

? Wie kann die Nachfrage nach Gebrauchtwaren gestärkt werden?

- Vertrauen vergrößern (professionelles Refurbishment made in Germany, 30 Tage Rückgaberecht)
 - Bekanntheit erhöhen (Markenbildung)
 - Qualität kommunizieren (30 Monate asgoodasnew-Garantie)
 - Vorteile aufzeigen (günstiger als Neuware, Nachhaltigkeit)
- ↳ Kunden davon überzeugen gebrauchte Produkte zu kaufen (intern)

? Welche Rolle spielen Branding und Qualitätssicherung beim Erfolg von Gebrauchtwaren?

- Branding im Verkauf wichtig (das Gerät ist von asgoodasnew, und nicht von z.B. Sony)
 - Marke muss in den Vordergrund rücken um sich positiv von anderen abzugrenzen
 - Qualität enorm wichtig, da größter Unterschied zu Privatverkäufern und An- und Verkäufern (30 Monate Garantie)
 - Optimierung der eigenen Refurbishment-Prozesse
- ↳ Branding noch wichtiger als bei Neuware

? Welche Rahmenbedingungen braucht der Gebrauchtwarenhandel, damit er sich erfolgreich etabliert?

- Umdenken in den Köpfen (gebraucht ist sinnvoll): Konsum 2.0
 - Stärkeres Umweltbewusstsein bei Elektronik
 - Klare Abgrenzung zwischen „gebraucht“ und „wiederaufbereitet“
 - Klare Richtlinien: Was ist eigentlich professionelle Wiederaufbereitung? (Gütesiegel, Seriosität)
- ↳ Kunden aufklären und Sicherheit schaffen (extern)

? Welche Aspekte sind aus ökologischer Sicht bei der Ausgestaltung des Gebrauchtwarenhandels zu berücksichtigen?

- Nachhaltigkeitsgedanke spielt eine Rolle
 - Aufbereitung immer ökologisch besser als Neuproduktion: Nutzungsdauer verlängern
 - Aufbereitung und Verkauf vor Ort (kurze Transportwege)
 - Kein Export in Dritte Welt Staaten
- ↳ Nicht nur Refurbishment made in Germany, sondern auch for Germany

? Welche Rolle spielen ökonomische und soziale Aspekte bei der Umsetzung des Gebrauchtwarenhandels?

- Refurbishment made in Germany (Arbeitsplätze in Deutschland)
 - Ausbildung der Mitarbeiter muss angepasst werden
 - Preisalgorithmus sehr wichtig (faire Preise für Kunden, Marge)
 - Spezialisierung auf eine Produktgruppe führt zu optimierten Vertriebskanälen (Zielgruppeneinteilung)
- ↳ Spezialisten bieten bestes Produkt für den jeweiligen Kunden an