



D&B

BELEIDSADVIES PRODUCTGROEP MEUBELS



Rijkswaterstaat
Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat

December 2023

INLEIDING

In het licht van de wereldwijde klimaatverandering, waarbij de gemiddelde temperatuur gedurende de afgelopen eeuw is gestegen en neerslag in hoeveelheid en intensiteit is toegenomen, wordt de dringende noodzaak voor duurzame verandering duidelijk. Deze veranderingen zijn grotendeels toe te schrijven aan het overmatige gebruik van grondstoffen. Als reactie hierop streven we gezamenlijk naar een circulair Nederland, waarin we ons richten op het verminderen van het gebruik van grondstoffen. Binnen dit streven speelt het Nationaal Programma Circulaire Economie (NPCE) een cruciale rol door meubilair te identificeren als een prioritaire productgroep. Hier ligt de nadruk op het realiseren van aanzienlijke CO₂-besparingen. Concreet heeft het NPCE prestatiedoel 2.1 geformuleerd, gericht op het verlengen van de gebruiksduur van meubels tegen 2030 en het maximaliseren van de levensduur tegen 2050. Dit benadrukt de strategische koers die we inzetten om duurzaamheid te integreren in onze maatschappij en onze omgang met grondstoffen te transformeren.

Levensduurverlenging van meubels is in de context van het NPCE een centrale pijler, waarbij circulair gedrag, zoals hergebruik en reparatie, opnieuw de norm moet worden. Het doel is om duurzame keuzes voor consumenten logisch, makkelijk en eerlijk te maken. Recent onderzoek van het Planbureau voor de Leefomgeving (PBL) toont aan dat er ruimte is voor verbetering. Een groot deel van de Nederlandse consumenten geeft aan wel bereid te zijn om tweedehands meubels te kopen, maar slechts een klein deel van de consumenten koopt daadwerkelijk tweedehands.

Er is ruimte voor verbetering. Om erachter te komen hoe dit gerealiseerd kan worden, voerde D&B in opdracht van Rijkswaterstaat een onderzoek uit om de factoren te identificeren die invloed hebben op de keuze voor tweedehands meubels. Het uitgevoerde onderzoek biedt waardevolle inzichten die beleidsmakers kunnen benutten bij het ontwikkelen van programma's, zoals Circulaire Ambachtscentra, en het stimuleren van reparatie, met als doel de gebruiksduur en levensduur van meubels te verlengen.

BELANGRIJKSTE BEVINDINGEN

BESCHRIJVING VAN HET ONDERZOEK

Samen met Rijkswaterstaat hebben we vier kansrijke doelgroepen geselecteerd om het onderzoek op te richten:

- Studenten;
- Starters;
- Facilitair medewerkers bij Centraal Orgaan opvang asielzoekers (COA);
- Inkopers van grote (overheids- of semi overheids)instellingen.

Studenten en starters zitten beiden in een overgangsfase waar veel meubels worden aangeschaft. Het COA en inkopers kopen meubels op grote schaal in. Daarmee zijn het doelgroepen waar veel impact behaald kan worden als ze meer circulair gedrag vertonen.

We namen 31 interviews af om motieven, weerstanden, omgevingsfactoren en kansrijke momenten per doelgroep te achterhalen. Hieronder beschrijven we eerst de bevindingen en beleidsadviezen voor facilitaire medewerkers van het COA & inkopers van grote (overheids- of semioverheids)instellingen. Daarna bespreken we kort de bevindingen van studenten en starters en schetsen we een gedragsstrategie om hun gedrag te veranderen.

HET COA EN INKOPERS

Tijdens de interviews kwamen er overeenkomsten naar voren tussen de medewerkers bij het COA en inkopers wat betreft inkooproutes (de omgeving), motieven en weerstanden. Op basis van deze bevindingen hebben we besloten om zowel de doelgroep van facilitaire medewerkers bij het COA als inkoopprofessionals bij grote overheids- of semioverheidsinstellingen gezamenlijk op te nemen in het beleidsadvies. We bespreken eerst kort de belangrijkste inzichten uit het onderzoek en bespreken vervolgens beleidsadviezen die toegepast kunnen worden om de afname van tweedehands meubels te vergroten.

GEDRAGSINZICHTEN

Medewerkers bij het COA geven aan een sociaal hart te hebben, duurzaamheid wordt door medewerkers breed gedragen. Dit is zichtbaar door allerlei duurzaamheidsinitiatieven die gedragen worden door werknemers zelf. Hierin komen hun universele waardes sterk naar voren. Dit geldt ook voor inkopers,

omdat duurzaamheid en circulariteit een belangrijke pijler is van het Rijk. Organisaties die onder het Rijk vallen willen daar dan ook een voorbeeld in zijn naar andere organisaties.

Een bonte verzameling van meubels die niet bij elkaar passen is geen probleem voor het COA, want een uniforme stijl of uitstraling is geen vereiste. Daarentegen is uniformiteit van kantoormeubilair voor inkopers wel van belang. Zij willen bijvoorbeeld dezelfde stijl van bureaus, zodat het kantoor er netjes en strak uit ziet. Ook de injunctieve norm van de organisatie is een belangrijke weerstand waar inkopers tegenaan lopen. Men verwacht namelijk bij een nieuw/vernieuwd kantoor nieuwe meubels.

Snelle levering van meubilair is voor het COA een vereiste. Nieuwe meubels in bulk inkopen is makkelijker in tegenstelling tot het kopen van tweedehands meubels in bulk. Dat is moeilijker en kost meer tijd. Het bedrijf dat het snelst kan leveren krijgt voorrang. Meestal is dat een bedrijf dat nieuwe meubels in bulk heeft. Slechts enkele keren heeft tweedehands, vanwege een snelle levering, de voorkeur gekregen. Inkopers lopen er ook tegenaan dat het meer moeite kost om tweedehands meubels te vinden, omdat dit meer zoekwerk vraagt en als ze dan tweedehands meubels hebt gevonden zitten hier extra eisen aan, zoals kwaliteit en hygiëne.

Het belangrijkste inzicht uit de analyse: facilitair medewerkers bij het COA en inkopers van grote (semi)overheidsinstellingen willen wel tweedehands meubels inkopen, maar duurzaamheid en circulariteit is nog niet volledig in het inkoopstelsel opgenomen. De drempels in het systeem zijn onder te verdelen in twee categorieën.

Drempel 1: de huidige contracten en inkoopregels

De contracten die het COA op dit moment heeft, vormen een grote belemmering bij het aankopen van tweedehands meubels. Op dit moment mag het COA niet zomaar tweedehands in grote hoeveelheden kopen, omdat dit buiten het aanbestedingscontract valt.

Daarnaast moeten meubels die het COA wegdoet, eerst binnen het Rijk geveild worden voordat ze naar een externe partij mogen. Gebruikte meubels kunnen daarom niet zomaar terug naar de aanbestedingspartij om gerepareerd te worden of via deze partij op te slaan, om later bij een nieuwe locatie weer te gebruiken.

Drempel 2: de capaciteit

Er zijn twee vormen van capaciteit die tekortkomen: opslag en mankracht. Ten eerste is er onvoldoende opslagcapaciteit om meubels op te slaan. De meubelopslag waar het COA gebruik van maakt zit snel vol. Het gevolg: meubels worden binnen het Rijk geveild, en daarna extern. Als er een nieuwe locatie opent kan het COA onvoldoende uit de meubelopslag putten, waardoor zij weer nieuwe (of refurbished) meubels bij hun aanbestedingspartij moeten kopen.

Ook voor inkopers is opslag een probleem. Zij hebben vaak in één keer een hele set kantoormeubilair nodig. Kunnen zij dit tweedehands krijgen, maar nog niet direct inzetten, dan moeten ze dit eerst opslaan. Een voorbeeld: een ministerie doet al het meubilair van afdeling A weg, zij weten echter dat een half jaar later een nieuwe afdeling opent, afdeling B. Door een gebrek aan opslag, moeten zij alles van afdeling A intern veilen of vervolgens extern verkopen. Wanneer afdeling B opent, moeten ze al het meubilair nieuw inkopen.

Ten tweede is er onvoldoende mankracht om tweedehands meubels bij elkaar te verzamelen. De zoektocht naar aanbod van tweedehandsmeubels kost moeite en tijd. Soms is het nodig dat je verschillende soorten meubilair bij verschillende aanbieders aan moet schaffen. Per aanbieder moeten afspraken gemaakt worden en meubels moeten vervolgens ergens opgeslagen worden. Momenteel ontbreekt voor deze doelgroepen de capaciteit om dit uit te zoeken en uit te voeren.

Een aanvullende bevinding van de analyse is dat er binnen het Rijk nog niet volledig gebruik wordt gemaakt van reparatie van meubilair. Op dit moment zijn er slechts specifieke afdelingen binnen ministeries die dit toepassen, maar het gebeurt nog niet Rijksbreed.

Conclusie gedragsinzichten

Het huidige inkoopstelsel lijkt welwillende inkopers en het COA in de weg te zitten om tweedehands meubels in te kopen. Kleine gedragsinterventies zouden bij kunnen dragen om de afzet van tweedehands te vergroten, maar echt impact kan pas gemaakt worden wanneer het stelsel er anders uit ziet. Op basis hiervan beschrijven we een aantal adviezen om grote circulaire stappen te zetten.

BELEIDSADVIEZEN

Aanpassen van contracten

Op het moment dat er nieuwe aanbestedingscontracten opgesteld worden, is het belangrijk om rekening te houden met het volgende:

1. Tweedehands meubels in beoordelingscriteria

Zorg dat het voor verkopers loont om meer tweedehands meubels aan te bieden. Dit doe je door in aanbestedingscontracten meer punten toe te kennen aan tweedehands meubels op de gunningscriteria voor Economisch Meest Voordelige Inschrijving (EMVI). Enkele voorbeelden:

- Hoe hoger het percentage aan tweedehands meubels dat aangeboden wordt, hoe hoger de score op circulariteit, hoe hoger de eindscore.
- Een verplicht minimaal percentage aan tweedehands meubels die aangeboden dienen te worden.
- Impactkosten op CO₂ opnemen. Wanneer een meubelstuk tweedehands wordt ingekocht, zijn de CO₂ kosten lager. Andersom, zijn de CO₂ kosten voor nieuwe meubels hoog. Je kunt deze punten opnemen in de EMVI-criteria, waardoor partijen die tweedehands meubels aanbieden hoger score.

2. Circulaire eisen voor EMVI-criteria in nieuwe contracten

Naast de eisen voor tweedehands meubels kun je ook nog circulaire eisen toevoegen aan nieuwe contracten. Ook hier kun je meer punten (EMVI) toekennen aan partijen die aan deze circulaire eisen voldoen. Enkele voorbeelden:

- De partij moet meubilair kunnen repareren.
- Het meubilair dat de partij aanbiedt moet aan richtlijnen voldoen:
 - o Alle onderdelen van meubels zijn uit elkaar te halen.
 - o Alle losse onderdelen kunnen vervangen worden.
 - o Meubilair wordt elke 2 jaar technisch en kwalitatief onderhouden door de partij.

Capaciteiten vergroten

Er zijn twee vormen van capaciteit die vergroot kunnen worden om de inkoop van tweedehands meubels verder te stimuleren:

1. De opslagcapaciteit

- Grote organisaties zoals het COA dienen hun opslag te vergroten zodat zij meer spullen kunnen bewaren en zij minder nieuwe spullen hoeven te kopen. Het ministerie van Justitie en Veiligheid (JenV) is hierbij een belangrijke stakeholder. Zij financieren namelijk het COA waardoor zij

eigenaar zijn van het meubilair wat bij COA wordt gebruikt. Momenteel is er een beperkte financiële bijdrage voor meubels die worden opgeslagen. Dit betekent dat wanneer de maximale hoeveelheid aan meubels wat in de opslag mag staan is bereikt, al het andere meubilair wordt verkocht. Veel meubilair wat nog ergens gebruikt kan worden, gaat hiermee verloren en in plaats daarvan worden er weer nieuwe meubels aangeschaft. Dit is niet wenselijk. Daarom is het belangrijk om ook ministerie van JenV te betrekken in het proces om te kijken of zij de urgentie van het vergroten van de financiering voor tweedehands meubilair in de opslag zien zitten.

- Daarnaast kunnen circulaire ambachtscentra, provincies en gemeenten een handje helpen. Samen kunnen zij extra opslag creëren door tweedehands meubels op te slaan op regionale plekken.

2. De interne capaciteit (tijd en mankracht) om tweedehands meubilair in te kopen

- Vergroot tijdelijk het aantal fte, zodat medewerkers tijd krijgen om uit te zoeken waar en hoe ze tot tweedehands meubilair kunnen komen. Uit de interviews bleek bijvoorbeeld dat het nodig kan zijn om een criterialijst met elkaar op te stellen, zodat gestandaardiseerd kan worden waaraan een tweedehands meubelstuk moet voldoen.
- Stel binnen grote organisaties, zoals het COA en de overheid, duurzaamheidsmanagers aan die circulair inkopen kunnen waarborgen in het proces. En waar mogelijk nog breder tijdens het inkoopproces van andere diensten.

Standaardiseer het proces van het aankopen en wegdoen van meubilair

Idealiter standaardiseer je het proces wat medewerkers doorlopen bij het inkopen van nieuw meubilair en het wegdoen van meubilair. Een voorbeeld van een passend proces:

1. In het nieuwe contract worden er eisen gesteld voor het aanbod van tweedehands meubels en circulariteit van het meubilair, zoals de mogelijkheid dat partijen meubels refurbishen en/of repareren.
2. Wanneer er nieuw meubilair nodig is, wordt er eerst gekeken of het meubilair wat er staat gerepareerd kan worden. Zo niet, kijkt men op het centraal platform, Rijksmarktplaats, waar alle Rijksoverheden (idealiter ook gemeenten) hun meubilair kunnen aanbieden. Indien hier goede spullen op staan, kiest men hiervoor. Is dit niet het geval koopt men tweedehands meubilair aan via een externe partij.

3. Wanneer het meubilair wordt weggedaan, wordt dit een jaar voordat het weggaat aangeboden op Rijksmarktplaats. Dit draagt bij aan het goed forecasten van meubilair, zodat er zo min mogelijk gebruik gemaakt hoeft te worden van opslag. Verschillende Rijksorganen kunnen er op deze manier voor zorgen zij weten wanneer ze meubilair nodig hebben.
4. Wanneer er geen vraag is naar het meubilair wordt het opgeslagen in plaats van extern geveild. Dat betekent dat men langere tijd gebruik kan maken van het bestaande aanbod.

CONCLUSIE

Uit het gedragsonderzoek komt naar voren dat in het bestaande systeem van facilitair medewerkers van COA en inkopers van (semi)overheidsinstellingen circulariteit en duurzaam nog niet volledig worden benut. Wil je echt op grote schaal impact maken op het gebied van circulariteit en duurzaamheid is het belangrijk om nieuwe contracten anders in te richten, capaciteit te vergroten zowel fysieke opslagruimte als mankracht en om een uniforme aanpak te genereren voor de gehele cyclus van (kantoor) meubilair.

STUDENTEN EN STARTERS

De doelgroepen studenten en starters hebben veel overeenkomsten. We bespreken hieronder kort de belangrijkste gedragsinzichten uit het onderzoek en bespreken vervolgens een gedragsstrategie om de afname van tweedehands meubels te vergroten. In tegenstelling tot het COA en inkopers is er bij deze doelgroepen direct al potentie om gedragsinterventies in te zetten vanuit het programma van Circulaire Ambachtscentra. Na de gedragsstrategie tonen we daarom een bijpassend overzicht van interventies die in de toekomst geïmplementeerd kunnen worden in de praktijk.

GEDRAGSINZICHTEN

Starters hebben de associatie dat bij hun nieuwe huis, nieuwe meubels horen. De stijl is bij hen een doorslaggevende factor. Starters gaan bijna automatisch op zoek naar meubels in nieuwe meubelwinkels.

Studenten zijn over het algemeen al overtuigd van tweedehands meubels. Zij zoeken meubels die goedkoop zijn, die ze tijdelijk gaan gebruiken en hebben lage kwaliteitseisen. De grootste drempel voor studenten is de moeite die ze moeten doen om tweedehands meubels te kopen, en de tijd die ze in de zoektocht moeten stoppen.

Duurzaamheid lijkt voor het merendeel geen belangrijke factor te zijn die leidt tot meer tweedehands aankoop van meubels. Dat een tweedehands meubel duurzaam is, vinden zij wel mooi meegenomen. Inzetten op duurzaamheid om deze doelgroepen te overtuigen lijkt dus niet de juiste framing.

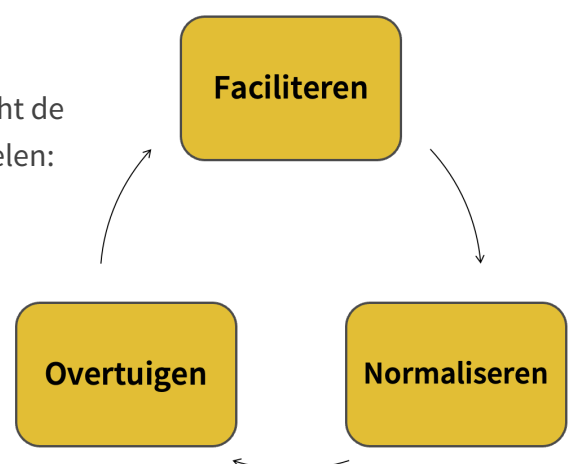
GEDRAGSSTRATEGIE

Gekeken naar de belangrijkste gedragsinzichten, richt de strategie zich op beide doelgroepen op drie onderdelen:

Overtuigen, faciliteren en normaliseren.

Toelichting strategie

Starters twijfelen of de stijl van tweedehands wel in hun nieuwe huis past. De associatie die zij hebben is dat bij een nieuw huis, nieuwe meubels horen. Daarom is het belangrijk om voor starters meer energie te stoppen in het overtuigen dat tweedehands ook in hun stijl past.



Studenten zijn al enigszins gemotiveerd om tweedehands te kopen, voornamelijk omdat tweedehands goedkoop, tijdelijk en functioneel is. Echter, hoe meer moeite en tijd het kost, hoe meer studenten afhaken. Voor studenten is het dus belangrijk om te focussen op faciliteren (het zo gemakkelijk mogelijk maken).

Ten slotte is het voor beide doelgroepen belangrijk om het gedrag te normaliseren. Zodra zij zichzelf zien als iemand die tweedehands meubels koopt, of bij anderen zien dat tweedehands meubels kopen normaal is, overtuigt dat hun om dit vaker te doen.

GEDRAGSINTERVENTIES

Op basis van de gedragsstrategie zijn voor studenten en starters meerdere gedragsinterventies ontwikkeld die geïmplementeerd kunnen worden om de afname van tweedehands meubels te stimuleren. De interventies spelen in op verschillende factoren die van invloed zijn bij het proces van overtuigen en faciliteren tot normaliseren. In de onderstaande afbeelding staan een aantal gedragsinterventies die gebruikt kunnen worden voor de doelgroep studenten.

Gedraginterventies

Hieronder vind je wetenschappelijk onderbouwde interventies die het gedrag van studenten kunnen beïnvloeden. Welke interventie ga jij toepassen?



Studenten aan het woord

Laat, in jullie nieuwsbrief, een student vertellen over hun ervaring met tweedehands meubels. Hoeveel geld hebben ze bespaard? Hoe tof is hun vondst? Hoe leuk was de zoektocht?



Nieuw vs. tweedehands

Maak een visuele vergelijking tussen de prijs van nieuw en tweedehands. En zorg dat de informatie blijft hangen met een metafoor: 'Hoeveel pizza's bespaar jij?'.



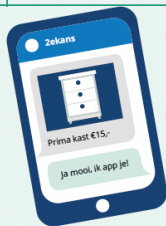
Welkomstbrief

Stuur een welkomstbrief naar studenten die onlangs een nieuwe kamer hebben geaccepteerd. Voeg daarin bijvoorbeeld een kaartje toe met tips voor tweedehands winkels in de buurt.



Meubels leasen

Bied een lease-service aan: studenten betalen een vast bedrag per maand voor een bepaalde tijd, om het meubel daarna te houden of te laten ophalen. Gaat het stuk? Dan bied je gratis reparatie aan bij een circulair ambachtscentrum. Zo maak je het betaalbaar en makkelijk!



Vraag en aanbod faciliteren

Nodig nieuwe bewoners uit voor een whats-appgroep waarin bewoners meubels op een laagdrempelige manier met elkaar kunnen aanbieden. Dit kun je onder de aandacht brengen door posters met een QR code op te hangen in liften van het studentencentrum.



Contact huidige met nieuwe huurder

Regel een momentje voor de huidige en nieuwe huurder om een meubeloverdracht te doen. Zij kunnen samen kijken of er meubels zijn die in de kamer mogen blijven staan.

... en denk ook eens aan:

Opslag

Creëer een opslagplek bij het studentencentrum waar huurders meubels kunnen achterlaten en meubels kunnen kopen.

De norm communiceren

Vertel over de nieuwe norm alsof het een trend is: 'Steeds meer studenten kopen tweedehands meubels. Waarom kies jij tweedehands?' Dit motiveert andere studenten om ook eens tweedehands te kopen!

Samen maken we duurzaamheid de norm

Meer informatie

In het volledige onderzoeksrapport van het ministerie van IenW lees je achtergrondinformatie en vind je per gedragsinterventie een uitgebreide omschrijving, waar je aan moet denken en hoe je deze toe kan passen. Zo maak je duurzaamheid de norm! Heb je vragen? Stel je vraag via het online [contactformulier](#).

circulairambachtscentrum.nl/onderzoeksrapport



Circulair Ambachtscentrum

Voor meer gedragsinzichten, interventies, uitwerkingen en onderbouwingen, zie: circulairambachtscentrum.nl/onderzoeksrapport.

CONCLUSIE

Uit het gedragsonderzoek naar studenten en starters wordt duidelijk dat er veel potentie ligt in gedragspilots om de afname van tweedehands meubels te stimuleren. Bij starters ligt de focus in eerste instantie op overtuiging. De studenten hebben echter het meeste baat bij het faciliteren en normaliseren van de aankoop van tweedehands meubels. Op basis van de gedragsinzichten en strategie zijn er meerdere interventies ontwikkeld die ingezet kunnen worden om gedragsverandering bij deze doelgroepen teweeg te brengen.