

Handeln med begagnat och second hand erbjuder andra utmaningar än den traditionella handeln. Här ska en mängd varor, var och en av helt olika slag, värderas och prissättas.

–I den här processen försöker man först värdera varan, går den överhuvudtaget att säljas. Sedan finns två vägar att gå, antingen sälja rakt av i befintligt skick eller reparera, snygga till eller göra om för att därmed tillföra värde, säger *Lars Hedegård*.

Han är forskare och lärare vid Textilhögskolan i Borås. I sitt forskaruppdrag har han studerat returprocessen rörande en stor mängd varugrupper som heminredning, hemelektronik, sportutrustning och mode.

–Vill butiken addera värde, krävs kompetenser och maskinell utrustning. Det här kostar naturligtvis handlaren pengar.

Samtidigt ställs handeln inför vägskalet som väcker frågor: ska second-hand handla om lågprisprodukter eller upplevelser och "up scaling"?

–Om begagnade saker säljs rakt av till lägre pris innebär det en mindre arbetsinsats och högre omsättningshastighet på produkterna för handlaren, men å andra sidan måste kunden klara av och vara intresserad av ett större efterarbete. Vill och kan kunden det? Kanske behöver handlaren på något sätt inspirera och utbilda sina kunder för att det ska lyckas.