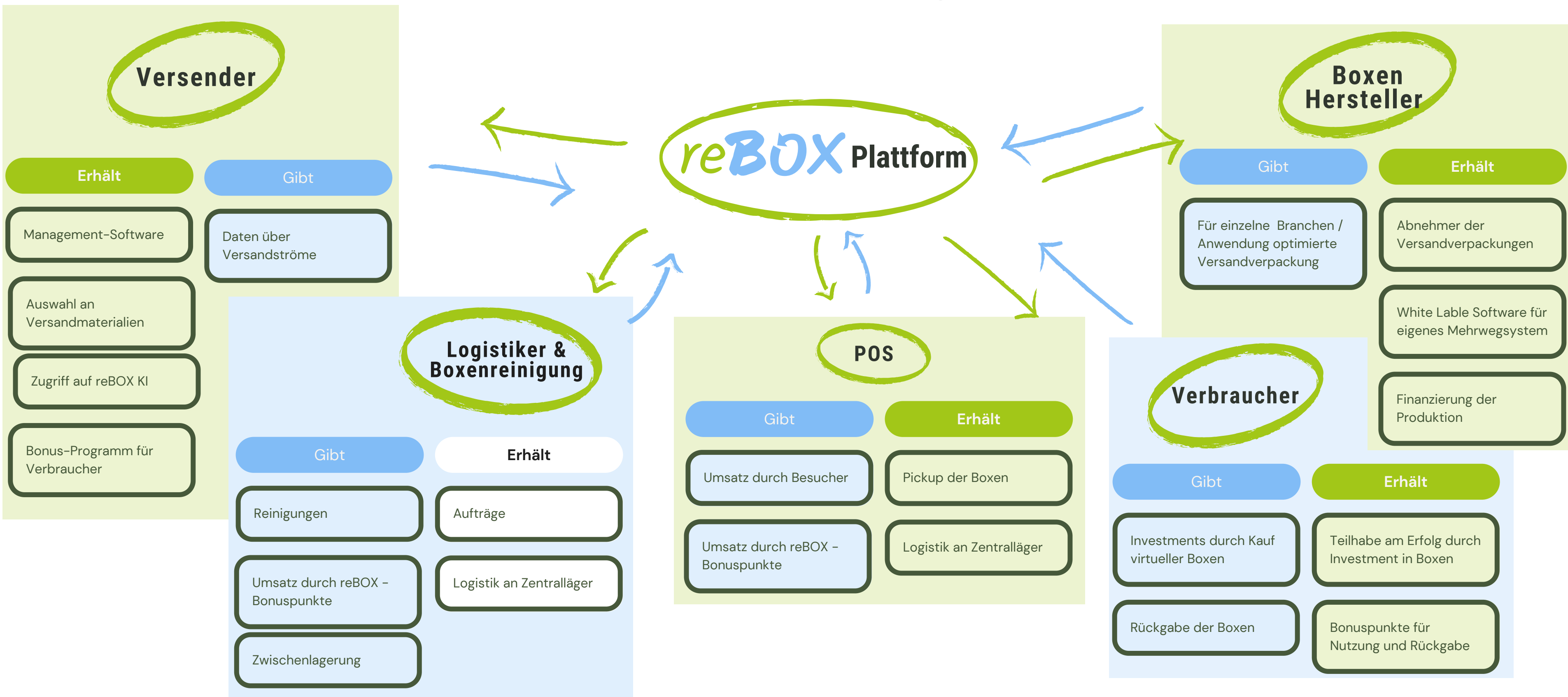
Erst Kaffee To Go, dann Take Away Gerichte und jetzt Versandverpackungen



Das Produkt: Im Zentrum des Mehrwegversandes



Das Produkt: Im Zentrum des Mehrwegversandes



Wettbewerb (Auszug)

REPACK (EU, CAN, USA)

RePack bietet ein Mietmodell an, bei welchem Kunden für den Hin- und Rückversand so wie die Reinigung zuständig sind. Es wird aber auch ein Poolingsystem angeboten. Hier gehen alle Sendungen zurück zu RePack, werden dort aufbereitet und dann wieder an Versender geschickt,

BOX & SOFTWARE

RePack bietet drei Größen weicher Versandtasche aus einem LKW-Planen ähnlichem Material.

Es gibt eine Shopify Integration. Diese unterstützt Versender beim Check-out die RePack anzubieten.

Es gibt keine Unterstützung zur Verfolgung der RePack.

BOOMERANG (DE)

Bommerang vergibt ihre Versandtaschen an Händler. Endkunden wählen dann Boomerang als Versandoption aus und müssen Pfand hinterlegen. Die Tasche wird als Briefsendung an Bommerang übergeben, die sich um die Reinigung kümmern.

BOX & SOFTWARE

boomerang bietet wie RePack Versandtaschen in drei Größen an.

Boomerang hat keine Software realisiert

HEY CIRCLE (DE)

Hey Circle vermietet ihre Boxen.

Ein Pooling wird nicht angeboten.

BOX & SOFTWARE

boomerang bietet wie RePack Versandtaschen in drei Größen an.

Boomerang hat keine Software realisiert

Traction: Was bis jetzt geschah

Das Konzept für reBOX entstand, da die Gründer in ihrem Online Shop einen Mehrwegversand einführten. Die Probleme und Herausforderungen, die gelöst werden mussten ist die Grundlage der heutigen reBOX.

Ende 2021

Der Beschluss zur Gründung ist gefasst. Nun heißt es Schlüsselpartner und erste Pre-Seed Investoren zu finden. Mit der KIRATIK und der Bito-Lagertechnik haben wir beides gefunden. Die KIRATIK unterstützt uns in der Software-Entwicklung, die Bito wird der erste Lieferant von Mehrwegversandboxen

01.2022

Mit der Gründung wird an der Entwicklung der Tracking- und Managementsoftware gearbeitet. Das Ziel ist es zu zeigen, dass wir in der Lage sind eine Zuverlässige Verfolgung der einzelnen Boxen zu gewährleisten auch ohne Sensorik verbauen zu müssen.

06.2022

Der Prototyp steht. Die ersten Versender beginnen die reBOX Food zu nutzen und setzen dabei die Software ein. Das System funktioniert. Ab jetzt konnte anhand von der Erfahrungen aus dem Markt optimiert und weiterentwickelt werden. Das "Pfandfrei-System" entsteht.

01.2023

Ein erfolgreiches Jahr liegt hinter uns. Die erste Version der Software ist erfolgreich getestet und kann skaliert werden. Wir beginnen zeitgleich die Vorbereitungen für die Entwicklung der Routing-KI und der reBOX-Plattform.

Das Team:



LEON STERNEL

Gründer & Geschäftsführer

Leon ist seit zehn Jahren selbstständig. Bereits 2017 hat er in seinem Online Shop Mehrwegversand angeboten und somit die Grundlagen für die heutige reBOX gelegt.



HARALD PFEIFER

Marketing

Harald hat über 10 Jahre Erfahrung im Onlinemarketing. Sein Schwerpunkt liegt auf der Automatisierung von Prozessen.



MICHAEL MARTENS

Technischer Direktor

Als erfahrener Unternehmer hat Michael bereits in vielen Branchen gearbeitet. Heute führt er die Aicone Holding, ein international tätiges Unternehmen mit Schwerpunkt auf KI basierten logistischen Optimierungen.



CHRISTOPH RANAWEERA

Chefentwickler

Christoph hat die letzten 20 Jahre als technische Leitung in einer IT-Beratung gearbeitet. Seine Schwerpunktgebiete sind FinTech und Mobile Entertainment.



LEONHARD KRUCK

Personalmanagement

Als Gründer der Unverpackt Umgedacht GmbH ist Leonhard ein Pionier der Mehrwegrevolution. Dort hat er nicht nur in kürzester Zeit ein gut funktionierendes Team aufgebaut, sondern auch den Integrationspreis gewonnen.

Financials

ID	KPI	2023	2024	2025	2026	2027
1	Revenue[€]	95.071	691.781	2.868.226	9.015.046	17.083.171
1a	<i>Yearly Revenue Growth [%]</i>	<i>n/a</i>	<i>627,6%</i>	<i>314,6%</i>	<i>214,3%</i>	<i>89,5%</i>
1b	Revenue multiple	<i>n/a</i>	<i>1,3</i>	<i>1,3</i>	<i>1,3</i>	<i>1,3</i>
1c	<i>Company valuation [€]</i>	<i>n/a</i>	<i>899.315</i>	<i>3.728.694</i>	<i>11.719.560</i>	<i>22.208.122</i>
2	Costs of Goods Sold (COGS) [€]	26.327	214.803	881.109	2.232.122	4.257.113
	<i>COGS as a % of revenue</i>	<i>27,7%</i>	<i>31,1%</i>	<i>30,7%</i>	<i>24,8%</i>	<i>24,9%</i>
3	Personnel costs [€]	220.222	727.969	1.106.148	2.704.514	4.270.793
	<i>Personnel as a % of revenue</i>	<i>231,6%</i>	<i>105,2%</i>	<i>38,6%</i>	<i>30,0%</i>	<i>25,0%</i>
4	Advertising costs [€]	30.000	60.000	600.000	600.000	600.000
	<i>Advertising as a % of revenue</i>	<i>31,6%</i>	<i>8,7%</i>	<i>20,9%</i>	<i>6,7%</i>	<i>3,5%</i>
5	Operational costs [€]	18.945	145.752	363.083	416.238	581.817
	<i>Operational as a % of revenue</i>	<i>19,9%</i>	<i>21,1%</i>	<i>12,7%</i>	<i>4,6%</i>	<i>3,4%</i>
6	EBIT [€]	-200.423	-456.743	-82.113	3.062.173	7.373.448
6a	<i>EBIT margin [%]</i>	<i>-210,8%</i>	<i>-66,0%</i>	<i>-2,9%</i>	<i>34,0%</i>	<i>43,2%</i>
6b	EBIT multiple	<i>n/a</i>	<i>17,1</i>	<i>17,1</i>	<i>17,1</i>	<i>17,1</i>
6c	<i>Company valuation [€]</i>	<i>n/a</i>	<i>n/a</i>	<i>-1.404.140</i>	<i>52.363.162</i>	<i>126.085.957</i>



LEON STERNEL

Geschäftsführer reBOX GmbH Berlin

030 / 577 119 69-0

leon@re-box.io

www.re-box.io

**INVESTITION
IN DAS SYSTEM
ANSTATT IN AKTEUERE**

INVESTITION IN

reBOX

WIEVIEL % SICHERN SIE SICH?