

Het *Meubelpaspoort*

Wat is de effectiviteit van een meubelpaspoort op het aantal verkochte meubels?

Het stimuleren van de verkoop van tweedehands meubels in plaats van nieuwe producten bespaart grondstoffen, energie en vermindert de CO₂-uitstoot. Het verlengen van de levensduur van meubilair is daarmee een directe pijler voor het bevorderen van een circulaire economie.

Dit onderzoek laat zien dat het meubelpaspoort een waardevol instrument is om de professionele uitstraling en transparantie van kringloopwinkels te verhogen. Hoewel er geen direct significant effect op de verkoopcijfers is gevonden, wijzen kwalitatieve resultaten uit dat de maatregel barrières zoals onzekerheid over kwaliteit en hygiëne effectief wegneemt.

De maatregel

In de gemeente Utrecht is het meubelpaspoort gedurende een pilotperiode ingevoerd bij drie kringloopwinkels: Emmaus Haarzuilens, Emmaus Domstad en Kringloop de ARM. De implementatie richtte zich op het versterken van relevante gedragsbepalers om de aankoopbeslissing te vergemakkelijken. De interventie zet in op:

- Vermindering van onzekerheid: door transparante informatie over prijs, hygiëne en eventuele beschadigingen;
- Gemak: door direct inzicht in afmetingen (past het in huis?);
- Professionele norm: de uniforme uitstraling van de labels geeft de winkel een betrouwbaarder imago.

De effectiviteit is getoetst door de verkoopdata van de deelnemende winkels te analyseren. We vergeleken de resultaten van een voormeting (drie weken zonder paspoort) met een nameting (drie weken met paspoort). Hierbij is gekeken naar de totale omloop van de meubelafdeling en de feedback van zowel klanten als winkelmedewerkers.

Resultaten

Hoewel het meubelpaspoort positief wordt ontvangen en bijdraagt aan de professionalisering van de winkels, leidt het binnen de korte meetperiode niet tot een meetbare stijging in het aantal verkochte meubels.

Geen directe stijging in verkoopvolume

De kwantitatieve data laten geen significant verschil zien tussen de voor- en nameting. Dit effect (of het uitblijven daarvan) wordt mede beïnvloed door de korte duur van de pilot en externe factoren zoals seizoensinvloeden en de specifieke winkellocatie.

Hogere waardering en transparantie door klanten

De maatregel zorgt voor een duidelijke verbetering in de klantervaring. Klanten geven aan dat het paspoort hen helpt sneller een beslissing te nemen omdat ze niet meer op zoek hoeven naar een

medewerker voor basisinformatie. De transparantie over de kwaliteit van het meubel wordt gewaardeerd; het neemt het gevoel van 'een gok wagen' weg.

Draagvlak bij medewerkers borgt continuïteit

Het succes van de maatregel blijkt vooral uit het draagvlak op de werkvloer. Medewerkers ervaren het paspoort als een ondersteuning in hun dagelijkse werkzaamheden. Twee van de drie winkels hebben het meubelpaspoort direct geadopteerd als vaste werkwijze, wat aantoont dat de maatregel de interne bedrijfsvoering versterkt en de presentatie van circulaire goederen verbetert.

Aanvullend advies

Zorg voor een werkbaar proces voor medewerkers

Het invullen van paspoorten kost tijd. Integreer dit proces in de logistieke keten (bijv. tijdens de inname of de prijsbepaling) zodat het geen extra belasting vormt. Gebruik eenvoudige vinklijsten voor de kwaliteitscheck om de drempel voor medewerkers laag te houden.

Hanteer een langere meetperiode voor effectmeting

Om de daadwerkelijke impact op verkoopcijfers vast te stellen, is een langere meetperiode van minimaal drie maanden aan te bevelen. Dit vlakkt incidentele schommelingen in de voorraad en bezoekersaantallen uit.

In de eindrapportage van deze pilot vind je aanvullende adviezen over de vormgeving van het paspoort en hoe je hiermee de sociale norm rondom tweedehands winkelen in jouw gemeente kunt versterken.