

„Der Superstar unter den Haushaltsgroßgeräten, wie jeder weiß, ist [Markenname]. Und die zeichnet sich eben durch hohe Robustheit aus, Verarbeitungsgüte der Spitzenklasse und dass sie in den meisten Fällen reparierbar sind. Wobei auch [Markenname]-Waschmaschinen ihre Schattenseiten haben.“ (Haushaltsgeräte-Refurbisher).

Speziell in einem Gespräch mit einem Fahrradreparateur kam zum Vorschein, dass es im Fall von Fahrradkomponenten einen direkten Zusammenhang zwischen dem Preis und der Qualität gibt:

„Je mehr dieses Teil kostet, das man kauft, desto höherwertiger sind die Materialien und desto länger hält es.“ (Fahrrad-Reparateur).

In den Interviews zeigte sich, dass das Alter des Produkts teilweise keine Rolle spielt, sondern vielmehr die Qualität. In gewissen Produktkategorien ist es sogar vorteilhafter ältere Produkte zu beziehen, da sie häufig qualitativer sind. Bezogen auf Second hand-Möbel antwortete eine Mitarbeiterin im Interview, dass

„[...] gerade die älteren Sachen halt teilweise die stabileren Sachen sind.“ (Re-Use Betrieb mit gemischter Produktpalette). Bei IT-Produkten ist es oft umgekehrt, unter anderem aufgrund der fehlenden Nachfrage:

„Wenn wir jetzt 10 Jahre alte PCs kriegen, dann gibt es dafür sehr wenig Interesse.“ (IT-Refurbisher). Die Interviews haben gezeigt, dass für die verschiedensten Produktgruppen, die Qualität der gebrauchten Produkte ein zentrales Thema ist. Im Rahmen von zeitintensiven Kontrollprozessen wird diese analysiert, auch sicherheitstechnische Fragen spielen dabei eine Rolle.

Produktunabhängige Faktoren:

Die produktunabhängigen Faktoren lassen sich in die folgenden drei Unterkategorien aufteilen: Faktoren, die von dem/der Entscheidungsträger:in abhängen, Unternehmensfaktoren und Marktfaktoren.

Unter Faktoren, die von der/dem Entscheidungsträger:in abhängen, sind z.B. handwerklicher Ehrgeiz, Expertise, ökologisches oder soziales Verantwortungsbewusstsein, Position im Unternehmen, Geschlecht oder Alter zu verstehen. Unternehmensfaktoren sind z.B. Lagerkapazität, Produktherkunft, Unternehmenstyp, Kooperationen oder die Unternehmensgröße. Marktfaktoren sind externe Faktoren, die durch den Markt bestimmt werden, wie z.B. Nachfrage, Konkurrenz oder bestimmte rechtliche Faktoren.

Die Vorlieben und Eigenschaften der individuellen Entscheidungsträger:innen spielen eine große Rolle bei der Entscheidung, ob ein Produkt bearbeitet wird oder nicht. Ein Interviewpartner berichtete uns:

„Ich mache es zwar teilweise eben aus handwerklichem Ehrgeiz, aber das ist nicht wirklich wirtschaftlich.“ (Fahrrad-Refurbisher).

In den Interviews wurde auch oft das Problem der notwendigen Lagerkapazität erwähnt, wie z.B.

„Also ich sage jetzt einmal unser großes Thema ist die Lagermöglichkeit.“ (Re-Use Betrieb mit gemischter Produktpalette).

Die Nachfrage spielt eine sehr große Rolle in der Entscheidung, ob ein Produkt aufgearbeitet wird. Ein Interviewpartner erklärt seinen Entscheidungsprozess folgendermaßen:

„[...] dann schaue ich mir an, okay, ist es sinnvoll, den zu verkaufen? Können wir den verkaufen? Gibt es Kunden dafür?“ (IT-Refurbisher).

Anhand dieses Zitats wird nachvollziehbar, wie multifaktoriell die Einschätzung der Nachfrage beeinflusst wird, nämlich durch die vorwiegend ökonomische Zweckmäßigkeit von Re-Use, die Nachfrage generell und die entsprechenden Kund:innen dafür.

Weitere Einblicke in die Ergebnisse der Interviewstudie werden in Form einer wissenschaftlichen Publikation veröffentlicht. Mehr Informationen zum Projekt OPENing Re-Use finden Sie auf unserer Webseite unter:

<https://openingreuse.at/framework-opening-re-use/> !