



**Fachtag ReUse**  
**25.11.2024**

**ReUse stärken –  
Partnerschaften  
aufbauen**

**Praxis Beispiel:**

**Das Gebrauchtwarenhaus des Arbeitskreis Recycling e.V. am Standort Herford**

*Claudio Vendramin*

**Praktische Tipps für die Strukturierung, Kundenbindung und Sammlung**

**Kaufhaus**

- Kaufhaus nach ReUse Kriterien bewerten und so Verbesserungspotentiale erkennen - es werden 118 Fragen beantwortet
- Textilien werden farblich sortiert, falls Zeit ist auch nach Größen
- Grundprinzip im Kaufhaus ist Beruhigung, da es nur Einzelteile gibt (deshalb farbliche Sortierung)
- Klar abgegrenzte Bereiche
- Das Datum, wann die Sachen in den Verkauf gegangen ist wird angegeben, um erkennbar zu machen, wie lange etwas im Verkauf ist. Kleinsttextilien gehen nach 5 Wochen raus (nach drei Wochen -30%, dann -50%). Das heißt es sind immer neue Textilien da → Hat den Textilumsatz um 50% erhöht
- Öffnungszeiten: Montag geschlossen, Öffnungszeiten sind speziell, als sie umgestellt wurden, gab es einen Umsatzknick, das hat sich wieder reguliert, denn Gebrauchtwarenkaufhäuser sind ein Spezialanbieter, die Kundschaft passt sich den Öffnungszeiten an
- Umkleidekabinen: hell gestaltet, groß, bequem, so hübsch wie möglich + Sitzgelegenheit davor für Begleitung → hier entscheiden die Leute

**Haustürsammlung**

- Einmal im Monat fährt der Arbeitskreis Recycling an jedem Haus im Kreis Herford vorbei. Die Säcke werden an der Tür abgeholt
- Termin parallel zur Abholung des Papiermülls
- 50% Textilien über Haustürsammlung, 50% werden im Laden abgegeben
- Sind im Abfallkalender mit aufgeführt.
- Durch Haustürsammlung sehr hochwertige Ware, kein Müll (durch Containersammlung war es genau andersherum)
- Müllsäcke am Rathaus, Marktkauf, bei Abholung neue im Briefkasten
- Gute Qualität der Ware (50% verkauf)
- Parallel dazu gab es auch den ReUse Karton
- Werbemaßnahme\_ Die Verteilung der Säcke hat den gesamten Umsatz um 30 Prozent gesteigert (alle Umsätze)