

Grootschalig onderzoek van [2dehands](#), De Kringwinkel, Troc.com en Cash Converters: Tweedehands kopen maakt gelukkig voor meer dan drie kwart van de Belgen

Brussel, 13 maart 2019 - Vorig jaar kocht meer dan een derde (34,8%) van de Belgen één of meerdere tweedehandsproducten. Vrouwen (37,9%) deden dit iets vaker dan mannen (31,6%). Meer dan drie kwart van hen (75,5%) hield hier een positief tot een heel positief gevoel aan over.¹ Dit blijkt uit een online onderzoek bij 2.000 Belgen in opdracht van [2dehands](#), De Kringwinkel, Troc.com en Cash Converters.

Van de Belgen die zich vorig jaar tweedehands producten aanschafte, kocht 86,8% er minstens evenveel of meer in vergelijking met het jaar daarvoor. Tweedehandskleding (34,4%), boeken en strips (32,4%) en speelgoed (23,8%) gingen het vaakst over de (digitale) toonbank.

- **Top 5 van wat mannen vorig jaar tweedehands aankochten:**
 1. Boeken en strips (29,5%)
 2. Kleding (22,7%)
 3. Speelgoed (20,6%)
 4. CD's, DVD's en games (19,9%)
 5. Multimedia en elektronica (18,4%)
- **Top 5 van wat vrouwen vorig jaar tweedehands op de kop tikten:**
 1. Kleding (44%)
 2. Boeken en strips (34,8%)
 3. Speelgoed (26,5%)
 4. Decoratie-artikelen (19,3%)
 5. Meubelen (16,6%)

Goed voor onze portemonnee én het milieu

Meer dan 6 op 10 tweedehandskopers gaf hier het afgelopen jaar meer dan 50 euro aan uit. Voor 19% liep dit bedrag zelfs op tot meer dan 200 euro.

'Het is goed voor onze portemonnee' staat met stip op nummer 1 als reden om tweedehands te kopen (81,1%). Daarnaast vindt 40% van de tweedehandskopers het gewoon leuk om te snuisteren in het aanbod van tweedehandsproducten. Meer dan een derde (34,1%) doet dit uit milieuoverwegingen; producten hergebruiken is gewoon duurzaam. 1 op 5 (19,8%) geeft dan weer de originaliteit van tweedehandsproducten aan als reden om ze te kopen. Nieuw zijn deze spullen vaak niet meer te krijgen. Tenslotte is tweedehands kopen een gewoonte voor 5,4% van de Belgen; ze doen het altijd.

6 op 10 Belgen kunnen zich volledig vinden in de stelling 'waarom iets nieuws kopen als het ook tweedehands te verkrijgen is'. *"Deze gedachte- en gedragsverandering is precies wat we willen bereiken. Veel mensen gaan tegenwoordig heel bewust nadenken over wat ze kopen, en of dit écht een nieuw product moet zijn. Bovendien hebben ze zo kwaliteitsvolle producten, tegen een betere prijs,"* aldus Iris De Haan, woordvoester van Troc.com.

¹ 21,5% hield er een 'neutraal' en 3,1% een negatief gevoel aan over

“Eén ding hebben tweedehandskopers gemeen: ze zijn op zoek naar de beste deal! En de beste deal betekent voor iedereen iets anders: de ene zoekt een uniek item, de andere wil iets goeds doen voor de planeet, nog een andere wil de beste prijs of een centje bijverdienen door zelf te verkopen,” aldus Petra Baeck, woordvoester van [2dehands](#).

“Dat tweedehands hip is, merken we al langer. Jaar na jaar vinden meer mensen de weg naar De Kringwinkel”, aldus Eva Verraes, woordvoester van De Kringwinkel. *“Daar zijn we heel blij om, want zo redden we 35.000 ton goederen van de afvalberg én helpen we bijna 6.000 mensen die elders geen kans krijgen aan een zinvolle job. Zo wint iedereen.”*

Nog veel groeipotentieel

Tweedehands kopen raakt steeds meer ingeburgerd, maar er is nog groeipotentieel. Van wie het nooit doet, heeft 29,7% de gewoonte om alles nieuw te kopen. 18,9% vindt dit dan ook simpelweg makkelijker, dit zijn er vrijwel evenveel als de respondenten die tweedehands niet vinden wat ze nodig hebben. Bijna 1 op 6 (16,4%) had er gewoon niet aan gedacht om tweedehands te kopen.

“De tweedehandsmarkt spreekt jaar na jaar meer mensen aan. Eens ze tweedehands beginnen kopen, doen ze het ook steeds meer. 28% van de kopers gaf in het onderzoek aan meer ‘gebruikte’ producten te kopen als het jaar daarvoor. Dit merken we ook in onze 34 winkels die een steeds groter en diverser publiek aanspreken. De tweedehandsmarkt is uitgegroeid tot een echte maatschappelijk vaste waarde,” besluit Kevin Kaeses, CEO van Cash Converters.

Methodologie

Het online onderzoek werd in september 2018 uitgevoerd door onderzoeksbureau iVOX in opdracht van Troc.com, 2dehands, Cash Converters en De Kringwinkels. 2.000 Belgen werden ondervraagd. Het onderzoek is representatief naar taal, geslacht, leeftijd en diploma. De maximale foutenmarge bedraagt 2,08%.

Over [2dehands](#)

[2dehands](#) werd opgericht in 1999 als een van de eerste zoekertjessites in België. Intussen is [2dehands](#) met 42 rubrieken bijzonder populair: het aantal bezoekers stijgt nog elke dag. Zowel particulieren, als kleine en grote bedrijven bezoeken [2dehands](#): goed voor zo’n 3,2 miljoen bezoekers per maand. Samen kopen en verkopen ze nieuwe en gebruikte items en diensten. Elke dag worden er gemiddeld 70.000 nieuwe zoekertjes geplaatst. Van kleding en verzamelobjecten tot auto’s en huisraad.

Over [De Kringwinkel](#):

De Kringwinkel, dat zijn 147 tweedehandswinkels en 2 webshops in de sociale economie die zich verzameld hebben en samenwerken op vlak van communicatie en kwaliteit. Kringwinkels staan voor: **Sociale tewerkstelling**: Onze producten hebben een verhaal, onze mensen ook. De Kringwinkel biedt een job, een opleiding en een toekomstperspectief aan bijna 6.000 mensen die, om uiteenlopende redenen, weinig of geen kansen krijgen op de gewone arbeidsmarkt. **Aandacht voor het milieu**: De Kringwinkel haalt herbruikbare goederen op en verkoopt ze weer. Hierdoor komen ze niet op de afvalberg terecht. **Originele en betaalbare spullen**: We willen ervoor zorgen dat iedereen, ook met een beperkt budget, kwaliteitsvolle goederen kan kopen. Voor basisproducten bewaken we dan ook steeds een basisprijs. Ons aanbod varieert elke dag.

Over Cash Converters

[Cash Converters](#), de wereldleider in aan- en verkoop van kwaliteits-tweedehands, werd in 1984 opgericht in Perth (Australië). De groep telt wereldwijd meer dan 800 winkels. Cash Converters koopt en verkoopt een zeer ruim gamma bijna-nieuwe producten, voornamelijk in de multimedia (smartphones, laptops en tablets, HIFI, TV, DVD’s, fotografie,...), videogames, muziekinstrumenten, klein huishoud-elektro, sport, doe-het-zelf, tuinartikelen en juwelen. De eerste Belgische Cash Converters opende in 1997 de deuren en vandaag telt de



keten 34 verkooppunten in ons land met in totaal 250 werknemers. Cash Converters telt meer dan 1,4 miljoen Belgische klanten die er per jaar gemiddeld meer dan 2 miljoen artikelen kopen en verkopen.

Over [Troc.com](#)

De allereerste Troc winkel voor tweedehandsverkoop opende zijn deuren in 1982 in Frankrijk. De eerste Belgische Troc.com werd in 1996 geopend. Bij Troc.com bepaalt een expert samen met jou wat jouw goederen waard zijn. Daarna kan je jouw goederen zowel **cash laten inkopen**, waarbij je er meteen contant geld voor krijgt, of je kan ze **in depot laten nemen**. Bij depotverkoop wordt je via overschrijving uitbetaald wanneer je goederen verkocht zijn. Daarna worden de goederen optimaal uitgesteld in de toonzaal en meteen online geplaatst. Heel populair is ook [de inboedelservice](#) van Troc.com.

Voor meer persinformatie:

MindShake PR - Emanuel Sys – 0486 17 52 65 – emanuel@mindshake.biz