

Kleiderläden im DRK

**Ein Ort des Miteinanders. Für Austausch,
Begegnung, Respekt und Ehrenamt.**

Grobkonzept

Warum sind Kleiderläden so wertvoll für unsere Gesellschaft?

- Kleiderläden sind in vielerlei Hinsicht wertvoll für die Gesellschaft. Sie sind nicht nur ein Ort des Konsums, sondern auch der Begegnung. Sie sind mitten im Ort bzw. im Sozialraum präsent. Gebrauchte Kleidung wird günstig in einem angenehmen, wertschätzenden Ambiente angeboten. Hilfebedürftige Menschen müssen ihre Bedürftigkeit nicht nachweisen und werden somit nicht stigmatisiert. Der Einkauf in einem Kleidershop gibt ihnen Würde und Respekt – und gleichzeitig haben sie ein kleines Shopping-Erlebnis, was vom oftmals sorgenvollen Alltag ablenkt.
- Da das Konzept überall individuell ausgestaltet wird, funktioniert es unabhängig von Groß-, Mittel- oder Kleinstadt.
- DRK-Kleiderläden verfügen je nach Raumkapazität auch über eine Sitz- und Begegnungsecke zum Austausch– sei es für die alleinstehende Witwe, die dort nach dem Bummeln einen Kaffee trinkt oder die geflüchtete Familie, die dort günstig die Kinder ausstatten kann und dabei die „Oma von nebenan“ kennenlernt.
- Ausgehend von Kleiderläden können in den Sozialraum hinein verschiedene Aktivitäten angeboten werden.

Ehrenamt ist die Basis

- Kleiderläden werden in der Regel von Ehrenamtlichen unter Leitung einer hauptamtlichen (Teilzeit-)Kraft getragen. Die Ehrenamtlichen sichten die neu angekommene Kleidung, sortieren sie ein, beraten ihre Kunden fachkundig und haben ein offenes Ohr für die Menschen und ihre Sorgen und Nöte. Sie erhalten regelmäßig Fortbildungsangebote.
- Das ehrenamtliche Team stammt aus allen gesellschaftlichen Gruppierungen. In Kleiderläden engagieren sich junge, mode- und nachhaltigkeitsinteressierte Studenten (Second-Hand ist „hip“), Rentner*innen sowie Menschen mit einem Migrationshintergrund. Wir erleben es des Öfteren, dass Menschen, die nach Deutschland geflüchtet sind und ihre Erstausrüstung in einer Kleiderkammer erhalten haben, später etwas zurückgeben möchten und sich ehrenamtlich in Kleiderläden engagieren.

Business Modell

Kleiderläden benötigen erfahrungsgemäß, bis sie sich selbst tragen, etwa zwei bis drei Jahre Vorlauf. Neben einmaligen Investitionen sind laufende Kosten zu berücksichtigen, die sich zu Beginn noch nicht durch Einnahmen decken.

- **Investiv:** Ausstattung (Regalsysteme, Kleiderbügel, Etiketten, Flyer, Kasse, Begegnungsecke, Mitarbeiterraum, Beschilderung, Schaufensterfolierung, Puppen, ...), bauliche Veränderungen (z.B. Umbaumaßnahmen aufgrund von Brandschutzauflagen), aber auch erstmalige Personalgewinnungs- und Fortbildungskosten
- **Laufend:** Personalkosten Ladenleitung, Fortbildungskosten, Miete, Nebenkosten, Verbrauchsmaterial, Versicherungen, Auslagen für Ehrenamt

Dem gegenüber stehen Einnahmen aus dem Verkauf der gebrauchten Kleidung. In der Regel wird Kinderkleidung je Stück nicht teurer als 1-2 Euro angeboten, oftmals für 50 Cent. Armut soll nicht zulasten der Kleinsten unserer Gesellschaft gehen. Die Preise für Erwachsenenkleidung bewegen sich meist zwischen 2 Euro und 5 Euro, eine gut erhaltene Winterjacke oder ein Kostüm kann zwischen 10 Euro und 20 Euro verkauft werden.

Mehrwert für DRK

DRK-Kleiderläden bieten die Möglichkeit:

- Ehrenamtliche zu gewinnen
- zusätzliche Einnahmen für die Rotkreuzarbeit zu generieren
- einen Imagegewinn für das DRK zu erzielen (Präsenz in Städten und Gemeinden, Hilfe für sozial Benachteiligte)

Standortkriterien

- Empfehlung in der Nähe von zentralen Versorgungsbereichen:
 - Ortszentrum / Fußgängerzone
 - Einkaufszentrum
 - Nahversorgungs-/ Fachmarktzentrum
 - Discounternähe
 - (Sozial-) Amtsnähe
 - Wochenmarktnähe
- Hauptzielgruppen eines Kleiderladens, für die der Laden gut erreichbar sein sollte:
 - Kaufende
 - Mitarbeitende (Ehrenamt)
 - Spendende (Kleidung)
- Vorteil:
 - Kreisverbands-Nähe (Logistische Vorteile)
 - Parkplatz

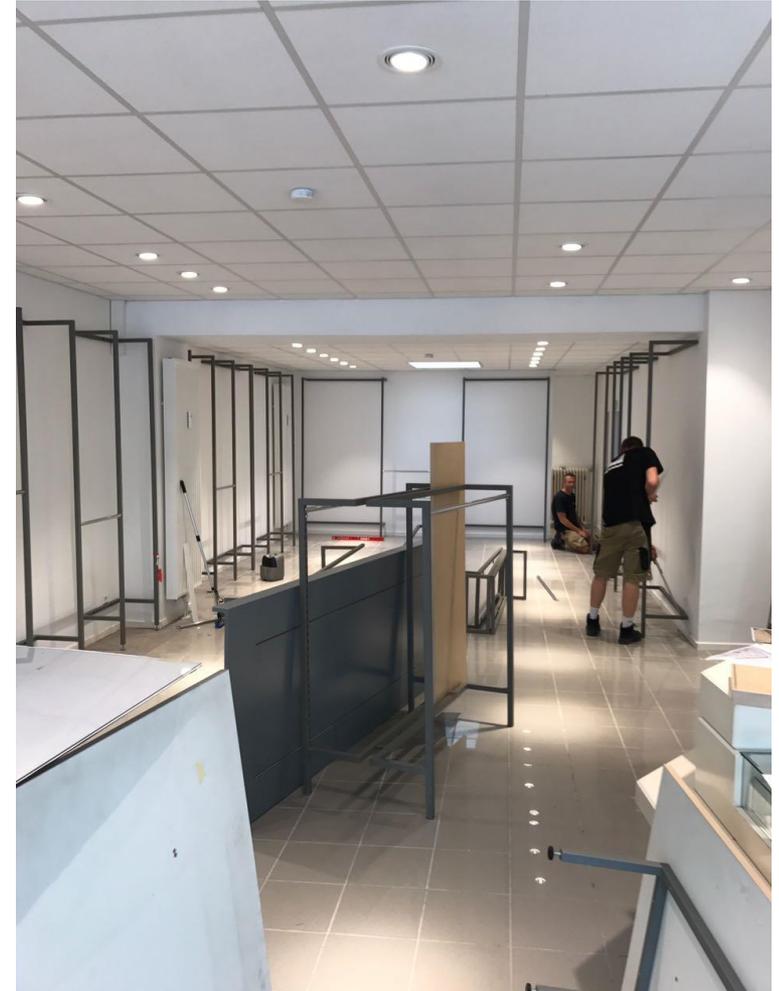
Flächenbedarf

- Flächenbedarf in Abhängigkeit vom Konzept.
- Begegnungsecken müssen mit finanziert werden, ohne umsatzbringende Ware platzieren zu können → Klein halten und flexibles Mobiliar einsetzen oder über andere Sachkostentöpfe refinanzieren
- Konzeption für einen Laden mit Textilien, Schuhen und Accessoires:
- Mindestanforderung: ca. 100 m² Ladenlokal und zzgl. mindestens 50 m² für temporäre Lagerflächen und als Aufenthalts- und Sortierraum
- Besser: 120 m² bis 150 m² Ladenlokal zzgl. ähnliche Größenordnung für Lagerflächen sowie Aufenthalts- und Sortierraum.
- Lagerfläche sollte ggf. nicht nur klassisch als Ablageort gesehen werden, sondern als Raum, in dem sich Mitarbeiter permanent aufhalten dürfen (sortieren, etikettieren) oder ein zusätzlicher Mitarbeiteraum sollte geschaffen werden (Arbeitsstättenverordnung)
- Sortierraum mit Tageslicht und Fluchtwegbindung (d.h. nicht in einem an das Ladenlokal angeschlossenen Keller ohne sep. Ausgang).

Ausgangszustand: Unattraktiver Leerstand



Umbauarbeiten



Ergebnis



Impressionen weiterer Läden



Kontakt

Maria Sundrum

Geschäftsleitung Beratung

0251 9739-248

maria.sundrum@drk-bbs.de

Hammer Straße 138-140

48153 Münster