

Synergien von Neu- und Secondhand-Branche

Gründer und Unternehmer denken bei der Beschaffung überwiegend an den 1. Markt für Neue Produkte, [Arbeitsplätze](#), Herstellungsverfahren, etc. Das ist der Klassische Weg. Doch es gibt auch einen 2. Markt. Dieser Secondhand-Markt ist eine vielfältige Ergänzung des 1. Marktes und aus wirtschaftlicher und ökologischer Sicht betrachtet der ganzheitlichere und oftmals - aus Sicht der finanziellen und persönlichen Ressourcen-Schonung - sogar der sinnvollere.

Diesmal geht es um Beispiele für genutzte Synergien von Neu- und Gebrauchtmarkt. Ganz bewusst lasse ich bei den Beispielen die Bekleidungsindustrie als eine der etabliertesten Branchen bei den Beispielen weg. Das dürfte jedem ein Begriff und den meisten sogar aus eigenen Beständen bekannt sein.

Synergien in der Automobilbranche

Die wohl bekannteste Branche für eine erfolgreich genutzte Synergie aus Neu- und Gebrauchtmarkt ist die Automobilbranche. Bereits 2005 erzielte der Gebrauchtwagenmarkt einen höheren Umsatz als der Neuwagenverkauf. In diese Richtung zielen auch Beiträge wie der ADAC-Test von 2007 (vgl. Automobilindustrie 4/2007), ob ein Neu- oder ein [Gebrauchtwagen](#) vorzuziehen wäre. Das ist nicht nur eine Frage des Geldes, sondern vielmehr der Kosten-Nutzen-Relation. Dank der Schwacke-Liste hat sich nun u.a. Mitsubishi sogar mit seinen Fachhändlern entschieden eine eigene Marke dazu zu kreieren, diese sollen als „Diamant Gebrauchtwagen“ vertrieben werden.

Maschinenbau

Die Maschinenbaubranche entdeckt ebenfalls auf verschiedenen Ebenen den Nutzen des Gebrauchtwarenmarktes. Werkzeuge, Maschinen, etc. werden gerne gekauft, besonders wenn es bei der Nutzung auf Funktion/Laufleistung und nicht auf die neueste Technik ankommt. Das Online-Portal [resale.de](#) ging bereits 1996 online und war damit die erste Internetplattform für gebrauchte Maschinen und Anlagen weltweit. Viele Maschinen konnten seitdem über RESALE.DE verkauft oder gefunden werden und unzählige Kontakte geknüpft werden.

Computer- und IT-Branche

Die IT-Branche nutzt besonders bei Leasingrückläufern von Geschäftskunden und Unternehmen den Secondhand-Markt als 2. Absatzweg. Nach einer Überprüfung und Wartung werden die Geräte meist sogar wieder mit einer zweijährigen Händlergarantie mit einem Preisvorteil von bis zu 70 Prozent gegenüber dem Neukauf mit gleicher Ausstattung verkauft.

Hier zeigt sich ähnlich wie beim Autokauf, dass bereits nach einem halben Jahr die Technik

aufgrund von Weiterentwicklungen überholt ist. So finden die Käufer auch auf dem Neumarkt die gleiche Ausstattung meist auch schon nach wenigen Monaten mit deutlichem Preisvorteil bis 20-30 Prozent in den Regalen. Warum dann nicht gleich Secondhand mit noch deutlichem Preisvorteil und ebenfalls Händlergarantie?

Softwarebranche

Sehr spannend ist aktuell auch die neu und offen aufflammende Diskussion über die Freigabe von nicht mehr genutzten oder benötigten Software-Lizenzen von ausgeschiedenen Mitarbeitern. Zu diesem Aspekt hat der BVMW (Bundesverband für Klein- und mittelständische Unternehmen) eine Mitglieder-[Umfrage](#) mit folgenden Ergebnissen durchgeführt: "Die jüngste Umfrage des IKTnet des BVMW aus Februar 2009 ergab, dass bislang nur 17 Prozent der KMUs Erfahrungen mit gebrauchter Software gesammelt, jedoch 43 Prozent ein Interesse am Kauf oder [Verkauf](#) gebrauchter Software haben. 68 Prozent der Befragten finden die Lizenzbedingungen der Hersteller zu kompliziert und 77 Prozent sind der Ansicht, dass Software wieder verkaufbar sein sollte, wie dies auch für andere Investitions- und Anlagegüter gelte."

Büromöbelbranche

Zum Abschluss komme ich nochmal als auf die Büromöbelbranche zu sprechen. Natürlich findet gerade in Zeiten des wirtschaftlichen Abschwungs auch in dieser Branche bei den über 100 Herstellern und 900 Fachhändlern etablierten vereinzelt ein Umdenken statt. Es sind zwar erst wenige Etablierte, die durch das stärkere Umweltbewusstsein der Käufer fast schon gezwungen sind, nach neuen Angeboten zu suchen und neue Wege zum Kunden zu finden. Doch es gibt sie wie ich versucht habe in den vorangegangenen Beiträgen zu zeigen. Leider ist jedoch das Modell der Mischkalkulation aus Beständen vom Gebrauch- und Neumarkt noch nicht üblich geworden.

Fazit

Mit diesem Beitrag endet die 6-teilige Reihe zunächst. Bestimmt hören wir uns wieder. Danke für ihre Begleitung und ich hoffe, Ihnen die Secondhand-Branche näher gebracht zu haben. Doch zuletzt frage ich Sie, wie ist ihr Verhältnis zum Secondhand-Markt? Schreiben Sie mir entweder an einrichten@das-curriculum.de oder diskutieren Sie mit in meiner [XING-Gruppe](#).