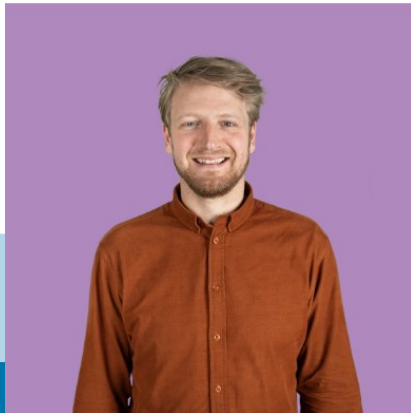




Lessen van CA's uit Europa

Bo Merkus, Maurits van Leeuwen, Sabrina van der Linden

Even voorstellen



Bo Merkus



Maurits van Leeuwen

...en wie zijn jullie?

Circulaire projecten KplusV

- Circulair Doen: behoeftepeiling circulair gedrag Gemeentes en provincies (RWS/IenW)
- Ketenregisseur Circulaire Sloop (Prov Z-Holland)
- Circulair Actieplan het Groene Hart
- Samenwerkingsagenda Circulaire Economie Regio Gooi & Vechtstreek
- National CE doelen a.d.v. Circulaire Potentie Methodiek (Min IenW)
- Circulair Vooruit: Circulair afvalbeheer voor organisaties (RWS)

Ga staan als je...

- Bij een gemeente werkt
- Bij een provincie werkt
- Bij een kringloopwinkel werkt
- Bij / Aan een Circulair Ambachtcentrum werkt
- In het buitenland in een jaloersmakende kringloopwinkel bent geweest

Agenda

- Onderzochte initiatieven in EU
- Deep dive in 3-4 initiatieven
 - Herwin / Kringwinkel België
 - ReTuna Zweden
 - Rediscovery Center Ierland
 - Moray Wastebusters Schotland
- Belangrijkste uitdagingen en succesfactoren
- Discussie aan de hand van 4 stellingen

Lessen opgehaald uit 7 CA-initiatieven in de EU

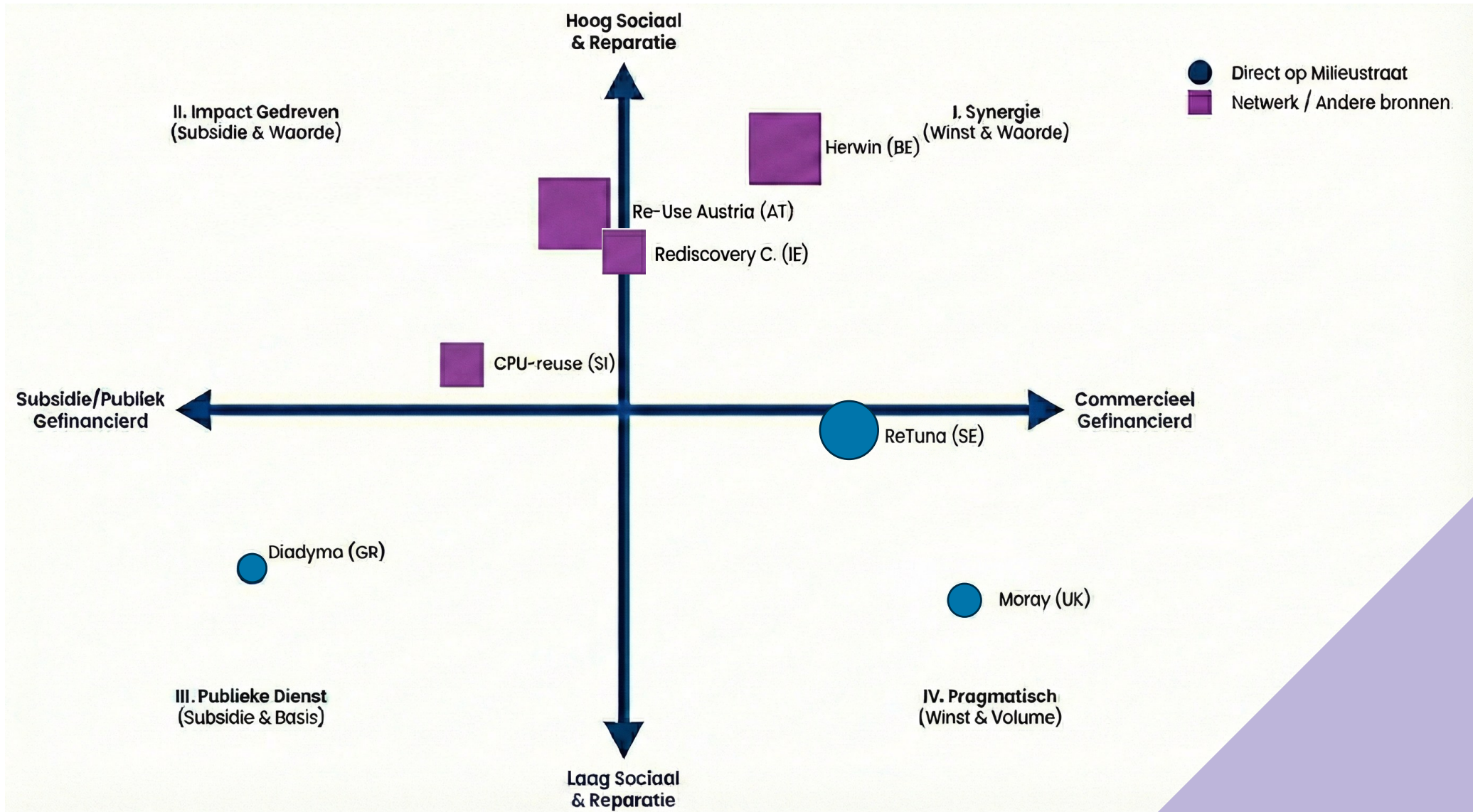
- Diversiteit in organisatie vorm (netwerk / 1 locatie)
- Commerciële of publieke financiering
- Onderwerpen
 - Link met milieustraat
 - Reparatie-activiteiten
 - Business model
 - Verkoopkanalen
 - Sociale werkgelegenheid
 - Educatie en campagnes
- Uitdagingen en successen



Overzicht van initiatieven

Herwin / De Kringwinkel België	Een grootschalig netwerk van 170 professionele winkels dat sociale tewerkstelling succesvol financiert door slimme samenwerking met producentenorganisaties (UPV)
ReTuna Zweden	's Werelds eerste ' recycling mall ' waar commerciële ondernemers direct naast de milieustraat een volwaardige winkelervaring bieden.
Moray Waste Busters Schotland	Een commercieel-pragmatische onderneming óp de milieustraat die volledig draait op verkoopvolume zonder afhankelijkheid van subsidies.
Rediscovery Centre Ierland	Een nationaal ' Living Lab ' en expertisecentrum waar educatie, onderzoek en gespecialiseerde reparatie-ateliers (zoals fietsen, meubels, verf) samenkomen
Re-Use Austria / ReVital Oostenrijk	Sterke ketensamenwerking waarbij een kwaliteitslabel ('ReVital') de logistiek van afvalbedrijven verbindt aan de verkoopkracht van sociale ondernemingen .
Diadyma Griekenland	Een volledig in het regionale afvalstelsel geïntegreerd centrum dat zich puur richt op armoedebestrijding door spullen gratis weg te geven.
CPU-reuse Slovenië	Een sociaal gedreven netwerk dat door gebrek aan structurele beleidssteun via projecten en ondernemerschap hergebruik vormgeeft.

Indeling naar business model en impact



De ultieme integratie: De 'Recycling Mall'

Retuna (Zweden)

Het concept: 's Werelds eerste winkelcentrum met uitsluitend hergebruikte producten.

Het aanbod: Beperkte reparatie, maar 14 gespecialiseerde “boetieks” zoals:

- Sportwinkel,
- Bouwmaterialen,
- Planten & bloemen,
- Design meubels,
- IT/Computers.

Returen







Övre Plan
Butiker
Konferens
Kontor
Personalrum
Utställning
Utbildning
Café

STADSMISSIONENS
SECOND HAND

ER MÄNNISKOR OCH I AR EN ANDRA CHANS

Ecoflor

• MILJÖVANLIGT ODLADE BLOMMOR & VÄXTER
• ÅTERBRUKADE TILLBEHÖR & TRÄGÅRDS MÖBLER

I den här butiken
arbetar utbildade florister
Det innebär att du här kan
beställa buketter och dekorationer
till bland annat födelsedagar
begravningar, vigselar
Precis som du vill!

De ultieme integratie: De 'Recycling Mall'

Retuna (Zweden)

Hoe het werkt

- **De locatie:** Geïntegreerd op de milieustraat. De 'drive-thru' voor afval is tevens de goederenontvangst voor de winkels.
- **Het model:** De gemeente (EEM) is facilitair beheerder en levert de stroom goederen; de ondernemers betalen huur en focussen volledig op hun niche en verkoop.
- **Professionalisering** van winkels maakt tweedehands een "normale" retailervaring en helpt hergebruik mainstream te maken.

De les:

Je kunt de massa verleiden door hergebruik te presenteren als een volwaardige 'Mall-ervaring'. Gemak (drive-thru) en beleving (horeca & retail) staan centraal.

De pragmatische aanpak: Winstgevend zonder subsidie

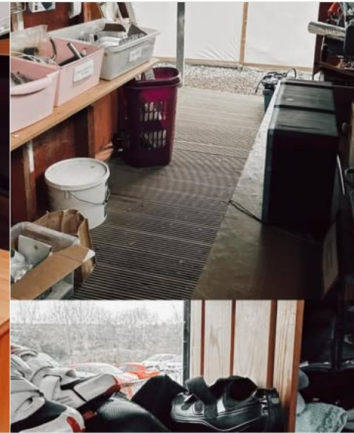
Moray Waste Busters (Schotland)

Het concept: Een sociale onderneming, gerund als commercieel bedrijf op de milieustraat

Reparatie: Extreem pragmatisch (kosten vs. baten)

- **Wel:** Schoonmaken en functionele tests (PAT-test voor veiligheid van stekkers).
- **Niet:** Complexe reparaties of upcycling. Als het arbeidsloon hoger is dan de verkoopprijs, wordt het niet gedaan.







De pragmatische aanpak: Winstgevend zonder subsidie

Moray WasteBusters (Schotland)

Hoe het werkt

- Zeer effectieve inzet van **social media** en andere **verkoopkanalen** versterken verkoop én community-binding
- Investeren in **vaardigheden/certificering** (PAT-testing) maakt veilige verkoop met 3 maanden **garantie** mogelijk.
- **Geen subsidies voor sociale tewerkstelling**; mensen aannemen kan doordat de organisatie financieel gezond is (wel vergoeding voor vermeden afvalkosten).

De les:

Hergebruik kan financieel rendabel zijn zonder subsidie, mits je bovenop de bron zit (de milieustraat) en harde economische keuzes durft te maken over wat je wel en niet redt.

Systemische borging: De vervuiler betaalt me

Herwin / Kringwinkel (België)

Concept: Kringwinkels zijn niet alleen winkels, maar een formele partner in de afvalketen en in sociale tewerkstelling.

Wat repareren ze?

- **Elektro & Witgoed:** Wasmachines, koelkasten en klein elektro (via Recupel-erkenning).
- **Fietsen:** Onderhoud en refurbishment in sociale werkplaatsen
- **Huisraad:** Meubels en kleingoed worden nagekeken.
- **Textiel:** Kleine upcycle projecten









Systemische borging: De vervuiler betaalt mee

Herwin / Kringwinkel (België)

Systemische verankering

- **UPV Samenwerking:** Een structureel partnerschap met UPV-organisaties (zoals Recupel).
- **Financiering:** De vergoedingen vanuit de producentenverantwoordelijkheid (UPV) dekken de 'onrendabele top' van de arbeidsintensieve reparatie.
- **Langdurige financiering** van sociale tewerkstelling ondersteunt stabiliteit van de uitvoering
- **Resultaat:** Een gesloten businesscase voor reparatie die zonder deze systeem-gelden niet zou bestaan.

De les:

**Circulariteit vraagt om systeemverandering:
Koppel de inzameling van de producent (UPV)
financieel aan de verwerking door de sociale
ondernemer. Zo wordt arbeid betaalbaar.**

Het 'Living Lab': Educatie als vliegwiel

Rediscovery Center (Ierland)

Concept: "Mainstreaming reuse". Laten zien dat hergebruik hoogwaardig kan zijn.

Wat repareren ze? (De 4 Ateliers)

- Mode & textiel: Redesign/upcycling van kleding.
- Meubels: Restauratie en stofferen.
- Fietsen: Van wrakken nieuwe fietsen maken.
- Verf: Uniek proces voor het filteren en remixen van verfresten tot nieuwe muurverf.



Explore our product categories



[Bikes →](#)



[Furniture →](#)



[Lighting →](#)



[Home and Living →](#)



[Textiles →](#)



[Rediscover Paint →](#)



Het 'Living Lab': Educatie als vliegwiel

Rediscovery Center (Ierland)

Hoe het werkt

- **Eén geïntegreerd centrum** (werkplaatsen, winkel, eco-store webshop, educatie, café en demonstratieve gebouwtechniek) versterkt bewustwording en beleving; het gebouw werkt als “leermiddel”.
- **Verdienmodel:** Een mix van verkoop, subsidies en commerciële educatie (trainingen, tours).
- **Research:** Ze fungeren als onderzoekspartner voor de overheid om beleid te testen.

De les:

**Combineer reparatie/hergebruik van
specifieke stromen met educatie en onderzoek.
Dit boort nieuwe financieringsbronnen aan en
vergroot de maatschappelijke impact**

Belangrijkste uitdagingen

Monitoring & impactmeting

- Wegen van inkomende stromen (kg/aantallen) zegt weinig over échte circulariteit: kwaliteit, afkeur, verlengde levensduur.
- Uniforme CO₂-methodieken ontbreken, waardoor impactmetingen vaak projectmatig of indicatief blijven.

Registratie- en verantwoordingslast

- Sociale financiers vragen data over doorstroom, begeleiding en competenties.
- Circulaire/afvalpartners sturen juist op kilo's, CO₂ en hergebruikpercentages.

Ruimtegebrek voor groei

- Hergebruik- en retailconcepten vragen veel werk- en opslagruimte voor sorteren, voorraad, volumineuze goederen (met name meubels).

Moeilijke businesscase

- Reparatie, begeleiding en educatie zijn arbeidsintensief en niet volledig uit verkoop te financieren.
- Hybride modellen (verkoop + publieke/projectfinanciering) werken vaak het best.
- Initiatieven die vooral op verkoop draaien, maken pragmatische keuzes en repareren weinig.

Juridische beperkingen

- Aansprakelijkheid en garantie – vooral bij elektronica – remmen structurele reparatie en levensduurverlenging.
- Goederen krijgen bij inname snel de status 'afval' → juridische en administratieve belemmeringen (vergunningen, registratie).

Belangrijkste 5 succesfactoren

SUCCESFACTOR		
Kwaliteit & vertrouwen bieden	Professionele uitstraling, kwaliteitslabels en garanties verhogen consumentenvertrouwen	ReTuna (Zweden), Herwin (België), ReVital (Oostenrijk), Moray Waste Busters (Schotland)
Scherpe positionering businessmodel	Sociaal, hybride of commercieel profiel zorgt voor aansluiting bij partners en financiers	ReTuna (incubator-model), Rediscovery Centre (Ierland), Moray (Schotland)
Slimme functiemenging	Combinatie van retail, inzameling, reparatie, educatie en horeca vergroot stabiliteit	Rediscovery Centre (Dublin)
Centralisatie/diversificatie	Instroom via milieustraat of verwerking decentraal, verkoop via diverse kanalen	ReTuna (Zweden), Herwin (België), Moray Waste Busters (Schotland),
Faciliterende wetgeving	Heldere juridische kaders, UPV/EPR systemen, flexibele afvalstatus	Vlaanderen, Zweden, Ierland

Bespreek met je buur

1. Professionaliseer de retail

Stelling: "Onze kringloopwinkels/CA's zijn vaak nog te rommelig en liefdadigheids-achtig."

Vraag: Wat is er nodig om CA's er uit te laten zien als een ReTuna of Bijenkorf?

Bespreek met je buur

2. Commercieel pragmatisme

Stelling: "We repareren ons soms arm aan spullen die niemand wil kopen."

Vraag: Waar moeten we morgen mee stoppen omdat het geld kost? En waar moeten we dan wel op focussen?

Bespreek met je buur

3. Garantie & vertrouwen

Stelling: "Zonder garantie winnen we het nooit van de Action of Bol.com."

Vraag: Waarom geven we nog geen 3 maanden garantie op witgoed en elektronica? Wat houdt ons tegen?

Bespreek met je buur

4. Impact monitoring

Stelling: "Sturen op kilo's is onzin. We moeten sturen op omzet."

Vraag: Hoe krijgen we een gemeente/bestuur zover dat ze 'omzet' als impact-indicator accepteren?