

Kringloopwinkels zien omzet stijgen

08-08-2012 00:00

De omzet van winkels in tweedehands goederen groeit niet alleen door de crisis, maar ook omdat 'vintage' helemaal nu is. Dat laat Branchevereniging Kringloopbedrijven Nederland weten. De omzet van de bij de BKN aangesloten leden was in 2010 nog 73 miljoen euro, in 2011 lag de omzet waarschijnlijk alweer vijf procent hoger. "We hebben nu zo'n driekwart van de jaarrekeningen binnen over vorig jaar en de groei bedraagt vijf tot tien procent per bedrijf", weet beleidsmedewerker BKN Leonie Reinders te vertellen.

Tweedehands is volgens haar niet meer iets waar mensen zich voor schamen. "Vintage en retro zijn helemaal hip en schaamte is er niet meer. Het is een leuk avontuur", zegt Reinders. "Niet alleen mensen met een kleine portemonnee komen in de kringloopwinkels, het publiek is veel breder geworden. De enigen die we nog weinig zien, zijn jonge mensen tussen de vijftien en 25 jaar."

De tijd dat tweedehands verkocht werd in een muf, oud schuurtje is volgens Reinders verleden tijd. "Veel kringloopwinkels besteden meer aandacht aan de inrichting. Klanten verwachten dat ook", stelt de beleidsmedewerker bij BKN. Een voorbeeld hiervan is tweedehands winkel Opnieuw&co in Dordrecht. Directeur Marcel van Gogh noemt zijn winkel een warenhuis, klanten kunnen hier namelijk alles vinden dat een normaal warenhuis ook biedt. Van meubelen tot boeken, van elektrische apparaten met garantie tot serviesgoed en heel veel kleding.

Kringloopwinkels opereren steeds professioneler. Zo doet de kinderafdeling van Opnieuw&co niet onder voor een mooie kinderkledingzaak. "We zijn altijd bezig om iedere vestiging mooier en beter te maken", vertelt Van Goch. Ondanks de gestegen omzet en de juiste uitstraling hebben tweedehands winkels het niet makkelijk. De vergoeding die gemeenten geven voor het ophalen van grofvuil staat onder druk en subsidies nemen af. "We hebben bijvoorbeeld voor acht mensen tot 1 augustus Instroom-Doorstroom-subsidie ontvangen, maar dat is gestopt en scheelt ons 150.000 euro", geeft de directeur aan. "Gelukkig kunnen we ze in dienst houden, maar het is een voorbeeld van hoe het moeilijker wordt."

De omzet in de Opnieuw&co-winkels stijgt volgens Van Goch met tien tot vijftien procent per jaar. "Maar de kosten stijgen ook en de inbreng wordt minder: mensen doen langer met meubelen, ze stellen hun aankoop uit, waardoor we de banken en stoelen of niet meer kunnen verkopen, of er een lager bedrag voor krijgen." De directeur wil hoe dan ook de prijzen laag houden. "Het is goed om veel te verkopen", zegt hij. "Dat betekent dat er minder afval in de verbrandingsovens terecht komt, we hebben meer werk, meer omzet en we kunnen meer klanten blij maken. Daar doen we het voor."