

PRESSEINFORMATION

SEMPORA Re-Commerce Studie

„Alt ist das zukünftige Neu: Der Markt für gebrauchte Ware boomt“

Bad Homburg, 15. Oktober 2012

Bis Ende des 20. Jahrhunderts waren in Deutschland primär nur einzelne Geschäfte / Unternehmen mit dem Kauf und Verkauf von gebrauchten Waren (Re-Commerce) beschäftigt. Erst mit dem Start von eBay in Deutschland änderte sich der Markt sowie das Bewusstsein hierfür drastisch. Es ist davon auszugehen, dass der Re-Commerce Markt auch in Zukunft weiterhin wachsen wird. Die steigende Online-Affinität (über alle Altersgruppen hinweg) sowie die steigende Anzahl an Marktakteuren begünstigen diese Entwicklung. Um das Verhalten und die Einstellungen von Konsumenten zu dem Thema „Kauf und Verkauf von Secondhand-Ware“ zu beleuchten, hat SEMPORA Consulting eine repräsentative Online-Befragung von 1.041 Konsumenten im August 2012 durchgeführt.

53% der befragten Verbraucher gaben an, innerhalb der letzten 12 Monate Secondhand-Ware (Ausnahme: Kraftfahrzeuge und Immobilien) gekauft zu haben. Bei den 18-34 Jährigen betrug dieser Prozentsatz sogar 65%. Im Vergleich hierzu gaben 45% der Befragten an, in der gleichen Zeit mindestens ein gebrauchtes Produkt verkauft zu haben.

Eine parallel durchgeführte SEMPORA Studie in UK weist ähnliche Werte für den UK-Markt auf. Daraus kann gefolgert werden, dass sich der Re-Commerce Handel innerhalb Europas als Alternative zum reinen Handel mit Neuware etabliert hat.

„Der Re-Commerce Sektor ist aufgrund der Vielzahl an Konsumenten und der steigenden Anzahl an Händlern, die sowohl online als auch offline aktiv sind, zu einem Multi-Channel Wachstumsmarkt geworden. Händler und Hersteller von Neuware sollten den Re-Commerce Markt im Auge behalten, um die Gefahren für das eigene Geschäft zu verstehen, aber auch um Potentiale für das eigene Geschäft zu identifizieren,“ sagt Thomas Golly, Managing Partner von SEMPORA Consulting.

Betrachtet man aktive Re-Commerce Konsumenten, sind Bücher (54%) und Kleidung (46%) die am meisten gekauften Secondhand-Produkte. Weitere häufig gekaufte Produktkategorien sind CDs (31%), DVDs (26%), Computer / Konsolenspiele (23%) sowie Spielzeuge und Möbel.

Die am meisten verkauften Secondhand-Produkte sind wiederum Bücher (46%) und Kleidung (44%) gefolgt von Unterhaltungselektronik (siehe Abbildung 1).

79% der Befragten konnten mindestens einen Anbieter für den Verkauf von Secondhand-Ware benennen. Hierbei wurden eBay (61%) und Amazon (35%) mit Abstand am häufigsten genannt; gefolgt von Momox, reBuy und hood.de sowie weiteren Re-Commerce Anbietern (siehe Abbildung 2).

Für 85% der Re-Commerce Verkäufer war „entrümpeln“ der primäre Grund für den Verkauf von gebrauchten Waren. Am zweithäufigsten wurde genannt, dass gebrauchte Ware gezielt verkauft werde, um Geld zu verdienen (65%) (siehe Abbildung 3). Bei der Frage, für welchen Zweck das verdiente Geld verwendet werden soll, gaben 39% der Befragten an, das Geld für geplante Neuanschaffungen zu verwenden; 33% gaben an, das Geld für spätere Anschaffungen sparen zu wollen.

Die Entscheidung, ob gebrauchte Produkte verkauft, verschenkt oder auch gespendet werden, ist stark abhängig von der Art der Warengruppe. Bücher werden zum Beispiel eher verkauft (30%) oder verschenkt (34%), aber nur selten gespendet (15%). Kleider hingegen werden vermehrt gespendet (32%) und verschenkt (34%). Bei elektronischen Geräten (inkl. Mobiltelefonen) ist recyceln die am häufigsten gewählte Methode der Entsorgung (30%).

Bezüglich des zukünftigen Kauf- und Verkaufsverhalten gaben 71% (Kaufabsicht) bzw. 63% (Verkaufsabsicht) der Studienteilnehmer an, im kommenden Jahr mit gebrauchten Produkten handeln zu wollen. Daraus lässt sich ableiten, dass die Zahl der aktiven Re-Commerce Marktteilnehmer in Deutschland weiter ansteigen wird.

„Der Handel von gebrauchten Produkten hat sich in den letzten Jahren etabliert und wächst konstant. Nicht nur eBay und Amazon sind relevante Marktakteure. Zunehmend kleine Player wie Momox oder reBuy haben sich insbesondere im Bereich der elektronischen Waren am Markt platziert und agieren meist auch pan-europäisch. Sowohl für Private Equity Firmen als auch für etablierte Handelsunternehmen kann der Re-Commerce Markt eine interessante Quelle für weiteres Wachstum sein,“ fasst Thomas Golly zusammen.

Der Autor dieses Artikels, **Thomas Golly**, ist geschäftsführender Gesellschafter der SEMPORA Consulting GmbH. Sein Beratungsfokus liegt u.a. im Bereich Handel und Consumer Goods.

Die vollständige Studie kann zum Preis von 750,- € von SEMPORA Consulting, Bad Homburg, bezogen werden (www.sempora.com). Für die Presse sind weitere ausgesuchte Ergebnisse der Studie kostenlos erhältlich.

Diese Meldung sowie ein Foto des Autors können Sie auch in elektronischer Form erhalten.

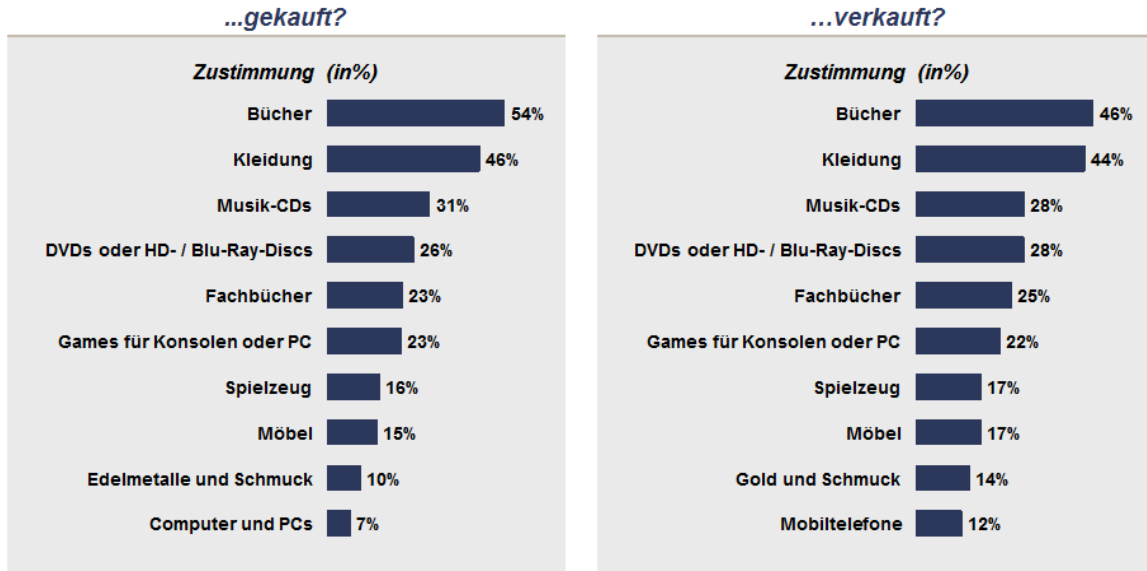
Kontakt:

SEMPORA Consulting GmbH	Siemensstr.27	t.golly@sempora.com
Thomas Golly	61352 Bad Homburg	www.sempora.com
Managing Partner	Tel.: 06172 / 45349-20	Fax: 06172 / 45349-49

Abb. 1: Top 10 Produktgruppen, die als Gebrauchtwaren gekauft und verkauft werden

Top-10 Produktgruppen, die als Gebrauchtwaren gekauft und verkauft werden

„Welche der folgenden gebrauchten Produkte (Second-Hand-Ware) haben Sie innerhalb der vergangenen 12 Monate ...“



N=543 Käufer; Mehrfachnennung möglich

N=449 Verkäufer; Mehrfachnennung möglich

SEMPORA Re-Commerce Studie 2012

© 2012 by SEMPORA Consulting GmbH. All rights reserved. Proprietary and confidential.

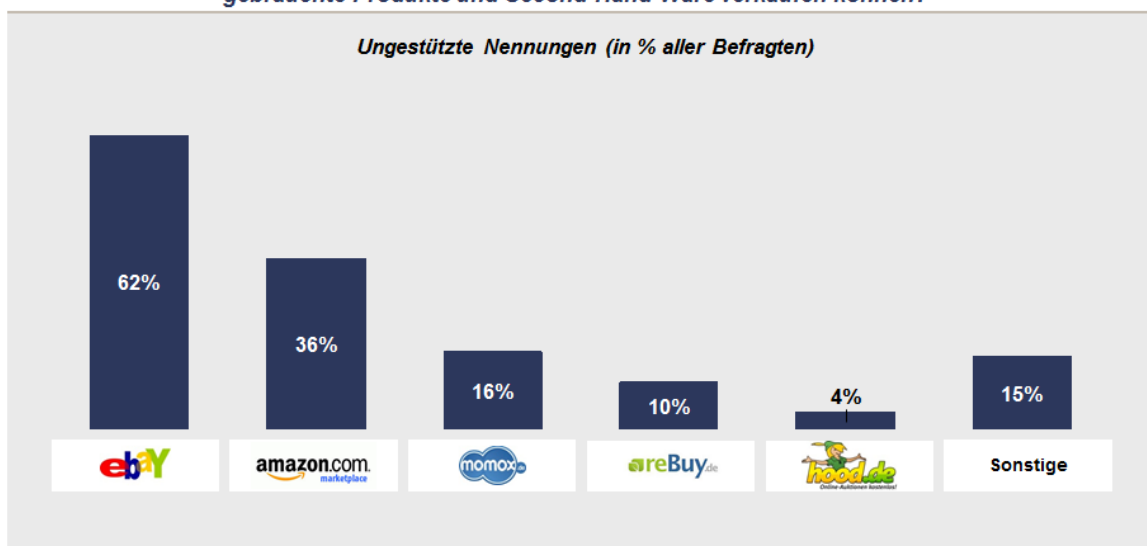
SEMPORA

- 1 -

Abb. 2: Bekanntheit von Online Re-Commerce Plattformen

Bekanntheit von Online Re-Commerce Plattformen

„Welche Online-Anbieter sind Ihnen bekannt, über deren Plattformen Sie gebrauchte Produkte und Second-Hand-Ware verkaufen können?“



N=858, ungestützte Antworten, Mehrfachnennung möglich

SEMPORA Re-Commerce Studie 2012

© 2012 by SEMPORA Consulting GmbH. All rights reserved. Proprietary and confidential.

SEMPORA

- 2 -

Abb. 3: Gründe für den Verkauf von gebrauchten Waren

Gründe für den Verkauf von gebrauchten Waren

„Was waren die Hauptgründe für den Verkauf Ihrer gebrauchten Waren?“

	Zustimmung (in%)
Platz schaffen und entrümpeln	85%
Etwas Geld verdienen	65%
Anschaffung neues / innovativeres Mobiltelefon (z.B. Smartphone)	11%
Überflüssige / unerwünschte Geschenke loswerden	11%
Anschaffung neuerer / innovativerer Unterhaltungselektronikgeräte	10%
Sonstige Gründe	4%

N=439, Mehrfachnennung möglich

SEMPORA-Re-Commerce Studie 2012

© 2012 by SEMPORA Consulting GmbH. All rights reserved. Proprietary and confidential.

SEMPORA
- 3 -