

Meins wird Deins



Prof. DDr. Bernadette Kamleitner



**Nur wer besitzt,
kann weitergeben.**

SEITE 2



P

Possession

O

Ownership

P

Property

wu.ac.at/
mcore/
mine

DANKE

Monika
Gerlinde
Barbara
Linda
Helga

Renato
Jürgen &
WUtv

John
Susanne
Katharina
Tajana
Nina

Manuela
Papai &
Team

Michael
Katzmayr &
Team

Aus zweiter Hand

WIRTSCHAFTS
UNIVERSITÄT
WIEN VIENNA
UNIVERSITY OF
ECONOMICS
AND BUSINESS

Viele gute
Gründe

1
zum Erfolg =

Menschen müssen Beides:

Loslassen &
Annehmen

SEITE 4

Das ist nicht immer so einfach...

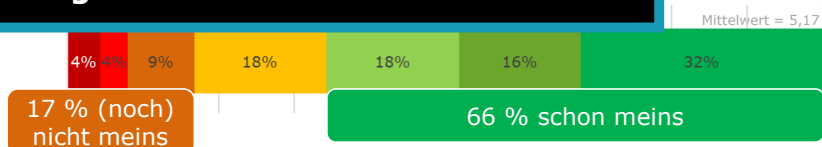


...wir besitzen auch psychologisch

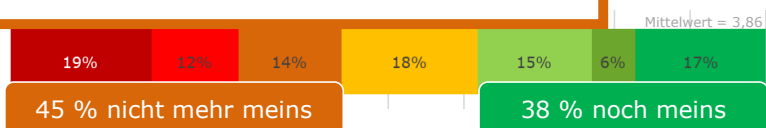


■ irgendein ■ 2 ■ 3 ■ 4 ■ 5 ■ 6 ■ mein

Denken Sie an das letzte Gut, das Sie gebraucht gekauft haben...

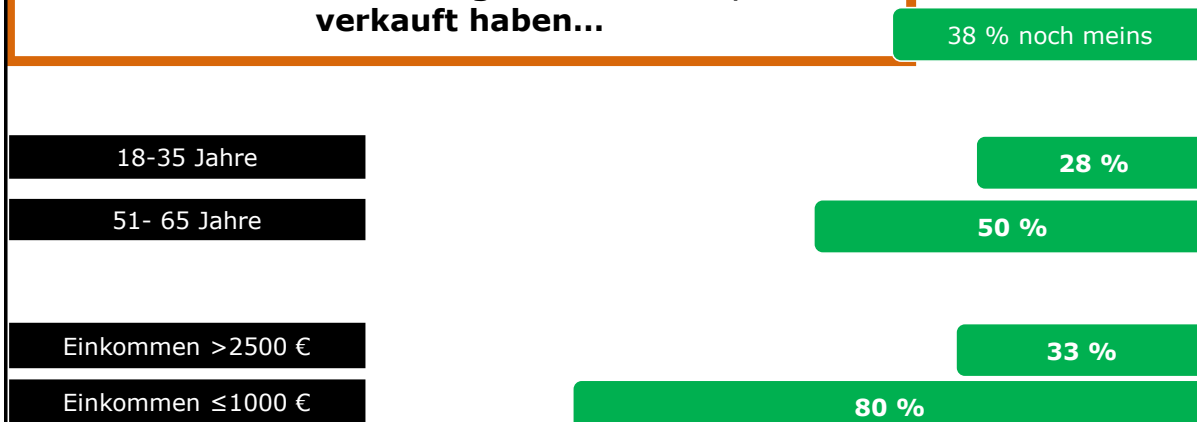


Denken Sie an das letzte gebrauchte Gut, das Sie verkauft haben...



Wann fällt das Loslassen schwerer?

Denken Sie an das letzte gebrauchte Gut, das Sie verkauft haben...



Noch brauchbare Güter loslassen und annehmen

Was? Wie? Warum? Wer?

Aktuelle Daten

- **Im Fokus** Umfrage Februar 2022
- N = 303; repräsentativ für die österreichische Bevölkerung zwischen 18 und 65 Jahren
- Paneldaten von Talk Online Panel GmbH - DANKE!
- 2 Gruppen

Loslassen
152 - Geber

Annehmen
151 - Nehmer

Weitere Infos und Umfragen auf wu.ac.at/mcore

Viele Produkte sind noch brauchbar wenn Menschen sie los werden, z.B.

Laptop
Skis/Snowboard
Bilder
Dekoartikel
Sessel/Tisch
Gekochte Lebensmittel
Besteck/Teller/
Tassen/Gläser
Pflanzen
Obst/Gemüse

T-Shirt
Smartphone
Brot
Bücher
Fahrrad
Töpfe/Pfannen
Matratze
Kühlschrank/
Waschmaschine

Hose/Rock
Bett/Couch/Sofa
Schuhe
Rasierer/elektrische
Zahnbürste
Kinderkleidung
Schrank/Kommode
Spielsachen/Spiele

Alle Teilnehmer*innen erhielten dieselbe Liste an Gütern aus verschiedenen Lebensbereichen.

Geber

klicken Sie alle Produkte an, von denen sie sich schon einmal **getrennt** haben, **obwohl** diese eigentlich **noch brauchbar** sind.

4%

Nehmer

klicken Sie alle Produkte an, die **schon einmal jemand anderem gehört** haben, bevor Sie sie erhalten hatte.

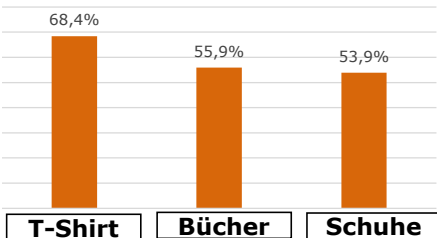
5%

Nichts
davon?

Wovon trennen sich die meisten, auch wenn es noch brauchbar ist?

Güter, von denen Sie sich schon einmal getrennt haben oder bald trennen wollen, obwohl sie eigentlich noch brauchbar sind

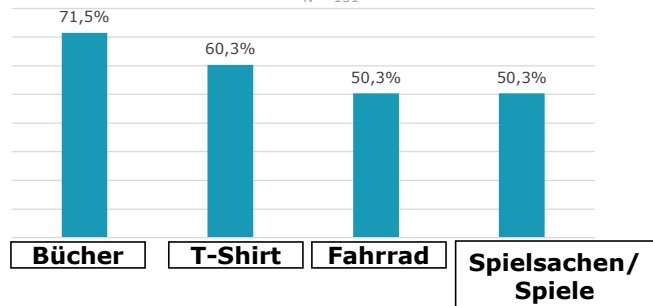
N = 152



Was erhielten die meisten schon einmal gebraucht?

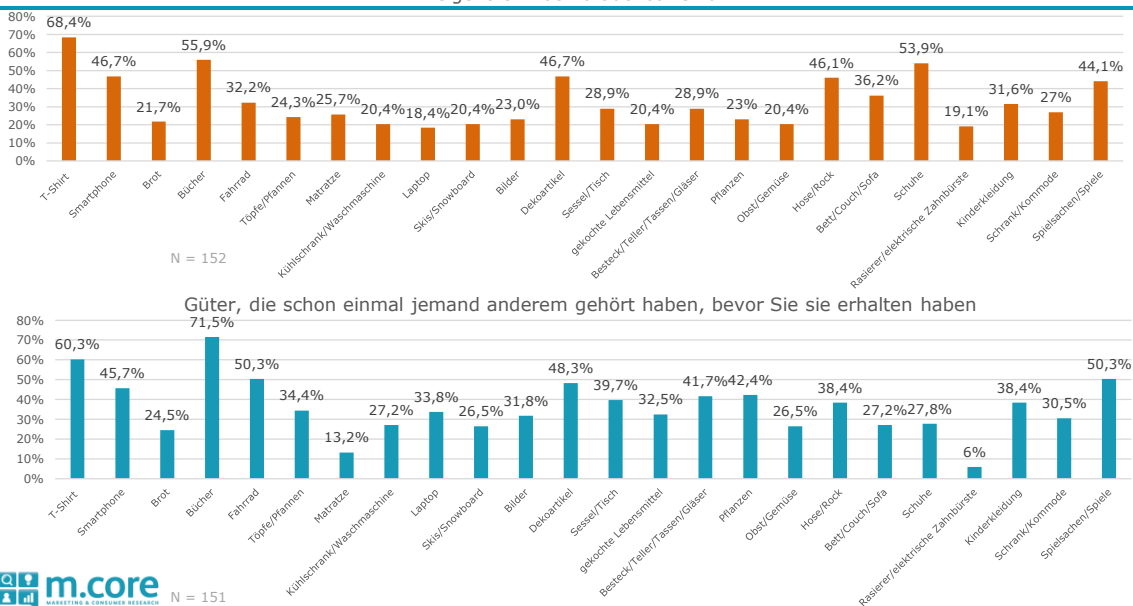
Güter, die schon einmal jemand anderem gehört haben, bevor Sie sie erhalten haben

N = 151



Gebrauchte Güter: Geber- vs. Nehmer

Güter, von denen Sie sich schon einmal getrennt haben oder bald trennen wollen, obwohl sie eigentlich noch brauchbar sind



Was macht man mit Gütern, wenn man sie nicht mehr braucht oder loswerden will?

Gebrauchte Güter loswerden

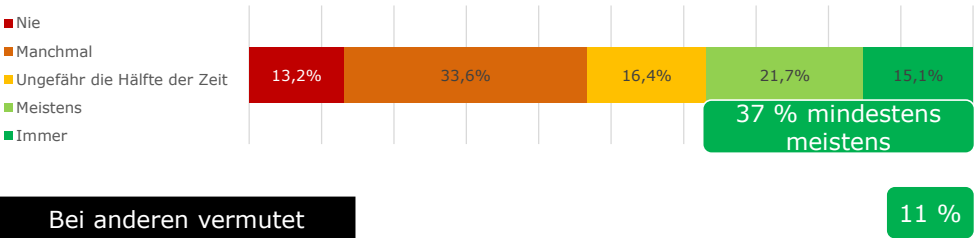
(Mehrfachnennung möglich, hochgerechnet auf Bevölkerung)

	verkaufen	an Freunde/Familie/ Bekannte weitergeben	spenden	zuhaus weschmeißen	zum Altstoffsammel- zentrum bringen
Spielsachen/Spiele	30%	26%	22%	3%	4%
Bücher	29%	22%	28%	3%	5%
Fahrrad	28%	11%	3%	1%	4%
Smartphone	23%	11%	13%	1%	7%
Bett/Couch/Sofa	20%	9%	7%	1%	11%
Schuhe	20%	15%	23%	17%	12%
Schrank/Kommode	19%	7%	4%	2%	5%
T-Shirt	18%	22%	42%	11%	22%
Dekoartikel	17%	20%	11%	14%	7%
Sessel/Tisch	17%	7%	5%	1%	9%
Kinderkleidung	16%	19%	18%	1%	2%
Hose/Rock	16%	18%	26%	8%	13%
Kühlschrank/Waschmaschine	13%	2%	2%	2%	6%
Skis/Snowboard	13%	7%	3%	0%	2%
Laptop	11%	6%	4%	0%	5%
Bilder	11%	7%	5%	7%	3%
Besteck/Teller/Tassen/Gläser	9%	11%	8%	7%	7%
Matratze	4%	2%	3%	3%	17%
Töpfe/Pfannen	3%	10%	5%	8%	8%
Rasierer/elektrische Zahnbürste	3%	1%	1%	15%	3%
Pflanzen	2%	11%	0%	11%	3%
Brot	0%	5%	2%	16%	1%
Gekochte Lebensmittel	0%	7%	1%	14%	1%
Obst/Gemüse	0%	6%	2%	14%	3%

Gebrauchte Güter loswerden (Mehrfachnennung möglich, hochgerechnet auf Bevölkerung))

	verkaufen	an Freunde/ Familie/ Bekannte weitergeb.	spenden	zuhaus weg- schmeißen	zum Altstoff- sammel- zentrum bringen
T-Shirt	18%	22%	42%	11%	22%
Smartphone	23%	11%	13%	1%	7%
Bücher	29%	22%	28%	3%	5%
Kühlschrank/ Waschmaschine	13%	2%	2%	2%	6%

Wie oft haben Sie ein schlechtes Gewissen, wenn Sie etwas wegwerfen, das noch brauchbar ist?



Auf welche Weisen erhält man gebrauchte Güter?

Gebrauchte Güter erhalten

(Mehrfachnennung möglich, hochgerechnet auf Bevölkerung)

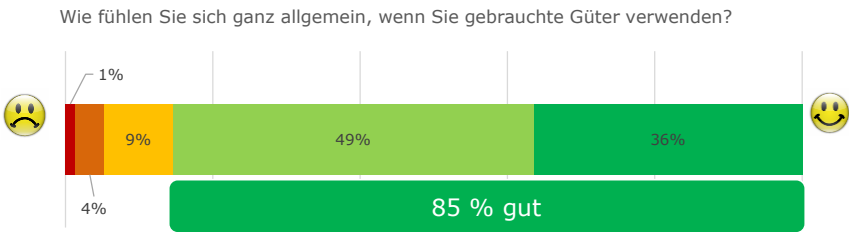
	kaufen	von Freunden/Familie/Bekannten weitergegeben bekommen	als Spende erhalten	finden
Bücher	34%	53%	8%	9%
Fahrrad	30%	27%	1%	1%
Spiele/Sachen/Spiele	25%	43%	5%	3%
Smartphone	23%	27%	3%	2%
T-Shirt	21%	52%	3%	3%
Sessel/Tisch	20%	25%	2%	2%
Dekoartikel	19%	36%	2%	7%
Kinderkleidung	18%	34%	3%	1%
Schrank/Kommode	16%	19%	1%	3%
Hose/Rock	15%	32%	1%	2%
Skis/Snowboard	15%	15%	0%	0%
Bett/Couch/Sofa	14%	15%	2%	1%
Kühlschrank/Waschmaschine	13%	11%	3%	1%
Laptop	13%	13%	2%	0%
Bilder	13%	23%	1%	0%
Besteck/Teller/Tassen/Gläser	13%	36%	1%	1%
Schuhe	12%	22%	1%	3%
Töpfe/Pfannen	10%	26%	2%	1%
Brot	8%	18%	0%	1%
Pflanzen	8%	37%	1%	1%
Obst/Gemüse	7%	23%	1%	1%
Matratze	6%	7%	1%	0%
Gekochte Lebensmittel	6%	29%	1%	1%
Rasierer/elektrische Zahnbürste	5%	2%	1%	1%

Gebrauchte Güter erhalten

(Mehrfachnennung möglich, hochgerechnet auf Bevölkerung)

	kaufen	von Freunden/ Familie/ Bekannten weitergegeben bekommen	als Spende erhalten	finden
T-Shirt	21%	52%	3%	3%
Smartphone	23%	27%	3%	2%
Bücher	34%	53%	8%	9%
Kühlschrank/ Waschmaschine	13%	11%	3%	1%

Wie fühlen Sie sich wenn Sie gebrauchte Güter verwenden?



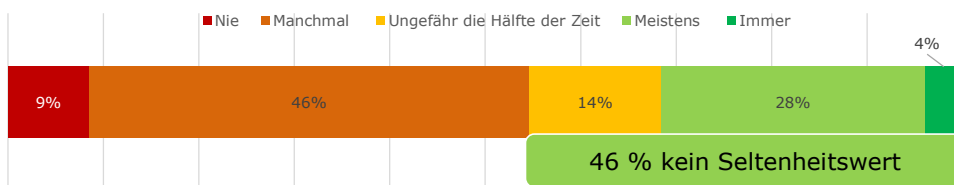
Bei anderen vermutet

61 %

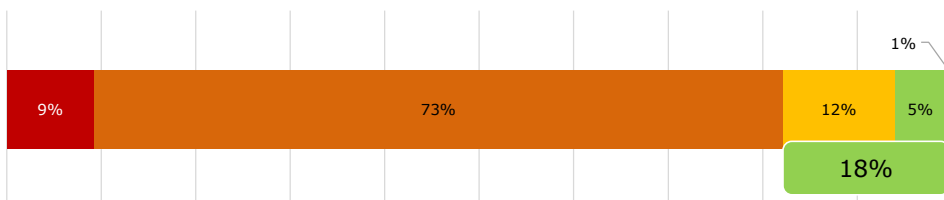
Second Hand Verkauf

Wer? Wo? Warum?

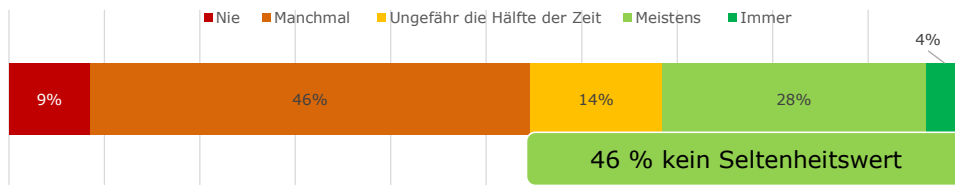
Wie oft verkaufen Sie Dinge, die Sie nicht mehr brauchen?



Wie oft kaufen Sie gebrauchte Dinge?



Wer verkauft gebrauchte Güter?



Frauen

56 %

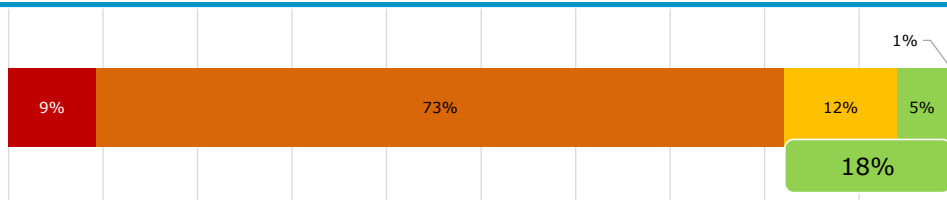
18-35 Jahre

67%

Einkommen $\leq 1000\text{€}$

70 %

Wer kauft gebrauchte Güter?



36-50 Jahre

24%

Einkommen, Geschlecht, Bildung spielen kaum eine Rolle

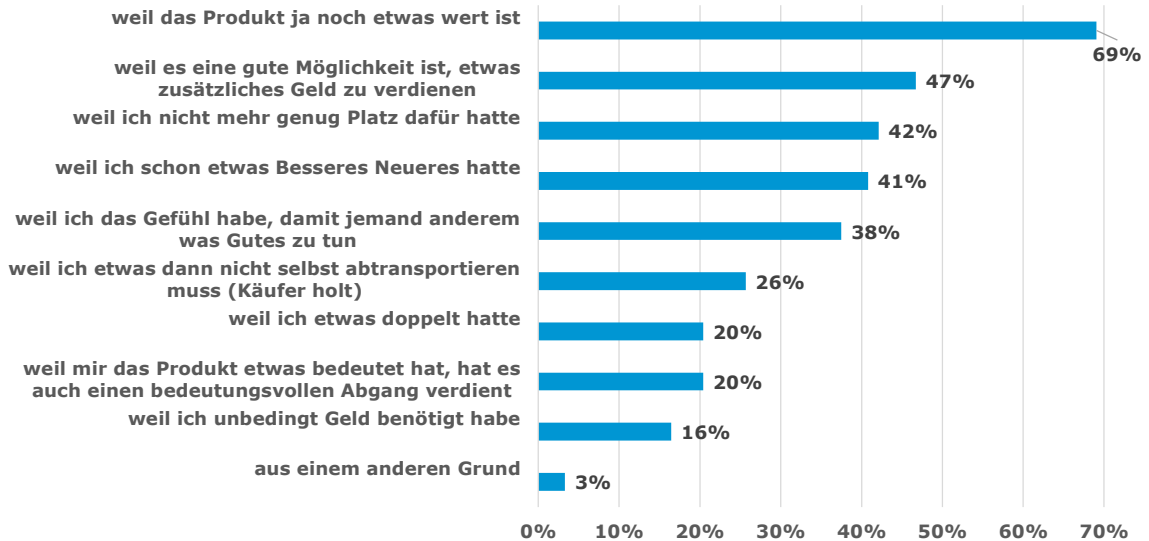
Wo passiert das?

Ausgewählte Erkenntnisse

- **86%** haben schon **online verkauft (mehr Frauen als Männer)**
- **68%** haben schon **online gekauft (mehr Männer als Frauen)**
- **26%** haben an **bekannte** Menschen **verkauft**
- **47%** haben von **bekannten** Menschen **gekauft**
- 30% haben **in gemeinnützigen Shops (z.B. Carla) gekauft**
- Es gibt **kaum Einkommensunterschiede**
- 9% haben **an Second Hand Geschäfte verkauft**
- 30% der Personen mit **niedrigem Einkommen**

Warum?

Warum verkaufen Sie Dinge, die noch brauchbar sind? Mehrfachnennung möglich



Warum - Verkaufen? Ausgewählte Erkenntnisse

Frauen

- **Zusatzverdienst** besonders wichtig (57% vs. 36 % Männer)
- Schätzen **Bedeutung des Produkts** mehr (25% vs. 15%)
- wollen damit mehr **Gutes tun** (42% vs. 33%)

18-35 Jährige

- **Zusatzverdienst** dominiert stärker (60% vs. 31% bei 51-65 Jährigen)
- 26% haben schon aus **Geldnot** verkauft

Niedriges Einkommen

- **Zusatzverdienst** dominiert (70% vs. 28% bei Einkommen >2500€)
- **50% schon aus Geldnot verkauft**
- **70% aus Platznot**

Warum - Verkaufen?

Ausgewählte Erkenntnisse

Mindestens Matura

- **Restwert des Produkts** ist wichtiger (88% vs. 64% in anderen Bildungsschichten)
- Wollen sich weniger um **Abtransport** kümmern (33% vs. 23%)
- wollen damit mehr **Gutes tun** (42% vs. 33%)

Städter

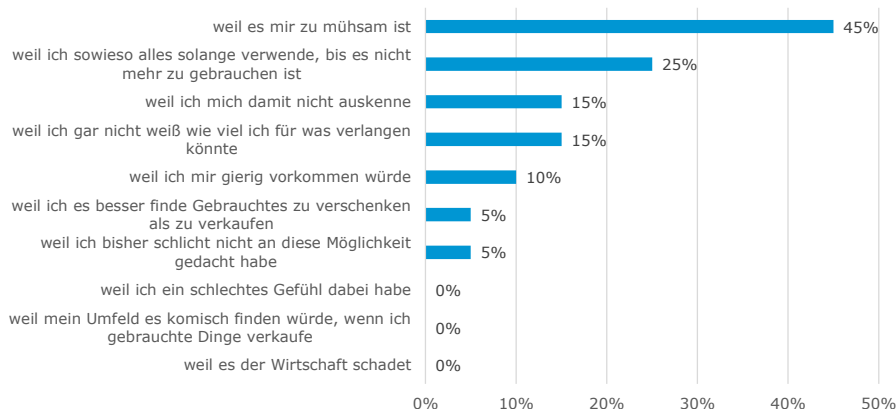
- **Zusatzverdienst** ist wichtiger (47% vs. 39% Land),
- 28% verkauft weil **doppelt besessen** (13% Land)
- 24% aus **Geldnot** (vs. 9% Land)
- 48% aus **Platznot** (vs. 32% Land)

Warum wird nicht verkauft?

- **Weil es mir zu mühsam ist (45%)**

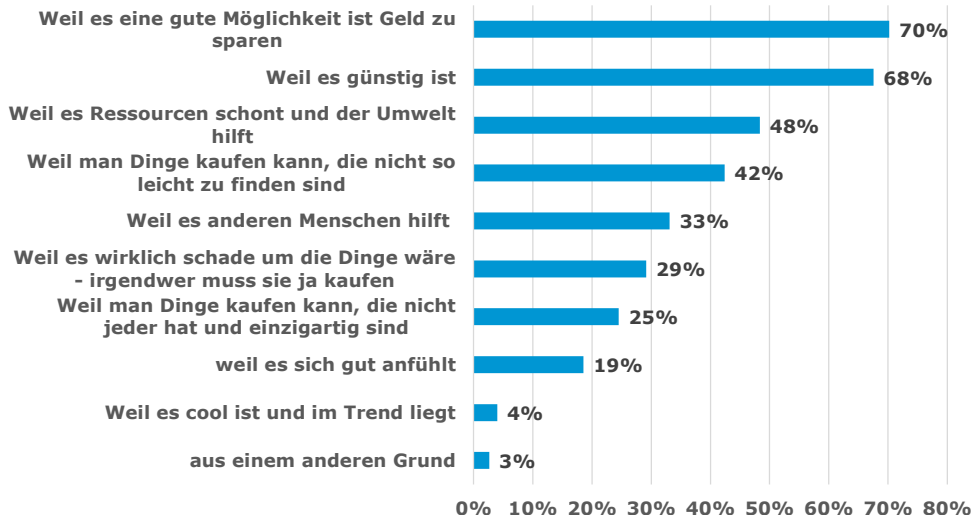
Warum haben Sie noch **nie** etwas Gebrauchtes verkauft?

8,6% der Teilnehmer*innen der Giver-Gruppe gaben an noch nie etwas Gebrauchtes verkauft zu haben. Als Begründungen nannten sie folgende:



Warum kaufen Sie gebrauchte Dinge?

Mehrfachnennung möglich



Warum - Kaufen?

Ausgewählte Erkenntnisse

Frauen

- Gibt es häufiger ein **gutes Gefühl** (24% vs. 11% Männer)
- Sind **weniger durch den Preis motiviert** (60% vs. 77%)
- wollen damit eher **Verschwendung vermeiden** (35% vs. 22%)
- und der **Umwelt helfen** (53% vs 42%)

18-35 Jährige

- Wollen damit auch **trendig** sein (9% vs. 0% bei 51-65 Jährigen),
- Sind **weniger durch die Umweltsimplikation** motiviert (43% vs. 52%)

Niedriges Einkommen

- Möglichkeit **Geld zu sparen ist weniger(!) wichtig** (53% vs. 73% bei Einkommen >2500€)
- **Etwas weniger wichtig: anderen** (20% vs. 32%) **oder der Umwelt** (40% vs. 50%) **zu helfen**

Warum - Kaufen?

Ausgewählte Erkenntnisse

Bildung

- Die Möglichkeit Einzigartiges zu finden ist für Menschen mit niedriger Bildung weniger wichtig (17% Pflichtschule vs. 29% mit Matura)
- Menschen mit **Lehre wollen anderen öfter helfen** (41% vs. 26%)
- Menschen mit **hoher Bildung** wollen der **Umwelt eher helfen** (60% vs. 44%)

Städter

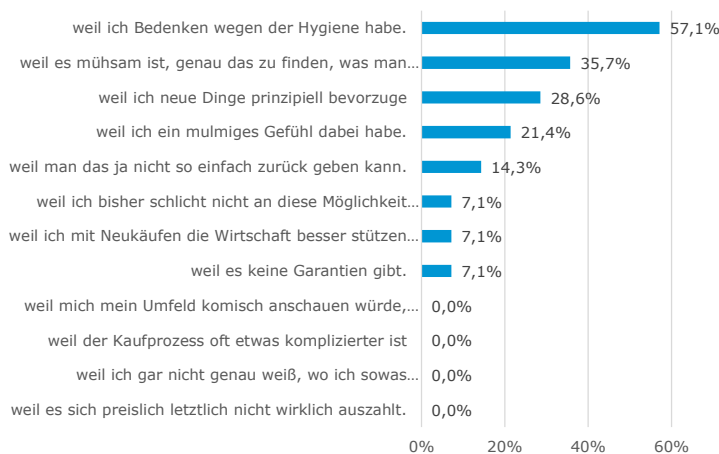
- Wollen damit auch trendig sein (9% vs. 0% Land)

Warum wird nicht gekauft?

- **Hygienebedenken (57%) und es scheint mühsam zu finden was man sucht (36%)**

Warum haben Sie noch **nie** etwas Gebrauchtes gekauft?

9,3% der Teilnehmer*innen der Taker-Gruppe gaben an noch **nie** etwas Gebrauchtes gekauft zu haben. Als Begründungen nannten sie folgende:



- **Fast jeder macht es**
- **Es hat eine kommerzielle und eine nicht-kommerzielle Seite**
- **Verkauf und Kauf sind strukturell anders**
- Motivlage auf beiden Seiten: **vor allem monetär pragmatisch statt idealistisch**

=> nachhaltig motiviert im Sinne der Stabilität der Motivlage

Ende...

