

Der Secondhand-Markt als neuer Gründungs- und Arbeitsmarkt:

Diese sechsteilige Serie möchte einen Einblick über den Gebrauchtmittelmarkt mit seinen Kennzahlen, Funktionsweisen und auch Stolpersteinen geben und soll dabei helfen, "neue" Beschaffungswege für die Ausstattung (Material, Personal, Verfahrenstechniken, etc.) eines Unternehmens kennen zu lernen.

Öffentliches Image des Secondhand-Arbeitsmarktes-Marktes

Der Arbeitsmarkt Secondhand bewegt sich noch als 2. Markt im Grenzbereich von Karitativem und Abfallwirtschaft. Das öffentliche Image des Secondhand-Arbeitsmarktes-Marktes ist geprägt von Sozialkaufhäusern, Recyclingwerkstätten für Elektronik, Bekleidung, Möbel, etc und von Einrichtungen für Bedürftige wie "Die Tafel", Beschäftigungsinitiativen für Ein-Euro-Jobber zur Wiedereingliederung in den 1. Arbeitsmarkt, etc. In dieser Form hat noch 2007 das Bayerische Landesamt für Umwelt auf einer Fachtagung den aktuellen Branchenstand beschrieben.

Doch es gibt bereits Ansätze, dass auch auf dem Arbeitsmarkt der Secondhand-Branchen die Regeln des 1. Marktes gelten.

Gründung in der Secondhand-Branche

Macht es nun Sinn in der Secondhand-Branche zu gründen? Der "Gebrauchthandel" wird immer mehr als einträgliches Geschäftsmodell aufgegriffen, was bedeutet, dass die Branche a) als solche wahrgenommen wird und b) es einen Markt mit Angebot und Nachfrage gibt.

Dennoch gibt es bisher aus den bereits in den vorherigen Beiträgen genannten Gründen keine Gründungsleitfäden speziell für die Secondhand-Branche. Man orientiert sich immer noch an Gründern aus dem Firsthand-Handel. Einerseits ist das zwar nachvollziehbar, andererseits gibt es aber doch viele spezifische Unterschiede. Genannt seien hier die für diese Branche wichtigen speziellen Bereiche: Preispolitik, Sortiment, Beschaffung, Entsorgung, Marketing.

Besonderheiten des Secondhand-Marktes am Beispiel der Preispolitik:

Sie möchten einen Handel mit Ladengeschäft für Gebrauchte Büromöbel eröffnen. Da der Erfolg in der Geschäftswelt zentral am Preis bemessen wird, stelle ich diesen in den Mittelpunkt meines Beispiels. In der Neumöbelbranche geht es nach dem klassischen Muster aus Einkaufspreis + Fixkosten + Handelspanne = Verkaufspreis. Der Neumarkt unterliegt keinem Beschaffungssengpass, der Gebrauchtmittelmarkt schon. Im Gebrauchtmittelmarkt bestimmt die Beschaffungssituation das Warenangebot. Warum? Was muss man beim Secondhandmarkt berücksichtigen und was muss man mitbringen?

- **Preisfindung:** die Preisfindung erfolgt durch Marktbeobachtung (siehe bspw. terapeak.de für Ebay-Preisanalysen).
- **Neumarktbeobachtung:** Man muss die aktuellen Vergleichspreise für die eigenen Produkte kennen.

- **Trendbeobachtung und Markenimage:** Welche Möbel sind gefragt und welche sind derzeit knapper und deshalb teurer?
- Gute **Produktkenntnisse:** Herstellungsinformationen, Verwendung, Montage, Kombination des Artikels etc.
- **Warenpräsentation:** Die Preisakzeptanz beim Kunden wird durch die Lage im Regal beeinflusst - unten ist günstig, oben ist hochpreisig; Lager ist billig, Boutique ist teuer.
- Gestaltung der **Preisschilder:** handschriftlich heißt billig oder auch individuell je nach Verkaufsumgebung; Sonderaktionspreise auf orangem oder gelbem Hintergrund; etc.
- **Image des Geschäftes und Kundenstruktur:** die Lage in einem sozialen Brennpunkt braucht günstige Preise und Massenabsatzprodukte (günstige [Schreibtische](#), Schränke, Stühle, etc.) und eine Kundenstruktur aus Familien mit Kindern braucht ein breites Angebot rund um Familien (Kinderschreibtische, Kinderbürostühle, Home-Office-Möbel, etc.)

Was müssen Gründer im Secondhandbereich also besonders beachten?

- Sie sollten genau wie im First-Markt eine genaue **Standortanalyse** mit allen Eckdaten machen.
- Sie sollten die **Besonderheiten** des Gebrauchtmarchtes in den Bereichen. Beschaffung, Preispolitik und Marketing berücksichtigen.
- Sie sollten wissen, dass ein **nachhaltiger Gebrauchthändler** den Bereich "Entsorgung" nicht als Müll betrachtet. Entsorgung ist hier vielmehr Recycling mit Weiterverwendung durch Umnutzung (Winkelschreibtisch wird Schulungstisch), Wiederverwertung (Aufarbeitung durch Neupolstern und Beziehen), Weiterverwertung (Materialrecycling oder ReDesign)

Abschließend sei darauf hingewiesen, dass der Secondhand-Verband eine sogenannte "Handreichung zur Überprüfung Ihres individuellen Betriebskonzeptes von A-Z" bereithält. Zusätzlich bietet der [Verband](#) auch Verweise auf Fördermöglichkeiten und Hilfestellungen durch die Verbandsmitgliedschaft an.

Secondhand als Ausbildungsmarkt

Eigentlich wollte ich an dieser Stelle ganz erfreut von den Erfolgen berichten bei der Etablierung eines IHK-Abschluss für "Einzelhandelskaufleute in der Gebrauchtgüterbranche" im Rahmen des EQUAL Projekt zur Professionalisierung der Secondhand-Branche. Doch: Zwar gibt es Auszubildende in den Betrieben der Secondhand-Branche, doch das sind ganz klassische Einzelhandelskaufleute, Bürokaufleute, Industriekaufleute, etc. ohne spezifischen Ausweis auf dem Abschlusszeugnis "Gebrauchtgüterbranche". Das ist schade. Denn ein Ausbildungs-Curriculum dafür ist bereit entstanden.

Grundsätzlich kann man sagen, dass Auszubildende in der Gebrauchtgüterbranche quasi Allrounder sind: Lagerlogistik, Transportwesen, Reparatur, Montage in dem Fachrichtungs-Mix aus Möbel, Hausrat, Textilien, Elektroartikel und Maschinen sind je nach Betriebsart indirekt immer auch Teil ihrer Ausbildung. Diese Flexibilität wird gerade heute auf dem Arbeitsmarkt neben Fachwissen immer wichtiger. Als Ansprechpartner und Förderer der Ausbildung in der Gebrauchtgüterbranche ist auch der [Secondhand Verband](#).

Ausblick

Im nächsten Beitrag geht es um ReDesign und damit um 1. Markt-Produkte in neuer 2. Markt-Gestalt.

Haben Sie schon mal über eine Gründung im Secondhand-Markt nachgedacht? Oder auch mit einem Secondhand-Marktpartner zusammengearbeitet? Schreiben Sie mir entweder an einrichten@das-curriculum.de oder diskutieren Sie mit in meiner [XING-Gruppe](#). Ich werde in meinem nächsten Beitrag auf Ihre Antworten eingehen. Ich bin gespannt von Ihnen zu hören.