

FOKUS: SECONDHAND *DER STURM*
AUFS BROCKENHAUS — Sind
Gebrauchtwaren unsere Rettung? s.8

Ein Gelähmter lernt
gehen — Schweizer
Mediziner machen
grossen Fortschritt. s.44

Flucht vor dem
Lockdown — Wie man
sich in China vor der
Covid-Polizei rettet. s.51

NR. 355

NZZ

MAI 2022

FOLIO



GHF1160



Gebrauchtwaren erleben gerade einen beispiellosen Aufschwung. Weisen Brockenhäuser und Onlineauktionen den Weg in die Zukunft?

VON
RETO U. SCHNEIDER

BILDER
KUSTER FREY

DIE RETTUNG DER WELT AUS ZWEITER HAND



Das Möbelgeschäft Individuum in Zürich ist auf gebrauchte Designklassiker des 20. Jahrhunderts spezialisiert.

Unbemerkt von der Öffentlichkeit hat die Menschheit kürzlich eine neue Epoche betreten. Laut einer Forschungsarbeit in der Fachzeitschrift «Nature» wogen im Jahr 2020 die Erzeugnisse des Menschen erstmals mehr als jene der Natur. Autobahnbrücken, Flugzeugträger und Barbiepuppen hatten mit Bäumen, Walen und Rinderherden gleichgezogen und sie überholt. Seit die industrielle Revolution vor zweihundert Jahren das Zeitalter der Massenproduktion eingeläutet hat, wird gegossen und gestanzt, geschmiedet und gefräst, gesägt und montiert, als gäbe es kein Morgen. Zu den 1,1 Billionen Tonnen Material, die zusammengekommen sind, gehört auch alles, was an diesem Morgen

Wir leben in einer Zeit, in der selbst ein bescheidener Haushalt Besitz anhäuft, von dem Kleopatra nur träumen konnte.

auf der Kommode in einer Wohnung mit Klötzchenparkett im aargauischen Leuggern steht: Tassen, Parfümflaschen, Glasmurmeln, ein Rosenquarzbaum, ein Globus und eine chinesische Vase mit einem Zettel: «Zu meinem 50. Geburtstag als Geschenk von Irma u. Gerold.»

Die alte Frau, der all das gehörte, ist ins Altersheim gezogen. Den grössten Teil ihres Besitzes musste sie zurücklassen. Was blieb, hat die Pflögetochter für das Brockenhaus bereitgestellt. Neben den Kleinigkeiten auf der Kommode noch Geschirr und Ehebett, Nähmaschine und Klopfstaubsauger, Racletteofen und den Thermoskrug, den sie jeweils zum Kirschenpflücken mit aufs Feld nahm. Die Wohnwand, die sie vor mehr als fünfzig Jahren zur Hochzeit geschenkt bekommen hatte, sieht aus wie neu. «Alle zwei Wochen Möbelpolitur», sagt die Pflögetochter, die hofft, dass schon bald jemand anders daran Freude haben wird.

Jürg Lanz runzelt die Stirn unter seinen langen grauen Haaren, als er die Schreinerarbeit aus den 1960er Jahren sieht, und sagt «schwierig». Er will der Pflögetochter aber nicht die Hoffnung nehmen. Für den Globus und den Rosenquarzbaum stehen die Chancen besser. «Bei den Möbeln sind kleinere Stücke aus den 1970er Jahren gefragt», sagt Lanz. Er arbeitet für das Brocki-Land in Dietikon bei Zürich und hat heute morgen einen der beiden Lieferwagen hergefahren. «Wohnungsräumungen bei Todesfall oder Umzug und Altersheim» steht auf der Autotür.

Jede Woche holen die Männer vom Brocki-Land in Häusern und Wohnungen ab, was der beispiellose Erfindergeist und die masslose Produktivität der Gattung Homo darin hinterlassen hat. Und bei jedem Auftrag wird deutlicher: Wir leben in einer Wegstellgesellschaft, nicht in einer Wegwerfgesellschaft.

«In der Vergangenheit drehte sich die persönliche Identität um Religion, bürgerliche Teilhabe und Stolz auf Herkunft», schreibt Adam Minter in seinem Buch «Secondhand. Travels in the New Global Garage Sale». Doch diese traditionellen Bindungen begannen sich angesichts von Industrialisierung, Urbanisierung und der Abwendung von der Religion aufzulösen. An

ihre Stelle traten Marken und Objekte. Was wir besitzen zeigt, wer wir sind.

Vieles davon hätten sich früher nur Fürsten und Könige leisten können. Der Wecker auf der Kommode etwa ist ein Wunderwerk der Technik mit Dutzenden von präzise gefertigten Zahnrädern. Wir leben in einer Zeit, in der selbst ein bescheidener Haushalt Besitz anhäuft, von dem Kleopatra nur träumen konnte. Die Massenfertigung hat den Konsum demokratisiert.

Es gibt keine offiziellen Angaben zur Anzahl Dinge, die wir besitzen. Eine deutsche Studentin, die für ein Experiment ihren Besitz durchzählen wollte, hat bei 2198 aufgegeben. Ein durchschnittlicher Schweizer Haushalt dürfte problemlos auf Zehntausende von Gegenständen kommen. Allein auf der Kommode in Leuggern sind es über hundert. Dinge, die weder verrotten noch verfaulen. Die Wohnwand würde noch Hunderte Jahre ihren Dienst tun, die Vasen Tausende, wenn man sie denn liesse. Doch ob sie ein zweites Leben geschenkt bekommen, hängt weder von ihrer Beständigkeit noch von ihrem Erinnerungswert ab. Es sind die seltsamen Gesetze des Gebrauchtwarenmarktes, die über das zukünftige Schicksal von Vasen, Globus und Wohnwand entscheiden.

Früher bestimmte die soziale Stellung, ob jemand Waren aus zweiter Hand kaufte. Wer es sich leisten konnte, ging in kein Brockenhaus. Der Name stammt aus der Bibel. Bei Johannes 6, Vers 12 hält Jesus seine Jünger an, kein Brot zu vergeuden: «Sammelt die übrigen Brocken, damit nichts verdirbt.» Davon inspiriert nannte der deutsche Theologe Friedrich von Bodelschwingh 1891 seine Verkaufsstelle für gebrauchte Waren «Brockensammlung». Daraus wurde in der Schweiz das Brockenhaus, oft betrieben von Kirchen oder Hilfsorganisationen.

Der grosse Aufschwung, den der Secondhand-Handel gerade erlebt, hat allerdings weder mit Bedürftigkeit noch Gemeinnutz zu tun, sondern mit der Pandemie und der Nachhaltigkeit.

Durch die Pandemie wurden einerseits Waren knapp, weil keine Frachter mehr fuhren. Andererseits erzeugte der Lockdown eine Nachfrage nach bestimmten Produkten. Plötzlich gab es kaum mehr Neuwagen oder Bildschirme fürs Homeoffice. Beides wirkte sich auf den Secondhand-Markt aus.

Die Umweltvorteile des Gebrauchtwarenhandels waren schon vor der Pandemie offensichtlich. Eine Wirtschaft, die Produkte herstellt, verkauft, braucht und dann wegwirft, betreibt eine enorme Verschwendung von Rohstoffen und Energie. Alles, was verhindert, dass neue Ware in Umlauf kommt, schont die Umwelt und bremst den Klimawandel: Wer ein gebrauchtes Produkt kauft, spart das CO₂, das bei der Produktion von Neuware entstanden wäre.

Ist der Gebrauchtwarenhandel also der Schlüssel zu einer umweltfreundlichen Zukunft? Sollten wir Möbel und Kleider nur noch aus zweiter Hand kaufen? Und wenn ja: Warum tun es trotzdem so wenige? Wird das Internet die Probleme des Secondhand-Handels lösen? Ist des einen Müll wirklich des anderen

Schatz, wie es das Sprichwort will? Die Fragen zur Zukunft des Secondhand-Marktes sind schwer zu beantworten, aber die Wohnung in Leuggern ist ein guter Startpunkt. Denn Räumungen wie dort bilden das unerschöpfliche Reservoir, aus dem er gespeist wird. Vier Stunden dauert es, bis die fünf Männer von Brocki-Land das Treibgut dieses Lebens verladen haben. Die Pflögetochter bezahlt 1200 Franken. Dann fahren die Lieferwagen zurück nach Dietikon.

An der rückseitigen Rampe des Ladengebäudes legt die Armada der Lieferwagen nach ihrem Beutezug an. Bis zu acht Räumungen werden pro Tag vollzogen. Jetzt beginnt die Triage, und sie ist gnadenlos. Viele Möbel werden direkt vom Lieferwagen in eine der Mulden verfrachtet, die ebenfalls an der Rampe stehen. Am frühen Nachmittag bricht dort die Wohnwand der alten Frau unter den routinierten Schlägen eines Vorschlaghammers auseinander. Da können auch fünfzig Jahre Möbelpolitur nicht helfen. Die Vorliebe für einen bestimmten Stil stirbt oft mit den Leuten, die ihn mochten, als sie jung waren. Das Hochzeitsgeschenk findet seine zweitletzte Ruhe in der Mulde mit dem Holz. Danach wird sie verbrannt. Aber auch der Krimskrams, der es in einem der bereitgestellten Rollwagen von der Rampe in den Lageraum schafft, hat das zweite Leben nicht auf sicher.

Wie ein Rocks Schlagzeuger steht der Betriebsleiter Sven Zimmermann vor einer Batterie aus unterschiedlich grossen Tonnen, Eimern und Kübeln und wirft, was er aus dem Rollwagen hebt, in das passende Behältnis. Spätestens jetzt zeigt sich, dass des einen Müll meistens auch des anderen Müll ist. Der grösste Teil landet nämlich in den äusseren Tonnen, die für Abfall und Recycling bestimmt sind. Zimmermann schätzt den Anteil der Waren, die direkt entsorgt werden, auf neunzig Prozent. Allein im Februar betrug die Entsorgungskosten des Brocki-Land über 20000 Franken.

Die anderen zehn Prozent sortiert Zimmermann grob vor: Elektro, Werkzeug, Papeterie, Keramik und Glas, Metall... Dann übernehmen die Leute aus dem Laden und ordnen alles nach den Warenkategorien im Verkaufsraum. Es ist kein Job für Entscheidungsschwache. Jeden Tag gehen Tausende von Gegenständen durch die Hände der Angestellten, und bei jedem müssen sie blitzschnell entscheiden, ob er sich noch verkaufen lässt oder nicht.

Obwohl es im ersten Moment paradox erscheint, ist das Brocki-Land eine Art Fabrik. Das Räumen, Sortieren, Bepreisen und Ausstellen der Ware kann man als einen Herstellungsprozess betrachten, bei dem der Rohstoff nicht aus dem Boden stammt, sondern aus den vollgestellten Wohnungen alter Menschen.

Sobald ein paar Rollwagen voll sind, kommt es mehrmals pro Tag zu einer kleinen Prozession: die Flügeltüren zum Verkaufsraum öffnen sich, und das Personal stösst die Wagen mit den sortierten Waren in den entsprechenden Ladenbereich zum Einordnen. Jetzt gerade scheppern Teller, Gläser und Besteck zwischen antiken Möbeln in Richtung Geschirrabteilung. Dabei kommen sie auch am momentan teuersten Stück

im Laden vorbei: einem Sekretär aus massivem Nussbaum mit Intarsien für 3200 Franken.

Den Preis der Waren festzulegen gehört zu den schwierigsten Aufgaben. Da kein Brockenhaus Spezialisten für Meissner Porzellan, Bauhausstoffe und Vinylplatten anstellen kann, benutzt Zimmermann im Zweifelsfall die Anwendung Google-Lens: Er fotografiert den Gegenstand mit dem Handy, und Google-Lens sucht nach ähnlichen Bildern im Internet. Dabei finden sich oft Kaufangebote, deren Preise Orientierung bieten.

Einen stabilen Ladenpreis gibt es bei Gebrauchtwaren nicht, denn sie wurden nach dem Neukauf zu Einzelstücken mit einer individuellen Geschichte – nicht weniger als ein Kunstwerk. Es gibt nur eine chinesische Vase, die dreissig Jahre auf der Kommode in

Wer die technische Entwicklung der Racletteöfen nachvollziehen will, findet an der Wand hinten links dreissig Modelle.

einer Vierzimmerwohnung in Leuggern gestanden hat. Ihren gegenwärtigen Preis kennt man erst, wenn ein Kunde sie kauft.

Der Verkaufsraum des Brocki-Lands ist mehrere Turnhallen gross. Hier gibt es, was vor zehn oder vor fünfzig Jahren in den Läden stand, bloss weiss man im voraus nicht was genau. Darin liegt Segen und Fluch eines Brockenhauses. Segen, weil ein Spaziergang entlang den Regalen Überraschungen ohne Ende birgt und dadurch zu einem Einkaufserlebnis der besonderen Art wird.

Das Angebot ist masslos und epochenübergreifend: Badmintonschläger stehen neben Spinnrädern. Wer die technische Entwicklung der Racletteöfen nachvollziehen will, findet an der Wand hinten links dreissig Modelle. Keine Zeit, in die Ferien zu fahren? Hier gibt es Souvenirs von Ägypten bis Pisa. Die Geschirrabteilung dürfte das abwechslungsreichste Sortiment weit herum haben. Eine Kundin, die hergekommen ist, «um ein paar weisse Teller zu kaufen», ist völlig überfordert. In der Ungewissheit, was es gerade zu kaufen gibt, liegt aber auch der Fluch.

Der Wirtschaftswissenschaftler Axel Ockenfels von der Universität Köln erinnert sich, wie er als Kind mit seinem Vater auf dem Flohmarkt in Bonn nach Schlümpfen gesucht hat. «Das war doch ziemlich anstrengend. Ökonomen würden sagen, es hatte hohe Transaktionskosten.» Die Transaktionskosten sind der Aufwand in Geld, Zeit und Mühen, die es braucht, bis es zum Kauf kommt. Weil Gebrauchtwaren Einzelstücke sind, liegen ihre Transaktionskosten hoch. Wer auf der Suche nach einem bestimmten Produkt ist, muss im Brocki-Land Gänge abschreiten und in Kisten wühlen. Und er muss immer damit rechnen, dass es gar nicht vorhanden ist.

Die hohen Transaktionskosten sind auch der Grund dafür, dass sich lohnende Secondhand-Märkte vor



Der Showroom von Syphon in
Biel: Das Unternehmen verkauft
Gebrauchtes für Küche und Bad
und stellt sozial schwächere
Menschen an.



Offcut mit Standorten in Zürich (im Bild), Basel, Bern und Luzern sammelt und verkauft Reststoffe wie Sperrholzabschnitte, Plasticbälle, Teppichfliesen, Weinkisten, Veloschläuche und vieles mehr.

allem für teure Produkte wie Luxusuhren, Autos oder Häuser etabliert haben. Wer ein Auto für 30000 Franken kaufen will, nimmt es auf sich, ein paar Samstagnachmittage auf den Parkplätzen von Occasionshändlern zu verbringen. Für einen Rosenquarzbaum allein wird hingegen niemand nach Dietikon reisen.

Was für den Detailhandel gilt, gilt für die Brockenhäuser ganz besonders. Die drei wichtigsten Kriterien sind Lage, Lage, Lage. Das musste das Brocki-Land schmerzhaft erfahren, als es im April 2021 seinen zweiten grossen Standort in einer Tiefgarage in der Stadt Zürich verlor. Damit fiel ein grosser Teil der jungen urbanen Kundschaft, die Secondhand-Käufe kürzlich zum Lifestyle erhoben hatten, weg. Ein

Was Pierre Omidyar übers Wochenende programmiert hatte, kannten Ökonomen nur aus dem Lehrbuch: den perfekten Markt.

neuer Standort in der Stadt ist nicht in Sicht. Viel Platz und viele Parkplätze zu einer tragbaren Miete sind in Zürich kaum zu haben.

Da ist das Zürcher Brockenhaus im Kreis 5 in der besseren Situation. Das grosszügige Haus an der Neugasse 11 nahe dem Hauptbahnhof gehört seit 1933 dem Betreiberverein. Mit der schicken Warenpräsentation und der Kaffeebar im 3. Stock ist es auf das Stadtpublikum zugeschnitten. Eine Etage kann man sogar für Privatanlässe mieten. An einem Samstag finden sich bis zu tausend Leute im Laden.

Sven Zimmermann im Brocki-Land möchte auch genauer wissen, wie viele Kunden sich in seinem Laden aufhalten. Im Moment schaut er sich nach einem Zähler für den Eingang um. Doch die seien ziemlich teuer. «Vielleicht kriegen wir einen occasion.»

Zu den Stammkunden des Brocki-Land zählen die Männer, die vor der Tür zum Lager mit dem grossen Stoppschild lauern. Die wenig gesprächigen Herren sitzen in speckigen Ohrensesseln und hoffen auf Stücke, die sie teurer wiederverkaufen können. Manche versuchen, ihre Funde sofort online loszuschlagen, andere betreiben Flohmarktstände. Das Brocki-Land selbst verkauft nicht online, das wäre zu aufwendig.

Einige dieser Händler trifft man am darauffolgenden Samstag beim Schulhaus Kanzlei im Zürcher Kreis 4. Dort findet der wöchentliche Kanzlei-Flohmarkt statt. Entweder die Händler kommen, um weiterzuverkaufen, was sie im Brocki-Land erbeutet haben, oder sie halten auch hier nach lohnenden Waren Ausschau.

Der kleinste Platz à sechs Quadratmeter kostet zwanzig Franken. Die Verkäufer haben gemeinsam, dass sie irgendwie an Gebrauchtwaren kommen. «Manche haben zum Beispiel eine Hauswartstelle und bessern hier ihren Lohn auf», sagt Herbert Kuster, der Präsident des Vereins Flohmarkt Kanzlei. Auch Kuster steht an einem der 200 Stände. Begonnen habe alles mit seiner Frau, die mit antiken Möbeln handelte, sagt der pensionierte Lehrer. Früher seien sie noch nach England gefahren, um einzukau-

fen. «Heute ist der Antikmarkt komplett zusammengebrochen.»

Wie beim Brocki-Land stammt Kusters Angebot aus der Urquelle aller Gebrauchtwaren: Räumungen. Normalerweise kommt er mit 40 Kisten Waren an den Flohmarkt, wovon er 30 verkauft. 5 nimmt er wieder heim, die anderen 5 verschenkt er am Ende des Tages. Sein Umsatz liegt etwa bei 1000 Franken. Der kleinerer Stande zwischen 200 und 600 Franken.

Wirtschaftlich gesehen leidet auch der Flohmarkt unter hohen Transaktionskosten. Er überlebt, weil hier die Verkäufer ihre Ausgaben tief halten können: keine Geschäftsmiete, keine Angestellten. Den Kanzlei-Flohmarkt besucht niemand, der dringend ein günstiges Sofa braucht. Die Leute kommen vor oder nach dem Samstagseinkauf wegen der netten Atmosphäre. Oder es sind Sammler, die in einer Tasche Lupe, Massstab und Magnet mittragen. Einer geht nun schon zum fünften Mal am Stand mit einer alten Werbefigur für Guetsli vorbei. Eine Ratte aus Bronze, die auf einem angefressenen Biscuit steht. Nicht dass er eine solche Figur dringend bräuchte, aber sie hat es ihm irgendwie angetan. Ebenso wie die sechs Akkordeons, die er einmal besass. Er ist kein professioneller Händler, sondern freut sich einfach an der Einzigartigkeit der Waren, die einen Flohmarkt zu einem Museum machen, in dem man alles kaufen kann. Er sucht die Ratte mit dem Handy rasch im Netz und findet sie für 300 Euro. Nach einer weiteren Runde über den Flohmarkt kauft er sie schliesslich für 100 Franken.

Am 3. September 1995 wurde im Internet eine Webseite aufgeschaltet, die den Secondhand-Handel für immer veränderte. Was der Informatiker Pierre Omidyar übers Wochenende programmiert hatte, kannten Ökonomen nur aus dem Lehrbuch: den perfekten Markt. Wer einen Internetzugang hatte, konnte auf Omidyars Seite Waren kaufen und verkaufen, wie es ihm beliebte. Es brauchte keine Bewilligung, keinen Laden, keinen Zwischenhändler. Den Preis bestimmte ein Verfahren, das die meisten Leute nur vage aus dem Kunsthandel kannten: eine Auktion.

Wie das Auktionshaus Christies einen Picasso, so bot Omidyar auf auctionweb.com als erstes einen defekten Laserpointer an. Am Ende der zweiwöchigen Versteigerung stellte er erstaunt fest, dass der Preis des Geräts, das er sonst weggeworfen hätte, auf 14 Dollar 83 gestiegen war. 1997 benannte er Auctionweb in Ebay um. 1999 war er mit einem Vermögen von über vier Milliarden Dollar der reichste 32jährige der Welt.

Auf einen Schlag schienen die Probleme des Gebrauchtwarenhandels gelöst. «Die lokalen Märkte wurden aus den Garagen geholt und zu globalen Märkten, was die Transaktionskosten massiv senkte», sagt der Ökonom Axel Ockenfels. Auch er hätte früher in zahllosen Antiquariaten stöbern müssen, um ein vergriffenes Buch seines ehemaligen Lehrers zu finden. «Heute hab ich das mit einem Klick.»

Bei Ebay musste auch niemand den Preis festsetzen. Die Auktion garantierte, dass sich die Waren exakt dort verkauften, wo Angebot und Nachfrage

aufeinandertrafen. Ebay fand für jedes Produkt den perfekten Preis. Das machte aber nicht alle glücklich.

Die Sammler klagten über hohe Preise. Weil nun alle den gleichen Marktzugang hatten, stieg die Nachfrage nach seltenen Waren, und sie wurden teurer. Die Händler von Massenware hingegen beschwerten sich über fallende Preise. Der Grund für den Preiseinbruch: Ebay gab den Anstoss, Keller und Dachboden auszumisten und die Funde direkt über die Auktionswebsite zu verkaufen.

Und dann waren da noch die Käufer, die durch Ebay erstmals Bekanntschaft mit dem Fluch des Gewinners machten. So nennen Ökonomen die Tatsache, dass der Gewinner einer Auktion das ungute Gefühl hat, zu viel bezahlt zu haben. Alle anderen Bieter waren ja offensichtlich der Meinung, der angemessene Preis liege tiefer, sonst hätten sie weitergeboten. «Der Höchstbieter ist derjenige, der den Wert am meisten überschätzt», sagt Ockenfels.

Doch die Klagen über zu hohe oder zu tiefe Preise sind müssig. Nicht die Ebay-Preise sind falsch, sondern die Preise vor Ebay waren verzerrt, weil nicht alle Käufer und Verkäufer am Markt teilnehmen können.

Ebay ist in vielen Ländern das erfolgreichste Internetauktionshaus. In der Schweiz beging der Branchenführer aus den USA allerdings einige strategische Fehler, so wurden die Preise zeitweilig in Euro angezeigt und dem lokalen Markt zu wenig Aufmerksamkeit geschenkt. Heute ist Ricardo bei uns die führende Plattform. Ricardo ist zusammen mit weiteren Handelsplattformen wie Tutti, Autoscout oder Homegate in Besitz der Swiss Marketplace Group, die vier Aktionären gehört: der TX Group, Ringier, der Mobilier und dem Investor General Atlantic.

Wer ricardo.ch im Browser öffnet, macht sich keine Vorstellung davon, welch seltsames Warenhaus er betritt. An diesem Donnerstagnachmittag um 14 Uhr 37 tummeln sich gerade 4227 Käufer und Verkäufer in den virtuellen Gängen seiner 27 Hauptabteilungen: Die erste heisst Antiquitäten & Kunst, die letzte Wein & Genuss, dazwischen gibt es Haushalt & Wohnen, Kosmetik & Pflege, Spielzeug & Basteln, Tierzubehör. Jede dieser Abteilungen ist wiederum in zahllose Unterabteilungen und Unterunterabteilungen gegliedert. Was dort verkauft wird, sind zum grössten Teil Gebrauchtwaren in Auktionen. Das Einstellen der Angebote ist gratis, wird etwas verkauft, verlangt Ricardo eine Kommission von neun Prozent bis maximal 190 Franken.

Man kann sich Ricardo als Labyrinth aus unendlich langen Gängen vorstellen, links und rechts gesäumt von Abertausenden von Kojen, in denen jeweils ein Auktionator eine Schinkenmassiermaschine (Startgebot: 850 Franken), einen Kinderwagen Bugaboo Buffalo (Startgebot: 280 Franken) oder einen Zapfwellengenerator (Startgebot: 2590 Franken) ausruft. Die grösste Abteilung ist Kleidung & Accessoires, alleine in der Damenmode finden dort gerade 72402 Versteigerungen statt. Die Besucher lassen

sich normalerweise von der Suchfunktion direkt in den gewünschten Gang befördern. Die meistgesuchten Produkte fassen die Schweiz in vier Worten zusammen: 2019 waren es zum Beispiel Louis Vuitton, Rolex, Traktor, Mofa.

An diesem Nachmittag hat Ricardo 1,5 Millionen Gebrauchtwaren im Angebot. Einige der Auktionatoren langweilen sich allerdings. Die 236 Zündholz-

Wann eine Auktion beginnt, spielt keine Rolle für ihren Erfolg, wann sie endet, umso mehr.

schachteln (Startgebot: 40 Franken) und das Schulwandbild Coiffeur (Startgebot: 65 Franken) werden heute wohl keinen Käufer finden. 41 Prozent der Waren werden nicht verkauft. Für die Wohnwand mit Vitrine und beleuchteter Bar «Eiche rustikal» («Neupreis: 4393 Franken») will niemand auch nur einen einzigen Franken bieten. Im Brocki-Land wäre sie ein Fall für den Vorschlaghammer. Überhaupt ist der Gang mit den antiken Möbeln schlecht besucht. Ganz anders die Mofaabteilung, dort drängt sich im Frühling die Landjugend. 689 Töffli und Motorenteile stehen zum Verkauf. Der Preis für ein graues Puch Super Maxi LG 2 mit kaputter Kupplung ist nach 218 Geboten bereits auf 1010 Franken geklettert. Und die Auktion endet erst in drei Tagen.

Wann eine Auktion beginnt, spielt keine Rolle für ihren Erfolg, wann sie endet, umso mehr. Der beste Termin ist der Sonntagabend. Obwohl Internetauktionen erlauben, ein Höchstgebot zu setzen und die Software dann automatisch bieten zu lassen, wollen die meisten am Schluss live dabei sein. Viele versuchen die Mitbieter auszutricksen, indem sie ihr Gebot im letzten Moment abgeben. Darauf hat Ricardo allerdings reagiert: Wenn innerhalb der letzten drei Minuten geboten wird, verlängert sich die Auktion automatisch um drei Minuten. 3,9 Millionen Artikel wurden 2021 versteigert. Könnte man den Hammer hören, würde er durchschnittlich alle acht Sekunden schlagen. Tag und Nacht, 365 Tage im Jahr.

Anders als in Brockenhäusern fallen bei einem Internetauktionshaus wie Ricardo Daten darüber, wann wer was zu welchem Preis kauft, von selbst an. «Was bei uns passiert, sehen wir sekundengenau», sagt Kommunikationschef Antonio Gasser. Veränderungen von Angebot und Nachfrage lassen sich direkt verfolgen. Wenn in der Zeitung steht, Grafikkarten seien im Moment 300 Prozent teurer, passt sich das Angebot bei Ricardo sofort an. «Dann schaut jeder schnell, ob er zu Hause noch eine liegen hat, und bietet sie an.»

Ein Vergleich der Angebote vom Dezember und Januar offenbart auch die unbeliebtesten Weihnachtsgeschenke. Der Spitzenreiter sind Damenparfums, deren Auswahl etwa im Januar 2021 um das Zehnfache wuchs. Auch Servietten (plus 220 Prozent), künstliche Fingernägel (plus 50 Prozent) und Lebenshilf Bücher (plus 40 Prozent), wollten die Leute möglichst schnell wieder los werden.

Vom Lockdown profitierten zuerst die grossen Versandhändler, doch dann verlängerten sich ihre Lieferfristen. «Wenn ein Onlinehändler sagt, jetzt müsst ihr vier Wochen auf die Bestellung warten, gehen die Verkäufe bei uns sofort hoch.»

Ricardo hat gewaltig von der Pandemie profitiert. Seit der Gründung des Unternehmens im Jahr 1999 ist die Zahl der Benutzer stetig gewachsen. 2006 waren es eine Million, 2011 zwei Millionen, zu Beginn der Pandemie im Februar 2020 3,7 Millionen. Während des Lockdowns im März 2020 kamen täglich 2000 Benutzer hinzu, so dass es heute 4,4 Millionen registrierte Konten gibt. Corona hat die halbe Schweiz zu Krämern gemacht. Auch heute schreiben sich jeden

Und was einmal aus der Zeit gefallen ist, hat es schwer einen Käufer zu finden.

Tag tausend neue Kunden ein. Die grosse Unbekannte ist, wie viel Geld dabei verdient wird. Ricardo gibt keine Umsatzzahlen bekannt.

Eine grobe Schätzung von Ricardo geht davon aus, dass in der Schweiz jährlich Artikel im Wert von einer Milliarde Franken aus zweiter Hand gekauft werden. Das klingt nach viel, doch der Umsatz, der am Black Friday an einem einzigen Tag erzielt wird, beläuft sich auf 500 Millionen Franken. Die Gebrauchtwaren entsprechen etwa 2 Prozent des Detailhandelsvolumens (ohne Nahrungsmittel). Bei Ricardo hat man sich das Ziel gesetzt, diesen Wert bis 2025 auf 5 Prozent zu steigern.

«Es gibt zwei Hemmschwellen, die verhindern, dass die 2 Prozent nicht 5 Prozent sind – oder 10 Prozent», sagt Francesco Vass, Managing Director Marketplaces und damit zuständig für Ricardo und die Kleinanzeigenseiten Tutti und Anibis. «Die eine Schwelle ist der Aufwand für den Verkäufer, die andere der Aufwand für die Käufer.»

Die Onlineauktionen können zwar effizient Käufer und Verkäufer zusammenbringen und senken damit die Transaktionskosten, aber ganz verschwinden sie nicht. Der Verkäufer des Puch Super Maxi LG 2, für das jetzt schon 1050 Franken geboten werden, musste immer noch ein Bild hochladen und eine Beschreibung anlegen. Später muss er die Zahlung abwickeln und mit dem Käufer die Übergabe regeln. Die Vision von Vass ist, dass man in Zukunft im Keller ein Handybild seines Plunders macht und eine künstliche Intelligenz ein Inventar anlegt. «Dann kann ich sagen, die Wanderschuhe möchte ich noch behalten, aber die Ski können weg. Die stelle ich dann per Knopfdruck ein.»

Auch für die Käufer hatten die Onlineauktionen zu Beginn ein grosses Problem. Der Ökonom Axel Ockenfels beschreibt es so: «Bei Gebrauchtwaren weiss man oft nicht, was man eigentlich kauft, ob es da nicht irgendwelche versteckten Probleme mit dem Produkt gibt.» Dass der Verkäufer mehr über das Produkt weiss als der Käufer, heisst in der Ökonomie

asymmetrische Information und fällt bei Secondhand-Produkten besonders ins Gewicht. Oft kennt man die Waren nur von einem Bild und erwirbt sie ohne Garantie.

Um Vertrauen zu schaffen, hatte schon Pierre Omidyar beim Ebay-Vorläufer Auctionweb eine Beurteilungsfunktion geschaffen. Heute sind die Bewertungen ein fester Bestandteil jeder Onlinetransaktion. Anders als bei Neuwaren wird dabei oft nicht das Produkt bewertet, sondern sein Verkäufer. Damit konnte das Problem der asymmetrischen Information weitgehend gelöst werden. «Ich kann heute einem Onlineanbieter eher vertrauen als einem Verkäufer auf dem Bonner Flohmarkt», sagt Ockenfels.

Laut Vass haben alle Massnahmen dasselbe Ziel: «Der Unterschied zwischen Gebrauchtkauf und Neukauf soll möglichst klein werden.» Erst wenn alle Hindernisse aus dem Weg geräumt sind, wird Vass erfahren, ob der Gebrauchtwarenhandel in der Schweiz einen spürbaren Marktanteil erringen kann oder ob dieses Land dafür einfach zu reich ist.

Um den Anteil an Gebrauchtwaren im Handelsvolumen mehr als zu verdoppeln, müsste sich wohl auch die mentale Einstellung ändern. «Unser grösster Konkurrent ist der Keller», sagt Vass. Er möchte jedem, der etwas in den Keller stellt, auf der Schulter sitzen und ins Ohr flüstern: Brauchst du das wirklich noch? Und jeder, die etwas Neues kauft, möchte er sagen: Gäbe es das nicht auch aus zweiter Hand? Befragungen haben ergeben, dass viele Menschen gar nicht erst daran denken, Gebrauchtwaren zu kaufen oder zu verkaufen. «Das sollte ein Reflex werden», sagt Vass, «aber leider haben wir grosse Keller.»

Vass selbst hat sein Credo schon verinnerlicht. Kürzlich hat er sein zweites Handyladekabel versteigert – für zwei Franken. Der Preis mag lächerlich erscheinen, aber das ist nicht der Punkt. Entscheidender ist: Energie und Rohstoffe für dieses Kabel sind bereits verbraucht. Wer immer es anstelle eines neuen Kabels kaufte, hat mehr für die Umwelt getan, als wenn er ein ökozertifiziertes neues Kabel aus gerecht abgebautem Kupfer gekauft hätte. Auf der Ricardo-Website steht, dass der Kauf 5 kg CO₂ einspart.

«Wer Secondhand-Waren kauft, tut etwas für das Klima, ohne zu verzichten», sagt der Kommunikationschef von Ricardo, Antonio Gasser. Auch er ist von Kopf bis Fuss Secondhand: Schuhe, Hose, Handy. «Gestern habe ich meine alte Jeans verkauft.» Vielleicht wäre es für das Klima besser, wenn wir anstelle von Flugscham Neuwarenscham verspürten.

Es ist schwierig, den stärker werdenden Gebrauchtwarenhandel ökologisch zu bewerten. Die Sinnhaftigkeit, einmal hergestellte Produkte möglichst lange zu nutzen, ist offensichtlich, doch auf den Absatz von Neuwaren hat sich das bisher nicht offensichtlich ausgewirkt. Es gibt wenig gesicherte Daten über den Gebrauchtwarenmarkt. Viele Verkäufe können gar nicht statistisch erfasst werden. Kleinanzeigenseiten wie Tutti etwa bringen bloss mögliche Käufer und Verkäufer zusammen. Ob sie ins Geschäft kommen, wissen

nur die Beteiligten. Auch Facebook Marketplace, die Handelsplattform des grossen sozialen Netzwerks, bahnt Verkäufe bloss an. Wie viel Geld und Waren dabei verschoben werden, ist unbekannt. Das Volumen könnte aber gross sein. Jedenfalls hat die Europäische Kommission eine kartellrechtliche Untersuchungen gegen Facebook eingeleitet.

Doch auch wenn man alle diese Zahlen kennen würde, bliebe unbekannt, wie gross der Anteil von Secondhand-Artikeln ist, die nicht anstelle von Neuwaren gekauft werden, sondern zusätzlich zu ihnen. Zum Beispiel bei Vestiaire Collective, einer erfolgreichen Internetplattform für Luxusmode, die mit Nachhaltigkeit wirbt. Wer sich dort eine Gucci-Handtasche gönnt, hätte sich sonst vielleicht keine gekauft, weil sie schlicht zu teuer gewesen wäre. Und dann ist da noch die Frage, was die Verkäufer mit dem eingenommenen Geld machen. Laut einer Studie der Boston Consulting Group leisten sie sich damit gerne Luxusprodukte, die sie sonst nicht kaufen würden.

Im Moment ist man bei Ricardo daran herauszufinden, wie sich die Wirtschaft der Gebrauchtwaren überhaupt sinnvoll erfassen lässt. Anders als etwa in Deutschland gibt es in der Schweiz weder einen Branchenverband noch eine andere Interessenvertretung. Wir wissen noch nicht einmal, wie viele Geschäfte in diesem Bereich tätig sind.

Um die Branche zu vernetzen und bekannter zu machen, hat Ricardo 2020 zum ersten Mal einen Secondhand-Day lanciert, an dem Flohmärkte, Brockenhäuser und Vintage-Shops gemeinsam auftreten.

Eine unerwartete Produktkategorie auf Ricardo sind Ikea-Möbel. Der Gang mit Auktionen von Möbeln des schwedischen Herstellers wäre 3274 Stände lang. Dass dort ein Beistelltischchen einen grösseren Erlös bringt als die Wohnwand «Eiche rustikal», die hundertmal so teuer war und zehnmal so stabil ist, lehrt: Neupreis und Gebrauchtwarenwert müssen nichts miteinander zu tun haben. Wie Kleider gehen auch Möbel mit der Mode. Und was einmal aus der Zeit gefallen ist, hat es schwer einen Käufer zu finden.

Die Popularität ihrer Produkte auf Internetplattformen ist auch Ikea nicht entgangen. «Das sagt uns, da passiert etwas. Es gibt einen Markt», sagt Ellen Berner, die für Nachhaltigkeit zuständig ist. Weil es keine Zahlen gab, hat Ikea eigene Untersuchungen durchgeführt. Die haben ergeben, dass zwei Drittel der Schweizer Konsumenten bereits Möbel Secondhand gekauft oder verkauft haben und dass ein Ikea-Möbel im Durchschnitt 2,1 Mal weiterverkauft oder weitergegeben wird.

Seit dem 1. September 2018 können Ikea-Kunden ihre alten Möbel in ihre Filiale zurückbringen und bekommen dafür Einkaufsgutscheine. Im vergangenen Jahr gelangten etwa 9000 Tische, Stühle und Regale in Umlauf. Die Möbel werden in einem Ladenteil wiederverkauft, der sich Circular Hub nennt.

Wer im Circular Hub im Ikea-Hauptsitz in Spreitenbach nach einem Secondhand-Möbel sucht, macht Jagd auf ein seltenes Tier. Zwischen Dutzenden von

Ausstellungsstücken, die dort ebenfalls verkauft werden, finden sich gerade einmal zwei zurückgekaufte Möbel: ein Bartisch für 50 Franken und ein Fernsehmöbel für 21 Franken. Genau so viel haben auch die Kunden erhalten, die sie vorbeigebracht haben. Ikea schlägt keine Marge auf Secondhand-Möbel. Gemessen an der jeden Tag verkauften Neuware, sind die zwei Möbel ein winziger Anteil. Der Rückkaufservice ist Teil der Nachhaltigkeitsstrategie von Ikea und steht noch am Anfang. Die Idee ist: Produkte sollen von Anfang an so gestaltet sein, dass sie repariert, modifiziert, wiederverwendet, weiterverkauft oder zumindest recycelt werden können.

Doch wie immer taucht auch hier das Gespenst der Transaktionskosten auf: Möbel sind schwer und sperrig. Sie zum Rückkauf in eine Ikea-Niederlassung zu bringen erfordert meistens ein Auto und Zeit.

Ikea gehört zu einer Reihe von Unternehmen, die ihre Produkte zurückkaufen. Auch Zalando, H&M, Digitec und Galaxus machen das, oder sie bieten ihren Kunden an, sie weiterzuverkaufen. Ob das bloss ein Marketinggag ist oder ob sie es wirklich ernst meinen mit der Nachhaltigkeit, muss sich noch zeigen. Im

Wenn Firmen die Kreislaufwirtschaft zu Ende denken, müssen sie letztlich ihr Wachstum hinterfragen.

Moment beteiligen sich diese Unternehmen immer noch an der jährlichen Rabattschlacht am Black Friday oder Cyber Monday, die der Idee einer nachhaltigen Kreislaufwirtschaft diametral widerspricht.

Ikea verzichtete 2021 auf den Black Friday, stattdessen gab es den Buyback-Friday, an dem die Kunden einen Gutschein im doppelten Wert der zurückgebrachten Möbel erhielten. Wenn Firmen die Kreislaufwirtschaft zu Ende denken, müssen sie letztlich ihr Wachstum hinterfragen. Die Stunde der Wahrheit schlägt erst, wenn im Circular Hub nicht zwei gebrauchte Möbel stehen, sondern zweitausend. Wären globale Unternehmen wirklich bereit, auf Wachstum zu verzichten und sogar Verkaufsstellen zu schliessen, wie das zum Beispiel der Outdoor-Spezialist Patagonia macht?

Dass es beim Rückkauf von Ikea-Möbeln kein Geld bar auf die Hand gibt, sondern bloss Gutscheine, ist etwas inkonsequent. Vor allem, weil man mit dem Gutschein keine Köttbullar-Fleischbällchen im Ikea-Restaurant bestellen kann, sondern wieder Möbel kaufen muss. Dafür hat Axel Ockenfels allerdings schon eine Lösung parat: «Verkaufen Sie ihn einfach auf Ricardo.» Gutscheine haben dort ihre eigene Abteilung. Im Moment sind 2274 Stück im Angebot.

Reto U. Schneider ist stv. Redaktionsleiter von NZZ Folio. *Bruno Kuster* und *Lucia Frey* von Kuster Frey aus Zürich fotografierten Gebrauchtwaren.



Die Firma Lustenberger in Werthenstein AG ist auf die Verwertung von Autoersatzteilen spezialisiert. Im Lager stehen unzählige Wagen, aus denen bei Bedarf Komponenten ausgebaut werden.



←2
Glasgeräte
Glasflaschen
PET
Metall
Kunststoff
Papier
Textil
Klebstoffe
Kork
Dämmstoffe
Sonstiges

Produkte, die kein zweites Leben geschenkt bekommen, enden oft hier:
Recyclinghof Hagenholz in Zürich Oerlikon.