

A close-up photograph of a person's hands pouring tea from a silver teapot into a white teacup with a floral pattern. The background is a vibrant red. The text is overlaid on the top half of the image.

SECOND HAND BÅDE TRENDIGT & MILJÖVÄNLIGT

RÄDDNINGSMISSIONEN OCH ERIKSHJÄLPEN ÖPPNAR NY
BUTIK I HÖBSBO ▶ ▶ ▶ ▶

Skriv upp 13 september i kalendern! Då öppnas nämligen Göteborgs Räddningsmission och Erikshjälpens splitter nya secondhandbutik i Högsbo industriområde. – De senaste åren har vi sett en mycket stor efterfråga på secondhand, säger Sirpa Jarshild, föreståndare.

TEXT: jenny palm FOTO: ulrika olsson

I flera år har Räddningsmissionen och Erikshjälpen tillsammans letat efter lämpliga lokaler att sätta upp sin butik. Nu har de alltså hittat den. Och det kanske var värt att vänta lite, för det blir en rejäl butik som slår upp dörrarna. Med lagret inräknat är lokalen 2 500 kvadratmeter och erbjuder ett mycket brett sortiment med möbler, kläder, smycken, porslin, tavlor och elektronik för att nämna några exempel. – Vi har saknat möjligheten att ge de människor som vi möter i våra verksamheter, till exempel bland våra boende, en chans till arbetsutbildning. Den här butiken gör att vi kan erbjuda riktiga arbeten, säger Lars Högberg enhetschef på Göteborgs Räddningsmission. Jobben innebär allt från att sortera knappnålar till att bära tunga möbler, vilket gör att det finns arbetsuppgifter för alla. Det finns också ett kafé i butiken som är tänkt att drivas av dem som ingår i kvinnoverksamheten Agora. – Jag har sett flera gånger hur människor växer när de får ett arbete som detta med secondhand. De får ett värde, det är någon som ser dem. Det blir en oas där de får utrymme att utvecklas. Det är fantastiskt, säger Sirpa Jarshild.

Rejält lyft

Och givetvis finns det också en kommersiell drivkraft bakom affärsverksamheten. Överskottet blir bistånd som delas mellan Räddningsmissionen och Erikshjälpen och kommer alltså behövande människor till godo, både i Göteborg och utomlands. De senaste åren har hela secondhandindustrin fått ett rejält lyft. Sirpa Jarshild, som jobbat de senaste sju åren inom branschen, ser flera förklaringar. Nostalgi är en. – Ja, det kan man säga. Det är trendigt nu med 50-60-tals saker och folk vill gärna köpa det som verkligen är från den tiden. De vill inte ha nyproducerade saker som saknar historia, säger hon. En annan tänkbar förklaring är att många ser det som ett ”statement” att handla på secondhand. – Särskilt unga människor är trötta på masskonsumtionen, på slit och släng. Det finns en miljöaspekt i det hela som tilltalar många människor, att man återan-

vänder kläder helt enkelt, säger Sirpa.

Attraktiva varor

Men innan man överhuvudtaget får kunder, måste man få in saker att sälja.

– Vi tar emot allt som är i säljbart skick, säger Lars Högberg. Vi kommer gärna och hämtar om det någon som har svårt att ta sig hit.

Varför ska man ge sina saker till just er secondhand?

– Jag tror att många känner sig trygga med kombinationen av de här två organisationerna. Erikshjälpen har ju lång, lång erfarenhet av secondhand. Gillar man våra varumärken, vill man nog skänka till oss, säger Sirpa Jarshild.

För att människor ska skänka saker till just den här butiken, tror Sirpa Jarshild att det är viktigt att uppfylla vissa kriterier. Ett är att gåvorna ska exponeras på ett attraktivt sätt i butiken och att överskottet går till rätt saker, humanitära och sociala projekt i Sverige och utomlands.

– Detta är inte loppis. Det går inte bara att slänga fram sakerna. Det vill till att exponera dem på ett sätt som gör att de som ger sakerna känner sig bekväma med, det är ju ett sätt att visa att man respekterar deras saker.

Höga förväntningar

Ett annat kriterium som är viktigt att uppfylla är rätt värdering.

– Det är också ett sätt att visa respekt, att sätta ett rimligt pris på varorna. Och detta är förstås viktigt av andra skäl också. Vi vill förstås få in ett så stort överskott som möjligt, säger Sirpa Jarshild.

Och hon har högt ställda förväntningar.

– Jag tror att vi kan få in uppemot 18 000 saker och jag ser hemskt gärna att det finns många tomma hyllor efter första veckan, som vi kan fylla på med nya saker, säger hon.

För att göra butiken attraktiv är det viktigt att ha stor rulljans på varorna. Det får inte stå samma saker på hyllorna vecka efter vecka.

– Nej, då tröttnar folk snabbt. Det ska snabbt in och snabbt ut, säger Sirpa Jarshild.

