



Publieksonderzoek circulaire economie

H7424

Matthijs de Gier

Lenneke Nieuwenhuizen

29 november 2019

Inhoudsopgave

Managementsamenvatting	3
1. Circulaire economie	4
2. Kringloopwinkels	9
3. Circulaire ambachtscentra	12
4. Het verkopen of weggeven van producten	14
5. Tweedehands kopen	21
6. Praktische zaken rondom tweedehands kopen en verkopen	27
7. Onderzoeksverantwoording	29

Managementsamenvatting

Ruim 4 op de 10 mensen (44%) is spontaan bekend met het begrip circulaire economie (hierna: CE). Onder de mensen die in eerste instantie zeggen nog nooit gehoord of gelezen te hebben over CE, zegt een kwart (26%) nadat zij de definitie van CE gelezen hebben, toch wel eerder over CE gehoord te hebben. Hiermee komt de totale bekendheid van circulaire economie (spontane' en 'geholpen') uit op 59%. Hoger opgeleiden en mensen uit de hoge sociale klasse zijn vaker bekend met het begrip CE. Mensen die bekend zijn met het begrip circulaire economie vinden circulaire economie vaker (zeer) belangrijk, dan mensen die niet bekend zijn of waren waren met dit begrip. Men heeft het vaakst via de televisie (58%) van CE gehoord, gevolgd door de krant (45%) en via bekenden (22%). Het voorkomen van afval (67%), efficiënter grondstoffengebruik (58%) en het letten op energieverbruik (54%) worden door de meesten als de drie belangrijkste aspecten van CE gezien. Lager opgeleiden vinden het letten op energieverbruik vaker belangrijk dan mensen met een HBO/WO opleiding (82% vs 52%).

Een ruime meerderheid (89%) is (zeer) bekend met kringloopwinkels. Van deze groep weet bijna iedereen (97%) waar er een kringloopwinkel in de buurt zit. Circulaire ambachtscentra zijn daarentegen minder bekend. De meerderheid (85%) heeft nooit iets gehoord of gelezen over circulaire ambachtscentra. Onder de mensen die wel bekend zijn met circulaire ambachtscentra (9%), weet ruim een derde (38%) waar er een circulair ambachtscentrum bij hun in de buurt zit. De bekendheid van CA is het grootst onder mensen van 55 jaar en ouder (15%).

Wat betreft het verkopen van eigen producten, doen mensen dit het liefst via online platforms zoals Marktplaats of eBay (89%). Daarna volgt offline verkopen via een rommelmarkt (25%), op Koningsdag (18%) en verkopen aan een kringloopwinkel of boedelzorg (15%). Vier op de 10 (39%) mensen hebben een voorkeur voor verkopen in plaats van weggeven. Ook geeft circa 40% aan geen voorkeur te hebben voor weggeven of verkopen van producten. Als redenen om te kiezen voor producten weggeven in plaats van verkopen, geeft men onder meer aan: *“iemand blij maken met spullen zonder er iets voor te krijgen is leuker”, “makkelijker”* en *“nare ervaring met verkopen via Marktplaats”*. De ruime meerderheid van de mensen (81%) die weleens producten heeft verkocht, geeft aan dit te doen omdat zij het zonde vinden dit weg te gooien. Een andere belangrijke reden voor veel mensen is zodat zij er nog iets mee verdienen (58%) of zodat het hergebruikt kan worden (52%). In het algemeen heeft men een sterkere voorkeur voor

voorkeur voor offline of online verkopen. Kijkend naar specifieke groepen, komt naar voren dat met name mensen jonger dan 55 jaar het liefst online verkopen (60% tegenover 39% van de mensen ouder dan 55 jaar). Ook hebben mensen uit de hogere klasse vaker de voorkeur voor online verkoop, dan mensen uit lagere sociale klassen (63% versus 48%).

Een kwart (27%) van de mensen heeft de afgelopen maand iets tweedehands gekocht. Veel mensen doen dit omdat ze vinden dat tweedehands producten nog goed te gebruiken zijn (89%). Ruim driekwart (77%) van de mensen staat open voor het kopen van tweedehands producten. Mensen die nog nooit iets tweedehands hebben gekocht, geven vaker aan hier geen behoefte aan te hebben, dan mensen die wel tweedehands producten kopen (57% versus 19%). Er kan dus gesteld worden dat het onbekend zijn met het kopen van tweedehands producten, ook onbemind maakt. Deze groep lijkt tevens moeilijk te bewegen om dit wel te gaan doen. Het feit dat tweedehands goedkoper is dan nieuwkoop, is voor de meerderheid van de mensen een reden om tweedehands te kopen (77%). Ook het feit dat zij op zoek zijn naar speciale voorwerpen/ producten (44%) en om het milieu te sparen (32%) zijn beweegredenen voor mensen om tweedehands te kopen. Marktplaats is – net als bij verkopen – een veel genoemde manier waarop men denkt tweedehands producten te kunnen kopen. Indien het niet lukt om het gewenste product tweedehands te kopen/vinden, stellen mensen uit lagere sociale klassen en mensen ouder dan 55 jaar hun koop vaker uit. Daarentegen zijn het mensen uit de hogere sociale klasse en mensen jonger dan 55 jaar die eerder nieuw kopen, mocht het tweedehands niet lukken. Het online aanbod kunnen inzien van tweedehands winkels (29%), een ruimer aanbod (28%) en meer tijd kunnen besteden aan het zoeken (16%) worden het meest gekozen als oplossingen om tweedehands kopen te stimuleren. Wat betreft een voorkeur voor online of offline kopen, gaat met name de voorkeur van jonge mensen uit naar online kopen (33% versus 19%). Onder het algemeen publiek is er een lichte voorkeur voor online (37%) ten opzichte van offline (24%). Echter spreken ook 4 op de 10 mensen uit geen voorkeur te hebben voor offline of online tweedehands kopen.

Praktisch gezien lukt het de meerderheid (88%) (heel) goed op spullen thuis te krijgen. Onder de kleine groep mensen (1%) die aangeeft dat dit slecht lukt, komt dit in bijna alle gevallen door gebrek aan vervoer. Ten slotte wordt de toegankelijkheid van online en offline koop- en verkooppunten door de meerderheid van de mensen als zeer goed beoordeeld (respectievelijk 85% en 87%).

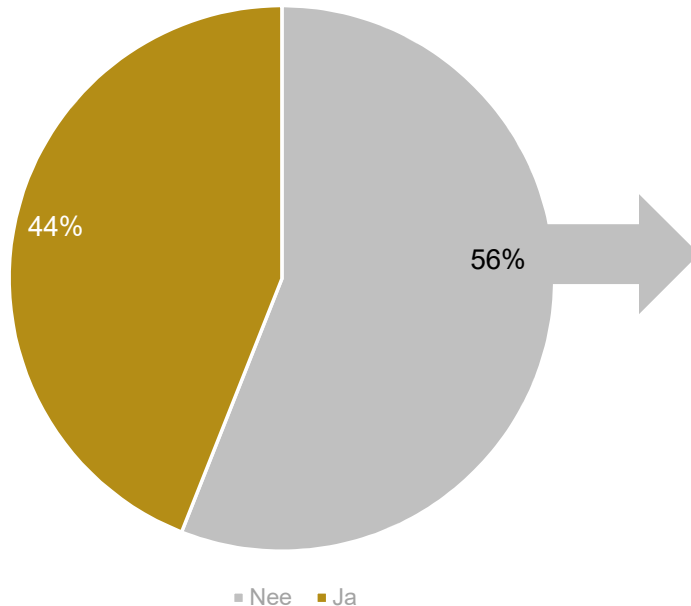
1.

Circulaire economie

Bijna 6 op de tien (56%) mensen is (spontaan) bekend met het begrip circulaire economie

Spontane bekendheid circulaire economie

Bent u bekend met het begrip circulaire economie?



Wat verstaat u onder het begrip circulaire economie?

“Doel is om niet of nauwelijks afval te creëren als producten op zijn, maar om de materialen te recyclen door hergebruik in andere producten.”

“Hergebruik van grondstoffen voor verschillende producten i.p.v. aanboren van nieuwe.”

“Afvalstoffen/grondstoffen worden steeds opnieuw gebruikt.”

“Ervoor zorgen dat alles dat gemaakt wordt volledig gerecycled wordt, zodat nieuwe grondstoffen toevoegen uiteindelijk amper nodig is.”

“Een economie die zijn grondstoffen haalt uit duurzame bronnen en producten produceert die ook weer hergebruikt, afgebroken en gerecycled kunnen worden. alles met een zo min mogelijke impact voor de aarde.”

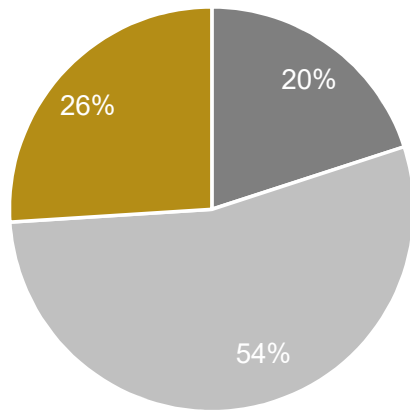
“Kringloop van grondstoffen. In het meest ideale geval bestaat er geen afval meer.”

“Het niet meteen afschrijven van gebruikte artikelen, doch het een 2e of 3e kans geven door schenking, verkoop of vermaken.”

Hoger opgeleiden (afgeronde HBO of WO opleiding) zijn significant vaker bekend met het begrip circulaire economie dan lager opgeleiden. Ditzelfde geldt voor de hogere sociale klassen en mensen in de leeftijd tussen 50 en 59 jaar.

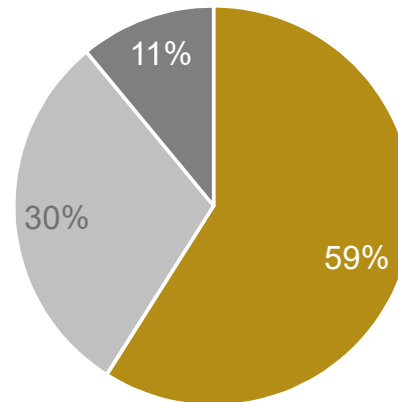
Mensen die nooit eerder over circulaire economie gelezen of gehoord hebben of dit niet meer weten, geven veel minder vaak aan circulaire economie (zeer) belangrijk te vinden dan mensen die hier wel eerder over gehoord/ gelezen hebben

Geholpen bekendheid circulaire economie
Nu u gelezen heeft wat circulaire economie inhoudt, heeft u hier weleens eerder iets over gelezen/ gehoord?

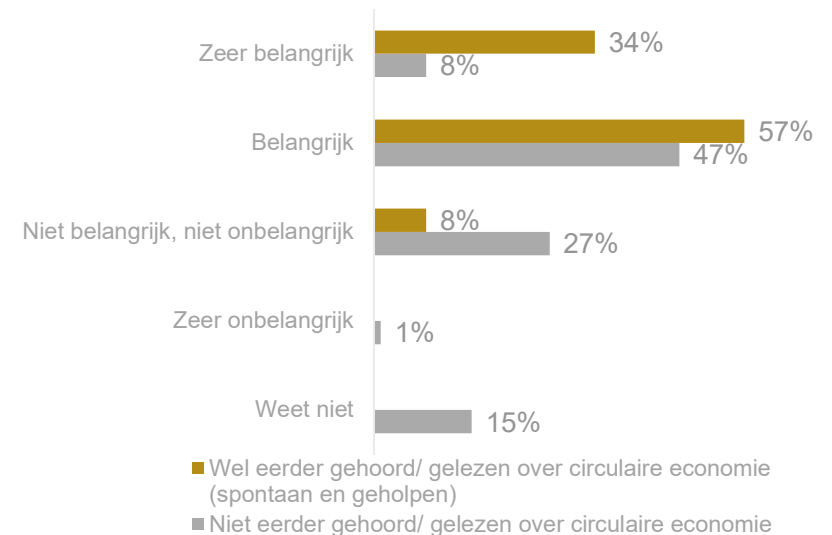


■ Weet niet ■ Nee ■ Ja

Totale bekendheid (geholpen en spontaan) circulaire economie



Belang circulaire economie



De definitie van circulaire economie die aan respondenten is voorgelegd luidt: 'Een circulaire economie is een economisch systeem van gesloten kringlopen waarin grondstoffen, onderdelen en producten hun waarde zo min mogelijk verliezen, hernieuwbare energiebronnen worden gebruikt en systeemdenken centraal staat'.

Onder mensen met een HBO- of WO propedeuse of bachelor zegt een derde (34%) die het begrip circulaire economie in eerste instantie niet kende, na het lezen van de definitie hier wel eerder al eens iets over gelezen/ gehoord te hebben. Ditzelfde geldt voor hogere sociale klasse (36%).

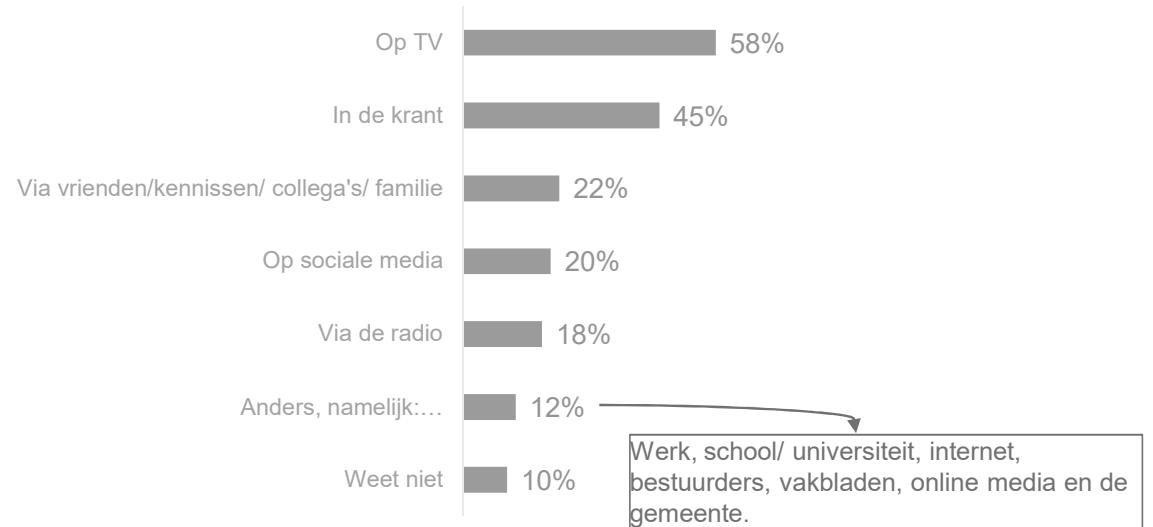
Mensen in de leeftijd 55 jaar en ouder (40%) vinden circulaire economie significant vaker zeer belangrijk dan mensen tussen de 30 en 34 jaar (22%). Bovendien vinden mensen uit de hoge sociale klasse circulaire economie significant vaker zeer belangrijk dan lage sociale klasse (37% versus 24%).

Het voorkomen van afval wordt door ruim tweederde (67%) gezien als een belangrijk aspect van circulaire economie.

De 3 meest belangrijke aspecten van circulaire economie



Waar heeft u weleens iets gehoord/ gelezen over circulaire economie?



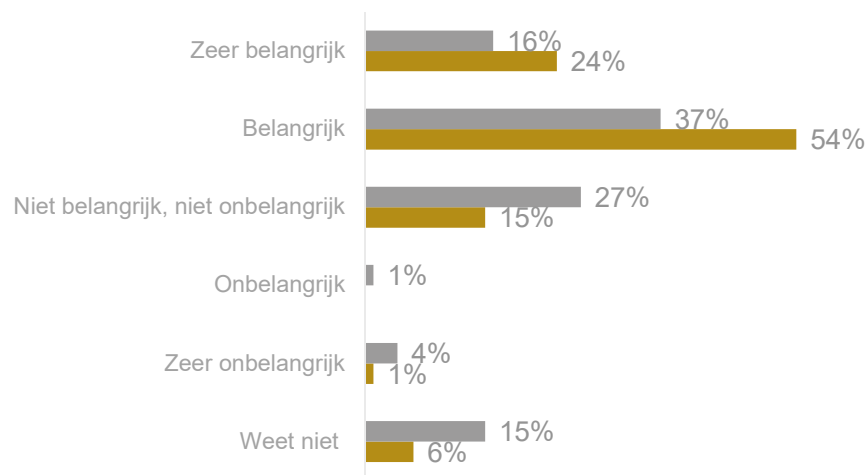
Mannen vinden efficiënter grondstoffengebruik vaker een belangrijk aspect van circulaire economie dan vrouwen (62% versus 54%). Vrouwen vinden meer tweedehands kopen daarentegen belangrijk (vrouwen: 29% versus mannen: 23%). Tevens valt op dat laag opgeleiden het letten op energieverbruik belangrijker vinden dan hoger opgeleiden opleiden (82% versus 52%). Daarentegen vinden hoger opgeleiden het matigen van consumptie vaker belangrijk (40%), dan lager opgeleiden (16%).

Mensen van 65 jaar en ouder (67%) en mensen met een HBO/WO- master of doctoraal opleiding (62%) zijn het vaakst geïnformeerd via de krant over circulaire economie.

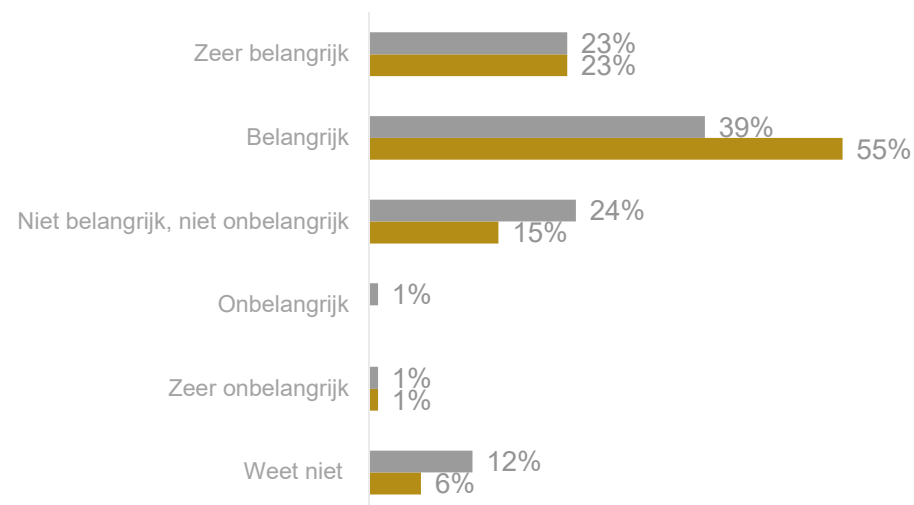
Links: Hieronder staan een aantal aspecten van circulaire economie. Welke 3 aspecten zijn voor u het meest belangrijk? N=1051
 Rechts: Waar heeft u weleens iets gehoord/ gelezen over circulaire economie? N=642

Mensen die weleens tweedehands producten gekocht hebben, vinden circulaire economie vaker belangrijk, dan mensen die nog nooit tweedehands gekocht hebben

Belang van circulaire economie en ooit tweedehands gekocht



Belang circulaire economie en ooit producten aangeboden of verkocht



■ Nog nooit tweedehands gekocht ■ Koopt weleens tweedehands

■ Nog nooit aangeboden of verkocht ■ Weleens aangeboden of verkocht

Mensen die weleens tweedehands producten hebben gekocht, vinden circulaire economie vaker (zeer) belangrijk (78%), dan mensen die nog nooit iets tweedehands hebben gekocht ((zeer)) belangrijk: 53%). Ditzelfde effect - hoewel in minder sterke mate - is te zien onder mensen die ooit producten van zichzelf hebben aangeboden of verkocht. Mensen die ooit producten van zichzelf hebben aangeboden of verkocht, vinden circulaire economie vaker belangrijk (55%), dan mensen die dat nog nooit hebben gedaan (39%).

Links: [Belang totaal] Ondanks dat u niet eerder over circulaire economie gehoord heeft, hoe belangrijk vindt u circulaire economie? + Hoe belangrijk vindt u circulaire economie? N=1057
Koopt u weleens producten tweedehands?

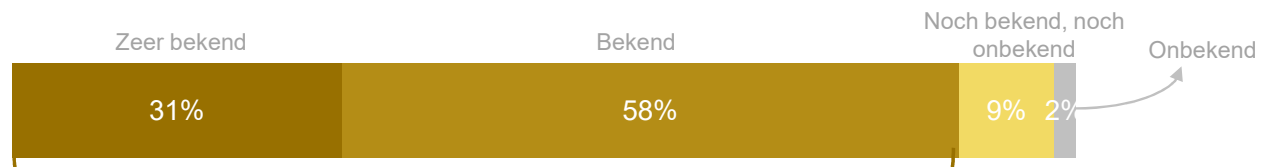
Rechts: [Belang totaal] Ondanks dat u niet eerder over circulaire economie gehoord heeft, hoe belangrijk vindt u circulaire economie? + Hoe belangrijk vindt u circulaire economie? N=1057
Heeft u weleens producten van uzelf te koop aangeboden of verkocht?

2.

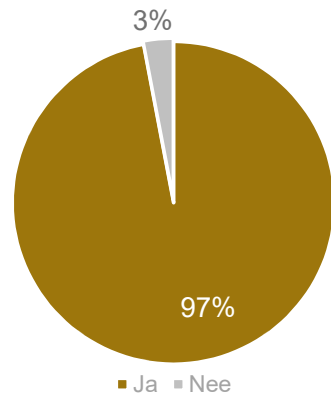
Kringloopwinkels

De ruime meerderheid (89%) is (zeer) bekend met kringloopwinkels. Van deze groep weet bijna iedereen (97%) waar een kringloopwinkel in hun buurt zit

In welke mate bent u bekend met kringloopwinkels?

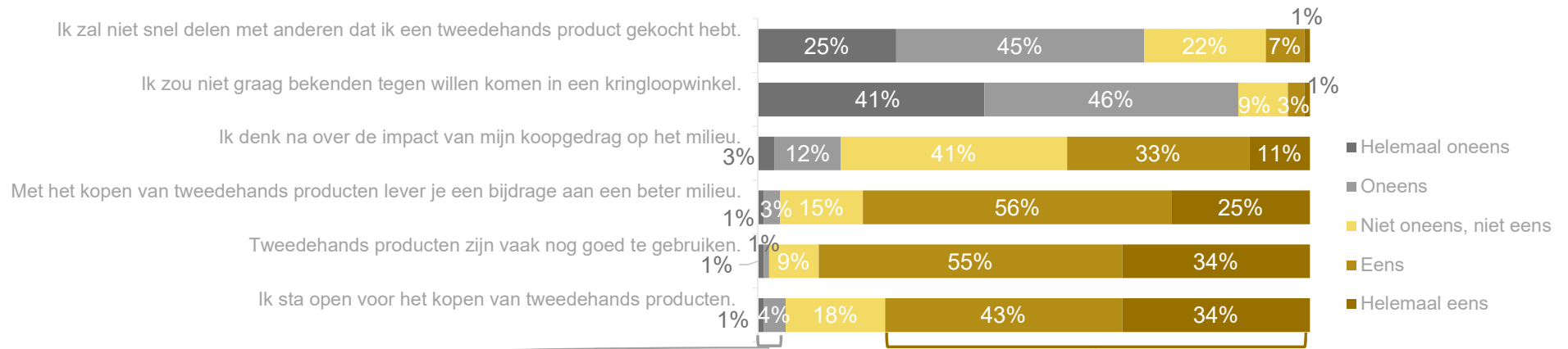


Weet u waar er een kringloopwinkel bij u in de buurt zit?



Boven: In welke mate bent u bekend met kringloopwinkels? N=1051
Onder: Weet u waar er een kringloopwinkel bij u in de buurt zit? N=937

89% vindt dat tweedehands producten nog goed te gebruiken zijn; driekwart (77%) staat open voor het kopen van tweedehands producten



Waarom staat u niet open voor het kopen van tweedehands producten? (n=53)

- “Je weet nooit wat de status is, wat iemand er mee uitgevoerd heeft.”
- “Je weet niet wat je koopt.”
- “Ik heb liever alles nieuw maar ik breng wel spullen die gebruikt zijn naar de kringloopwinkel.”
- “Geen goed gevoel bij.”
- “Er mankeert wat aan, ze zijn niet proper, of gaan sneller defect.”
- “Durf het niet.”
- “Levensduur/kwaliteit/eisen.”
- “Stinkt”
- “Ik ga liever op zeker. Bij nieuw heb ik altijd enigerlei garantie.”
- “Past (meestal niet) niet in interieur / collectie.”
- “Ik vind het minder prettig om spullen te gebruiken die eerder door een ander zijn gebruikt.”
- “Het staat me tegen vanuit hygiënisch oogpunt.”
- “Het ligt eraan wat de staat is van een product, maar over het algemeen koop ik liever nieuw.”

Waarom staat u open voor het kopen van tweedehands producten? (n=812)

- 89 respondenten (11%) hebben in hun antwoord ‘milieu’ genoemd.
- “Waarom veel geld betalen als het 2dehands net zo goed is?”
 - “Is goedkoper dan nieuw en vaak nog in goede staat waar je nog lang plezier van kan hebben.”
 - “Beter voor milieu.”
 - “Kosten en veel dingen kunnen nog een tweede keer mee.”
 - “Vermindering van afval, goedkoop.”
 - “Goedkoop in aanschaf en minder belastend voor het milieu.”
 - “Waarom weggooien als iets nog goed is.”
 - “Goedkoper en vaak leuke oudere items.”
 - “Prijs kwaliteit verhouding.”
 - “Mooie authentieke spullen tegenkomen.”
 - “Goedkoop en milieuvriendelijk.”
 - “Ik heb een hekel aan verspilling van materialen (en voedsel) en 2e hands spullen zijn vaak nog prima te gebruiken.”

Boven: Geef aan in hoeverre u het eens of oneens bent met onderstaande stellingen.[stellingen] N=1051
 Onder links: Waarom staat u niet open voor het kopen van tweedehands producten? [open vraag] N=812
 Onder rechts: Waarom staat u open voor het kopen van tweedehands producten? [open vraag] N=53

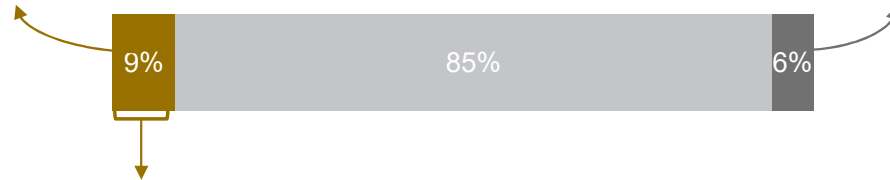
3.

Circulaire ambachtscentra

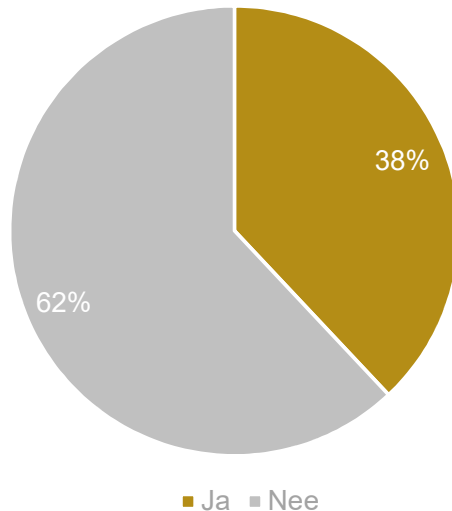
De meerderheid (85%) heeft nog nooit iets gelezen of gehoord over circulaire ambachtscentra

Gehoord of gelezen over circulaire ambachtscentra

Ja, hier heb ik weleens iets over gehoord/ gelezen. Nee, hier heb ik nog nooit iets over gehoord/ gelezen. Weet niet



Bekendheid met locatie circulaire ambachtscentrum



Mannen hebben vaker gehoord of gelezen over het project circulaire ambachtscentra dan vrouwen (man: 11%, vrouw: 7%). Bovendien is de bekendheid van circulaire ambachtscentra het grootst bij mensen van 55+; 15% van de 55-plussers zegt weleens iets gehoord/ gelezen te hebben over het project circulaire ambachtscentra. Tevens blijkt men in de regio Noord (Groningen, Friesland en Drenthe) vaker van circulaire ambachtscentra gehoord te hebben (18%) dan in andere regio's.

Er blijkt geen verschil te zijn in de mate waarin men gehoord of gelezen heeft over circulaire ambachtscentra tussen de randstad.

Boven: Heeft u weleens gehoord of gelezen over het project circulaire ambachtscentra? N=1056
Onder: Weet u waar er een circulair ambachtscentrum in uw buurt zit? N=105

4. Het verkopen of weggeven van producten

Manier(en) waarop men denkt tweedehands producten te kunnen verkopen

Bloemlezing van de gegeven antwoorden

“Marktplaats”

“Via een advertentie”

“Online, vlooiemarkt”

“Via internet, bureu, familie, werk”

“Kringloopwinkel, internet, rommelmarkt”

“Inleveren bij een kringloopwinkel of via Marktplaats”

“Marktplaats, facebook, advertentiekaartje in de supermarkt”

“Verkoop niets, geeft het weg voor goede doelen acties”

“eBay. Marktplaats. Kringloopwinkel”

“Kringloopwinkel of advertenties.”

“Via facebook”

“Op een braderie gaan staan. Op Koningsdag bijv.”

“Daar heb ik me nog nooit mee bezig gehouden, ik zou iets eerder wegdoen dan verkopen.”

“Via internet of sociaal Media.”

“Via facebook en om op mond en mond reclame.”

“eBay. Marktplaats. Kringloopwinkel.”

“Vinted, marktplaats”

“Via marktplaats of vergelijkbare sites of via een ruilwinkel of kringloopwinkel (van goede doelen).”

“Marktplaats.nl, rommelmarkt, weggeefhoek bij Facebook, prikbord bij supermarkt.”

“Diverse winkels die het voor jou verkopen.”

“Via verschillende verkoopsites, advertentie in krant.”

“Internet (marktplaats), rommelmarkten.”

“Lastiger dan kopen maar via b.v. Marktplaats of een kraampje huren maar ik geef ze meestal aan een kringloopwinkel cadeau”

“Marktplaats, lokale jaarmarkt, weggeven”

“Fysieke winkel of online ik breng het gratis naar de kringloopwinkel.”

“Advertenties in lokale bladen en marktplaats of soortgelijke sites.”

“Rommel/verzamel/antiek markt, kaartje bij supermarkt en diverse internet kanalen.”

“Marktplaats, Nextdoor”

“Online via marktplaats of via Facebook zoekertjes.”

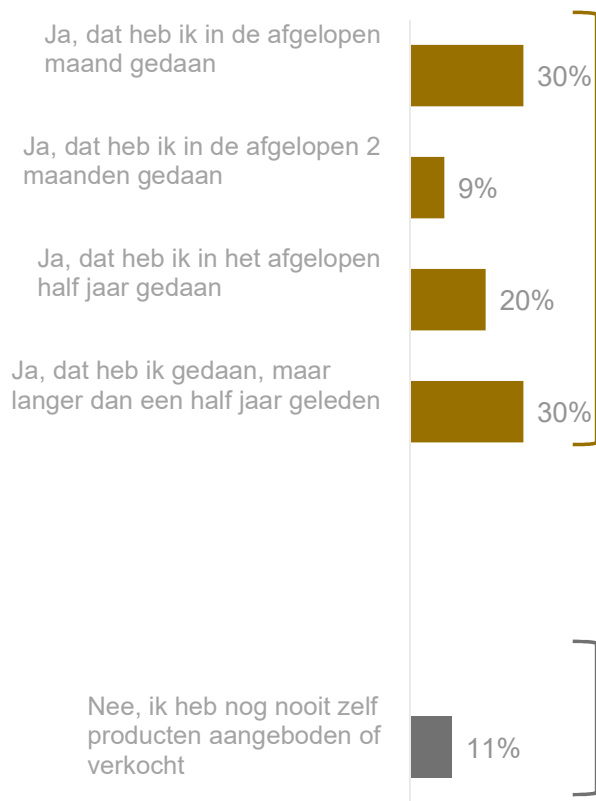
“Via buurtplatform, schap in de kringloop, marktplaats, facebook.”

“Via social media en andere daarvoor bedoelde websites, kaartje ophangen bij supermarkt, adverteren in plaatselijke krantjes, netwerk laten weten.”

Op welke manier(en) kunt u volgens u tweedehands producten verkopen? N=1058

1 op de 10 (11%) heeft nog nooit eigen producten aangeboden of verkocht. De helft (55%) hiervan weet niet wat ervoor zou zorgen dat zij wel producten gaan verkopen

Producten te koop aangeboden of verkocht



Wat zou ervoor zorgen dat u vaker product(en) van uzelf zou verkopen?



Wat zou ervoor zorgen dat u wel product(en) van uzelf gaat verkopen?



In de groep die aangeeft nog nooit zelf producten te hebben aangeboden of verkocht zijn de mensen van 70-plus het best vertegenwoordigd; 24%* is 70 jaar of ouder. Tevens geven mensen uit eenpersoonshuishoudens vaker aan nog nooit zelf producten te hebben aangeboden of verkocht (17%), dan personen uit grotere huishoudens.

Onder de groep die wel eerder producten te koop heeft aangeboden of verkocht, geven mannen (23%) vaker aan dan vrouwen (16%) dat een betere prijs ervoor zou zorgen dat zij vaker product(en) van zichzelf gaan verkopen.

Onder de groep die nog nooit producten van zichzelf te koop heeft aangeboden of verkocht, zeggen mannen (28%) vaker dan vrouwen (12%) dat zij dat wel zouden gaan doen als het makkelijker is om hun product(en) te koop aan te bieden.**

“Ik geef liever weg.”

“Ik geef mijn goede kleding weg aan een goede bestemming.”

“Breng ze liever naar de kringloop of voor een arm land.”

“Niets”

“We geven graag weg, iedereen blij.”

“Te veel gedoe!”

Links: Heeft u weleens producten van uzelf te koop aangeboden of verkocht? N=1058

Boven rechts: Wat zou ervoor zorgen dat u vaker product(en) van uzelf zou verkopen? N=934

Onder rechts: Wat zou ervoor zorgen dat u wel product(en) van uzelf gaat verkopen? N=124

* Let op: indicatief, omdat de groep 70-plussers die aangeeft nog nooit zelf producten te hebben aangeboden of verkocht klein is (n=38), dient deze uitkomst beschouwd te worden als indicatief.

** Let op: indicatief; het aantal mannen dat aangeeft dat het zij wel producten gaan verkopen als het makkelijker is om hun product(en) te koop aan te bieden, is klein (n=17), alsook het aantal vrouwen (n=6). Daarom dient deze uitkomst als indicatief beschouwd te worden.

De meerderheid (89%) heeft weleens producten via een online platform, zoals Marktplaats of eBay, te koop aangeboden of verkocht

Soort producten te koop aangeboden/ verkocht

"Speelgoed, meubels"

"Kinderspeelgoed, kleding, huishoudelijke spullen, schoenen"

"Verzamelitems."

"Serviesgoed"

"Echt van alles en nog wat, alles wat er nog redelijk uit ziet gaat in de verkoop, van kleding tot meubels, van serviesgoed, tot textiel"

"Speelgoed, iPhone, Cd's, Dvd's"

"Dierenartikelen"

"Scheepsmotor (watersport), elektronische apparatuur"

"Trouwjurk"

"Visspullen"

"Spaaracties"

"Huishoudspullen voor in de caravan"

"Decoratiemateriaal"

"Meubels, scooter, bouwmetaal"

"Hometrainer"

"Hangmat, kinderstoelen, campingbedje, opbergkist voor tuinkussens"

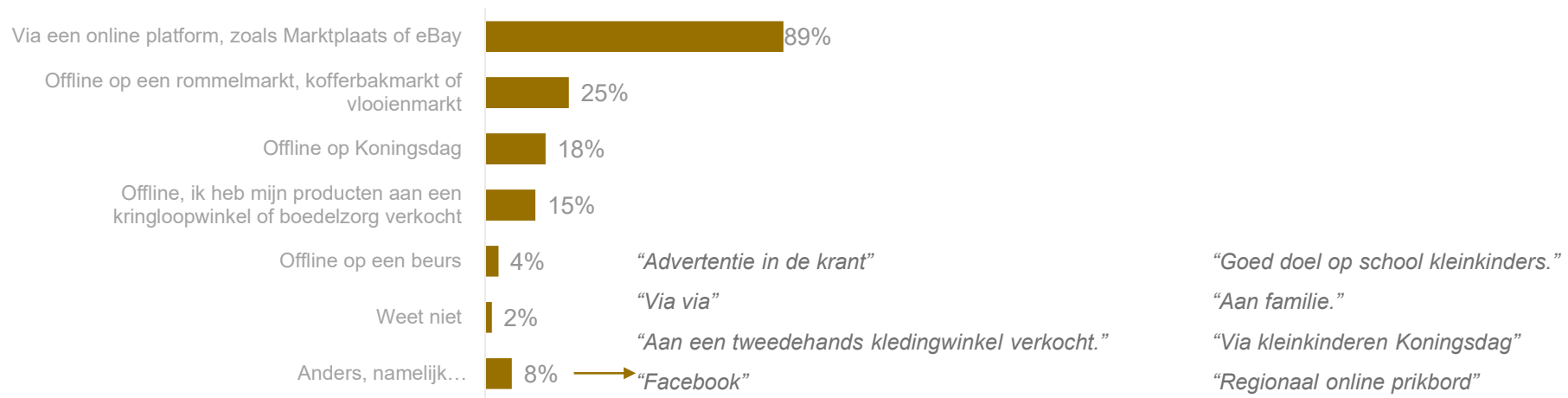
"Meubels, lampen, vloerkleed, aanrecht, kunstkerstboom"

"Meubels, witgoed, sportartikelen"

"Visglas, fiets"

"Bankstel, lampen, tafels, houtkachel, fitnessapparatuur, auto."

Waar heeft u weleens uw producten te koop aangeboden of verkocht?



Boven: Wat voor soort product(en) van uzelf heeft u weleens te koop aangeboden of verkocht? [open vraag] N=934

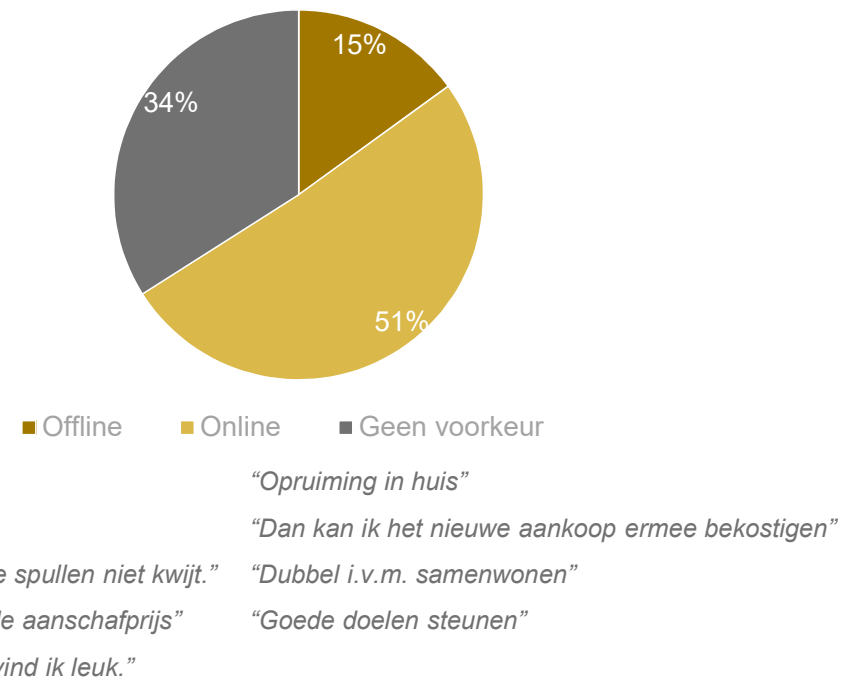
Onder: Waar heeft u weleens uw producten te koop aangeboden of verkocht? N=934

8 op de 10 mensen (81%) verkoopt een product van zichzelf omdat zij het zonde vinden om weg te gooien. 39% heeft geen voorkeur voor offline of online verkopen

Belangrijkste reden(en) om een product te verkopen



Voorkeur voor offline of online verkopen



Mensen van 55 jaar en ouder hebben vaker een voorkeur voor offline verkopen (zoals op rommelmarkten, kringlopen, etc.) (24%), dan mensen jonger dan 55 jaar (9%). 60% van de mensen jonger dan 55 jaar heeft een voorkeur voor online verkopen, tegenover 39% ouder dan 55 jaar. Mensen in randgemeenten (zoals Amstelveen, Diemen, Landsmeer, Ouder-Amstel, Ridderkerk, etc.) hebben vaker een voorkeur voor online verkopen, dan mensen in heel Nederland (73% versus 51%). Hiernaast hebben mensen uit de hoge sociale klasse vaker een voorkeur voor online verkopen (63%) dan mensen uit lagere sociale klassen (48%).

Links: Wat is/zijn voor u de belangrijkste reden(en) om een product van uzelf te verkopen? N=934
 Rechts: Gaat uw voorkeur uit naar offline of online tweedehands verkopen? N=1058

Voor 4 op de 10 mensen (39%) gaat de voorkeur uit naar verkopen i.p.v. weggeven als zij van een product af willen. Tevens heeft 4 op de 10 mensen (40%) geen voorkeur

Waarom gaat uw voorkeur uit naar weggeven in plaats van verkopen?

"Omdat ik verkopen te veel moeite vind"

"Iemand blij maken met spullen zonder er iets voor te krijgen is leuker"

"Vaak is het dan al zo oud dat ik geen geld wil vragen."

"Ik wil geen vreemde mensen over de vloer"

"Nare ervaring met verkopen Markplaats."

"Ik wil graag iemand helpen die het slechter heeft."

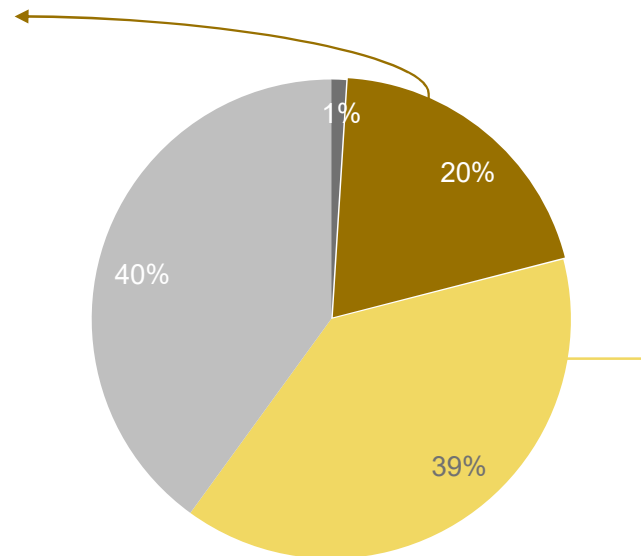
"Makkelijker"

"Bij het weggeven bepaal ik wie het krijgt, bij het verkopen is dat lastiger."

"Ik heb er al plezier van gehad en hoef er dan niet perse nog aan te verdienen..."

"Soms acht ik de kans klein om er een redelijk bedrag voor te krijgen en vind ik het de moeite niet. Dan geeft ik het liever weg."

Voorkeur voor verkopen of weggeven?



- Weet niet
- Mijn voorkeur gaat uit naar weggeven
- Mijn voorkeur gaat uit naar verkopen
- Ik heb geen voorkeur voor verkopen of weggeven

Waarom gaat uw voorkeur uit naar verkopen in plaats van weggeven?

"Dan levert het geld op."

"Omdat dat financieel gezien meestal het interessantst is."

"Omdat het vaak nog goede producten zijn en dan is het nog iets waard."

"Met het geld kan je weer andere tweedehands producten kopen"

"Iets er voor vangen is toch leuker."

"Dan hou ik of het goede doel er nog iets aan over."

"Omdat ik het geld goed kan gebruiken."

"Onbekenden verkopen, bekenden weggeven."

"Levert geld op om zelf weer wat te kopen."

"Geld is toch weer nodig om iets anders te kunnen kopen, maar soms geef ik het aan iemand die het niet zo breed heeft. Ik doe het niet om geld te verdienen."

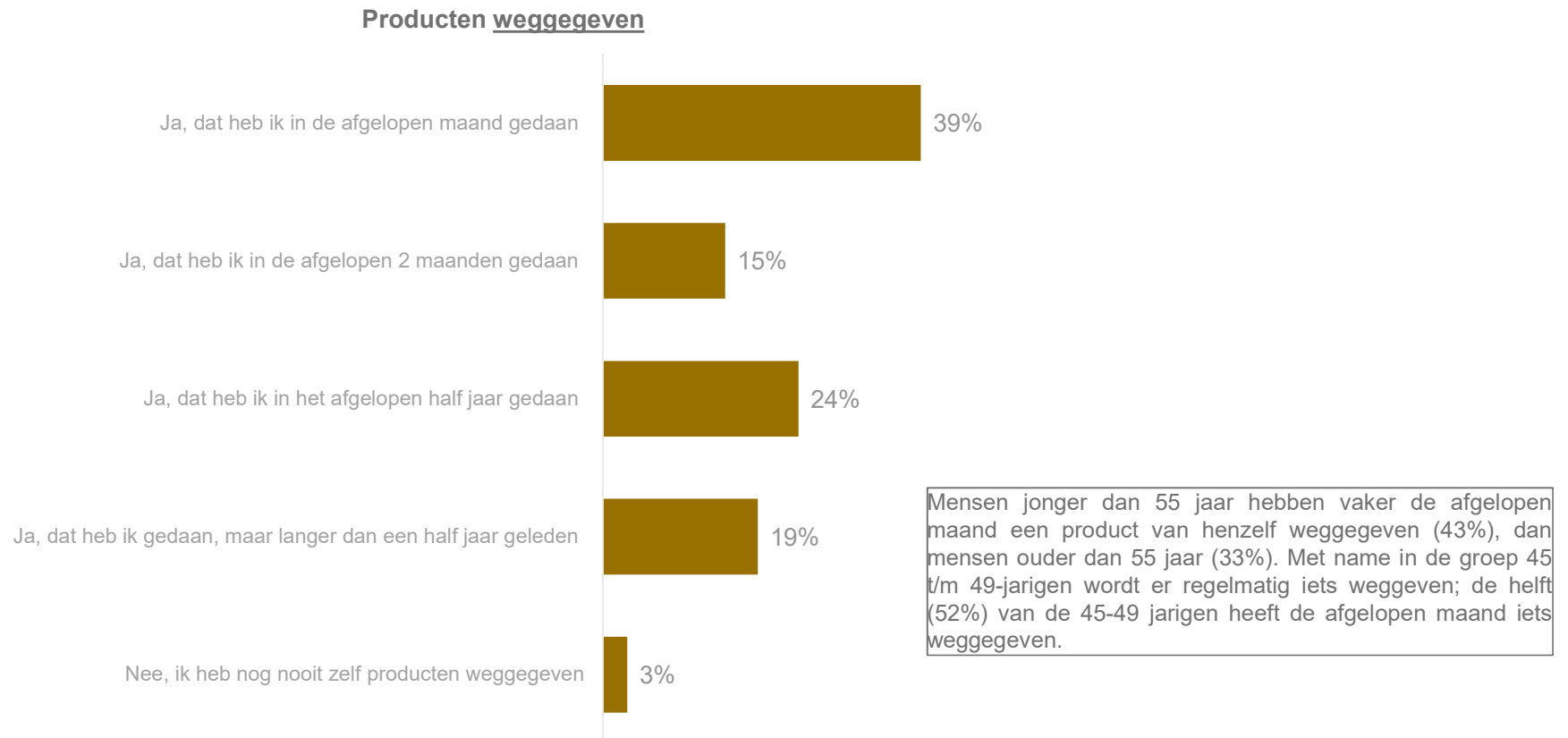
Onder mensen jonger dan 55 jaar gaat de voorkeur eerder uit naar verkopen als zij van een product af willen (46%), dan onder mensen ouder dan 55 jaar (26%). Mensen ouder dan 55 jaar geven producten liever weg (31%). Hiernaast gaat de voorkeur van mannen eerder uit naar verkopen (43%) dan van vrouwen (35%). Vrouwen hebben vaker een voorkeur voor weggeven (23% versus 17%).

Links: Waarom gaat uw voorkeur uit naar weggeven in plaats van verkopen? N=187

Midden: Als u van een product af wil, gaat uw voorkeur in het algemeen uit naar verkopen of weggeven van dit product? N=912

Rechts: Waarom gaat uw voorkeur uit naar verkopen in plaats van weggeven? N=358

4 op de 10 (39%) mensen heeft in de afgelopen maand producten van henzelf weggegeven



Heeft u weleens producten van uzelf weggegeven? N=1058

5.

Tweedehands kopen

Manier(en) waarop men denkt tweedehands producten te kunnen kopen

Bloemlezing van de gegeven antwoorden

“Kringloop”

“Marktplaats”

“Internet, Tweedehandszaak

“Facebook”

“Via de krant of kringloop winkels..”

“Kringloopwinkel, marktplaats, koopplein, advertenties, social media.”

“Inloopwinkels, via kranten advertenties, e.d.”

“Kringloopwinkel, marktplaats, vlooiemarkten, Vinted”

“Online, in 2e hands winkels”

“Social media”

“Via internet, kennissen en of kringloop”

“Kringloopplatformen als marktplaats lokale initiatieven (“rommelmarkt”)

“Marktplaats.Let op,ook via platforms zoals Bol.com.”

“Kringloopwinkelmarktplaats en Marketplace van Facebook, advertentie lezen in winkels.”

“Kringloopwinkel, marktplaats e.d. en van vrienden/buren”

“Ik denk, vooral bij een kringloopwinkel, maar natuurlijk ook een tweedehands auto gewoon bij een garage”

“Marktplaats en andere websites, kringloopwinkels, autobedrijven.”

“Op eBay, marktplaats en aanverwante sites en kringloop/tweedehands winkels”

“Via marktplaats of andere organisatie dan wel door bezoek te brengen aan een kringloopwinkel.”

“Online via marktplaats of andere verkooppagina, via bol.com, kringloopwinkels, rommelmarkten.”

“Idem als geantwoord bij verkopen.”

“Marktplaats, eBay, Kringloopwinkel.”

“Marktplaats, rommelmarkt, kofferbak, winkels tweede hands spullen

“Via tweedehandswinkels, bol.com, marktplaats, maar ook steeds meer bij normale winkels die een extra afdeling hebben met tweedehands producten.”

“Als in vorige vraag, markten marktplaats kringloopwinkels en sociale media.”

“Kringloopwinkel, Shop in shops, via internet, Bazaar kleedjes en kofferbakverkopen, kaartjes in supermarkten.”

“Gewoon in een winkel of via internet.”

“Facebook, Marktplaats, Kringloopwinkel, van familie en vrienden,”

“People 2 People”

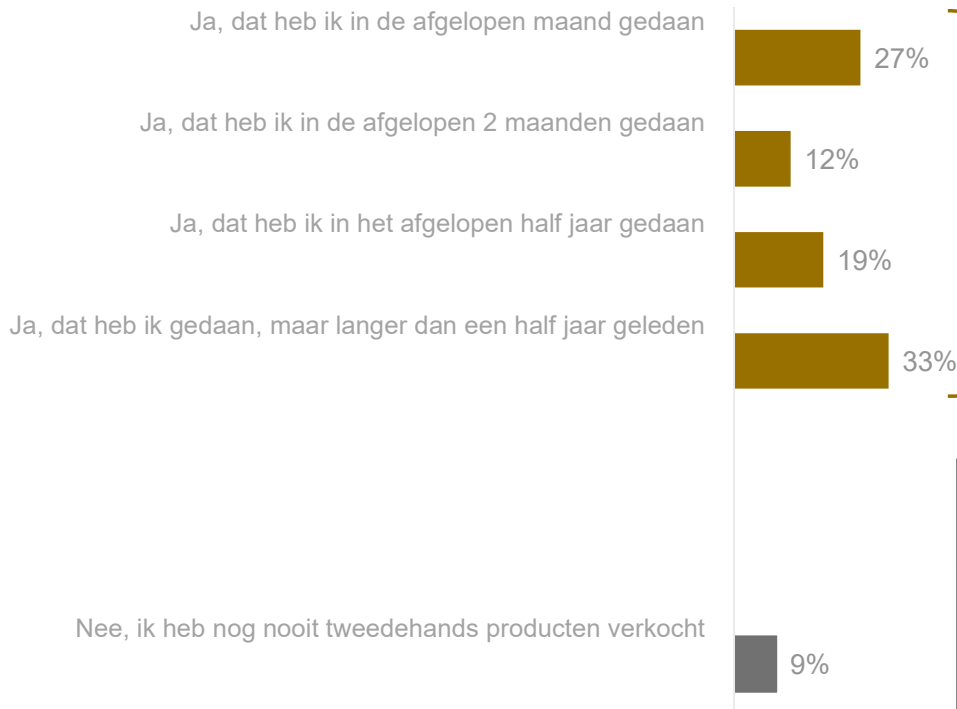
“Marktplaats en speciale winkels”

“Marktplaats, eBay, catawiki”

Op welke manier(en) kunt u volgens u tweedehands producten verkopen? N=1058

Een kwart (27%) heeft de afgelopen maand iets tweedehands gekocht. Dat dit goedkoper is dan nieuwkoop, is voor driekwart (77%) een reden om iets tweedehands te kopen

Koopt u weleens producten tweedehands?



Redenen om iets tweedehands te kopen



Vrouwen kopen in het algemeen niet vaker tweedehands dan mannen, maar vrouwen geven wel vaker aan de afgelopen maand nog iets tweedehands te hebben gekocht (32% versus 22%). Mensen jonger dan 55 jaar geven vaker aan de afgelopen maand (31%) of de afgelopen 2 maanden (15%) iets tweedehands te hebben gekocht, dan mensen ouder dan 55 jaar (afgelopen maand: 21%, afgelopen 2 maanden; 8%).

Het sparen van het milieu is voor vrouwen vaker een reden om tweedehands te kopen, dan voor mannen (36% versus 29%). Voor mensen jonger dan 55 jaar (82%) is 'het is goedkoper dan nieuwkoop' vaker een reden om iets tweedehands te kopen, dan mensen ouder dan 55 jaar (70%). Voor de hoge sociale klasse is het feit dat zij tweedehands producten (soms) mooier vinden (25%), vaker een motief om tweedehands te kopen dan voor lagere sociale klassen (18%).

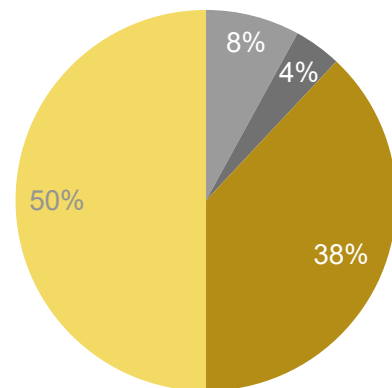
Links: Koopt u weleens producten tweedehands? N=1058
 Rechts: Wat is voor u een reden om iets tweedehands te kopen? N=959

43% van de mensen lukt het soms of nooit om een product tweedehands te kopen. Als dit niet lukt, gaat de helft van deze groep voor nieuw

Het kopen van een tweedehands product lukt...



Als het niet lukt om een product tweedehands te kopen...



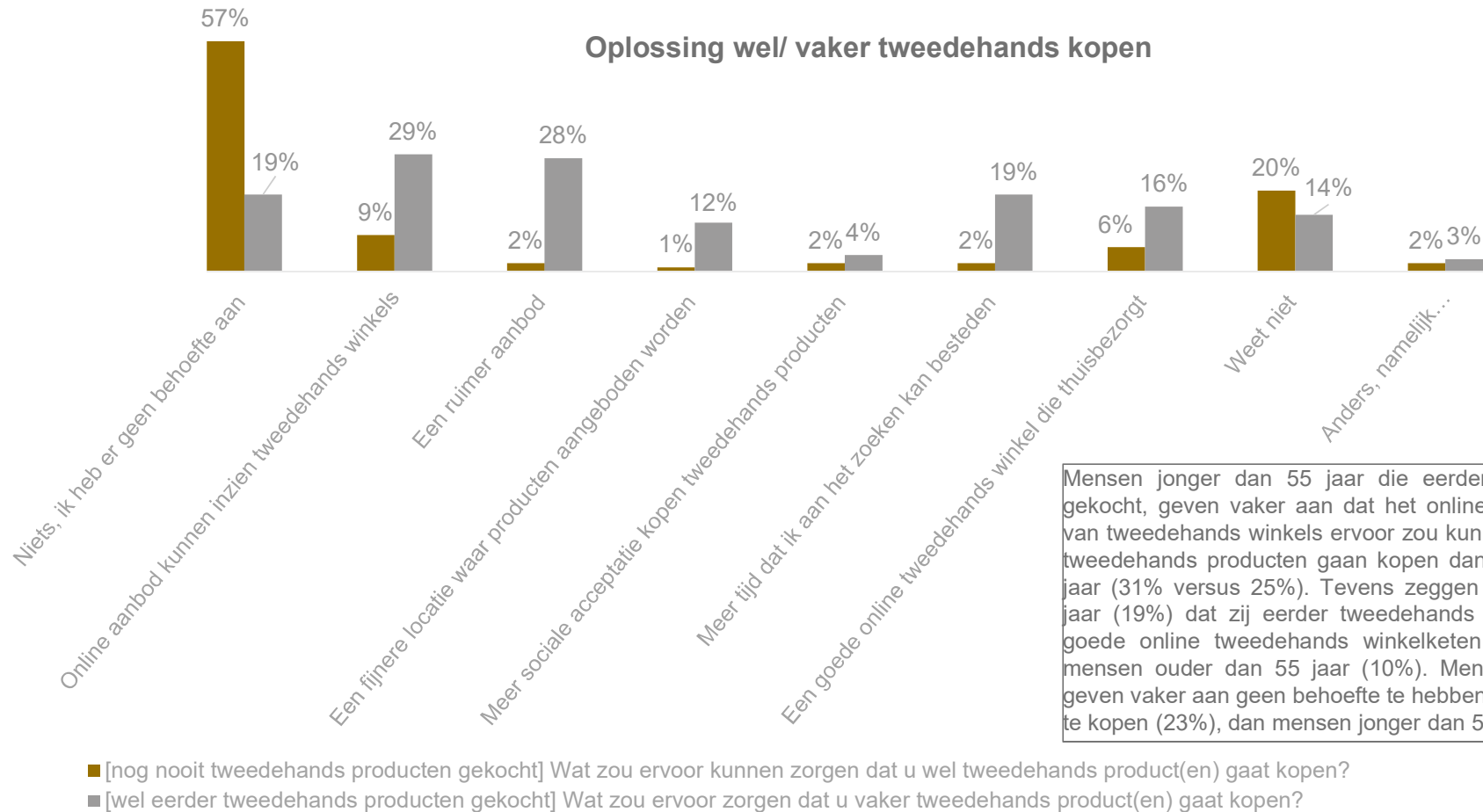
■ Weet niet
■ Anders, namelijk...
■ Dan stel ik mijn koop uit
■ Dan koop ik het nieuw

Het aantal mensen jonger dan 55 jaar dat het *meestal* lukt om tweedehands producten te kopen is groter (52%), dan het aantal mensen ouder dan 55 jaar (41%) dat het *meestal* lukt om tweedehands producten te kopen.

Indien het niet lukt om een product tweedehands te kopen, dan kopen mensen jonger dan 55 jaar vaker nieuw (59%), dan mensen ouder dan 55 jaar (39%). Mensen ouder dan 55 jaar zijn daarentegen eerder geneigd om hun koop uit te stellen (52% versus 28%). Bovendien kopen ook mensen uit de hoge sociale klasse eerder nieuw (60%) als het tweedehands niet lukt, dan mensen uit lagere sociale klassen (47%). Mensen uit lagere sociale klassen stellen daarentegen eerder hun koop uit (42% versus 26%).

Boven: Als u uzelf voorneemt om een product tweedehands te kopen, hoe vaak slaagt u hier over het algemeen in? N=959
Onder: Wat doet u – in het algemeen – als het niet lukt om een product tweedehands te kopen? N=414

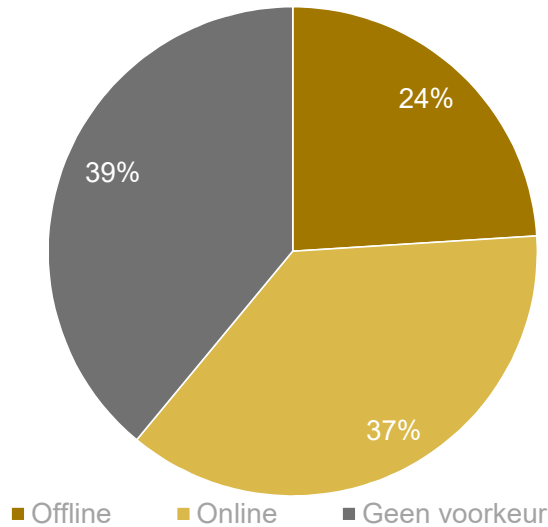
Mensen die nog nooit tweedehands producten hebben gekocht, hebben hier vaker ook geen behoefte aan, dan mensen die wel eerder tweedehands producten gekocht hebben



Mensen jonger dan 55 jaar die eerder tweedehands hebben gekocht, geven vaker aan dat het online aanbod kunnen inzien van tweedehands winkels ervoor zou kunnen zorgen dat zij vaker tweedehands producten gaan kopen dan mensen ouder dan 55 jaar (31% versus 25%). Tevens zeggen mensen jonger dan 55 jaar (19%) dat zij eerder tweedehands zouden kopen als een goede online tweedehands winkelketen ook thuisbezorgt, dan mensen ouder dan 55 jaar (10%). Mensen ouder dan 55 jaar geven vaker aan geen behoefte te hebben om vaker tweedehands te kopen (23%), dan mensen jonger dan 55 jaar (17%).

Men heeft een lichte voorkeur voor het online kopen van tweedehands spullen (37%). De meerderheid lukt het (heel) goed om aangekochte spullen thuis te krijgen. Indien dit niet lukt, is (eigen) vervoer in bijna alle gevallen het probleem

Voorkeur voor offline of online tweedehands kopen

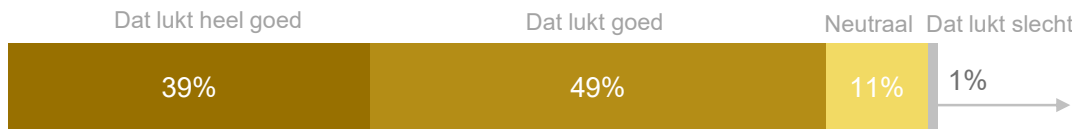


Vrouwen hebben vaker een voorkeur voor offline tweedehands kopen dan mannen (28% versus 21%). 42% van de mannen geeft aan een voorkeur te hebben voor online kopen, tegenover 32% van de vrouwen. Bovendien geven mensen van 55 jaar en ouder vaker aan een voorkeur te hebben voor offline kopen, dan mensen jonger dan 55 jaar (33% versus 19%). 44% van de mensen van 55 jaar en jonger heeft een voorkeur voor online, tegenover 26% van de 55-plussers. Ook mensen uit meer persoons huishoudens hebben vaker een voorkeur voor online tweedehands kopen (39%), dan mensen uit eenpersoons huishoudens (30%). Ditzelfde geldt voor mensen uit de hoge sociale klasse; 46% van deze groep koopt liever online tweedehands, tegenover 34% uit lagere sociale klassen.

Waarom lukt het u (heel) slecht om uw aangekochte spullen thuis te krijgen? (n=10)

- “Groot vervoer uitdaging nu.”
- “Passen soms niet in de auto”
- “Omdat we geen vervoer hebben.”
- “Geen auto”
- “Ik heb geen auto, dus moet wachten of iemand het op wil halen”
- “Geen auto ter beschikking”
- “Ik bezit geen auto meer.”
- “Ik ben zelf niet in het bezit van vervoer.”
- “Geen vervoer.”

Succes om aangekochte spullen thuis te krijgen



Boven: Gaat uw voorkeur uit naar offline (zoals rommelmarkten, kringlopen, etc.) of online (zoals Marktplaats, eBay, etc.) tweedehands kopen? N=1058
 Onder links: Als u iets tweedehands gekocht heeft, in welke mate lukt het om aangekochte spullen thuis te krijgen? N=959
 Onder rechts: Waarom lukt het u (heel) slecht om uw aangekochte spullen thuis te krijgen? N=10

6.

Praktische zaken rondom tweedehands kopen en verkopen

Men beoordeelt de toegankelijkheid van online (zoals Marktplaats en eBay) en offline koop- en verkooppunten van tweedehands producten (zoals kringloopwinkels) hetzelfde

Toegankelijkheid online koop- en verkooppunten



Toegankelijkheid offline/ fysieke koop- en verkooppunten



■ Zeer toegankelijk
 ■ Een beetje toegankelijk
 ■ Niet zo toegankelijk
■ Helemaal niet toegankelijk
 ■ Weet niet

Mensen jonger dan 55 jaar beoordelen online koop- en verkooppunten (zoals Marktplaats en eBay) van tweedehands spullen vaker als 'zeer' of 'een beetje' toegankelijk (92%), dan mensen ouder dan 55 jaar (76%). 12% van de mensen ouder dan 55 jaar beoordeelt online koop- en verkooppunten als 'niet zo' of 'helemaal niet' toegankelijk.

De toegankelijkheid van offline/ fysieke koop en verkooppunten (zoals kringloopwinkels en rommelmarkten) worden niet verschillend beoordeeld door verschillende leeftijdscategorieën.

Hoe zou het kopen of verkopen van tweedehands producten u makkelijker gemaakt kunnen worden?

"Gratis opsturen."

"Bezorgservice die betaalbaar is."

"Meer controle of de koper of verkoper echt is en goede bedoelingen heeft."

"Sneller antwoord van verkopende partij."

"Een soort markthal."

"Vaker een vrijmarkt zoals op Koningsdag."

"Mogelijkheden genoeg."

"Meer aanbod."

"Afhaal- en breng service."

"Goede foto's en info erbij zetten."

7.

Onderzoeksverantwoording

Onderzoeksverantwoording



Doelgroepen

Het onderzoek is uitgevoerd onder Nederlandse burgers van 18 jaar en ouder.

Steekproefbronnen

In het panel NIPObase Consumenten is een steekproef samengesteld, representatief op leeftijd, geslacht, opleiding, huishoudgrootte en sociale klasse. Deze steekproef is vervolgens benaderd met de vragenlijst.



Online vragenlijst

De vragenlijst is in samenspraak met Rijkwaterstaat opgesteld. Vervolgens is de vragenlijst geprogrammeerd voor online afname en uitvoerig getest. Respondenten ontvingen een e-mail met daarin informatie over het onderzoek en een link naar de online vragenlijst.



Veldwerkperiode

Het veldwerk is uitgevoerd van 30 oktober t/m 6 november 2019. Het invullen van de vragenlijsten duurde gemiddeld 10 minuten.



Respons

In totaal zijn $n=1.895$ personen van 18 jaar en ouder met de vragenlijst benaderd. Van hen hebben $n=1.057$ de vragenlijst volledig ingevuld. De respons komt daarmee uit op 55%.

Incentive

Als dank voor hun deelname ontvangen onze panelleden een incentive in de vorm van NIPOpunten.



Dataverwerking en weging

Na afronding van de gegevensverzameling is de samenstelling van de steekproef vergeleken met normgegevens. Voor afwijkingen is door middel van weging gecorrigeerd. De weegcorrectie die is aangebracht is beperkt, omdat de samenstelling van de ongewogen steekproef al sterk overeen kwam met de populatie.

Ten geleide

- In sommige gevallen tellen percentages niet op tot het totaal of tot meer dan 100 procent. Dit wordt veroorzaakt door afrondingsverschillen.
- Het aantal waarnemingen kan variëren per vraag, omdat niet elke vraag is gesteld aan alle respondenten.