



provincie
Zuid-Holland

Systemen voor reuze verpakkingen

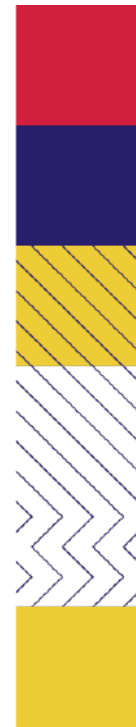
Adviesrapport
5 December

Bowine Wijffels (Provincie Zuid-Holland)
Lichelle de Bruijn (Provincie Zuid-Holland)
Emma Schootstra (Elemental Strategy)
Flore Rens (Elemental Strategy)



Inhoud

1. **Conclusies**
2. **Rol Provincie Zuid-Holland**
3. **Concept richtingen**
4. **Vervolg**
5. **Appendix** (inzichten interviews & samenvatting van de co-creatie sessie)



Aanleiding



Provincie Zuid-Holland heeft een missie

In 2050 willen we volledig circulair zijn, cruciaal daarin zijn herbruikbare verpakkingen als instrument voor systeemverandering.

Elke sector is bezig met eigen experimenten

Maar wat zijn de gedeelde uitdagingen en kansen, ondanks dat ketens en producten verschillen? En kunnen wij als provincie hierin een rol hebben?

En daarom is de Provincie een verkenning gestart

Om sector-overstijgend de knelpunten en kansen in kaart te brengen & onze rol te formuleren.



Process

01

Onderzoek

30+ interviews

Scan van reuze pilots in de regio

Netwerklijst van 100+ reuze partijen

02

Co-creatie

Co-creatie met 18 belangrijke B2B partijen in de regio, met o.a.:

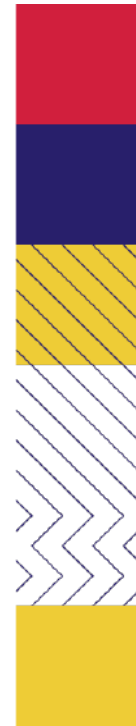


Vervolg

03

B2B netwerk vormgeven

”Opsnelling” mogelijkheden onderzoeken en vormgeven





1. Conclusions

01

B2B Markt

Er valt nog veel meer winst te behalen in de B2B markt vergeleken B2C.



Volume

- 75% tot 80% van afval komt van bedrijven;
- De B2B keten is langer dan B2C; en gebruikt daarom ook meer afval.

Logistiek

- B2B Logistiek is makkelijker te traceren;
- Daarom is er ook minder kans op lekkage wat de duurzaamheid van het systeem vergroot.

Gemak

- B2C markt vraagt om consumenten gedragsverandering;
- B2B gaat makkelijker door het werken met enkele bedrijven.

Focus

- De markt is meer gefocust op de B2C markt; terwijl juist in B2B nog meer winst te behalen valt.

02

Ketensamenwerkingen

Er wordt veel gepraat over samenwerken en er vinden al enkele pilots plaats. Toch is hier nog veel ruimte voor samenwerking.



Concrete samenwerkingen binnen sectoren

Er is nog hulp nodig voor koppeling binnen dezelfde sector van koplopers, experimenteerders en geïnteresseerden

Focus op Nederlandse samenwerkingen

De eerste winst valt te behalen voor samenwerkingen tussen Nederlandse bedrijven.

Een neutrale facilitator

Er is behoefte aan een neutrale “matchmaker” die niet iets te verkopen heeft, en staat voor het belang van het succes.

03

Kennis verspreiden

Er gebeurt al veel op kennis verspreid over reuse, maar als je daar niet actief naar opzoek gaat komt het nog niet bij partijen terecht



Ambitie opstellen B2B sectoren

Allereerst is er behoefte aan een gedeelde stip op de horizon tussen tussen sleutelspelers in B2B sectoren

Delen best-practices per sector

Per sector is er behoefte aan inzicht van lopende pilots/projecten, en daarbij het delen van best-practices en learnings

Wiel niet opnieuw uitvinden

Partijen zoals KIDV zijn al druk bezig met kennisdelen. In plaats van een nieuw platform creëren is er behoefte aan verspreiding van bestaande informatie & in kaart brengen daar waar B2B pilots nog niet vertegenwoordigd zijn

04

Gezamenlijke lobby

Er is behoefte om in Nederland en Europa samen op te trekken om zo sneller en meer impact te maken.



Lobby voor standaardisatie

Er is de wens voor meer standaardisatie voor reuse verpakkingen waarbij regelgeving leidend is.

Creëer duidelijkheid

Daarnaast is er de behoefte voor meer duidelijkheid wat de invloed gaat zijn van wet- & regelgeving op brands, logistieke partners etc.

Doe het samen

Veel partijen voelen zich alleen in hun ambities. Gezamenlijke lobby helpt om beter aan te geven wat de behoefte is en waar er duidelijk dingen moeten veranderen.

05

Collectieve infrastructuur

De grootste knelpunten om reuse succesvol te maken zit in de retourlogistiek. Door dit collectief op te pakken kunnen deze knelpunten worden weggenomen.



Breng de kosten omlaag

Als partijen kunnen samenwerken gaan de kosten om laag, en is het makkelijker om de business case rond te krijgen.

Zorg voor gedeelde inleverpunten

Creëer de ruimte zoals collectieve hubs waar verpakkingen van verschillende partijen ingeleverd kunnen worden op een punt.

Doe de fysieke ondersteuning samen

Door samen de schoonmaak, sortering en ICT op te pakken wordt het proces meer gestroomlijnd.

Samenvattend zien we vier concrete actielijnen waar de provincie op kan inspelen. Vooral de eerste twee als prioriteit.

01. Samenwerkingen

- Verbindingen maken binnen B2B sectoren
- Ketens bouwen voor gezamenlijke doorbraakprojecten

02. Collectieve infra

- De provincie is kartrekker rondom gedeelde infrastructuur.
- Mensen vanuit de provincie betrekken betrokken bij circulair en ruimte om hubs te faciliteren.

Prioriteit

03. Kennis

- Verkennen van een gedeeld platform voor niet in alleen kennisdeling, maar waar bedrijven ook elkaar kunnen vinden.

04. Lobby

- Stimuleren dat er in reuze aanbestedingen worden opgenomen.
- Als ondersteuning aan het netwerk, waarbij de Provincie de lead pakt.

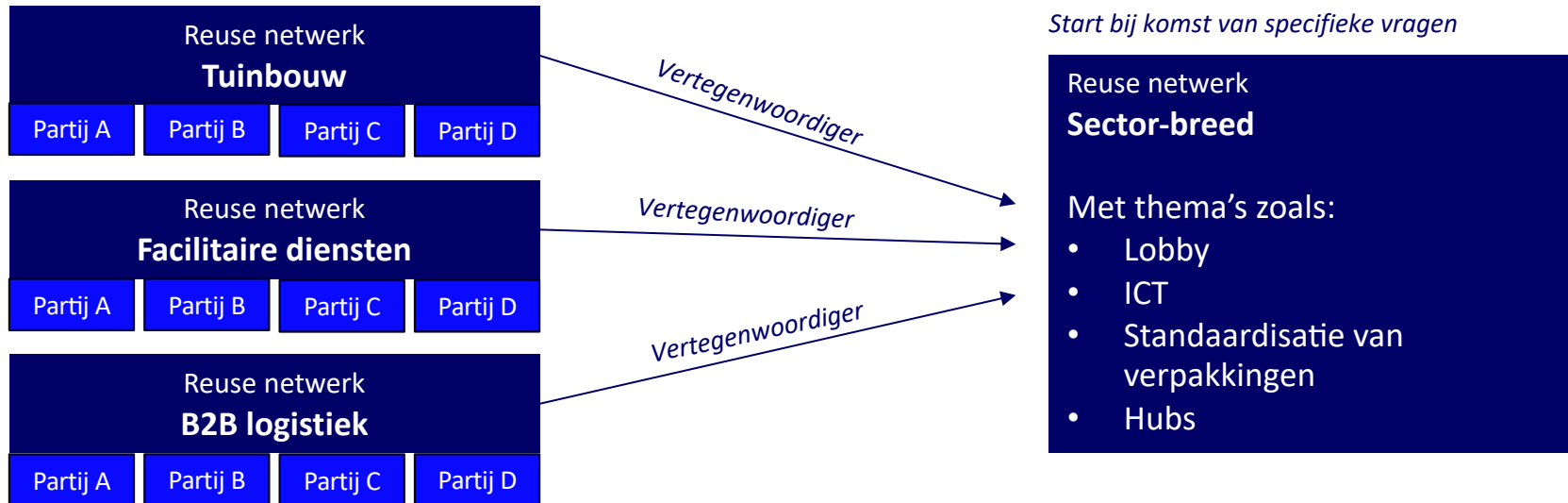


2. Rol netwerk

Er is behoefte aan verbinding binnen sectoren. Zodra er sectorbrede vragen komen, gaat dit naar een breder netwerk

Illustratief ...

Start 2024



Het netwerk moet vooral concreet en actiegericht zijn, bouwend op bestaande kennis en partijen

01. Wees concreet

Er moet niet te lang in de abstractie worden blijven hangen. Concretisering is nodig om vervolgstappen te maken.

02. Focus op actie

Partijen praten al veel met elkaar, ze zijn juist opzoek naar actie om hun problemen aan te pakken.

03. Verbind initiatieven

Er lopen al projecten en veel partijen zijn zich aan het ontwikkelen. Dus het hoeft niet nodig te zijn om het wiel opnieuw uit te vinden, maar maak gebruik van wat er al is.

Voor 2024 zal het netwerk zich moet richten op 2-3 sectoren om zo een eerste focus te kunnen houden. We raden aan ...

B2B sectoren

Logistiek-centrale sectoren

- Bouw + Groot MKB
- Facilitair Catering
- Professionele schoonmaak
- Tuinbouw (nationaal)
- B2B logistiek (e.g. pallets, big bags)

B2C sectoren

Zwaar gereguleerde sectoren

- Food
- Zorg
- Horeca
- E-commerce
- Sierteelt





3. Concept
richtigen

Uit de co-creatie sessie zijn al vier concrete concepten naar voren gekomen die in het netwerk kunnen worden opgelost

Collectieve infrastructuur

01.

Collectie hubs

02.

Centrale cleaning
& grading

Kennis

03.

Matchmaking op
kennis & kunde

Lobby

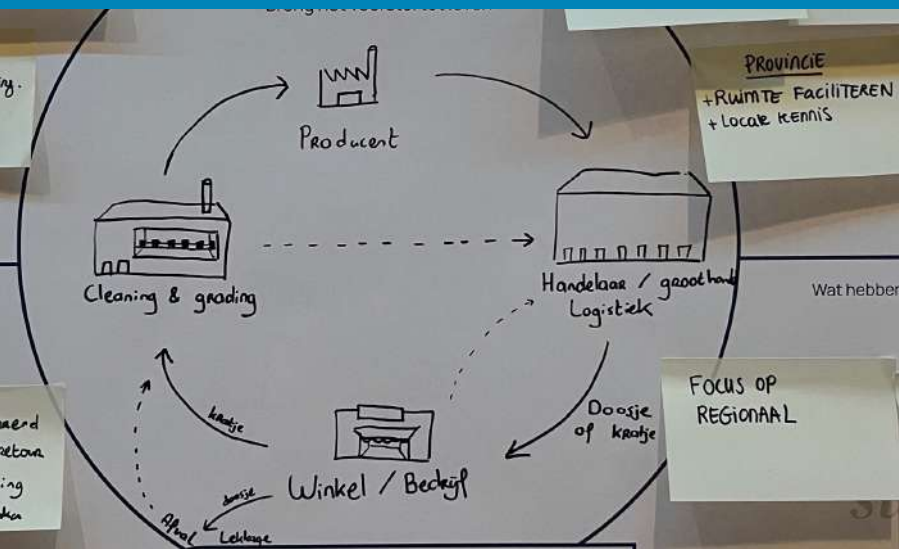
04.

Communicatie /
labelling

01

Collectiehubs

Hubs voor gepoolde collectie van verpakkingen van 1-3 type verpakkingen (zoals kratten), sector-overstijgend.



Het idee

Logistieke hubs waar er ruimte is voor cleaning & grading van verpakkingen.

De waarde & impact

Het is een eerste stap richting standaardisatie (zoals europallets) en het is een ruimtebesparend concept om retour direct bij de levering mogelijk te maken.

De betrokken partners

- Een centrale verkooplocatie, de milieustraat voor reuze
- Voor: sector-overstijgend met dezelfde verpakkingsoort
- Producenten: investeren in cleaning
- Provincie: ruimte faciliteren en lokale kennis delen

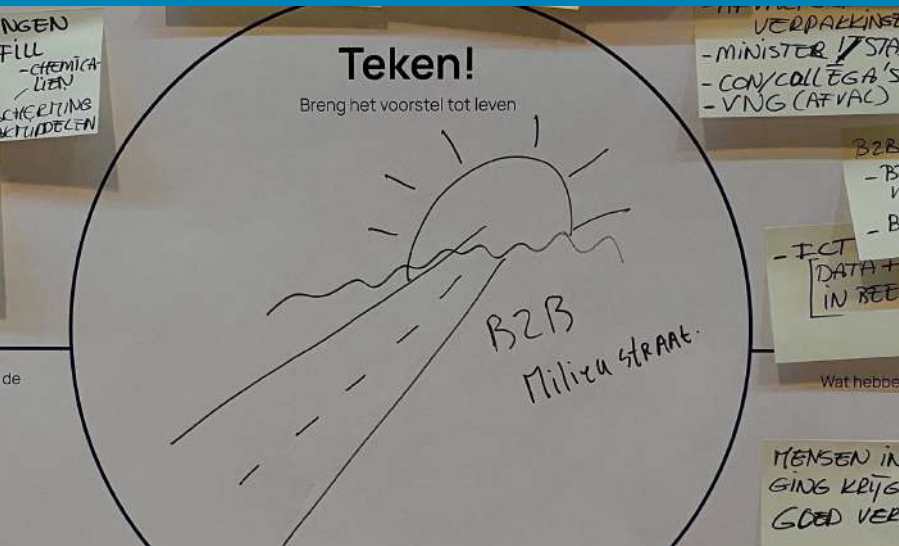
Route naar succes

Focus regionaal en zorg dat de business case rond is (volume omhoog, prijs reuze omlaag, prijs single use omhoog)

02

Centrale cleaning & grading

Gebruikmaken van bestaande hubs, B2B verpakkingen branchebreed inleveren, schoonmaken & grading.



Het idee

Een B2B milieustraat als module uitbreiding van de B2C milieustraat waar er ruimte is voor inleveren, cleaning & grading van verpakkingen voor refill zoals verf, voeding, gewasbescherming, schoonmaakmiddelen en chemicaliën. D

De waarde & impact

Gebruik maken van bestaande hubs (zoals in bloemensector, en de B2B & B2C milieustraat) wat zorgt voor meer hergebruik aan B2B verpakkingen.

De betrokken partners

- Afvalvondsverpakkingen
- Ministerie
- con/collega's
- VNG (afval)
- B2B milieustraat bij bestaande milieustraat
- Bij milieudiensten

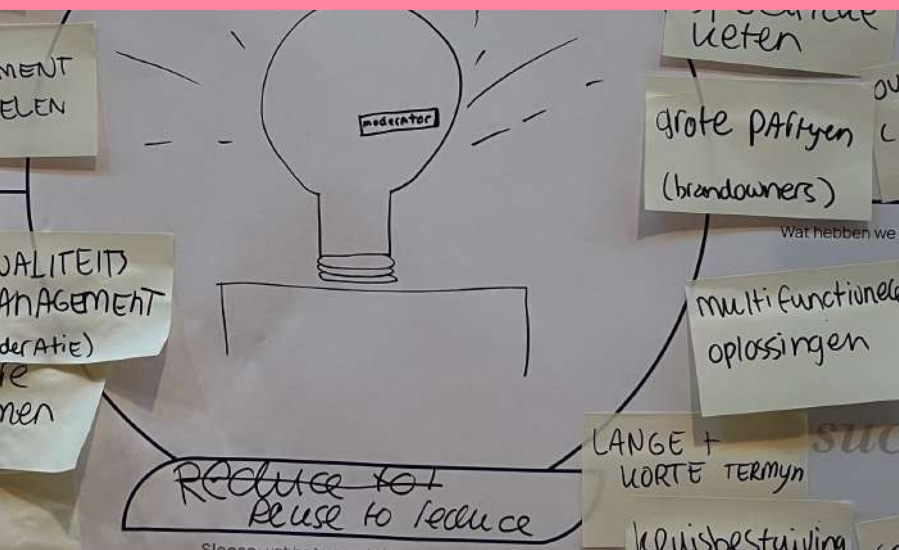
Route naar succes

In gesprek gaan met alle betrokken partijen voor de inventarisatie van de grootste stromen en hoe daarmee op zou moeten gaan. Uiteindelijk moet de B2B milieustraat voor alle branches worden ingevoerd.

03

Matchmaking op kennis & kunde

Tussen en binnen ketens, waarbij kennis wordt gedeeld (o.a. operationeel, casussen, learnings).



Het idee

Een kennisdelingsplatform-alliance voor operationeel en management kennisdelen. Hierbij worden vragen binnen een sector opgehaald en sector-overstijgend geïnterpreteerd voor het vinden van overlap het bepalen van de informatie behoefte.

De waarde & impact

Feiten en figuren delen over de effecten van casussen/best practices op financiën/ICAS etc om zo van elkaar te kunnen leren. En niet alleen de goed gelukte projecten, maar ook de projecten die mis gingen.

De betrokken partners

- Gebruikers (operationeel)
- Sector of project specifieke keten
- Grote partijen (merkeigenaren)
- Overheid (regionaal/nationaal)
- KIDV

Route naar succes

Multifunctionele oplossingen voor de korte en lange termijn, en kruisbestuiving laten plaatsvinden en de juiste coördinatie en content moderatie.

04

Communicatie/labelling

Duidelijke label voor op herbruikbare verpakkingen + landelijke reuse campagnes.



Het idee

Een symbool op elke verpakking waarop staat dat het bedoeld is voor hergebruik.

De waarde & impact

- Technische en functionele eisen opstellen voor herbruikbare verpakkingen zodat er sneller een redesign gemaakt kan worden.
- Bewustwording creëren door campagne en infopakketten zodat de returnrate omhoog gaat er meer draagvlak komt.

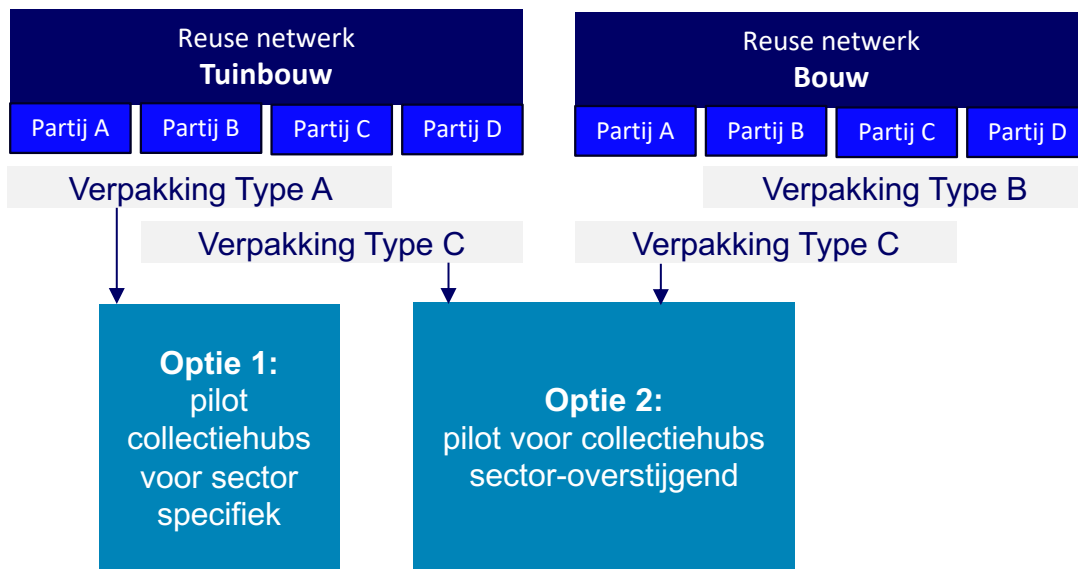
De betrokken partners

- Overheid
- NEN
- Producenten
- Experts
- Brand owners
- Logistieke dienstverleners

Route naar succes

Waarde geven aan de verpakking en zo onderscheidend zijn dat er geen verwarring ontstaat over hoe een product gebruikt moet worden en retourpercentages omhoog gaan.

Deze concepten kunnen sector specifiek worden ontwikkeld, maar kunnen worden uitgebreid als dat nodig is



An aerial photograph of a shipping yard or port area. The ground is paved and shows various stacks of intermodal containers in shades of red, blue, and white. A yellow forklift is visible in the lower right quadrant, positioned near a stack of containers. The overall scene is captured from a high angle, showing the organized layout of the yard. The image has a dark, blue-tinted overlay, particularly on the left side where the text is located.

4. Vervolg



An aerial photograph of a shipping yard. The ground is paved and marked with white lines. Numerous stacks of intermodal containers are visible, primarily in shades of orange, red, and blue. A white crane or gantry structure is positioned at the top center of the frame. The lighting suggests a bright, sunny day, casting shadows on the ground.

Doel vervolg

Een concrete start van het netwerk met partners



01. Identificeer 2-3 sectoren voor het netwerk

Januari-Maart

Online focus-sessies met 5 industrieën

- Met potentiële partners in *o.a. Bouw + Groot MKB /Facilitair & Catering / Professionele schoonmaak / Tuinbouw (nationaal) / B2B logistiek*;
- Sessies van 1,5uur met circa 3-10 partners;
- Vragen aan deelnemers om relaties / contacten mee te nemen;
- Als PZH online uitnodigen van de sessies: uitzetten bij mogelijke connecties.

Per industrie identificeren van verpakkingen

- Een enquête per industrie uitsturen voor de sessie om:
 - Type verpakkingen per sector in kaart te brengen;
 - Grootste volume / stromen verpakkingen per sector te identificeren.

Pilot behoefte specificeren

- Ophalen per industrie waar de behoefte voor een pilot ligt;
- Inventariseren welke partijen willen meewerken aan een pilot.



02. Start een 1-2 stromen in vernieuwersnetwerk

Maart-April

Kick-off organiseren

Als navolging op de online sessie, een fysieke kick-off plannen met 3-8 partijen voor een halve middag. Hierbij kijken we naar:

- Gezamenlijke doelstelling
- Activiteiten in het netwerk
- Rollen en mogelijke partners
- Praktische invulling zoals locaties, type verpakkingen etc.

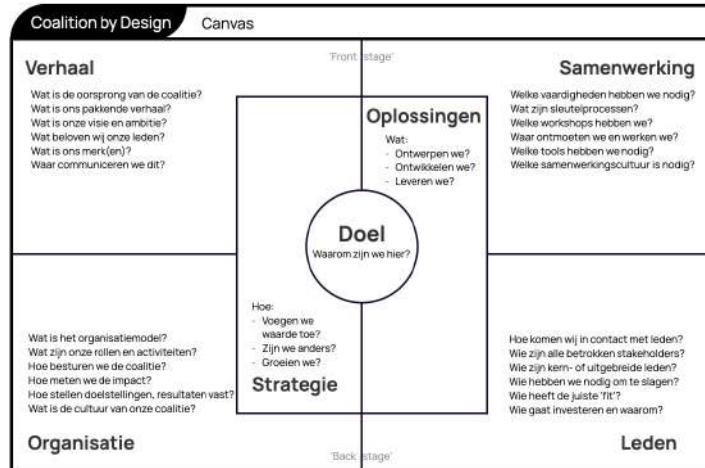
Mogelijk organiseren we 1 á 3 kick-off sessies, afhankelijk hoeveel geïnteresseerden we zien uit de online sector focus-sessies.

03. Partijen in netwerk concretiseren

April-Mei

Navolging van potentiële partners

1-op-1 gesprekken met mogelijke deelnemers aan het netwerk. Mogelijk kunnen we ook een online sessie organiseren waarbij we al kijken naar het eerste coalitie ontwerp:





04. Kennis netwerk in kaart brengen

Doorlopend

Gesprekken met kennispartners

Gesprekken met o.a. KIDV of Mission Reuse over het in kaart brengen van B2B pilots / koplopers.

Pilots / koplopers in kaart brengen

Voor de 5 gekozen industrieën een overzicht van pilots en koplopers online zetten en verspreiden in het netwerk ter kennisdeling en partijen aan elkaar koppelen die elkaar kunnen gebruiken.

Willen jullie meewerken aan de eerste sector-specifieke sessies over hergebruik?

Donderdag 25 Jan
11:00 – 12:30

Reuse in de bouw
(+ groot MKB in
bouw)

Donderdag 1 Feb
11:00 – 12:30

**Reuse facilitaire
diensten &
catering**

Donderdag 8 Feb
11:00 – 12:30

**Reuse
professionele
schoonmaak**

Donderdag 15 Feb
11:00 – 12:30

**Reuse in de
tuinbouw**

Donderdag 22 Feb
11:00 – 12:30

**Reuse in de
B2B logistiek**

5. Appendix



Context

Aanleiding

Voor 2050 wil provincie Zuid-Holland volledig circulair zijn. Een cruciaal onderdeel daarvan is hergebruik (reuse) van verpakkingen. Het team 'Circulair Zuid-Holland' zet zich in voor circulair gebruik van o.a. verpakkingen.

Van de glastuinbouw tot aan e-commerce wordt er geëxperimenteerd met herbruikbare verpakkingen. Hoewel de producten en ketens verschillen, zijn er gedeelde uitdagingen rondom o.a. logistiek, wetgeving en partnerships.

Daarom is provincie Zuid-Holland een verkenning gestart met als doel om:

- Het netwerk van herbruikbare verpakkingen in kaart te brengen
- Knelpunten en kansen in kaart te brengen voor versnelling, sector-overstijgend
- De rol van de provincie te formuleren, en de behoefte voor een "vernieuwersnetwerk" te onderzoeken

Process

01

Onderzoek

30+ interviews

Scan van reuze pilots in de regio

Netwerklijst van 100+ reuze partijen

02

Co-creatie

Co-creatie met 18 belangrijke B2B partijen in de regio, met o.a.:

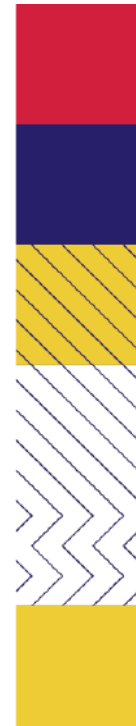


Vervolg

03

B2B netwerk vormgeven

”Opsnelling” mogelijkheden onderzoeken en vormgeven



We hebben in totaal 25 interviews gevoerd

Dit waren interviews met grote marktpartijen en belangrijke spelers uit verschillende sectoren:

- 3 intern met Provincie Zuid-Holland
- 3 herbruikbare verpakkingen experts
- 2 horeca & recreatie
- 2 tech bedrijven
- 2 schoonmaakbedrijven
- 2 tuinartikelen & sierteelt bedrijven
- 2 verpakkers
- 1 start-up
- 1 e-commerce
- 1 zorg & gezondheid
- 1 recycler
- 1 groente & fruit
- 1 branche organisatie
- 2 kennisorganisatie
- 1 natuurorganisatie



Doelstelling

*Sector-overstijgend
gedeelde kansen en
knelpunten van B2B
verpakkingen
onderzoeken*

Thema's

- 1. Retourlogistiek*
- 2. Gebruikers*
- 3. Verpakkingen*
- 4. Wet & regelgeving*
- 5. Samenwerkingen*

An aerial photograph of a roundabout with a central grassy island. A white truck is driving on the road. The image is overlaid with a semi-transparent blue filter. On the right side, there is a vertical decorative bar with a red top section, a dark blue middle section, and a yellow bottom section with a black geometric pattern.

A. Retourlogistiek

An aerial photograph of a roundabout with a white truck in the center. The text is overlaid on the image.

Hoofduitdaging
**Circulaire
retourlogistiek is nu nog
te complex en duur voor
één bedrijf om alleen te
organiseren.**



Retourlogistiek

Uitdagingen

01.

Kosten

Het is simpelweg te duur voor veel marktpartijen om als enkele partij kosten te dragen voor retourlogistiek.

“Als je een nieuw systeem moet maken voor retour, dan wordt het heel duur.”

02.

Volume

Als het aantal retourverpakkingen niet groot genoeg is, is het niet (financieel) haalbaar en duurzaam.

“Als het niet groot genoeg is, heeft het voor ons geen zin om de verpakkingen op te halen.”

03.

Ruimte

Veel marktpartijen hebben geen ruimte (vooral in randstedelijk gebied) om retourverpakkingen op te slaan.

“Onze ruimte is erg beperkt. Waar moeten we al die verschillende stromen kwijt?”

04.

Tracking

Partijen in de keten hebben vaak hun eigen logistieke systemen wat het lastig maakt om ze aan elkaar te koppelen.

“Er mist uniformiteit in data, wat het lastig maakt om inzichten te creëren.”



An aerial photograph of a roundabout with a central grassy island. A white truck is driving on the road. The image is semi-transparent, serving as a background for the text.

Sleuteloplossing

**Samenwerken voor
schaalvoordelen is
cruciaal voor retour
logistiek.**



Retourlogistiek

Kansen

01.

Logistieke ondersteuning

Meerdere ketens en partijen laten samenwerken voor gedeelde retourlogistiek en faciliteiten, bijvoorbeeld met ICT of schoonmaak.

Rol provincie

- Partnerships binnen en tussen ketens faciliteren
- Europese samenwerkingen faciliteren tussen logistiek partijen en verzenders

02.

Fysieke logistiek

Inzamelingshubs voor verpakkingen (vooral randstedelijk) zodat er minder individuele ritjes nodig zijn of het leveren van busjes of een app.

Rol provincie

- Ruimtelijke ordening
- Locaties voor hubs faciliteren



B. Gebruikers



Hoofduitdaging

**Zolang herbruikbaar veel
“gedoe” is, krijgen we
gebruikers niet mee.**



Gebruikers

Uitdagingen – B2B

01.

Zichtbaarheid

Hergebruik in de B2B keten is vaak niet zichtbaar voor de eind-consument, en loont minder voor imago.

“Zolang onze eind-consument het niet ziet en niet wil, zijn we nuafwachtend om grote stappen te zetten.”

02.

Gewoonte

Bedrijven weten vaak niet beter dan hoe ze nu producten verpakken, een omschakeling wordt gezien als veel moeite.

“We hebben dit proces geoptimaliseerd, hiervan afstappen is een kostbaar proces.”



Gebruikers

Uitdagingen – B2C

01.

Motivatie

Bedrijven die pilots met consumenten hebben gedraaid zien te weinig animo voor consumenten om mee te doen.

“Het moet heel laagdrempelig gaan, het moet onderdeel zijn van je routine.”

02.

Niet inleveren

Te weinig verpakkingen worden teruggestuurd: hergebruik is dan niet duurzaam maar wel duur.

“Wanneer consumenten iets terug moeten sturen, is dat al gauw teveel werk.”

03.

Fout inleveren

Retourzendingen worden vies, gebroken of kapot ingeleverd.

“Mensen stoppen er bijv. afval in, waardoor het lastiger wordt om schoon te maken.”

04.

Statiegeld

Statiegeld is een obstakel bij check-out, waardoor er minder producten worden gekocht (waaronder impulsaankopen).

“Kan wel het consumentengedrag ten goede komen, maar het bedrijfsmodel niet.”

05.

Merkbeleving

Consumenten verwachten een mooie merkbeleving; wat soms lastig is bij hergebruik.

“Als de branding te goed is, is de kans aanwezig dat het niet terug komt in het systeem omdat men het dan wil bewaren.”



Sleuteloplossing

**Hergebruik wordt alleen
geadopteerd als het
moet of net zo makkelijk
is als single-use.**



Gebruikers

Kansen

01.

Maak het de standaard

Werk ernaartoe dat hergebruik geen optie is maar de standaard.

Rol provincie

- Lobby op verplichting

02.

Meer inleverpunten

Maak inleveren super makkelijk, passend in huidige gedrag.

Rol provincie

- Faciliteer collectiehubs
- Ruimtelijke ordening

03.

Gesloten systemen

Er valt nog veel winst te behalen in gesloten systemen (zoals kantoren).

04.

Focus op B2B

Op korte termijn is consumentengedrag verandering lastig. De hypothese is dat er meer kansen bij B2B bedrijven liggen.

05.

Refuse

Reuse systemen zijn nog best lastig terwijl er op refuse level nog wel veel te bereiken valt.





C. Product &
materiaal





Hoofduitdaging

**Verskillende
producten, sectoren en
merken vragen om
andere type
verpakkingen.**



Product & materiaal

Uitdagingen

01.

Standaardisatie

Er zijn zoveel type verpakkingen wat samenwerking en de logistiek verhindert.

“Iedereen in de keten gebruikt hetzelfde type tray voor al 40 jaar, waardoor iedereen weet waar hij aan toe is.”

02.

Automatisering

Producten worden vaak mechanisch verpakt. Hergebruik vraagt om nieuwe machines & software.

“Wil je het rendabel maken dan moet het mechanisch ingepakt kunnen worden en daar zijn nog geen verpakkingen voor op de markt.”

03.

Formaten

Groot of klein; kwetsbaar of niet; food of non-food vraagt om duizenden verschillende formaten.

“Met heel veel items in een assortiment is het lastig om een verpakking te vinden die past bij een groot deel van je assortiment.”

04.

Gemak

Voor B2C is er een trade-off tussen gebruiksgemak (zoals een ritsje) en herbruikbaarheid (ritsjes gaan snel stuk).

“Hoe meer je dingen (ritsjes, extra materialen etc.) gaat toevoegen hoe sneller het kapot gaat, terwijl dit wel fijn is voor de consument.”





Sleuteloplossing

**Standaardisatie
bevordert
samenwerking en
verlaagt kosten.**



Product & materiaal

Kansen

01.

Standaardisatie

Net zoals standaard kratten in de glastuinbouw, zullen ketens moeten samenwerken naar standaard type verpakkingen.

Rol provincie

- Dialoog over standaardisatie in ketens faciliteren
- Lobbyen op standaarden (op EU level)

02.

Hoge waarde

De prijs van verpakken gaat om centen. Focus daarom op "duurdere" verpakkingen zoals kratten of emmers (niet op folie).





D. Wet- & regelgeving



Hoofduitdaging

**Investerings in
hergebruik worden pas
gedaan als het moet.**



Wet- & regelgeving

Uitdagingen

01.

Onduidelijkheid

De nieuwe wetgeving vanuit de EU is niet helder, waardoor bedrijven investeringen afhouden.

“Bedrijven gaan niet rennen omdat het slecht is voor het milieu. Zeker als het ook ingewikkeld is om op te zetten.”

02.

Internationaal

Internationale bedrijven lopen aan tegen verschillende wetgevingseisen in andere landen.

“Wat in Nederland als herbruikbaar wordt gezien, zien andere landen alleen als afval.”

03.

Hergebruik

Wetgeving zou moeten worden gestuurd op het aantal maal van hergebruik, wat nu moeilijk te tracken is.

“Wetgeving stuurt nu op herbruikbaar plastic, niet op hergebruik als werkwoord.”

04.

Veiligheid

Sterke wetgeving in medische en voedingshoek is soms nodig maar vaak ook een belemmering op hergebruik.

“Sommige plastics zijn echt heel schoon, maar die mogen we dan niet bij het gewone plastic afvoeren omdat er nog een restje in kan zitten.”

05.

Onheuse claims

Bedrijven zeggen dat verpakkingen herbruikbaar zijn, maar het wordt niet hergebruikt.

“Met een alleen een verpakking herbruikbaar maken, ben je er nog niet.”



Sleuteloplossing

**Samen lobbyen voor
versnelling in de keten.**



Wet- & regelgeving

Kansen

01.

Lobby

De provincie kan helpen met lobby op wetgeving. Hier zijn meerdere ideeën voor benoemd:

1. **Grondstof belasting:** lobby op belasting op grondstoffen vs. arbeid
2. **Lege verpakkingen:** lobby dat verpakkingen met een bodem restproduct gezien wordt als verpakking
3. **Product communicatie:** lobby dat er kleine QR codes op verpakkingen mogen komen i.p.v. lange product communicatie in EU wetgeving
4. **Verander visie op “afval”:** lobby dat herbruikbare verpakkingen niet worden gezien als afval. Zo mogen busjes ook herbruikbare verpakking/kratjes meenemen
5. **Aantal omdozen:** lobby samen met ziekenhuizen dat drie omdozen niet voor alle medische verpakking nodig is

02.

Communicatie

Het gebrek aan een duidelijke vertaalslag en timeline van de wetgeving die er aankomt, vraagt ook om meer kennisdeling. Hier zijn al meerdere organisaties en kennisinstellingen op actief.



A close-up photograph of a hand holding a cardboard box. Another hand is reaching up towards the box from below. The background is blurred, showing what appears to be a person in a white coat. The overall tone is light and positive.

E. Samenwerkingen



A hand holding a cardboard box, with a watch on the wrist. The background shows other boxes, suggesting a warehouse or shipping area.

Hoofduitdaging

**Individuele partijen
kunnen niet alleen
verantwoordelijkheid
zijn.**

Samenwerkingen

Uitdagingen

01.

Verantwoordelijk

Het is moeilijk als individueel bedrijf om alléén verantwoordelijk te zijn voor een heel nieuw herbruikbaar systeem

“De verantwoordelijkheid en de focus in de keten binnen een bedrijf is niet altijd goed verdeeld.”

02.

Capaciteit

Bedrijven hebben vaak de interne menskracht niet om hergebruik te faciliteren (ophalen, sorteren etc.).

“Door samen te werken hoeven bedrijven niet allemaal langs hetzelfde bedrijf.”

03.

Concurrentie

Bedrijven ontwikkelen zelf hun systemen en delen dit niet, waardoor veel kennis verloren gaat.

“Mensen zien elkaar als concurrenten maar eigenlijk zouden ze elkaar moeten zien als versterking, want de grotere missie is hetzelfde.”

04.

Internationaal

De meeste productie van goederen vindt niet in NL plaats, waardoor producenten geen verantwoordelijkheid nemen.

“We hebben het liefst dat de verpakking terug terug komt bij de originele producent. Maar hoe lukt dat internationaal?”





Sleuteloplossing

**Samen maken we
hergebruik
gemakkelijker,
betaalbaarder en
realiseerbaar.**

Samenwerkingen

Kansen

01.

Keten partnerships

Werk ernaartoe dat hergebruik geen optie is maar de standaard.

Rol provincie

- Verbinden van partijen met dezelfde ambities
- Kennisdeling
- Faciliteren van samenwerkingen

02.

Emballage bank

Het delen en doorverkopen van verpakkingen faciliteren.

Rol provincie

- Ruimtelijke ordening
- Samenwerkingen & verbinden





Co-creatie sessie



Aanpak

Co-creatie

Een inspirerende en solide, bewezen methodologie voor strategie ontwikkeling, kansen verkennen en conceptontwikkeling.

Resultaten

Verfijnde inzichten & strategie; realistische kansgebieden en duidelijke ideeën voor verdere ontwikkelingen.



Deelnemers

Externe deelnemers

Elke Schotten – Paardekooper

Emile Bougie – ICS groep

Ernst Tjaden – TellApe

Henk Kras – Kras Recycling

John Noppen - Akzonobel

Franne XX – Asito

Marcel Keuenhof – KIDV

Matthijs Plas – Greenport Westland-Holland

Nicolein Blanksma – Rebel group / Plastic Pact

René Bunnink – Houweling

Rinus de Kok – LCPackaging

Steven Kersbergen – CTS Group

Suzanne Debrichy – PostNL

Thom Olsthoorn – Rotom

Wouter van der Laan - Thuiswinkel.org

Provincie Zuid-Holland

Bowine Wijffels

Lichelle de Bruijn

Elemental

Emma Schootstra

Flore Rens





Huiswerkvraag

**Neem een inspirerend
voorbeeld mee waar
hergebruik succesvol
geïntroduceerd is.**

Voorbeelden

Hieronder staan 6 B2B voorbeelden waar hergebruik succesvol geïntroduceerd is .

Secrid

Herbruikbare dozen worden dicht geseald. naar winkels/distributie gestuurd, dit goed voor het schoonhouden van dozen en mogelijk omdat ze naar de voorkant van de keten hebben gekeken.

Telersverenigingen

Gebruiken een poolsysteem om EU gestandaardiseerde pallets aan te leveren en zo grote aantallen kunnen poolen en inzichtelijkheid hebben in het systeem. Zijn wel datdraggers voor nodig.

Tuinbouw

Elektrische pallettrucks die helpen om de verschillende onderdelen in de keten aan te laten sluiten

Hervulbare systemen

Schoonmaakmiddelen die op locatie worden bijgevuld waardoor er minder transport nodig is en maakt het makkelijk in gebruik.

Muurverf

Een systeem die is opgezet om verfemmers te recyclen. Vraagt wel nog om regelgeving rondom retourstromen en de juiste samenwerkingen.

Bag in Box

Zakken in een doos met schoonmaakmiddel. Het systeem is heel herkenbaar, simpel (in gebruik) en maakt gebruik van 1 systeem.



Voorbeelden

Hieronder staan 5 B2C voorbeelden waar hergebruik succesvol geïntroduceerd is .

Herbruikbare tableware

Kortdurige verhuur voor de klant die extra wil betalen en wordt mogelijk gemaakt omdat keten goed is ingericht.

Bol.com/postNL

De verpakkingen van Bol.com die door de keten gaan van PostNL hebben een hoge returnrate doordat ze samen de logistiek doen.

Cantina alla spina

Wijn wordt in bulk ingekocht om zo kosten en CO2 te besparen door o.a. reductie van vervoerskilometers/kilo's.

Borrelhap

Maken gebruik van kratten om te vervoeren wat onnodig dozen vervangt, maar wel samenwerking vergt in de keten.

Bierflesjes

Het statiegeld om bierflesjes wat mogelijk is gemaakt door standaardisatie van de flesjes.



Golden rules voor succesvol hergebruik

Groep 01.

1. **Hele keten snappen/bekijken**
2. **Prijs voor single-use hoog of wettelijke verplichting** zoals afval/SUP/producten heffingen
3. **Efficiency**
4. **Gemak/ontzorgen**
5. **Verpakking netjes houden**

Groep 02.

1. **Haalbaarheid** technisch, volume, gebruik, laagdrempeligheid
2. **Ketensamenwerking** verticaal & horizontaal
3. **Standaardisatie**
4. **Hergebruik criteria** wetgeving
5. **Bewustwording bij de gebruiker**

Groep 03.

1. **Durf/acceptatie** als business incentive
2. **Standaardisatie** voor hoge return rate
3. **Keten efficiency** logistiek
4. **Samen (keten) toetsen**
5. **Handelsperspectief**

Groep 04.

1. **Ketensamenwerking**
2. **Standaardisatie** van verpakking zelf & van materiaal
3. **Ondersteunde wet- & regelgeving** voor level playing field tegen SUP
4. **Cultuur verandering**
5. **Voorkom lekkage** in de keten

Gedeelde golden rules

1. **Durfkracht:** om te innoveren, risico te nemen om te starten
2. **Samenwerking** in de keten, zowel verticaal & horizontaal
3. **Standaardisatie** van verpakking en materiaal
4. **Ondersteunende wet- & regelgeving** voor level playing field tegen SUP
5. **Keten efficiency** in de logistiek
6. **Haalbaarheid** technisch, volume, gebruik, laagdrempeligheid



A group of people in a modern office lobby looking at informational displays. The scene is brightly lit with large windows in the background. Several people are gathered around informational displays, some looking at the screens and others talking. The overall atmosphere is professional and collaborative.

De uitdaging

Hoe kunnen we samenwerken voor het opschalen van herbruikbare B2B verpakkingen?



Rapid map ideeën

Sector specifiek

Kaders per sector wat is hergebruik
Sector specifiek een visie document ●●●
Nieuwe brancheplan

Kennisdeling

Mediabudget voor groot maken van
bestaande initiatieven ●
Communicatie & zichtbaarheid op reuse
Platform voor kennisdelen ●●●●●

Verdieping

Sector kiezen en dan de verdiepingsslag
Vind elkaar in de business case

Samenwerking

Proactief valideren door te faciliteren
Nationaal samenwerking in de keten ●●●●
Vliegwielen op reuse – zichtbaar maken
van de keten ●
Gezamenlijke Europese stem

Wetgeving

EU vs. de world kenniscentrum voor
wetgeving ●
CSR connectie ●
Certificering vanuit onafhankelijk orgaan
Vaste norm voor aantal keer hergebruik ●

Non profit

Non profit voor facilitaire dienstverlening ●●
(met transport mogelijkheid)
Invoeren van een bonus malus systeem ●●

Logistiek

Ruimte logistiek (ook voor de last-mile)
Fust/emmer/krat bank (vrachtwagen
toegankelijk) ●●●●●●

Standaardisatie

Standaardisatie ●●●●●●●
Standaardisatie op LCA assessments ●

Locatievoorziening

Centrale locatie voor cleaning & grading in
ZH ●●●●●●

Conclusies



Laatste advies



Check-out

“Wat is het laatste advies wat je Provincie Zuid-Holland zou willen meegeven?”

- **Samenwerking**
 - De juiste mensen meenemen om de keten in actie krijgen en te laten rollen. Zorg dat de juiste mensen aan tafel komen.
 - Laten we vaker met elkaar aan tafel gaan zitten!
 - Doe het niet alleen, we moeten het met z'n allen doen.
- **Kennisdeling**
 - Dingen met elkaar delen om intern draagvlak te creëren.
 - Kennisdeling voor versnelling
- **Concrete oplossingen**
 - Laten we met elkaar aan oplossingen werken
 - Bepaal wat de concrete vervolgstappen zijn
- We hebben een team nodig die vanuit NL die gaat pushen naar de rest van NL.
- Laten we met elkaar meedenken over de logistiek (lastig, maar er zijn kansen)

