

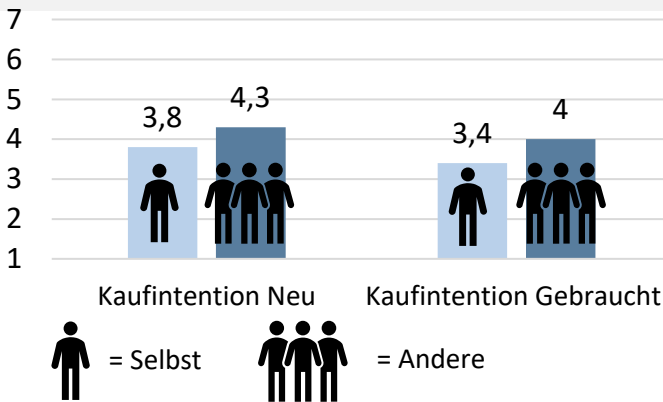
# im Fokus

# Secondhand Kleidung

Unsere Im Fokus Umfrage beschäftigte sich im Jänner 2026 mit dem Erwerb gebrauchter Kleidung.

Wie sieht es mit unserer Bereitschaft aus, gebrauchte im Vergleich zu neuer Kleidung zu erwerben? Wie viel sind wir bereit zu zahlen? Was glauben wir, wie andere über das Thema denken?

Die Teilnehmenden wurden gefragt, wie sehr sie (auf einer Skala von 1 bis 7) bereit wären eine neue bzw. eine gebrauchte **Levi's Jeanshose zu kaufen** und was sie glauben, wie es bei anderen Personen des eigenen Geschlechts und Alters aussieht.



## Kaufintention

Die Teilnehmenden zeigen **nur eine leichte Präferenz für den Kauf einer neuen Levi's Jeans im Vergleich zu einer Gebrauchten** ( $t(218) = -1.380$ ;  $p = ,169$ ) und gehen davon aus, dass dies auch bei anderen Personen ihres Alters und Geschlechts ähnlich ist ( $t(218) = -1.814$ ;  $p = ,071$ ).

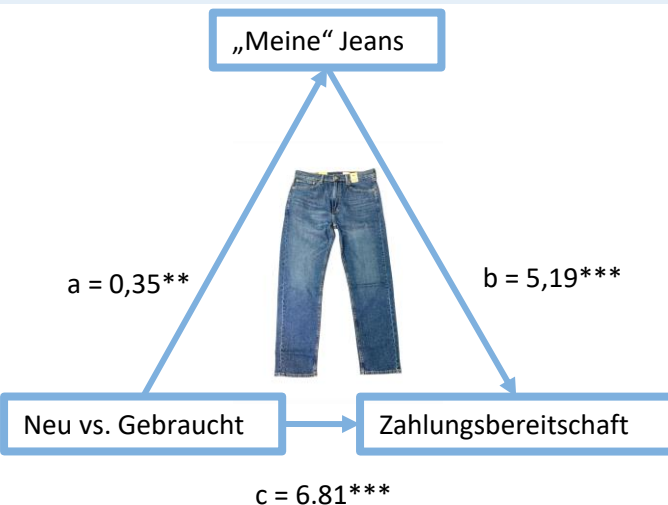
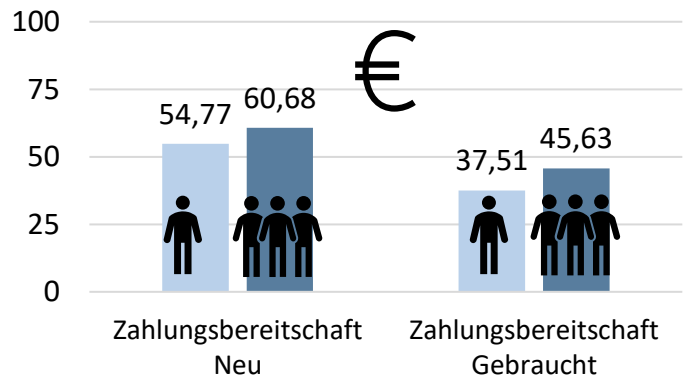
Im Durchschnitt glauben die Teilnehmenden, dass **andere im Allgemeinen eher bereit sind eine Levi's-Jeans zu erwerben**, sowohl eine Neue ( $t(100) = -3,765$ ;  $p < ,001$ ) als auch eine Gebrauchte ( $t(118) = -3,898$ ;  $p < ,001$ ).

Wir haben auch gefragt: **Wie viel** würde man für eine neue bzw. eine gebrauchte Levi's Jeanshose **(in Euro) ausgeben**? Wie sieht das bei anderen Personen des eigenen Geschlechts und Alters aus?

## Zahlungsbereitschaft

Teilnehmende glauben, dass **andere deutlich mehr ausgeben würden, als sie selbst bereit wären zu zahlen** - sowohl für die neue ( $t(100) = -3,156$ ;  $p = ,002$ ) als auch für die gebrauchte ( $t(118) = -4,667$ ;  $p < ,001$ ) Levi's-Jeans.

Insgesamt sind die Teilnehmenden **bereit, mehr für eine neue Jeans als für eine gebrauchte auszugeben** ( $t(218) = -5,362$ ;  $p < ,001$ ), und gehen davon aus, dass dies auch bei anderen der Fall ist ( $t(218) = -4,822$ ;  $p < ,001$ ).



## Psychologischer Besitz

Das Gefühl, dass man die Jeanshose besitzt ist bei der neuen Levi's Jeans signifikant größer als bei der Gebrauchten ( $M_{Neu} = 4,2$  vs.  $M_{Gebraucht} = 3,5$ ;  $t(218) = -2,64$ ,  $p = ,009$ ). Dieses Gefühl von Besitz wird als psychologischer Besitz bezeichnet und kann zumindest teilweise erklären, warum wir bereit sind, mehr für eine neue als für eine gebrauchte Jeans zu bezahlen ( $b = 1,82$ , 95%-KI [0,44, 3,40]). **Wir sind generell bereit mehr in Dinge zu investieren für die wir psychologischen Besitz empfinden.**

220 Teilnehmer\*innen (51,8% weiblich) durchschnittliches Alter 43,69 Jahre (SD 13,64).