

Die Sicht der Schweizer:innen auf Kreislaufangebote für Elektrogeräte

Wie Wissen, Einstellungen und Emotionen Recycling, Reuse und Repair antreiben – und wo es Hürden gibt



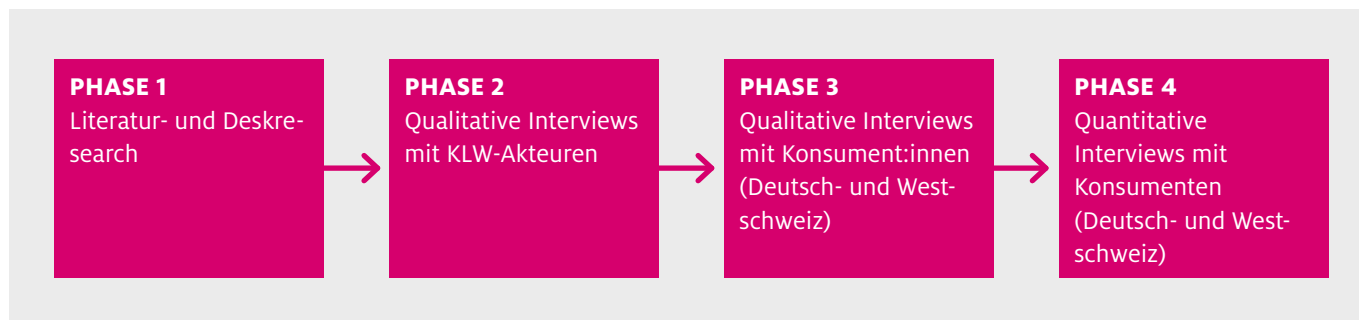
Management Summary der «Forschungsstudie zur Haltung der Schweizer Bevölkerung zum Thema Kreislaufwirtschaft von Elektrogeräten (2024)»¹

Wie nehmen Deutsch- und Westschweizer:innen die Angebote zur Förderung der Kreislaufwirtschaft von Elektrogeräten wahr und welche Einstellungen und Barrieren bestehen von Seiten der Konsument:innen gegenüber den drei Angeboten Repair, Reuse und Recycling (RRR)? Diesen Fragen ging das Institut für Marktangebote und Konsumententscheidungen der Fachhochschule Nordwestschweiz (FHNW) im Auftrag von SENS eRecycling nach.

An der **quantitativen Befragung zwischen dem 13. August und 2. September 2024** nahmen insgesamt 1002 Erwachsene ab 18 Jahren aus der Deutschschweiz (72%) und der Westschweiz (28%) teil. Mittels Fragebogen wurden sie zu ihrem Wissen, ihrer Wahrnehmung, ihrer Einstellung und zu ihrem Verhalten zu den Kreislaufangeboten für Elektrogeräten befragt. Die Stichprobe wurde nach Alter, Geschlecht, Sprach- und Wohnregion sowie Bildung quotiert, sodass sie in diesen Merkmalen der Deutsch- und Westschweizer Bevölkerung entspricht.

Bei dieser quantitativen Befragung handelt es sich um die 4. und letzte Phase der umfassenden Forschungsstudie zur Haltung der Schweizer Bevölkerung zum Thema Kreislaufwirtschaft von Elektrogeräten. In den drei vorangehenden Phasen wurden zuerst eine umfangreiche Literatur- und Marktanalyse zu den relevanten Einflussfaktoren von Angebot und Nachfrage durchgeführt (Phase 1) und darauf aufbauend nicht-repräsentative Online-Interviews mit Akteuren der Kreislaufwirtschaft (Phase 2) sowie Konsument:innen aus der Deutsch- und Westschweiz (Phase 3) geführt (siehe Grafik).

In diesem Dokument werden die Hauptergebnisse aus Phase 4 zusammengefasst und mit den wichtigsten Erkenntnissen aus Phase 2 und 3 der Studie verknüpft. Wo nicht anders angegeben, beziehen sich alle Ergebnisse auf die repräsentative Umfrage der Phase 4. Die detaillierten Ergebnisse der vier Phasen der Forschungsstudie können einzeln oder vollständig bei SENS eRecycling bezogen werden.



¹ Prof. Dr. Anne Herrmann, Prof. Dr. Mirjam Hauser, Gioia Hilpert, Manuela Schwab, Nicolas Hêche und Nives Vadjia, Forschungsstudie zur Haltung der Schweizer Bevölkerung zum Thema Kreislaufwirtschaft von Elektrogeräten, Fachhochschule Nordwestschweiz, Hochschule für Angewandte Psychologie (Oktober 2024)

Die Haupte Erkenntnisse der Phase 4 der Forschungsstudie

Die nachfolgenden sechs Haupte Erkenntnisse basieren auf der repräsentativen Befragung von Konsument:innen in der Deutsch- und Westschweiz zwischen dem 13. August und dem 2. September 2024.

1. Wissenslücken bremsen Gebrauchtkauf & Reparatur

Über 75% der Befragten wissen, wo sie Elektrogeräte recyceln können. Aber weniger als die Hälfte weiss, wo sie gebrauchte Geräte kaufen oder defekte Geräte reparieren lassen kann. Entsprechend werden diese Angebote nur wenig genutzt.

2. Grösse und Wert entscheiden über Recycling, Reparatur oder Reuse

Je teurer ein Gerät oder die (emotionale) Abhängigkeit von einem Gerät, desto eher wird es repariert oder verschenkt. Aus Kosten-Nutzen-Überlegungen werden zudem am liebsten teure, funktionierende Geräte weiterverkauft. Je kleiner jedoch ein Gerät ist, desto eher wird es dem Kreislauf entzogen und fälschlicherweise im Kehrort entsorgt.

3. Ad hoc statt periodisch

Ausgediente Elektrogeräte werden meistens bei Ereignissen wie Umzug, Neukauf oder bei einer Entrümpelungsaktion weitergegeben oder recycelt. Selten zeitnah oder periodisch.

4. Persönliche Erfahrung und das Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten fördert die Handlungskompetenz

Je mehr die Befragten die einzelnen RRR-Angebote und deren Handhabung kennen, desto weniger werden diese als mühsam empfunden und desto öfter werden sie genutzt.

5. Emotionen wirken als Treiber oder hemmen die Nutzung von RRR-Angeboten

Positive Gefühle wie Stolz und Zufriedenheit beim Reparieren, Verschenken oder fachgerechten Recyceln verstärken die Nutzung entsprechender Angebote, während Schuld- und Schamgefühle sowie Hygienebedenken davon abhalten.

6. Einstellungen prägen Gewohnheiten

Wer überzeugt ist, dass defekte Elektrogeräte repariert und funktionierende Geräte weiterverwendet statt entsorgt werden sollten, nutzt Repair- und Reuse-Angebote häufiger. Dem Kauf von Gebrauchtgeräten haftet nach wie vor ein Second-Choice-Image an.

«Eine Hemmschwelle beim Repair Café ist bei mir jetzt gerade, dass ich nicht weiss, wie das eigentlich funktioniert. Komme ich dort hin, gebe ich das Gerät ab, bekomme ich dann eine Quittung, warte ich darauf oder gebe ich das einfach ab? Rufen sie mich an, wenn es gemacht ist? Was kostet es? Oder ist alles gratis?»

[m,69, keine Kinder, Besitzer EFH, Land]

1. Unterschiedliche Kenntnisse über die Angebote

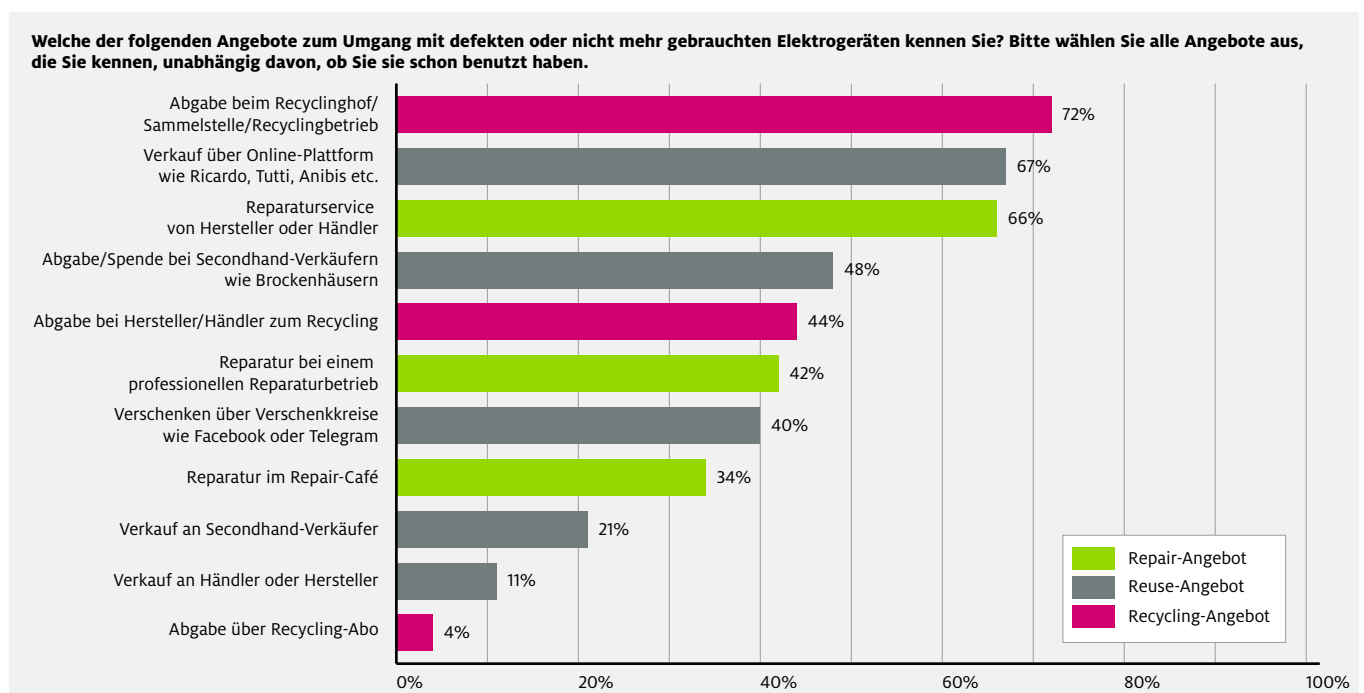
4 von 5 Schweizer:innen kennen aus den drei verschiedenen Angebotskategorien Repair, Reuse und Recycling mindestens ein Angebot. Zu den bekanntesten gehören die Abgabe bei den Sammelstellen, der Verkauf via Online-Plattformen sowie die Reparatur beim Hersteller/Händler.

Sämtliche Kreislauf-Angebote sind gemäss Umfrage in der Deutschschweiz etwas bekannter als in der Westschweiz. Die Bekanntheit sowie die Kenntnisse über die einzelnen Angebote decken sich mehrheitlich mit den persönlichen Erfahrungen, welche die Befragten mit den Kreislaufangeboten in der Vergangenheit gemacht haben.

Reuse und Secondhand-Verkauf

Mit 67% gehört der Verkauf von Gebrauchtgütern über eine Online-Plattform zum bekanntesten Reuse-Angebot bei den befragten Schweizer Konsument:innen (siehe Grafik 1). Das mag damit zusammenhängen, dass Online-Plattformen allge-

mein als attraktiv wahrgenommen werden. Vor allem schätzen Konsument:innen deren Benutzerfreundlichkeit und die bequeme und flexible Handhabung von zuhause aus (siehe Kapitel 4). Das Verschenken von elektronischen Geräten via Verschenkkreise oder die Abgabe bzw. Spende an Brockenstuben ist den Studienteilnehmer:innen weniger geläufig. Auch der Verkauf von Geräten an Secondhand-Verkäufer:innen oder direkt an Händler oder Hersteller kennen mit 21% respektive 11% nur wenige. Den Grund orten die Studienleiter:innen darin, dass nur wenige Händler/Hersteller die Möglichkeit zum (Weiter-)Verkauf eines gebrauchten Geräts anbieten, wie die Online-Umfrage bei Konsument:innen zeigte.



Grafik 1. Bekanntheit der Kreislauf-Angebote Repair, Reuse, Recycling.

Basis n=1002

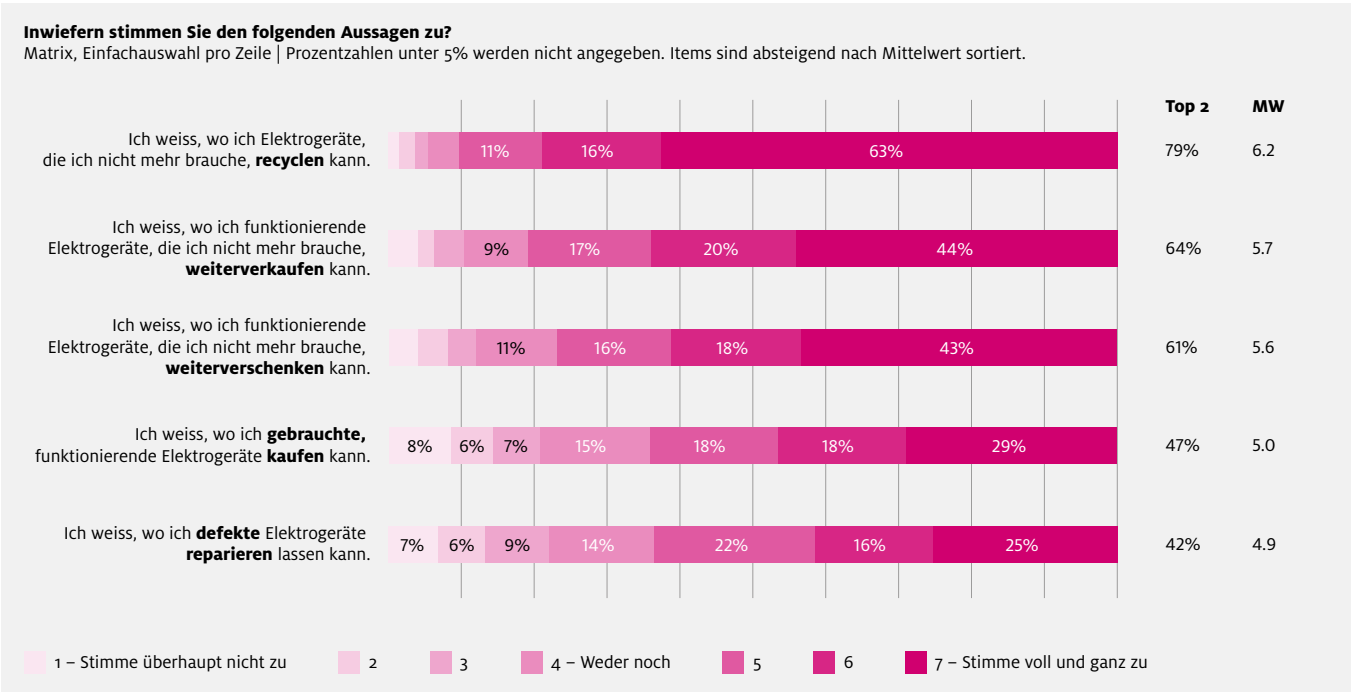
Recycling vs. Secondhand-Kauf

Mehr als drei Viertel der Befragten wissen, wo sie nicht mehr gebrauchte Elektrogeräte recyceln können. Aber nur knapp die Hälfte weiss, wo sie gebrauchte Geräte kaufen können (siehe Grafik 2). Diese Diskrepanz führen die Studienleiter:innen auf eine digitale Zugangsbarriere zurück: Da der Grossteil der Wiederverkaufsangebote online stattfindet, bleibt jenen der Einstieg verwehrt, die keinen (regelmässigen) Internetzugang haben. Diese Personen wissen folglich auch nicht, über welche Plattformen sie Gebrauchtgeräte beziehen können, so die Studienleiter:innen.

Repair

Gemäss Umfrage weiss nur jede:r vierte Konsument:in, wo er oder sie ihre defekten Geräte reparieren lassen kann (siehe Grafik 2). Das mag damit zu tun haben, dass einzelne Her-

steller für bestimmte Geräte keinen Reparatur-Service zur Verfügung stellen, wie die Online-Interviews mit Akteuren der Kreislaufwirtschaft (Phase 2 der Studie) ergeben haben. Stattdessen werden die Geräte in der Garantiezeit einfach ausgetauscht. Kommt hinzu, dass Repair-Cafés meist an wechselnden Orten und nur unregelmässig stattfinden, was sich negativ auf ihre Bekanntheit auswirken kann. Entsprechend kennt nur gut ein Drittel der Deutschschweizer:innen dieses Reparatur-Angebot (siehe Grafik 1). Auch haben die Online-Interviews (Phase 3 der Studie) gezeigt, dass viele Schweizer Konsument:innen gar nicht wissen, wie Repair Cafés funktionieren: So ist beispielsweise nicht allen klar, dass Repair Cafés kostenlos sind oder dass es sich um einen Service handelt und man nicht selbst die hergebrachten Geräte reparieren muss.



Grafik 2: Wissen über RRR-Angebote. Basis n=1002

Fazit

Wissenslücken bremsen Gebrauchtkauf & Reparatur: Über 75% der Befragten wissen, wo sie Elektrogeräte recyceln können. Aber weniger als die Hälfte weiss, wo sie gebrauchte Geräte kaufen oder defekte Geräte reparieren lassen kann. Entsprechend werden diese Angebote nur wenig genutzt.

«Elektrogerät ist auch immer so, da kommt es auf die Grösse darauf an bei uns. Da muss man eben in den Sammelhof, das ist weit weg von uns. Und Elektrofach ..., das ist immer so, ist es klein genug? Wegwerfen [Kehricht].»

[m, 41, mit Kindern, Mieter 4.5 ZiWo, Agglomeration]

2. Bisheriges versus gewünschtes Verhalten

Defekte Kleingeräte wie Staubsauger und Haarföhne recycelten die Befragten in der Vergangenheit am häufigsten. Funktionierende Geräte wie Fitnessgeräte, Spielzeuge oder Kaffeemaschinen wurden dagegen häufig verschenkt oder über Online-Plattformen verkauft. Repariert wurden am häufigsten Spielzeuge, Kaffeemaschinen, Geschirrspüler und Waschmaschinen. Wobei teurere Geräte eher als günstigere in die Reparatur gebracht wurden. Allgemein würden die Befragten gerne weniger Geräte entsorgen, als sie das bisher getan hatten.

Repair

Die befragten Schweizer Konsument:innen liessen von ihren defekten Elektrokleingeräten in der Vergangenheit vor allem ihre kaputten Spielzeuge (28%) reparieren oder sie reparierten diese selbst. Auch Bohr- und Kaffeemaschinen liessen sie mit 20% respektive 18% im Vergleich zu anderen Geräten häufiger reparieren (siehe Grafik 3). Bei den defekten Grossgeräten gaben sie mit 34% respektive 41% am meisten Geschirrspül- und Waschmaschinen in die Reparatur. Diese Umfrageergebnisse führen die Studienleiter:innen auf eine emotionale (wie beim Lieblingsspielzeug) oder eine praktische Abhängigkeit (Gewohnheit/Komfort) zurück, wie das bei einer Kaffee- oder Waschmaschine der Fall sein dürfte.

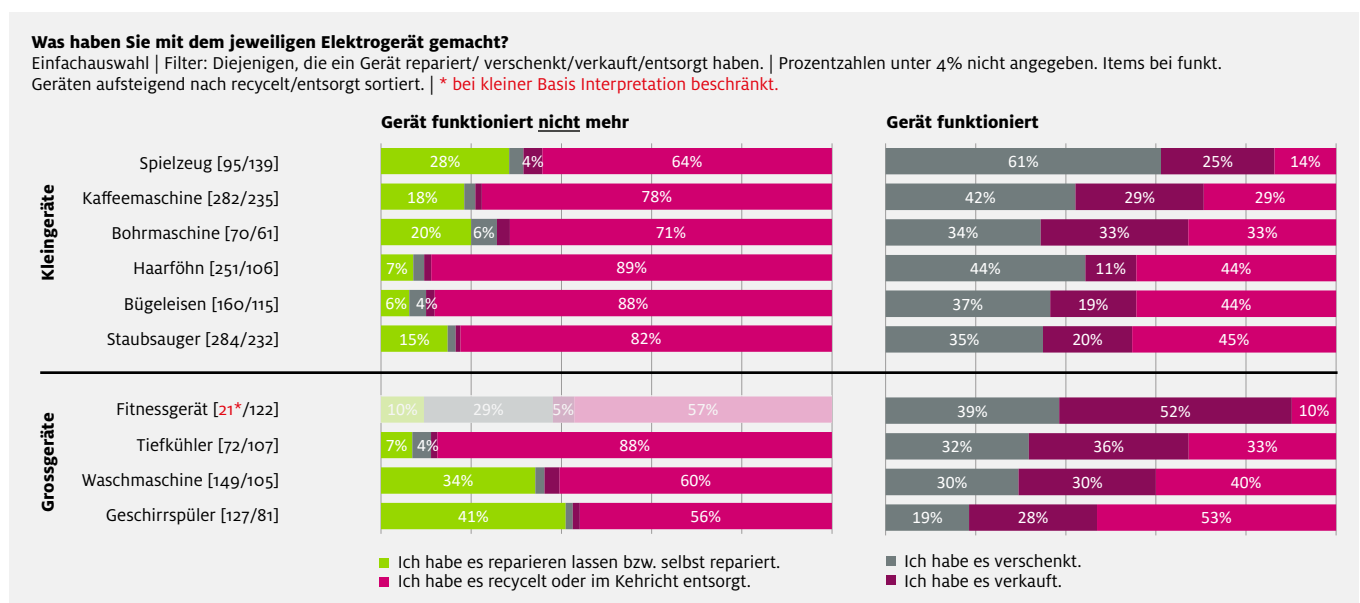
ten mit 89% defekte Haarföhns, gefolgt von Bügeleisen und Tiefkühlern mit je 88%. Kleingeräte wurden zu über 50% in der Vergangenheit eher zu öffentlichen Sammelstellen ins Recycling gebracht. Grössere Geräte wurden dagegen lieber direkt beim Hersteller entsorgt. Als Vorteil dieses Entsorgungsangebots beurteilten die in Phase 3 der Studie interviewten Konsument:innen, dass beim Hersteller oder Händler bei Bedarf ein altes, defektes Gerät gleich in ein neues Gerät umgetauscht werden kann. Einen weiteren Vorteil sehen sie darin, dass via Abgabe beim Hersteller/Händler bei grösseren Geräten auch die Frage nach dem Transport gelöst ist.

Besonderes

Was Grafik 3 nicht zeigt, ist der Umstand, dass kleinere Geräte eher im Kehricht landen, während grössere eher im Kreislauf

Recycling und Entsorgung

Als Spitzenreiter beim Recycling bzw. bei der Entsorgung gel-



Grafik 3: Bisheriges RRR-Verhalten

Basis n=[Basis Gerät funktioniert nicht mehr/Basis Gerät funktioniert]

«Wenn ich den Stundenlohn rechne von jemanden, der das auf- und abschraubt, auch wenn er es günstig macht für 65 Franken die Stunde, da kommen noch ein paar Ersatzteile dazu, da kann ich mir irgendwie 3 Wasserkocher davon kaufen, da ist die Frage, ob sich das wirtschaftlich dann lohnt, das Ding reparieren zu lassen.»

[m, 40, mit Kindern, Mieter eines Bauernhauses, Land]

bleiben. Die Gründe dafür sind vielfältig, wie die Online-Interviews mit Konsument:innen aus Phase 3 der Studie gezeigt haben: So entsorgen die interviewten Personen oft aus Bequemlichkeit oder aus Zeitgründen/fehlenden Kapazitäten ihre Geräte im Kehrriech, wobei dieses Verhalten bei vielen ein schlechtes Gewissen auslöst (siehe Kapitel 5). Weshalb defekte Spielzeuge mit 29% im Vergleich zu anderen Elektrokleingeräten, wie beispielsweise Haarföhne (8%) oder Bügeleisen (6%), immer noch häufiger im Kehrriech landen, dürfte gemäss den Studienleiter:innen damit zusammenhängen, dass nach wie vor viele elektronische Spielzeuge nicht als Elektrogerät erkannt werden. Zu dieser Erkenntnis kam bereits eine Studie der FHNW aus dem Jahr 2021.

Reuse

Grafik 3 zeigt allerdings auch, dass von den noch funktionierenden Geräten mit 61% in der Vergangenheit mit Abstand am meisten Spielzeuge verschenkt wurden. Zum einen ist der Zeitraum, in dem Kinder heutzutage Spielzeuge nutzen, deutlich kürzer als ihre Lebensdauer. Auch die emotionale Bindung und das Wissen, dass man jemanden mit seinem Lieblingsspielzeug noch eine Freude bereiten kann, spielt eine wichtige Rolle (siehe Kapitel 5).

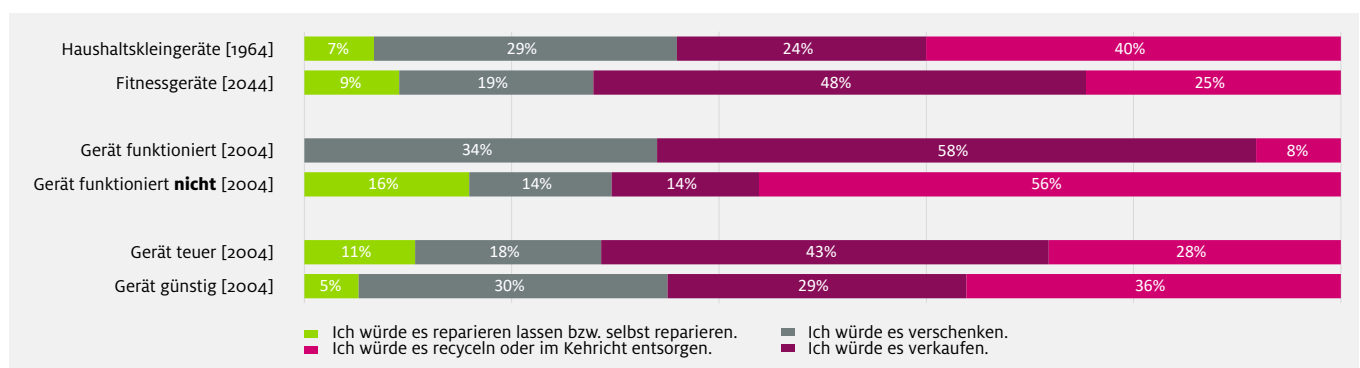
Gap zwischen Wunsch und Wirklichkeit

Wurden die Teilnehmer:innen gefragt, was sie sich für ein Kreislaufverhalten wünschten, so läge die Recycling- bzw.

Entsorgungsquote bei noch funktionierenden Geräten deutlich tiefer als das effektive (bisherige) Verhalten. Und zwar bei nur 8% (siehe Grafik 4). Auch würden im Durchschnitt mit insgesamt 58% deutlich mehr funktionierende Geräte verkauft. Grund für diesen Gap zwischen bisherigem und gewünschtem Verhalten sehen die Autoren der Forschungsstudie im Aufwand (Zeit, Ärger mit Käufern, Lagerplatz etc.), der mit einem Verkauf zusammenhängt. Besonders bei günstigen Geräten lohnt sich aus Sicht der Befragten dieser Aufwand oft nicht.

Repair

Was die Reparatur von nicht funktionierenden Geräten angeht, so können sich nur 16% der Befragten eine Reparatur ihrer Geräte vorstellen. Wobei dies vor allem für teurere Geräte gilt: Während 11% sie reparieren würden, glauben bei günstigen Geräten nur 5%, dass sich eine Reparatur tatsächlich lohnt. Je günstiger ein Gerät ist, desto geringer ist auch das Interesse an einem Weiterverkauf (29%) und umso mehr steigt die Bereitschaft, es zu verschenken. Kurzum: Aus Kosten-Nutzen-Überlegungen werden am liebsten teure, funktionierende Geräte verkauft. Dieses Verhalten zeigt sich besonders bei den Fitnessgeräten: Bereits beim bisherigen Verhalten (siehe Grafik 3) wurden diese Geräte mit 52% am meisten verkauft, 48% würden sie auch in ihrem Wunschverhalten am ehesten verkaufen wollen (siehe Grafik 4).



Grafik 4: Gerätemerkmale und gewünschtes RRR-Verhalten

Basis n=[Anzahl Nennungen bzw. Situationen mit Merkmal]

Fazit

Grösse und Wert entscheiden über Recycling, Reparatur oder Reuse: Je teurer ein Gerät oder je grösser die (emotionale) Abhängigkeit von einem Gerät, desto eher wird es repariert oder verschenkt. Aus Kosten-Nutzen-Überlegungen werden am liebsten teure, funktionierende Geräte weiterverkauft. Je kleiner jedoch ein Gerät ist, desto eher wird es dem Kreislauf entzogen und fälschlicherweise im Kehrriech entsorgt.

«Es tut mir ein bisschen weh, wenn ich das einfach weggeben müsste. Weil, sie [Elektrospielzeugautos] sind nicht gerade günstig gewesen, ja. Und ich hänge noch ein bisschen dran, an der Ware (lacht).»

[m, 45, mit Kindern, Besitzer EFH, Stadt]

3. Gewohnheiten und regelmässige Nutzung von RRR-Angeboten

Die Mehrheit der Schweizer Konsument:innen handelt ressourcenschonend in dem Sinne, dass sie funktionierende Geräte nicht einfach unbedacht kaufen oder entsorgen. Dennoch sind regelmässige, routinemässige RRR-Aktivitäten selten: Statt Elektrogeräte zeitnah und periodisch zu recyceln oder weiterzugeben, entrümpeln viele erst auf ein bestimmtes Ereignis hin.

Mehr als zwei Drittel der Befragten (69%) haben angegeben, dass sie nur Elektrogeräte kaufen, die sie wirklich benötigen. Über die Hälfte (55%) hat zudem bestätigt, dass sie ihre Elektrogeräte zu Hause regelmässig nutzen (siehe Grafik 5). Doch nur gerade ein Viertel der Befragten lehnen es ab, Elektrogeräte zu behalten, die sie nicht mehr gebrauchen. Dieser Umstand zeigt, dass viele ihre funktionierenden Geräte aufbewahren, anstatt sie zeitnah zu verschenken, zu verkaufen, oder via Recycling in den Kreislauf zurückzugeben. Ein Drittel hat denn auch angegeben, ihre funktionierenden Elektrogeräte lieber für einen späteren Zeitpunkt aufzuheben. Darunter fallen Geräte wie beispielsweise ein Raclette-Ofen oder Waffeleisen. Aber auch Geräte, die wertvoll sind, oder zu welchen eine emotionale Bindung besteht, werden von den Befragten eher aufbewahrt (siehe auch Kapitel 5).

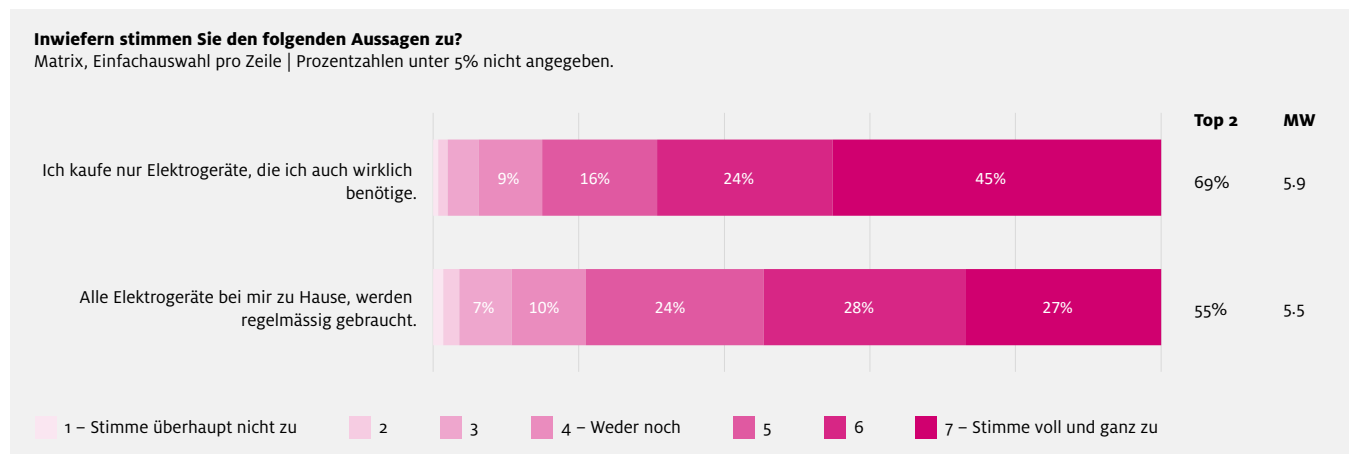
Reuse und Recycling und Repair

Als Auslöser für den Verkauf, das Verschenken oder die Entsorgung von ausgedienten Geräten dienen Schweizer Konsument:innen vielfach ein Umzug, eine Entrümpelungsaktion oder ein Geräte-Neukauf (siehe Grafik 6). Routinemässig nutzen sie die RRR-Aktivitäten dagegen weniger. Das gilt auch für die Reparatur: So geben nur 26% der Befragten an, dass

sie ihre defekten Elektrogeräte normalerweise reparieren lassen bzw. selbst reparieren. Bei all diesen Gewohnheiten weisen die Studienleiter:innen darauf hin, dass eingespielte Entsorgungsgewohnheiten nur selten hinterfragt werden. Auch aus Bequemlichkeit. Nur wenn es ums Verschenken geht, so finden gemäss Umfrage Frauen eher als Männer, dass nicht mehr gebrauchte Geräte möglichst zeitnah weitergegeben werden sollten.

Reuse und Recycling und Repair

Als Auslöser für den Verkauf, das Verschenken oder die Entsorgung von ausgedienten Geräten dienen Schweizer Konsument:innen vielfach ein Umzug, eine Entrümpelungsaktion oder ein Geräte-Neukauf (siehe Grafik 6). Routinemässig nutzen sie die RRR-Aktivitäten dagegen weniger. Das gilt auch für die Reparatur: So geben nur 26% der Befragten an, dass sie ihre defekten Elektrogeräte normalerweise reparieren lassen bzw. selbst reparieren. Bei all diesen Gewohnheiten weisen die Studienleiter:innen darauf hin, dass eingespielte Entsorgungsgewohnheiten nur selten hinterfragt werden. Auch aus Bequemlichkeit. Nur wenn es ums Verschenken geht, so finden gemäss Umfrage Frauen eher als Männer, dass nicht mehr gebrauchte Geräte möglichst zeitnah weitergegeben werden sollten.



Grafik 5: Gewohnheiten und Einschätzung des eigenen Konsumverhaltens

Basis n=1002

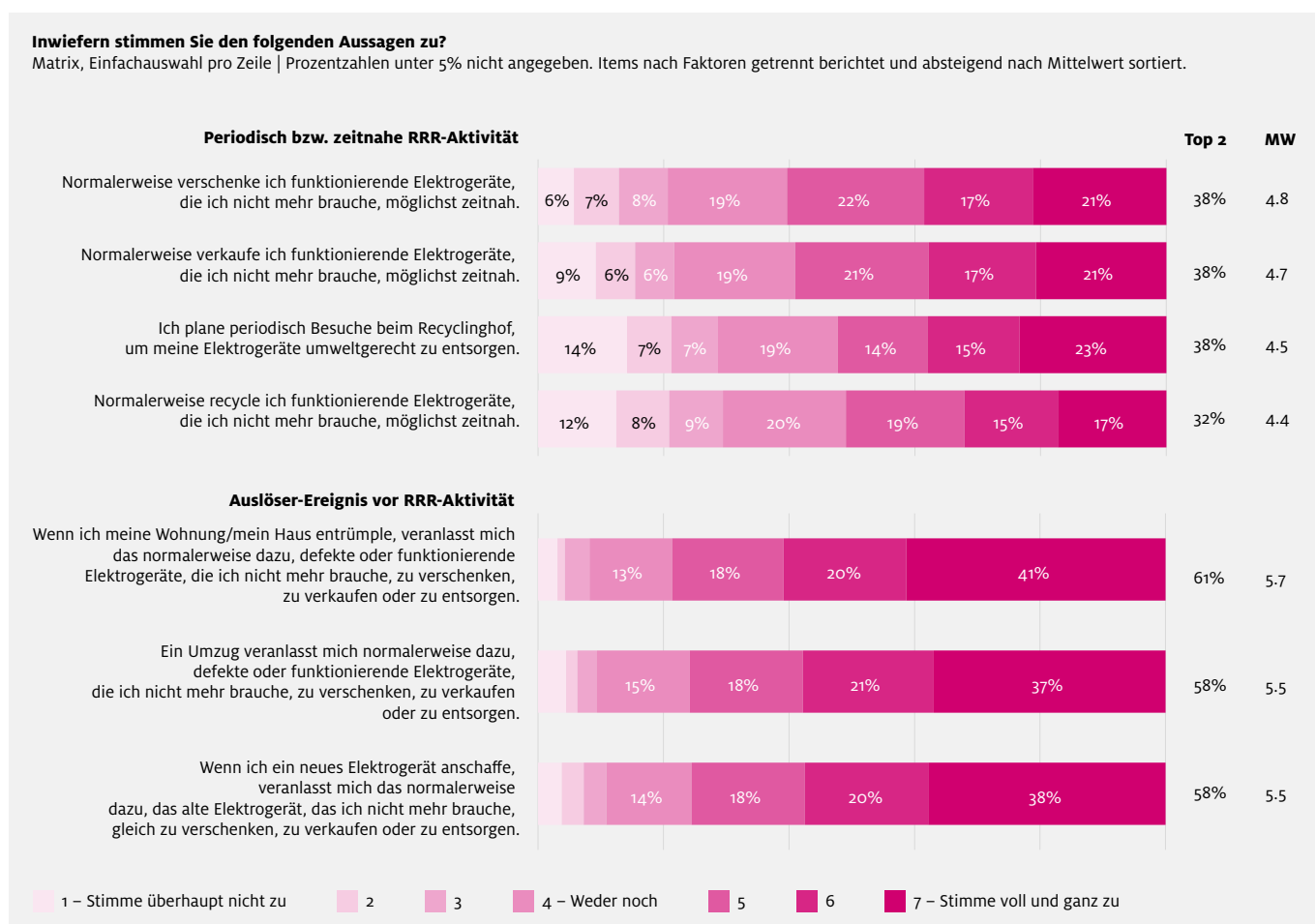
«Ist auch wieder das Problem, wenn man in der Stadt lebt. Da hat man die Möglichkeit der Entsorgung nicht. Da landet, denke ich mal, mehr im Kehricht, als wenn man auf dem Land lebt, wenn man ein Auto hat oder auch in der Stadt mit dem Auto, weil auch die Problematik, das einzuladen ins Auto, wenn man nicht vor der Tür parken kann, ist ein Problem und, wie bring ich es zum Entsorgungshof, wenn ich kein Auto habe?»

[m, 40, mit Kindern, Mieter eines Bauernhauses, Land]

Recycling

Nur etwa ein Drittel der Schweizer Konsument:innen ist überzeugt, dass Elektrogeräte zeitnah recycelt werden sollten (siehe Grafik 6). Allerdings hängt dies auch von der Wohnregion ab, wie Analysen der Studienleiter:innen zeigen: So planen Wohneigentumsbesitzer sowie Personen, die auf dem Land wohnen,

eher periodische Besuche bei (Gemeinde-)Sammelstellen als solche, die in der Stadt oder Agglomeration wohnen. Dies dürfte auch damit zusammenhängen, dass dort weniger Leute ein Auto besitzen als auf dem Land, wie die Online-Interviews mit Konsument:innen 3 gezeigt haben (Phase 3, vgl. Zitat).



Grafik 6: Zeitpunkt von Reparatur, Verkauf oder Entsorgung

Basis n=1002

Fazit

Ad hoc statt periodisch: Ausgediente Elektrogeräte werden meistens bei Ereignissen wie Umzug, Neukauf oder bei einer Entrümpelungsaktion weitergegeben oder recycelt. Selten zeitnah oder periodisch.

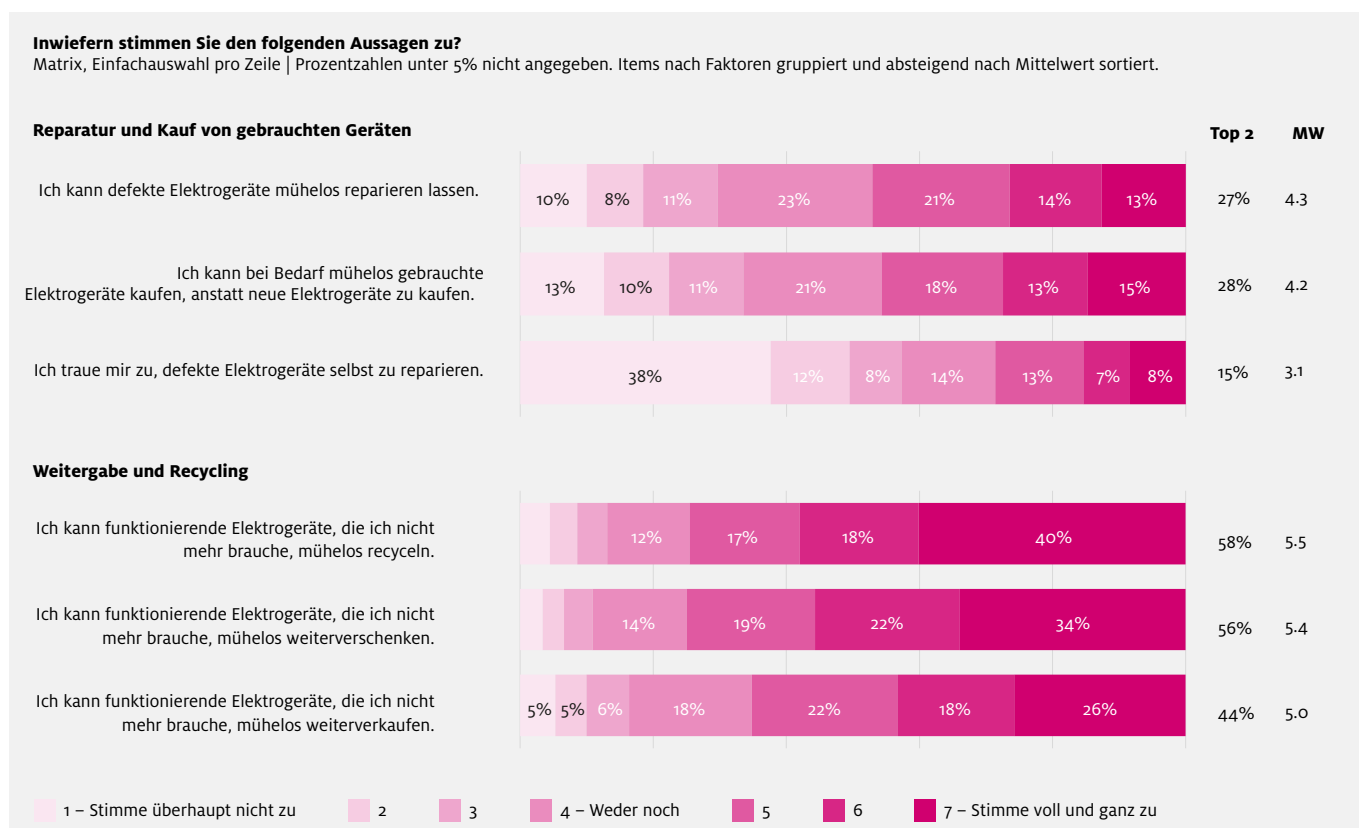
[w, 21, keine Kinder, Mieter 2.5 ZiWo, Agglomeration]

Das Recyceln oder die Weitergabe von Elektrogeräten empfinden Schweizer Konsument:innen als deutlich einfacher als die Reparatur von gebrauchten Elektrogeräten. Diese nimmt nur ein Viertel der Befragten als mühelos wahr. Die Mehrheit traut sich nicht zu, Geräte selbst zu reparieren.

günstigen Geräten oft nicht aus. Auch hegen Konsument:innen ein gewisses Misstrauen gegenüber den Reparaturbetrieben: Wie die Online-Interviews (Phase 3 der Studie) ergeben haben, zweifeln sie an der Kompetenz, der Seriosität oder an der Nachhaltigkeit insbesondere von kleineren Betrieben.

Nur gerade 15% trauen sich zu, defekte Geräte selbst zu reparieren (siehe Grafik 7). Die grösste Hürde bei einer Reparatur besteht gemäss den Interviews mit Akteuren der Kreislaufwirtschaft (Phase 2 der Studie) in der Kosten-Nutzen-Abwägung der Konsument:innen: So zahlt sich eine Reparatur bei

Nur etwa 28% der Befragten gibt an, dass sie gebrauchte Elektrogeräte mühelos kaufen können. Gemäss den Online-Interviews (Phase 3 der Studie) hegen jedoch manche Konsument:innen Bedenken zu Zustand, Qualität oder Alter von Gebrauchtgeräten, was sie von deren Kauf abhalten. Auch Hygiene-Bedenken spielen oft eine Rolle oder es fehlt den Schweizer Konsument:innen am Vertrauen in die Verkä-



Basis $n=1002$

«Enfin, je ne suis pas sûr, j'arriverai à les vendre. Un appareil électronique sur une brocante ? Je pense, c'est plus facile à le vendre sur une plateforme.»

[m, 33, keine Kinder, Mieter 3.5 ZiWo, Agglo]

fer:innen oder zu einer bestimmten Plattform. Bei vielen gehört der Gebrauchtkauf auch nicht zur sozialen Norm oder es fehlt ihnen das Wissen, wo sie Secondhand-Geräte erhalten (siehe auch Kapitel 1).

Die Umfrageergebnisse zeigen jedoch, dass Personen, die häufig Gebrauchtgeräte verschenken, weiterverkaufen, kaufen oder reparieren, diese Aktionen meist als weniger mühsam empfinden. Und auch wenn für viele ein Verkauf über eine Online-Plattform mit einem hohen Zeitaufwand, Sicherheits- und Erfolgsbedenken verbunden ist, so schätzen die Befragten am Online-Verkauf, dass sie meist kostenlos und bequem von zu Hause aus viele potenzielle Käuferinnen und Käufer erreichen können. Darüber hinaus locken auch finanzielle Vorteile die Personen auf die Plattformen (siehe auch nachfolgendes Kapitel).

Fazit

Emotionen wirken als Treiber oder hemmen die Nutzung von RRR-Angeboten: Positive Gefühle wie Stolz und Zufriedenheit beim Reparieren, Verschenken oder fachgerechten Recyclen verstärken die Nutzung entsprechender Angebote, während Schuld- und Schamgefühle sowie Hygienebedenken davon abhalten.

«Weil ich da wirklich in der Hinsicht streng erzogen worden (lacht) bin, dass ich wirklich das Zeug trenne. Also, ich merke nur schon, wenn ich zum Beispiel eine Aludose mal in den normalen Hauskehricht werfe, habe ich ein schlechtes Gewissen.»

[w, 34, keine Kinder, Mieterin, 2.5 ZiWo, Land]

5. Emotionen entscheiden über Nutzung der RRR-Angebote

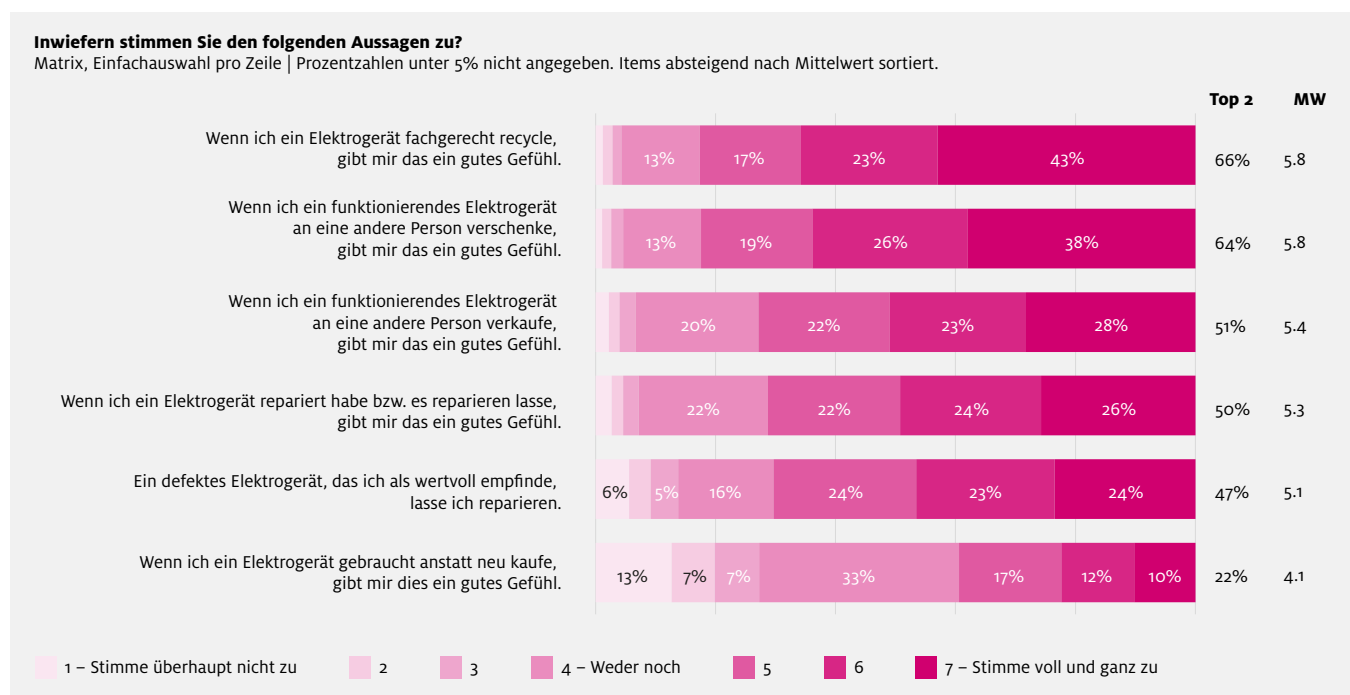
Emotionen spielen eine wichtige Rolle, ob und welche RRR-Angebote genutzt werden. Angebote, die ein positives Gefühl auslösen, werden öfters genutzt. Das Entsorgen von Elektrogeräten im Kehricht löst dagegen oft Schuldgefühle aus.

Recycling

Die Online-Interviews mit Konsument:innen (Phase 3 der Studie) haben gezeigt, dass viele das Recycling als moralische Verpflichtung gegenüber Umwelt und Gesellschaft empfinden. Es hinterlässt bei ihnen ein Gefühl, das «Richtige» getan zu haben. Kein Wunder verbinden zwei Drittel der Schweizer Konsument:innen das Recyceln von Elektrogeräten mit positiven Emotionen (siehe Grafik 8). Trotzdem ziehen manche aus Bequemlichkeit die Entsorgung im Kehricht dem Recycling vor (siehe Kapitel 2). Gründe dafür sind wenig Zeit oder das Abwägen von Grösse gegenüber dem Energieaufwand, der bis zur Sammelstelle benötigt wird. Allerdings haben die Online-Interviews mit Konsument:innen (Phase 3 der Studie) auch gezeigt, dass eine solche (falsche) Entsorgung von Elektrogeräten im Kehricht bei mehr als der Hälfte Schuldgefühle auslösen.

Reuse

Der Kauf von gebrauchten anstelle von neuen Geräten hinterlässt nur bei einem von fünf ein gutes Gefühl (siehe Grafik 8). Ein Grund dafür mögen die Hygienebedenken bei der Übernahme von bestimmten gebrauchten Elektrogeräten sein, wie aus den Online-Interviews mit Konsument:innen (Phase 3 der Studie) hervorging. Im Gegenzug ist es den wenigsten peinlich, ein altes oder abgenutztes Elektrogerät zu verkaufen oder zu verschenken. Vielmehr hinterlässt das Verschenken eines noch funktionierenden Gerätes bei zwei Dritteln der Befragten ein gutes Gefühl (siehe Grafik 8). Das gilt auch für den Verkauf von Geräten, und zwar besonders für den Verkauf via Online-Plattformen: Hier bewerten die Befragten vor allem die finanziellen Anreize als positiv. Der Mehrheit bleibt auch die Jagd nach einem Schnäppchen positiv in Erinnerung, wie die Online-Interviews (Phase 3 der Studie) gezeigt haben.



Grafik 8: Positive Emotionen bei Repair, Reuse und Recycling

Basis n=1002

«Wenn es innerhalb von einem Tag kaputt geht, bei uns hat es funktioniert, wir haben auch noch Funktionskontrollen gemacht. Das wäre auch peinlich.»

[m, 41, mit Kindern, Mieter 4.5 ziWo, Agglo]

Spannend ist, dass Leute mit tieferem Einkommen eher sagen, dass es ihnen peinlich ist, ein altes Elektrogerät an andere zu verkaufen als solche mit hohem Einkommen. Die Studienleiter:innen vermuten, dass von letzteren die Geräte womöglich in einem besseren Zustand verkauft werden oder weniger Statusbedenken da sind.

Repair

Die Mehrheit der Schweizer Konsument:innen reagiert mit positiven Emotionen, wenn sie ein Elektrogerät repariert haben oder reparieren lassen (siehe Grafik 8). Es weckt in ihnen Stolz und das gute Gefühl, etwas selbst oder gemeinsam mit Profis wieder instand gesetzt zu haben, wie die Online-In-

terviews mit Konsument:innen (Phase 3 der Studie) gezeigt haben. Dieses Erfolgserlebnis kann den finanziellen Mehraufwand überkompensieren, wie die Studienleiter:innen festhalten. Zudem haben die Online-Interviews mit Konsument:innen (Phase 3 der Studie) ergeben, dass vor allem Geräte repariert werden, zu welchen die Besitzer:innen einen starken emotionalen Bezug haben. Zu diesen Geräten wird auch besonders Sorge getragen und sie werden auch eher behalten. Das zeigt sich zum Beispiel an einem alten Waffeleisen der Oma, das über Generationen weitergegeben wird. Hier ist die emotionale Bindung sehr stark und eine Reparatur kommt viel eher in Frage, auch dann, wenn die Kosten den Neupreis übersteigen.

Fazit

Persönliche Erfahrung und das Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten fördert die Handlungskompetenz: Je mehr die Befragten die einzelnen RRR-Angebote und deren Handhabung kennen, desto weniger werden diese als mühsam empfunden und desto öfter werden sie genutzt.

«Ça dépend, si ça fonctionne ou pas, mais si ça fonctionne, on peut pas jeter. Et puis ça peut être joli aussi parce que une vieille voiture jouets telecommandée. Ben ça peut décorer. Et puis il y a des gens qui sont nostalgiques aussi des jouets, des vieux jouets, donc on peut toujours trouver preneur en fait.

[w, 46, mit Kindern, Mieter 3.5 ZiWo, Agglo]

6. Die Einstellung bestimmt die Routine

Die Mehrheit der Schweizer Konsument:innen stimmen zu, dass sie durch ihr Verhalten Ressourcen sparen können. Allerdings ist nur eine Minderheit bereit, zugunsten der Umwelt ihren Lebensstil anzupassen. Besonders grosse Bedenken haben die Befragten gegenüber einem Kauf von gebrauchten Elektrogeräten.

Der Mehrheit ist ein bewusster Umgang mit Ressourcen wichtig. So stimmen 73% der Befragten zu, dass funktionierende Elektrogeräte, die jemand anderes noch brauchen könnte, nicht entsorgt werden sollten (siehe Grafik 9). Diese Norm sehen die Studienleiter:innen als starker Treiber für Repair und Reuse: Wer diese Einstellung teilt, repariert und verschenkt Geräte deutlich häufiger, statt sie wegzuerwerfen.

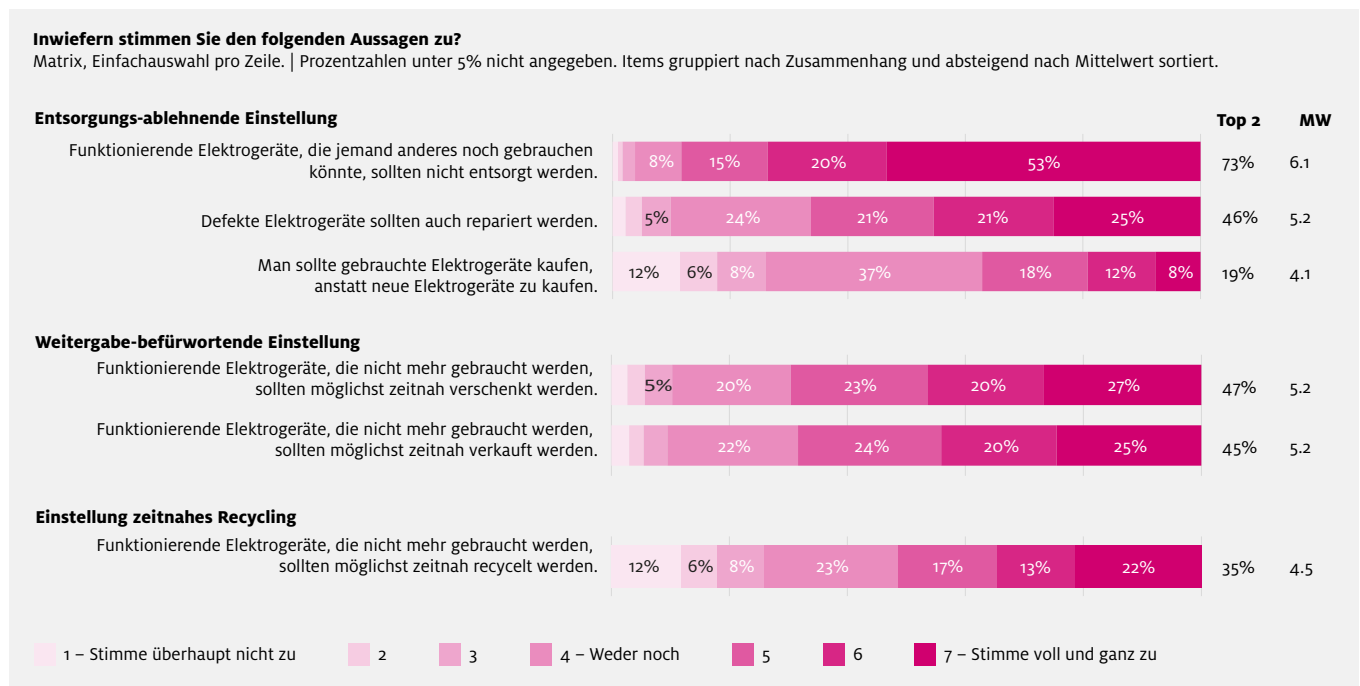
Reuse

Allerdings stimmen nur gerade 8% der Befragten voll und ganz zu, dass man eher gebrauchte, statt neue Geräte kaufen soll. Nebst den in Kapitel 5 genannten Gründen wie Hygienebedenken, Ungewissheit über Zustand und Qualität des Ge-

räts besteht bei vielen eine Status- und Schambehaftung: So wird der Gebrauchtkauf oft mit „Second-Choice“ assoziiert: Man gibt den Anschein gegen aussen, man könne sich ein neues Gerät nicht leisten oder das Gerät wird als zu intim empfunden (wie beispielsweise Geräte zur Essenszubereitung oder für die Körperpflege), als dass es weiterverschenkt oder weiterverkauft wird.

Recycling

Wie im vorangehenden Kapitel 3 erläutert wurde, befürworten weniger als die Hälfte der Schweizer Konsument:innen, dass gebrauchte und noch funktionierende Geräte möglichst rasch recycelt, verschenkt oder weiterverkauft werden soll-



«Ich finde es schon wichtig, wenn man kann, dass man es wirklich zurückbringt. Aber es gibt sicher manchmal Dinge, wo du sagst, dass es keine Stelle nimmt, du hast selbst kein Auto [...]. Manchmal denke ich, ich habe nicht die Nerven und die Zeit, zu warten, bis jemand Zeit hat.»

[W, 54, keine Kinder, Mieter 4.5 ZiWo, Stadt]

ten. Diese Diskrepanz zwischen einem hohem allgemeinen Recycling-Commitment von über 70% (siehe Grafik 9) und einer nur 35% hohen Zustimmung zur zeitnahen Umsetzung weist darauf hin, dass nebst der Einstellung zu einzelnen RRR-Angeboten auch andere (praktische) Hürden wie Zeitaufwand oder die Verfügbarkeit von Geräten mitspielen, ob ein Angebot genutzt wird oder nicht (vgl. Zitat).

Repair

Eine weitere Unstimmigkeit zeigt sich bei der Reparatur: Während die Hälfte der Befragten klar dafür ist, dass defekte Geräte repariert werden sollten (siehe Grafik 9), setzt dies nur ein Viertel tatsächlich um. Auch hier fehlt es an Routine, während andere den Aufwand scheuen oder die Unsicherheit bei Kosten und Dauer überwiegt, wie die Studienleiter:innen folgern.

Fazit

Einstellungen prägen Gewohnheiten: Wer überzeugt ist, dass defekte Elektrogeräte repariert und funktionierende Geräte weiterverwendet statt entsorgt werden sollten, nutzt Repair- und Reuse-Angebote deutlich häufiger. Da jedoch nur wenige den Kauf gebrauchter gegenüber neuen Geräten bevorzugen, bleibt die Nachfrage nach Second-Hand-Geräten insgesamt niedrig.