

Auf ihrer Online-Plattform tauschen gebrauchte Handtaschen im Wert von Ein-Zimmer-Wohnungen die Besitzer: Wie Cécile Wickmann zur Rebellin für gebrauchte Mode wurde

First Class, second Hand

Frau Wickmann, vor vier Jahren haben Sie den Online-Marktplatz Rebelle für Designer-Secondhandmode mitbegründet. Heute beschäftigen Sie 90 Mitarbeiter in sechs Ländern und haben rund 90.000 Produkte im Angebot. Wie hat das alles angefangen?

Die Idee entstand aus einem persönlichen Problem heraus. Nach meinem BWL-Studium habe ich für eine Modeagentur gearbeitet und relativ viele textile Schätze angesammelt. Als ich umgezogen bin, hatte ich keinen Platz dafür, die Teile sind bei meinen Eltern im Keller gelandet. Im November 2012 kam der Anruf meines Vaters, ich möge mir meine Kartons doch bitte abholen.

Was haben Sie damit gemacht?

Es war schnell klar, dass ich sie loswerden musste. Doch wohin damit? Für einen Flohmarkt waren sie zu hochwertig. Ebay war keine Option, dafür hätte ich jedes Teil einzeln fotografieren und online stellen müssen. Bei geschätzten 100 Stück wäre das ziemlich aufwendig. Irgendwann kam mir die Idee, wenn ich dieses Problem habe, vielleicht haben es andere auch. So habe ich mich über die Weihnachtsfeiertage hingesezt und einen Businessplan erstellt. Im Januar 2013 haben wir mit der Programmierung begonnen. Ein paar Monate später sind wir online gegangen.

Was unterscheidet Rebelle von anderen Online-Marktplätzen?

Wir bieten einen Full Service an. Der Verkäufer schickt uns seine Ware mit einem von uns vorgefertigten und bezahlten Versandlabel, den Rest übernehmen wir. Wir registrieren die Produkte und unterziehen sie einer Echtheits- sowie einer Zustandsprüfung. Danach werden sie fotografiert, beschrieben, publiziert und die Ware wird eingelagert. Sobald der Artikel verkauft wurde, kümmern wir uns um die Zahlungsabwicklung und den Versand.

Wie genau kann man sich so eine Echtheitsprüfung vorstellen?

Wir beschäftigen ein vierköpfiges Brand-Check-Team, das jedes Produkt unter die Lupe nimmt. Als Grundlage dient eine Datenbank, die wir zu großen Teilen selbst aufgebaut haben und die permanent erweitert wird. Wir haben inzwischen etwa 600 verschiedene Luxuslabels im Portfolio.

Gibt es oft böse Überraschungen, und ein Exemplar ist doch nicht so hochwertig, wie die Besitzerin annahm?

Wir entdecken jeden Tag Fakes und gehen damit möglichst diskret um. Weil wir nicht wissen, ob böse Absicht oder Unwissenheit dahintersteckt. Die gefälschten Stücke werden retourniert, mit der Begründung, dass die Echtheitsmerkmale nicht zweifelsfrei festgestellt werden konnten.

Wie ist das Preisgefüge bei Rebelle?

Es geht bei 80 Euro los, etwa für eine Markenjeans. Das teuerste Produkt, das wir je verkauft haben, war eine Handtasche von Hermès für 80.000 Euro. Aktuell haben wir eine Birkin-Himalaya-Bag für 100.000 Euro im Angebot. Handtaschen, noch dazu limitierte sogenannte Iconic Pieces, sind die hochpreisigsten Produkte auf unserer Plattform.

Wenn Sie sich selbst ein Teil aus dem Lager aussuchen könnten, was würden Sie wählen?

Ich denke, ich würde zu einer Handtasche von Hermès oder Chanel greifen, die sind eine gute Wertanlage. Da gibt es fast jedes Jahr eine automatische Preissteigerung.

Gibt es auch richtig ausgefallene Gegenstände, die über Ihre Plattform den Besitzer wechseln?

Zuletzt haben wir einen Louis-Vuitton-Schrankkoffer auf unserer Seite verkauft. Der war 1,60 Meter hoch, mit eingebau-

tem Kühlschrank, einer Minibar und einem Humidor. Ein ganz besonderer Schatz, der bestimmt schon viel erlebt hat. Gegenstände mit Geschichte, die mag ich besonders.

Apropos Geschichte, erzählen die Waren auch welche?

Ja, in Innentaschen finden wir immer wieder kleine Hinweise darauf. Das kann eine Einkaufsliste sein, alte Passfotos oder Liebesbriefe. Wenn wir das Gefühl haben, es ist etwas von ideellem Wert, schicken wir es an den Absender zurück.

Woher kommt der Name Rebelle?

Das war zunächst nur ein Arbeitstitel, der mir auf einer Autofahrt einfiel. Das „Re“ steht für Recommerce, das „Belle“ für schön. Ich fand, etwas Französisches symbolisiert Mode und Stilbewusstsein. Bis zur Gründung hatten wir uns so an den Namen gewöhnt, dass es dabei geblieben ist.

Welche Verbindung haben Sie persönlich zu Mode?

Eine sehr enge. Aber nicht unbedingt zu Trends, ich mag lieber zeitlose, gern auch ausgefallene Kleidung.

Haben Sie Schätze, die in Ihrem Kleiderschrank hängen?

Alle Teile, die ich von meiner Mutter habe. Vor allem Kleider, die sie zu besonderen Anlässen anhatte, zum Beispiel an Silvester. Wenn ich die trage, ist es wie eine kleine Zeitreise. Einer meiner größten Schätze ist eine Designer-Handtasche von Givenchy, die habe ich mir von meinem ersten selbst verdienten Geld gekauft. Und mein erster Mantel von Max Mara, da war ich ein Teenager. Das sind Schätze, die ich noch immer gern trage und die ich nie hergeben würde. Ansonsten kann ich mich sehr leicht von Dingen trennen, da bin ich völlig emotionslos.

Interview: Marion Genetti

FOTO: KATHARINA WEHLE



Cécile Wickmann (32) gründete 2013 Rebelle, einen Online-Marktplatz für gebrauchte Designermode. Aus einer Not heraus. Ihr Vater wollte seinen Keller endlich von all ihren textilen Schätzen befreien