

? 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