




reverse.supply

SECONDHAND READINESS INDEX

2023



So bereit sind
deutsche
Modemarken für
Recommerce

Inhalt

- 01** Executive Summary
- 02** Einleitung
- 03** Methodik & Glossar
- 04** Ranking
- 05** Insights
- 06** Gradingprozess
- 07** Takeaways
- 08** Danksagung

Executive Summary

Der globale Secondhand-Markt von Bekleidung ist im Wandel und verzeichnet ein kontinuierliches Wachstum. Immer mehr Secondhand-Lösungen werden angeboten - der Markt in Deutschland bleibt von den meisten Modemarken jedoch unerschlossen. Es sind Peer-to-peer Plattformen, auf denen die meisten Transaktionen stattfinden.¹

Was ist der Secondhand-Readiness Index?

Der Secondhand-Readiness Index misst die Eignung der 39 größten* deutschen Modemarken, erfolgreich im Secondhand-Markt zu operieren. Das Ranking basiert auf einer Vielzahl von Variablen, die für den Wiederverkauf relevant sind..

Welche Marken stehen an der Spitze des Rankings?

Unsere Datenanalyse sieht folgende Marken auf den ersten drei Rängen: Marc Cain, Closed und Jack Wolfskin.

Warum veröffentlichen wir den Index?

Wir wollen deutschen Modemarken zeigen, dass sie für das Thema Resale bereit sind. Mit politischen Entwicklungen im Bereich der erweiterten Herstellerverantwortung ergibt es Sinn, das Thema zeitnah für sich zu beanspruchen.



¹ PWC (2023), Secondhand auf Wachstumspfad - Trends und Treiber
*am Umsatz gemessen

Einleitung (1/2)



Max Grosse Lutermann, Konrad Hosemann und Janis Künkler - Gründer von reverse.supply (v. l. n. r.)

Die Konsument:innen von heute haben höhere Erwartungen in puncto Nachhaltigkeit als je zuvor. In den kommenden Jahren muss das Markenangebot die veränderte Realität, in der wir alle leben, sowohl widerspiegeln als auch gestalten. Unternehmen müssen ihre Geschäftsmodelle überdenken, die sich ausschließlich auf den Verkauf neuer Produkte konzentrieren. Das bedeutet verstärkte Anstrengungen zur Förderung von Wiederverkauf, Reparatur und Recycling zu fördern. Nach Angaben der Ellen MacArthur Foundation ist die durchschnittliche Häufigkeit, mit der ein Kleidungsstück getragen wird zwischen 2000 und 2015 um 36 Prozent gesunken.¹

In unserem ersten Secondhand-Readiness Index beleuchten wir die 39 größten deutschen Modemarken auf ihr Potential in den Secondhandmarkt einzusteigen. Mit der Veröffentlichung wollen wir zeigen, dass mehr Modemarken den Secondhandmarkt gewinnbringend für sich nutzen könnten, indem sie einen eigenen Secondhand-Shop zusätzlich zu ihrem Neuwaren-Shop integrieren. Denn oft braucht es nur wenige Anpassungen, um die Strategie und Produkte "secondhand-ready" zu gestalten. Gleichzeitig möchten wir Marken motivieren einen Schritt in Richtung Zirkularität zu gehen.

“

Oft braucht es nur wenige Anpassungen, um seine Strategie und Produkte secondhand-ready zu gestalten.



Janis Künkler, Mitgründer von reverse.supply

¹<https://ellenmacarthurfoundation.org/fashion-business-models/overview>

Einleitung (2/2)

Im gleichen Zeitraum hat sich die Bekleidungsproduktion verdoppelt. Beide Trends verdeutlichen die Notwendigkeit, von einem linearen take-make-waste System zu einem Kreislaufmodell überzugehen, bei dem die Lebensdauer von Produkten verlängert und Abfälle minimiert werden. In der Umsetzung ist der Einstieg in Kreislaufwirtschaft aus geschäftlicher und logistischer Sicht komplex und kann eine Neudefinition des Geschäftsmodells erfordern. Zirkularität durchdringt sämtliche Phasen eines Produkts, beginnend bei der Materialauswahl und dem Designprozess bis hin zur Entsorgung und Wiederverwendung des Produkts. Wenn es um end-of-life Lösungen geht, kann reverse.supply als Deutschlands führender Recommerce-Anbieter helfen. Wir unterstützen Modemarken und Multi-Brand Händler dabei die Potentiale der Kreislaufwirtschaft effektiv zu nutzen.



Wir sehen diesen Bericht als ersten Aufschlag mit dem Ziel zukünftig so vielen Modemarken wie möglich Zugang zum eigenen Secondhand-Markt zu ermöglichen. Viel Spaß beim Lesen!



Methodik



Absoluter und relativer Preis

Die beiden Variablen sind essentiell, um den ökonomischen Nutzen einer eigenen Resell-Plattform zu bewerten. Je höher der absolute und relative Wiederverkaufswert, desto gewinnbringender ist die integrierte Lösung für die Marke und attraktiver für private Verkäufer:innen.



Website-Traffic

Der Traffic eines Webshops weist direkt auf die Reichweite und das Potenzial für Secondhand-Verkäufe hin. Je mehr Menschen die Website besuchen, desto größer ist die Chance, dass sie im Secondhand-Shop landen und dort erfolgreich einkaufen.



Verfügbarkeit

Je mehr Secondhand-Artikel bereits ohne Kontrolle einer Marke auf Marktplätzen des Sekundärmarkts verkauft werden, desto sinnvoller ist es, das Thema für sich zu beanspruchen. Die Verfügbarkeit bezieht sich auf peer-to-peer Plattformen wie z.B. Kleinanzeigen, eBay oder Vinted.



D2C-Shop

Ein eigener Webshop ist Grundvoraussetzung für die Integration eines markengeführten Secondhand-Programms.



Zustand

Grader bei reverse.supply haben in den letzten zwei Jahren mehr als 100.000 Artikel auf ihren Zustand geprüft. Der durchschnittliche Zustand pro Marke der eingereichten Teile ermöglicht eine Bewertung der Qualität sowie den Grad der Abnutzung.

Glossar

Grader

Produktbewerter:innen, die die eingeschickte Ware entgegennehmen, auf Mängel überprüfen, steamen und für den Wiederverkauf vorbereiten.

Resale

Der Verkauf von bereits erworbenen Produkten oder Waren an andere Personen oder Unternehmen.

Grading

Die Bewertung und Kategorisierung von gebrauchter Kleidung, um ihren Zustand und Wert festzustellen.

secondhand-ready

Bereitschaft & Potential einer Modemarke den Secondhand-Markt mit ihren Produkten zu betreten

Kreislaufwirtschaft

Konzept zur Abfallminimierung und Umweltentlastung, das auf Wiederverwendung, Recycling und nachhaltiger Nutzung von Ressourcen und Produkten basiert.

Trade-in Portal

Online-Plattform die Endkonsument:innen das Eintauschen getragener Kleidung gegen Gutscheine oder Barauszahlung ermöglicht.

Life Cycle Assessment

LCA bewertet die Umweltauswirkungen eines Produkts oder einer Dienstleistung über den gesamten Lebenszyklus, von der Herstellung über die Nutzung bis zur Entsorgung.

Whitelabel

Unternehmen stellt Produkte/Dienstleistungen her, die von anderen Firmen unter deren eigenen Marken verkauft werden, wobei das Herstellerunternehmen im Endprodukt nicht sichtbar ist.

Peer-to-Peer

Direkter Verkauf zwischen Verbrauchern oder kleinen Verkäufern ohne Zwischenhändler.

Zirkularität

Nutzung von Ressourcen in geschlossenen Kreisläufen.

Ranking ^(1/2)

Rang	Marke	Score
1	Marc Cain	100
2	Closed	99.6
3	Jack Wolfskin	96.4
4	Marc O'Polo	95.7
5	Adidas	94.4
6	Hugo Boss	93.7
7	Bonprix	93.3
8	Hallhuber	92.5
9	Opus	91.3
10	Betty Barclay	90.9
11	Kappa	85.4
12	Esprit	84.2
13	C&A	75.9
14	Gerry Weber	72.3
15	Porsche Design	70.0
16	Schöffel	69.2
17	Tom Tailor	67.6
18	Allude	67.6
19	Bogner	63.2
20	Someday	63.2

Ranking (2/2)

Rang	Marke	Score
21	Camp David	62.8
22	Puma	62.1
23	Luisa Cerano	60.5
24	Olymp	56.5
25	Khujo	55.3
26	S.Oliver	54.9
27	Drykorn	54.2
28	Street One	53.4
29	Mac	46.2
30	Zero	41.5
31	Cambio	37.2
32	Fynch-Hatton	36.4
33	Van Laack	34.0
34	New Yorker	33.6
35	Trigema	33.2
36	Eterna	24.5
37	More & More	14.2
38	Escada	11.9

Insights

MARCCAIN

1

Seit nun 50 Jahren steht **Marc Cain** für hochwertige Damenmode. Die Marke verfügt in unserem internen Gradingprozess über den besten durchschnittlichen Secondhand-Zustand. Auch in den anderen Kategorien schneidet das Label überdurchschnittlich gut ab.

#1

durchschnittlicher
Gradingzustand

50 Jahre

Jubiläum feiert die Marke in 2023

CLOSED

2

Mit einem Fokus auf Denim begonnen, produziert **Closed** heute hochwertige und kontemporäre Kleidungsstücke. Um diese langanhaltende Qualität wissen auch die Kund:innen und verkaufen Closed-Stücke auf Resell-Plattformen für relativ hohe Wiederverkaufswerte weiter.

#2

durchschnittlicher
Wiederverkaufswert (absolut)

>80%

der Produkte wurden 2022 in
Europa hergestellt¹

Jack Wolfskin

3

Die deutsche Traditionsmarke **Jack Wolfskin** produziert seit 1981 Outdoor-Mode und Equipment. Die Teile haben durch ihre Qualität und Funktionalität einen hohen Wiederverkaufswert.

#1

Outdoor-marke laut deutschen
Verbaucher:innen²

130.000+

verfügbare Artikel auf
Verkaufsplattformen

¹Closed, Sustainability Report 2022

²Textilwirtschaft, 2023, Jack Wolfskin hängt The North Face bei der Markenstärke ab

Insights

Folgende Marken haben in den einzelnen Bewertungskategorien den ersten Rang belegt und sind somit **Kategorienführer**.

The logo for MARCCAIN, featuring the brand name in a thin, uppercase, sans-serif font.

Zustand

The logo for Allude, featuring the brand name in a bold, lowercase, sans-serif font.

Wiederverkaufswert - absolut

The logo for bonprix., featuring the brand name in a lowercase, sans-serif font with a period at the end.

Wiederverkaufswert - relativ

The logo for adidas, featuring the three stripes symbol above the brand name in a lowercase, sans-serif font.

Verfügbarkeit von
Secondhand-Produkten

The logo for bonprix., featuring the brand name in a lowercase, sans-serif font with a period at the end.

Website Traffic

Gradingprozess

Jeder eingesandte Secondhand Artikel durchläuft folgende Schritte, bevor er zum Verkauf angeboten wird.



Bei reverse.supply eingesandte Kleidungsstücke bewerten wir nach vier verschiedenen Kategorien. Diese variieren je nach Partnermarke, allerdings lässt sich folgende Richtlinie aufstellen:

- 1** **neuer oder einwandfreier Zustand**
- 2** **leichte Gebrauchsspuren oder kleine Defekte** (z.B. loser Faden)
- 3** **starke Gebrauchsspuren oder leichte Flecken**
- 4** **starke Flecken, kein Carelabel, defekter Reißverschluss, Marke nicht erkennbar**

Fällt der Zustand in Kategorie 4, nehmen wir den Artikel nicht in das Wiederverkaufsprogramm. Solche Artikel werden entweder an den Eigentümer zurückgeschickt, oder an einen unserer Recyclingpartner weitergegeben.

Diese Marken schneiden in unseren internen Gradingprozessen durchschnittlich am besten ab:

MARCCAIN

vanLaack

BETTY BARCLAY

Takeaways

Der Einstieg in den Secondhand-Markt bietet Marken eine Möglichkeit in Richtung Zirkularität zu gehen. Damit ist es aber noch getan. Zirkularität muss in allen Prozessen der Modebranche integriert werden, um ein ganzheitliches System zu schaffen. Faktoren wie Zustand, Reparierbarkeit und Langlebigkeit hängen maßgeblich davon ab, welche Entscheidungen getroffen werden - vor allem im Design- und Produktionsprozess. So lebt ein Secondhand-Programm von Produktqualität und auch der Beziehung, die Konsument:innen mit dem Produkt pflegen.



Was können Modemarken lernen?



Große Marken, deren Produkte primär auf Peer-to-Peer Plattformen gehandelt wird, sollten die Gelegenheit ergreifen, den Secondhand-Handel ins eigene Geschäftsmodell zu integrieren.



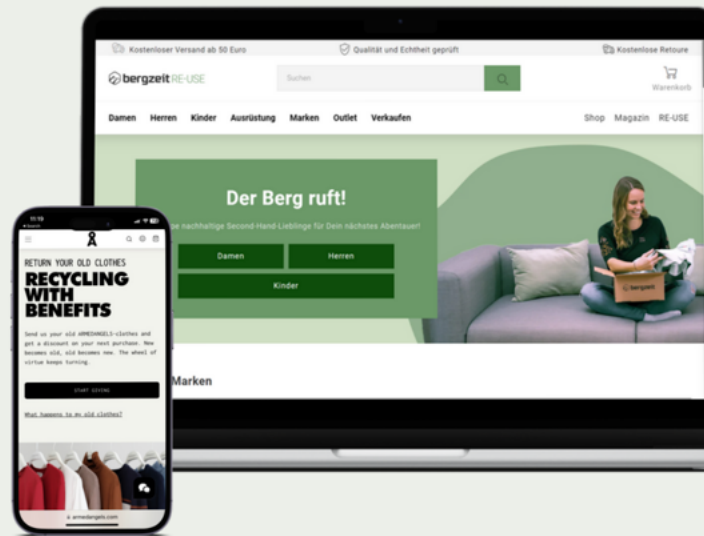
Ein etablierter und kundenfreundlicher Webstore dient als solide Grundvoraussetzung für einen integrierten Secondhand-Shop. Das Einkaufserlebnis eines gebrauchten Produkts kann dem eines neuen Produkts widerspiegeln.



Je besser und langlebiger der Zustand eines Kleidungsstücks, desto mehr Lebenszyklen kann es durchleben. Recommerce beginnt daher nicht beim Aussortieren des Kleiderschranks, sondern in der Entstehungsphase eines Produkts.

Über uns

Mit unserer All-in-One Recommerce Lösung können Modemarken und -händler die Potentiale der Kreislaufwirtschaft effektiv nutzen. Die Integration eines eigenen Secondhand-Shops ermöglicht das Zurückführen von Secondhandkleidung, B-Ware und Retouren in den Kreislauf. Mit dem Einstieg in die Kreislaufwirtschaft sichern Sie sich eine zusätzliche Umsatzquelle, stärken nachhaltig ihre Bestandskundenbeziehung und öffnen sich neuen Zielgruppen.



MIT UNS NEUE WEGE GEHEN

01 Schnell und unkompliziert

Aufgrund unserer Technologie ist Ihr Secondhandshop bereits nach kurzer Zeit startklar. Keine aufwendige Integration notwendig!

03 Kundenakquise und Marketingtool

64% der Gen Z-Zielgruppe suchen zuerst einen Artikel secondhand, bevor sie ihn neu kaufen.

02 Nachhaltig und klimafreundlich

Stärken Sie Ihre Nachhaltigkeitsinitiativen: Jeder eingetauschte und wiederverkaufte Artikel spart bis zu 7 kg an CO₂-Emissionen ein.

04 Umsatztreiber und Gewinnmaximierung

Bis zu 10% mehr Wachstum im Gesamtgeschäft plus Reduzierung der Kosten für die Kundenakquise durch Gutscheinkauf.

Unsere Partner

hessnatur

d a r i a d é h

JAN | N JUNE

bergzeit

ARMEDANGELS

GLOBETROTTER

Kauf Dich Glücklich

ORTOVOX

DECATHLON

Danksagung

Dieser Bericht war eine Teamleistung und wir bedanken uns ganz herzlich bei

- Elsa Sonntag, Marketing Lead
- Normen Meffert, Marketing Assistant
- Thirza Laws, Business Analyst

***Ist deine Marke bereit für Recommerce?
Jetzt durchstarten mit reverse.supply.***



Kontakt

reverse.supply

RS Recommerce Technologies GmbH

Leuschnerdamm 31, 10999 Berlin

www.reverse.supply

hello@reverse.supply

