

Verslaglegging Online Werksessie Levensduurverlenging

Werksessies rondom Meubels en Elektronische Apparaten

Op 30 juni 2020 vond een online werksessie Levensduurverlenging plaats georganiseerd door het Transitieteam Consumptiegoederen. Het doel van de werksessie was om samen met verschillende partijen te onderzoeken hoe we kunnen samenwerken in de missie om de levensduur van (tweedehands) consumptiegoederen te verlengen. Hiervoor vonden twee deelsessies plaats. Eén over Meubels en één over Elektronische Apparaten. Hieronder een verslag van beide deelsessies met daaronder de vervolgstappen vanuit het Transitieteam Consumptiegoederen.

VERSLAG DEELSESSIE MEUBELS

MODERATOR ANNE-MARIE RAKHORST (DUURZAAMHEID.NL) I.S.M. ARANKA DIJKSTRA (HET GROENE BREIN)

DEELNEMERS

- | | |
|--------------------------------------|-----------------------------------|
| - JACQUELINE ROHDE, RIJKSWATERSTAAT | - LINDA LOUWISSEN, CIRCO |
| - KASPER JUNGERLING, RIJKSWATERSTAAT | - ERIK LUISMAN, DRENTA |
| - TOM VAN DEN AKKER, AHREND | - RICK VEENENDAAL, GISPEN |
| - JAAP LOGGE, BURO LOGGE | - ROBERT DE JONGE, GISPEN |
| - DIRK VAN DEURSEN, CBM | - MAARTEN MOOIJ, IKEA |
| - LYNN SNIJDER, CE DELFT | - LINDA NIJENHUIS, MILIEUCENTRAAL |

Bij meubels is er een duidelijk onderscheid in de **B2B** en de **B2C** markt.

De B2B markt voor circulair meubilair is al behoorlijk volwassen. Er wordt al veel samengewerkt en er is al het nodige bereikt. Mede doordat de overheid als groot inkoper het meubilair circulair aanbesteed. Volgens de producenten is de markt voor refurbished meubilair veel sneller gegroeid omdat het om grotere volumes gaat in vergelijking met de B2C markt.

I. Etaleren Refurbished kantoormeubilair

Er is zeker nog winst te boeken door nog beter te etaleren dat refurbished kantoormeubilair al heel gangbaar, mooi en kwalitatief goed is. Wanneer gebruikers het verhaal (storytelling) rond de meubels horen en het resultaat zien, blijven ze enthousiast voor het meubilair in hun bedrijf en kiezen hier ook sneller voor in de toekomst. Het idee werd geopperd een pilotkantoor op te zetten waar verschillende producenten een herinrichting met refurbished meubilair kunnen laten zien aan bedrijven e.d. Dit werd weerlegd door te zeggen dat er al veel van dat soort projecten zijn uitgevoerd.

II. Verkennen van een UPV voor meubels

UPV werd naar voren gebracht als mogelijke vervolgstap voor de producenten. Het is raadzaam hier als branche met ketenpartijen zelf initiatief in te nemen om de mogelijkheden voor een vrijwillige EPR te onderzoeken. Hier zijn de meningen over verdeeld. Er werd aangebracht dat het voor nu een stap te ver was. Daarnaast kwam naar voren dat de matrassenstroom niet goed vergeleken kon worden. Dit kwam voornamelijk doordat matrassen in de grote meerderheid van de gevallen maar een eenmalige levensduur hadden en niet refurbished werden zoals dat bij meubels wel kan.

Op de B2C markt liggen nog grote kansen en uitdagingen:

III. Imago verbeteren van tweedehands meubels

Uitdaging voor de refurbished B2C markt van meubels is vooral het imago; het wordt gezien als tweedehands en dus kwalitatief minder. Lessen zijn mogelijk te trekken uit de pilot die de TA Consumptiegoederen heeft gedaan voor refurbished telefoons en laptops. Hier kwam o.a. naar voren dat informatie en/storytelling over refurbished zorgt voor een hogere aankoopintentie en aankopen met een terugname garantie werd geprefereerd boven kopen of leasen.

IV. Vergemakkelijken aanschaf en verkoop tweedehands meubels

Een andere uitdaging voor de B2C markt is het faciliteren van het gemak voor consumenten om aan het einde van de levensduur van hun meubel, het stuk meubilair naar een andere consument of producent/verwerker te brengen zodat het meubel gere refurbished kan worden i.p.v. op de stort beland. Er werden ideeën benoemd zoals het toevoegen van een gebruiksaanwijzing bij een gekocht meubel om dit uit elkaar te halen aan het eind van de levensduur. Een deelnemer bracht hierop naar voren dat de enige oplossing hiervoor lag in het betrekken van de gemeentes in de vorm van een gemeentelijke of regionale ophaaldienst voor meubels of een regionaal inzamelpunt. Bij dit voorgaande punt kwam daarnaast ook ter sprake dat praktisch gezien een in elkaar gezet meubel niet meer in de auto past voor vervoer. Het is gemakkelijker om een nieuw meubelstuk te kopen dat nog in de doos zit.

V. Aanjagen Refurbishment van Diensten

Er werd gesproken over de mogelijkheid bij producenten om een extra dienst in te stellen die zich richt op het repareren en aantrekkelijk maken van meubilair aan het eind van de levensduur bij een consument. Best practice hiervoor was nu bij elektronica van Apple te zien. Zij hebben een groep reparateurs die de goederen herstellen en klaarmaken voor een volgend levensduur. Voor meubels kon worden gedacht aan het verkopen of gratis laten ophalen door het bedrijf waarvan je het meubilair hebt gekocht. Zij hebben dan de schroefjes en expertise van hun eigen producten om het in nieuwstaat te brengen en aan een nieuwe gebruiker te verkopen. Hier hing ook mee samen of er geen statiegeld op meubilair kon komen om te bevorderen dat het naar een platform werd gebracht om refurbished te worden i.p.v. bij het grofvuil te worden gezet.

Volgens een deelnemer deed de overheid al veel om refurbishment bij meubilair te promoten en lag de bal nu bij de producenten om het verder te promoten, bijvoorbeeld in de vorm van een before & after te laten zien van een stuk meubilair. Dit werd in meerdere vormen besproken waarbij ook werd geopperd een Sire reclame te maken om consumenten te attenderen op de voordelen en logica achter refurbishing.

VERSLAG DEELSESSIE ELEKTRONISCHE APPARATEN

MODERATOR MARK BEUMER HET GROENE BREIN) I.S.M. SANNE WESTRA (IENW)

DEELNEMERS

- ROB VAN WILLIGEN, ABN AMRO
- RONALD VAN DEN HEERIK, BKN
- GEERT BERGSMA, CE DELFT
- STELLA VAN HIMBERGEN, CIRCO
- JOOST DE KLUIJVER, CLOSING THE LOOP
- CAROLINE SANTAMARIA, DUURZAAMHEID.NL
- INGE VAN DER VAART, KPLUSV
- LENNEKE BOLKENBAAS, NATUUR EN MILIEU
- STÉPHANIE DE GROOT, OMRIN
- FLORA POPPELAARS, PARTNERS FOR INNOVATION
- DAAN WEDDEPOHL, PEERBY
- MARTINE POSTMA, REPAIRCAFE
- MIREILLE REIJME, RIJKSWATERSTAAT
- GIED VAN HOORN, STICHTING LIGHTREC NEDERLAND
- ANDRÉ HABETS, VERENIGING NVMP
- EVA GOBITS, VERENIGING NVMP

I. Meer Design voor Reparatie nodig

Er is meer design voor reparatie nodig dan nu het geval is. Het ontwerp van apparaten is onvoldoende gericht op circulariteit waardoor reparatie vaak moeilijk of onmogelijk is. Denk

aan een gebrek aan reserveonderdelen of reparatie instructies. Kansen en ideeën die worden benoemd zijn om bedrijven te stimuleren om producten aan te bieden via een servicemodel (product-as-a-service), producenten te verplichten om reparatiehandleidingen openbaar te maken en meer in te zetten op modulariteit en standaardisatie voor een betere onderlinge uitwisselbaarheid tussen producten.

Genoemde bronnen:

- Webinar Van bezit naar gebruik: <https://www.eventbrite.nl/e/tickets-webinar-van-bezit-naar-gebruik-hoe-overtuigen-we-de-gebruiker-110653654058>
- Inspiratiegids Circulair Ontwerp

II. Mismatch vraag en aanbod van Refurbished

Er is een mismatch tussen vraag en aanbod van refurbished elektronische apparaten. Er is voor bepaalde producten vaak nog onvoldoende vraag/markt naar de circulaire oplossing om het financieel interessant te maken. Daarbij speelt in de professionele wereld mee dat er vaak producten vrijkomen die moeilijk in een ander project toe te passen zijn. Kansen en ideeën die worden benoemd zijn:

- We moeten inzichtelijk krijgen in welke mate refurbished apparaten een marktaandeel heeft, naast recycling van apparaten. M.a.w. hoe ziet de markt er op dit moment uit en welke ruimte is er voor 'groei' aan refurbished t.o.v. recycling?
- Overheden kunnen tweedehands handel stimuleren door binnen MVI tweedehands aankoop als norm in te voeren en nieuw als het niet anders kan ('tweedehands, tenzij...').
- Koppel de actie 'afdanke' en 'kopen' voor de consument actiever aan elkaar; bijvoorbeeld door bij het bezorgen de kans te bieden het oude product meteen in te leveren, of via trade-in of buy-back programma's.
- Een 'spotify' voor spullen/deelproducten (veelheid aan uitdagingen: logistiek, verdienmodel, nieuw is te goedkoop).

Circulaire logistiek ontbreekt

Ontbreken van (betaalbare) logistieke oplossingen voor circulair ecosysteem, zoals gedeeld gebruik en andere circulaire processen (deelplekken, verzending, retourlogistiek, warehousing, opslag) ... Pilot: Peerby Go

Genoemde bronnen:

- *Pilot: Peerby + Kaercher*
- *Voorbeeld case: T-mobile's Recycledeal waar je tijdens het gebruik een korting krijgt als je de telefoon uiteindelijk gaat inleveren. Deze zou je vervolgens kunnen refurbishen.*

III. Meer Consumentenvertrouwen in Refurbished nodig

Er is meer vertrouwen nodig bij de consument t.a.v. refurbished apparaten, tweedehands producten wordt nu nog gezien als minderwaardig t.o.v. nieuwe producten. Daarbij worden de termen "tweedehands" en "refurbishment" vaak door elkaar gehaald door consumenten. Hierdoor is er verwarring over de te verwachten kwaliteit van het product. Een goede uitleg van diverse termen is nodig. Een kans die genoemd wordt is het introduceren van Europese keurmerken zoals de label mobile reconditionné: <https://www.servicesmobiles.fr/lancement-du-label-mobile-certifie-reconditionne-29025>.

Daarnaast is de softwareontwikkeling van apparaten soms veel sneller dan de technische mogelijkheden van een apparaat. Nieuwe technieken en mooiere apparaten werken daarmee uitnodigend op het vervangen van apparaten. Ook is voor veel elektronische apparaten de termijn dat updates worden uitgebracht heel kort. Reeds aangekochte producten worden dan minder functioneel en veilig. Een minimale updat termijn zou wettelijk opgelegd kunnen worden om hierop in te spelen.

IV. Levensduur als Marketinginstrument inzetten

Bij de verkoop van producten kan meer informatie worden gegeven over onderhoud en gebruik van de apparaten voor een langere levensduur (zie ook een casus in ons icoonproject consumentenaanpak). De overheid kan dit actief aanjagen door het aanleveren van deze informatie te verplichten.

V. Boost Vakkennis Reparatie

Het repareren van elektronische apparaten is vaak goed mogelijk, maar er zijn te weinig mensen die de juiste kennis hiervoor hebben. In de circulaire economie is het nodig meer reparateurs op te leiden en het beroep van reparateur weer aantrekkelijk te maken. Deze kennis is o.a. nodig in kringloopwinkels. Vakkennis over repareren / beroep als reparateur kan een boost gebruiken. Daarbij is een belangrijke punt dat ook de belasting op arbeid naar beneden moet zodat reparatie betaalbaar wordt. Verder is de vraag of voor de ontmanteling van sommige producten (bijvoorbeeld een wasmachine die enkel een kleine condensator bevat) de certificering (Cenelec) niet te zwaar is).

Genoemde bronnen:

RepairMonitor-rapport 2019: https://repaircafe.org/wp-content/uploads/2020/05/RepairMonitor-analyse_2019_04052020_NEDERLANDS.pdf

VI. Smart Product Data inzetten

Er is behoefte aan meer kennis over data en welke rol dat kan hebben in track & trace van producten. Data over een product zou bijvoorbeeld van Bol.com naar de consument naar Marktplaats kunnen stromen om betere tracking van producten en grondstoffen te krijgen. Alle bedrijven die producten verkopen hebben data over welk product aan wie is verkocht. Die data zou kunnen worden ingezet om de stromen vanuit de consument beter te organiseren.

VII. Reparatiedoelstelling in UPV

In een Uitgebreide Producenten Verantwoordelijkheid (UPV) zit geen prikkel voor hergebruik, alleen voor recycling. Naast een 65% recyclingdoelstelling zou er ook een reparatiedoelstelling moeten worden ingebouwd in de UPV voor een level playing field. Zo voorkom je de prikkel voor detaillisten om afgedankte apparatuur als elektronisch afval in te leveren i.p.v. overdragen t.b.v. refurbishment

VIII. Identificeer de relatie tussen Circulair en Klimaat

Voor de meeste producten is een langere gebruiksduur milieukundig heel nuttig. Voor sommige producten als de auto, koelkast, wasmachine, etc. is energie belangrijk. De spanning tussen de doelstellingen van circulair beleid (levensduurverlenging van producten) versus de klimaatbeleid (energiebesparing tijdens gebruik) zouden duidelijker kunnen worden benoemd en gecommuniceerd. De overheid en het transitieteam zou dit kunnen laten onderzoeken en duidelijk maken.

Genoemde bronnen:

In het rapport "gesamtkonzept um Umgang mit Elektrogeräten" staat dat A+ apparatuur gebruiksduurverlenging beter is dan nieuwkoop:
https://www.umweltbundesamt.de/sites/default/files/medien/1410/publikationen/2019-03-04_texte_gesamtkonzept-eag.pdf

VERVOLGSTAPPEN TRANSITIETEAM CONSUMPTIEGOEDEREN

Als vervolg op de online werksessies neemt het Transitieteam Consumptiegoederen op dit moment het initiatief voor onderstaande vervolgstappen. Vanwege een beperkte capaciteit

kunnen we niet meteen alles oppakken. Voel je daarom vrij om (samen) ook andere dingen op te pakken/te initiëren!

1. Co-creatiesessie ‘De Convenience Gaps rondom Tweedehands Meubels’

Hoe kunnen we het gemakkelijker maken voor consumenten om tweedehands meubels te kopen en te verkopen? Om uit te zoeken waar bij de consument valkuilen liggen, hoe marktpartijen, gemeenten en afvalverwerkers hier samen in op kunnen trekken en deze “convenience gaps” te overbruggen organiseren we op **dinsdag 22 september 2020 van 14:00 - 16:00 uur** en op een n.t.b. locatie, een co-creatiesessie om gezamenlijk concrete vervolgacties te verkennen. Daarbij zullen we o.a. aandacht besteden aan hoe we het consumentenvertrouwen in tweedehands en refurbished meubels kunnen vergroten en welke synergie er te creëren is tussen online en offline kringlopen van tweedehands consumptiegoederen. Praat je mee? Meld je aan via [deze link](#) of door te mailen naar consumptiegoederen@duurzaamheid.nl.

2. Follow-up gesprek ‘Kennisuitwisseling & Samenwerking Producenten Circulaire Meubels’

Tijdens de werksessie Meubels werd door verschillende meubelproducenten de behoefte geuit om meer en vaker kennis uit te wisselen m.b.t. de circulariteit van meubels en waarbij concurrentie zeker niet verloren hoeft te gaan. Om hierin te faciliteren organiseert het Transitieteam een follow-up gesprek om te verkennen wat precies de behoefte is en om samen te brainstormen over hoe deze behoefte(s) vorm te geven. Wil je deelnemen aan dit vervolggel gesprek? Meld je aan door te mailen naar aranka.dijkstra@hetgroenebrein.nl.

3. Ronde tafel ‘Reparatiedoelstelling in UPV’s’

Om te onderzoeken of een reparatiedoelstelling een rol kan krijgen in UPV’s om zo de reparatie en refurbishment van producten verder aan te jagen organiseren we een Ronde Tafel. Wil je meepraten? Mail dan naar sanne.westra@minienw.nl.

4. Verkenning naar een ‘Onderzoek Marktaandeel van Refurbished Apparaten’

Vanuit het transitieteam Consumptiegoederen zullen we verkennen hoe we inzichtelijk kunnen krijgen in welke mate refurbished apparaten een marktaandeel heeft, naast recycling van apparaten. M.a.w. hoe ziet de markt er op dit moment uit en welke ruimte is er voor ‘groei’ aan refurbished t.o.v. recycling? Heb je hier zelf ideeën over? We horen het graag! Hiervoor kan je mailen naar consumptiegoederen@duurzaamheid.nl.

Wil je verder op de hoogte blijven van de activiteiten en evenementen van het Transitieteam Consumptiegoederen? Bekijk dan onze [website](#) of schrijf je in voor onze [nieuwsbrief](#).

Heb je vragen of opmerkingen over dit verslag? Neem dan contact op met Aranka Dijkstra: aranka.dijkstra@hetgroenebrein.nl.