

Routes naar betere afzet van herbruikbare goederen

Netwerkdag Circulaire Ambachtscentra
Deelsessie ronde 2

Sabrina van der Linden en Stijn Belder
12 februari 2026



Even voorstellen



Sabrina van der Linden

Rijkswaterstaat

Programmaleider Circulair
Ambachtscentrum



Stijn Belder

Branchevereniging Kringloop Nederland
(BKN)

Kernteam Circulair Ambachtscentrum



Tom Wielart

Spaarne Werkt



Martijn ten Kate

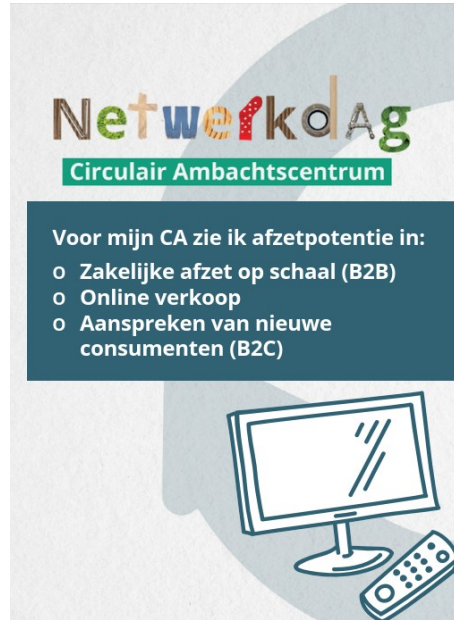
The Bin

Waarom deze sessie?

- Steeds meer inzameling van herbruikbare goederen
- Maar: hoe zorg je dat je voldoende vraag hebt voor het groeiende aanbod?

**Wie heeft er afzet voor alle
binnenkomende goederen?**

Aan de slag in drie groepen



- Geel – start bij Martijn
- Blauw – start bij Tom
- Roze – start bij Stijn en Sabrina

→ Na ongeveer 10 minuten draaien!

Hoe verkoop je herbruikbare spullen aan consumenten?

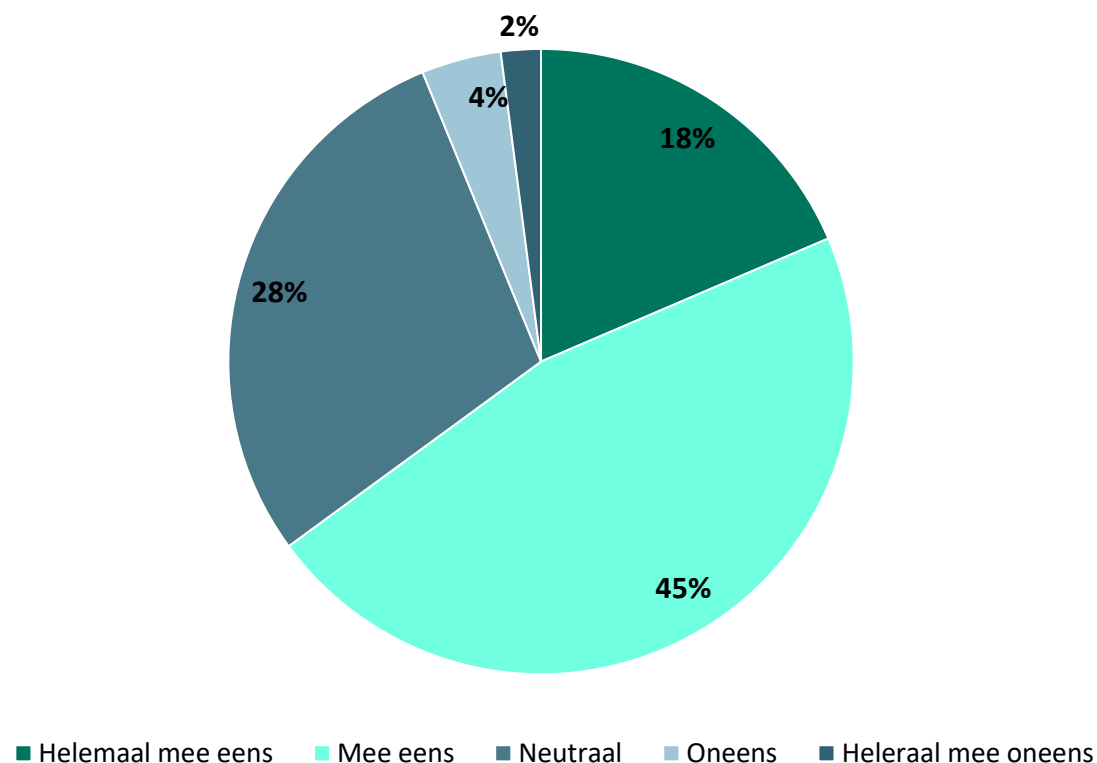
Stijn Belder (BKN) en Sabrina van der Linden
(Rijkswaterstaat)

Onderzoeken Verian en BKN



De meerderheid van Nederlanders die wel eens tweedehands spullen kocht bij de kringloop, staat er voor open om dit in de toekomst weer te doen

Ik sta open voor het kopen van (meer) tweedehands spullen bij de kringloop in de toekomst



Tips om consumenten te bereiken

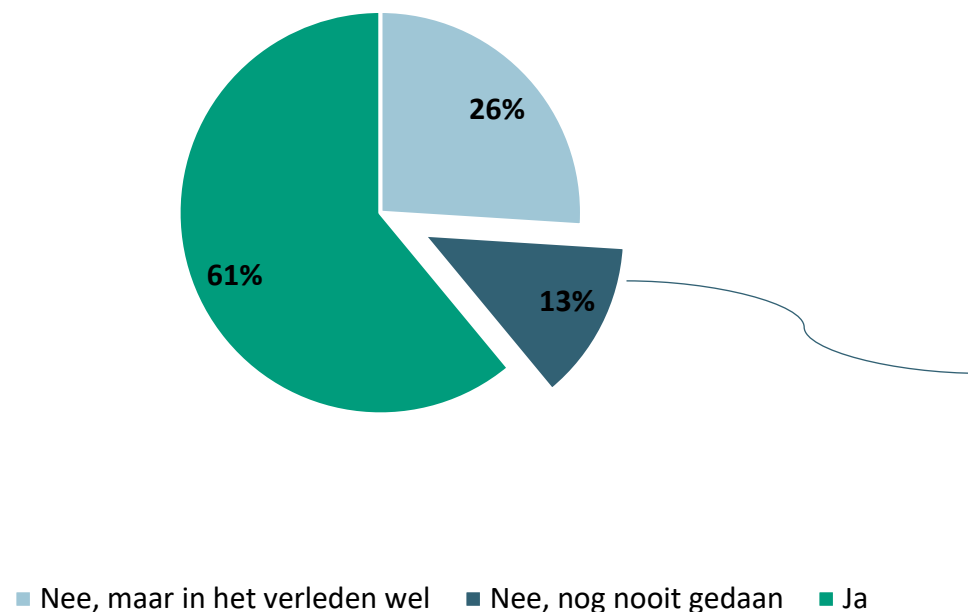
1. Ken je klanten: vindt en bindt!

- Laat ze abonneren op je nieuwsbrief of verzin een kortings- of loyalty-actie voor terugkerende klanten. Rataplan gebruikt Piggy, ook voor: nieuwsbrieven versturen en klantprofielen opbouwen (data)

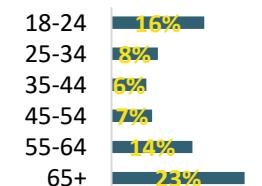


Eén op de tien Nederlanders heeft nog nooit tweedehands spullen gekocht

Tweedehands spullen gekocht in de afgelopen 12 maanden



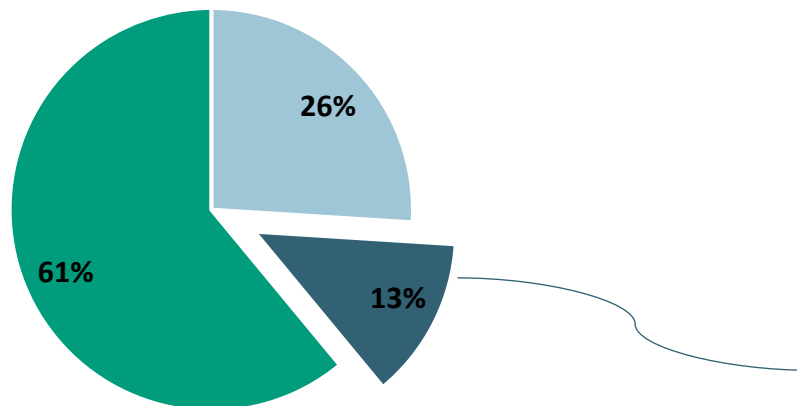
Leeftijd: Van alle leeftijdscategorieën geven 65+ers het vaakst aan *nooit* tweedehands spullen te kopen (significant verschil met leeftijdsgroepen vanaf 25 jaar).



Eén op de tien Nederlanders heeft nog nooit tweedehands spullen gekocht

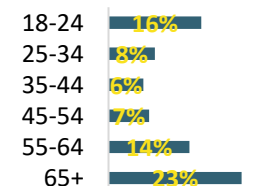
Tweedehands spullen gekocht in de afgelopen 12 maanden

Er niet aan denken om iets tweedehands te kopen is de belangrijkste reden waarom



■ Nee, maar in het verleden wel ■ Nee, nog nooit gedaan ■ Ja

Leeftijd: Van alle leeftijdscategorieën geven 65+ers het vaakst aan *nooit* tweedehands spullen te kopen (significant verschil met leeftijdsgroepen vanaf 25 jaar).



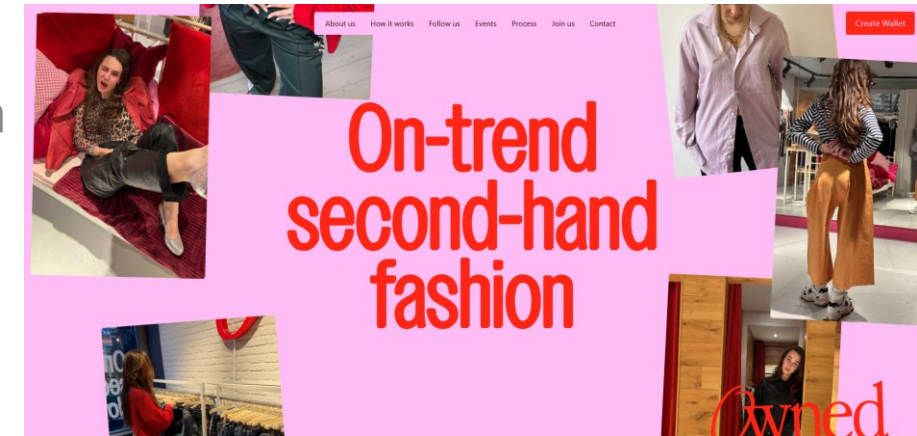
Tips om consumenten te bereiken

1. Ken je klanten en zorg dat je ze vindt

- Laat ze abonneren op nieuwsbrief of denk aan kortingssysteem voor terugkerende klanten

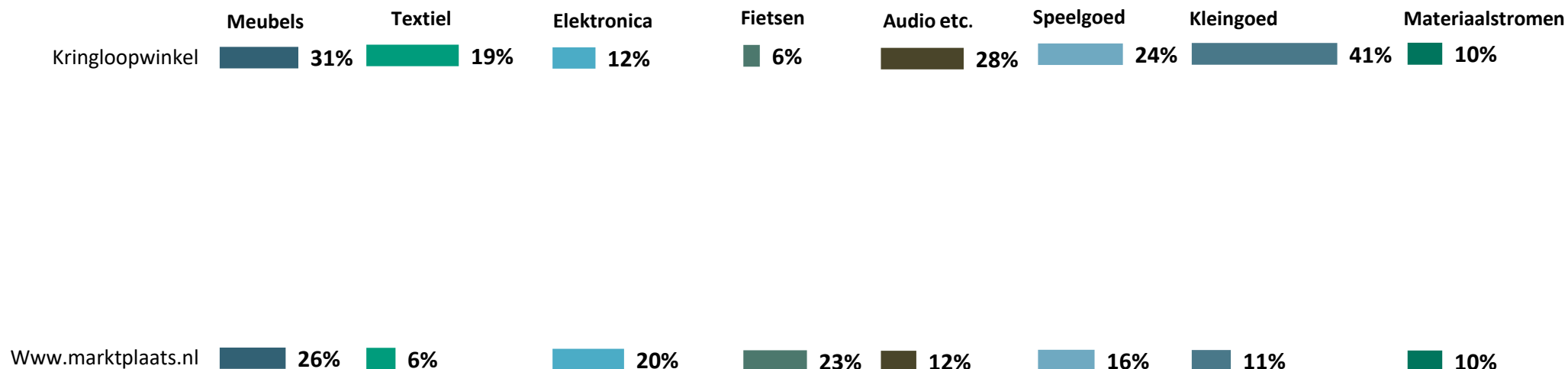
2. Zorg dat hergebruik zichtbaar wordt voor iedereen

- Zowel online als op straat
- Nieuwe en bestaande publieksgroepen: wat zijn hun behoeften? Communiceer per doelgroep



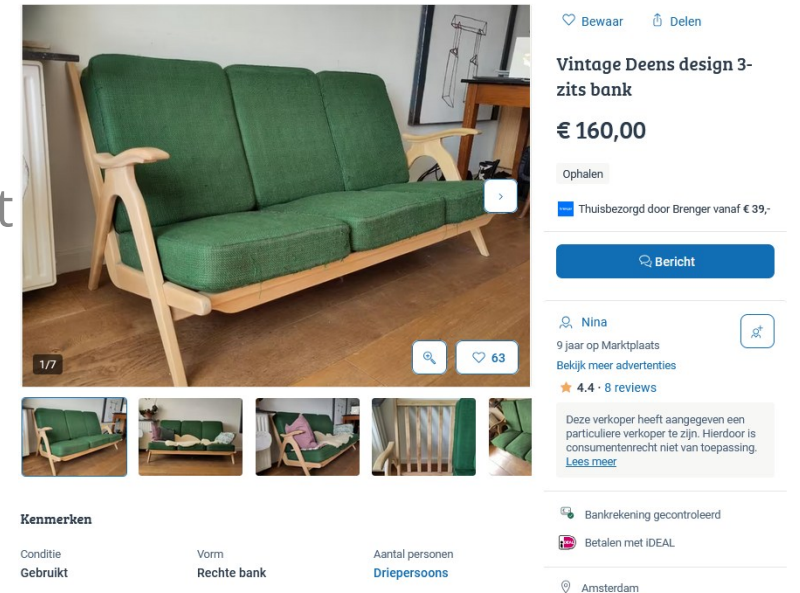
Nederlanders die weleens tweedehands kopen, kopen het liefst kleingoed, speelgoed, audio en meubels tweedehands

Welk aankoopkanaal heeft jouw voorkeur? (per productcategorie)



Tips om consumenten te bereiken

1. Ken je klanten en zorg dat je ze vindt
 - Laat ze abonneren op nieuwsbrief of denk aan kortingssysteem voor terugkerende klanten
2. Zorg dat hergebruik zichtbaar wordt voor iedereen
 - Wat is de nieuwe publieksgroep en wat zijn hun behoeften? Communiceer per doelgroep
 - Zichtbaarheid kringloop en CA – in de winkelstraat
3. Het afzetkanaal verschilt per productgroep
 - Vooral: fietsen, duurder speelgoed en meubels doen het online goed (zie ook The Bin)



Passen jullie één van deze tips al toe?

Hebben jullie nog andere tips op basis van deze resultaten?



Meer weten?

- [Consumentenonderzoek Verian naar potentie tweedehands spullen](#)
- [Verkenning: zichtbaarheid kringloop in stads- en dorpskernen](#)

Welke van de drie onderwerpen zie jij afzetpotentieel in?

Bespreek met je buur en vul het kaartje in op de achterkant:

- Welke ideeën heb je hierover?
- Welke eerste stap kan je daartoe zetten?



Dank voor jullie
aandacht!



www.circulairambachtscentrum.nl