



RERUN IMPACTRAPPORT

Hoogwaardig hergebruik van
bedrijfsmatige reststromen van
papier en karton

BEWEL
in goede handen



**REDO
PAPERS**

MW GROEP
MAATWERK
sociale ondernemers Vlaanderen



Met de steun van





In Vlaanderen werd in 2024 461.000 ton bedrijfsmatig papier- en kartonafval ingezameld.¹

En dat wordt allemaal gerecycleerd. Dat is niet slecht.

Maar wist je dat ...

... er veel water, energie en blekingsmiddelen nodig zijn voor het recyclageproces?

... een vezel maximum 5 tot 7 keer gerecycled worden, daarna is deze te kort en gaat die naar de verbrandingsoven?

... dat kan dus beter!

¹ <https://fostplus.prezly.com/jaarresultaten-valipac-en-fost-plus-opnieuw-een-boost-in-het-beheer-van-verpakkingen-in-belgie>

Het Living Lab RERUN

Onze fiere partners



Met de steun van



Het VLAIO Living Lab-project RERUN (hoogwaardig hergebruik van papier en karton) zet in op het **verlengen van de levenscyclus van papier en karton**. Deze materialen zijn goed recyclebaar en dat moeten we zeker blijven doen. Echter, dat proces gaat gepaard met hoog energieverbruik, intensief watergebruik en inzet van bleekmiddelen. Een vezel kan bovendien maar een aantal keer opnieuw gebruikt worden, wat maakt dat er altijd nieuwe, virgin grondstoffen nodig zijn.

Dit project richt zich op bedrijfsmatige papier- en kartonreststromen en focust niet enkel op **materiaalreductie**, maar evengoed op een **verandering van mindset** binnen bedrijven en op het **zinnig werk creëren voor maatwerkbedrijven**.

Op termijn willen we de keten verschuiven van 'recyclage eerst' naar 'hergebruik en herbestemming, daarna pas recyclage'.

Twee reststromen, twee trajecten

Op basis van heel wat interviews, plaatsbezoeken en feedback van bedrijven selecteerden we uiteindelijk twee afvalstromen, wat resulteerde in twee deeltrajecten.

1. Verzendozen bij KMO's



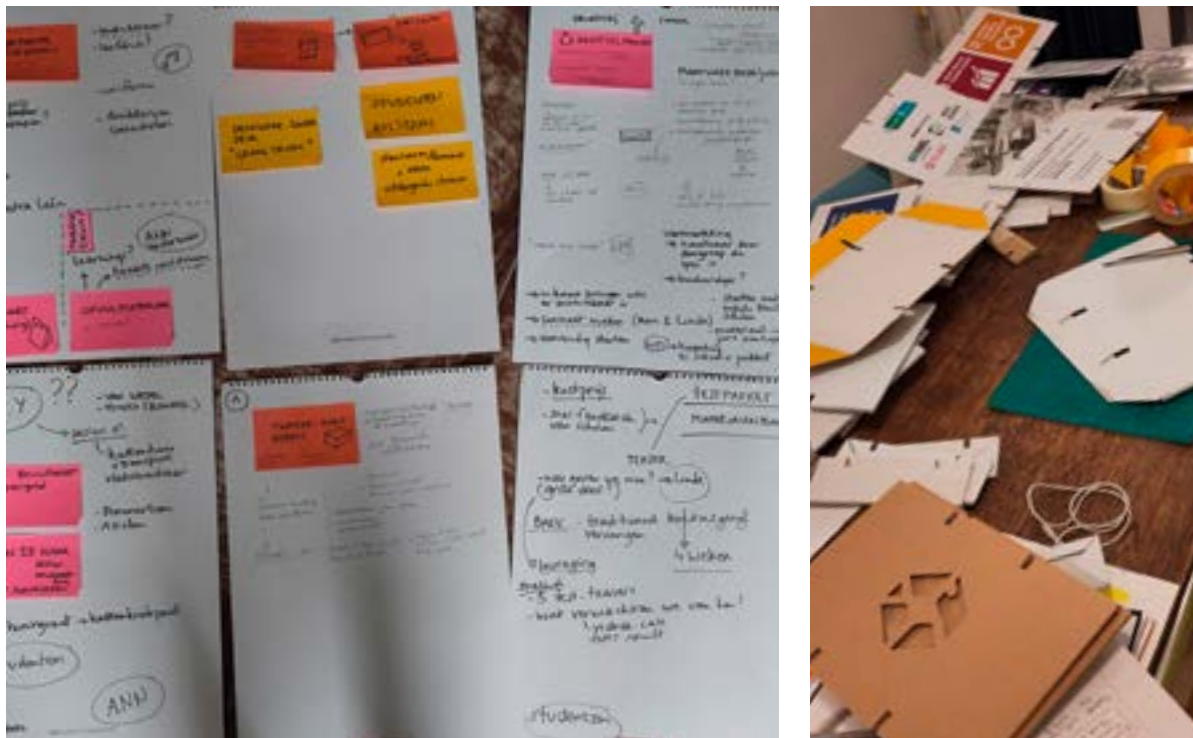
2. Reststromen van drukkerijen



1. Verzendozen bij KMO's

Het deeltraject **tweedekansdozen** ging aan de slag met de **grote stroom verzendozen** die overal in het Vlaamse KMO-landschap te vinden is. Het is ontstaan vanuit de eenvoudige vaststelling dat veel kwalitatieve dozen na één keer gebruik in de papiercontainer belanden. En dat kan veel beter. Daarom willen wij die stromen van gebruikte dozen verbinden aan bedrijven die deze verpakkingen nodig hebben. Maatwerkbedrijven vormen de spil: zij verzamelen, controleren en zetten de dozen proper.

→ Benieuwd [hoe en wat](#) we deden, wat [de pers](#) zegt en [de impact](#) die we maakten?



Ideeën verzamelen en uitwerken

2. Reststromen van drukkerijen

Het deeltraject **circulaire knutselmaterialen** ging aan de slag met **reststromen van drukkerijen**. Inschietvellen, misdrukken of colormanagementtesten die voor recyclage worden ingezameld, zijn vaak *too good to go*. Eenzijdig bedrukt, soms zelfs blanco, kunnen deze papieren een kwalitatieve bestemming krijgen als teken- en knutselmateriaal.

→ Benieuwd [hoe en wat](#) we deden, en [de impact](#) die we creëerden?



**tweedekans
dozen**
lokaal, sociaal en hergebruikt

Tweedekansdozen

Wat?

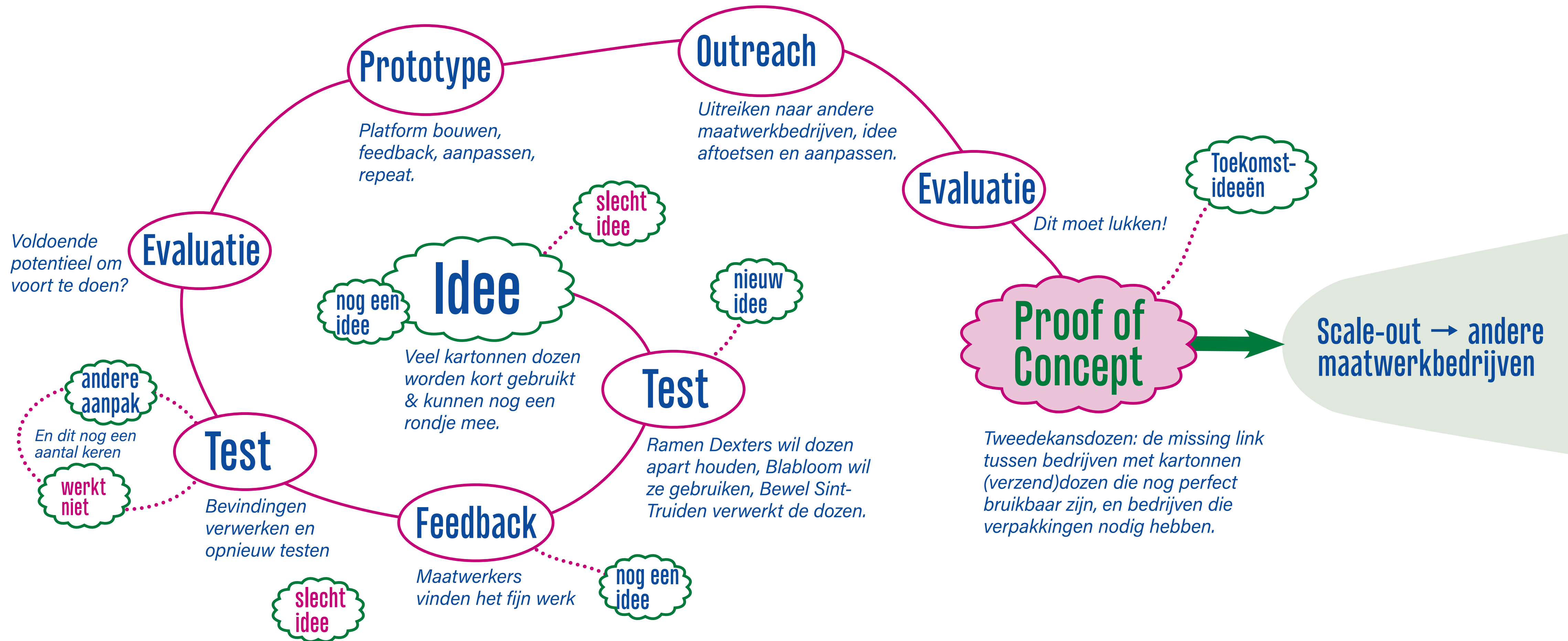
Waarom kartonnen dozen meteen recycleren als ze eigenlijk opnieuw kunnen worden gebruikt? Tweedekansdozen biedt een alternatief: het is een service die rechtstreeks hergebruik van dozen mogelijk maakt, daar waar het kan, zodat de materialen langer in omloop blijven én hun waarde behouden.

Hoe?

Bedrijven bieden (verzend)dozen aan die nog een rondje mee kunnen. Maatwerkbedrijven zamelen deze in, controleren de kwaliteit en maken ze gebruiksklaar. Daarna kan de doos naar een andere KMO voor een tweede gebruik.

Tweedekansdozen is een eenvoudig en schaalbaar concept dat hergebruik centraal plaatst in de plaats van recyclage. Het concept creëert zinvol werk in de sociale economie en toont dat 'circulair' en 'sociaal' elkaar kunnen (en moeten) versterken.

Aanpak tweedekansdozen



Het ecosysteem





Maatwerker Talissa test het werk bij Bewel Sint-Truiden

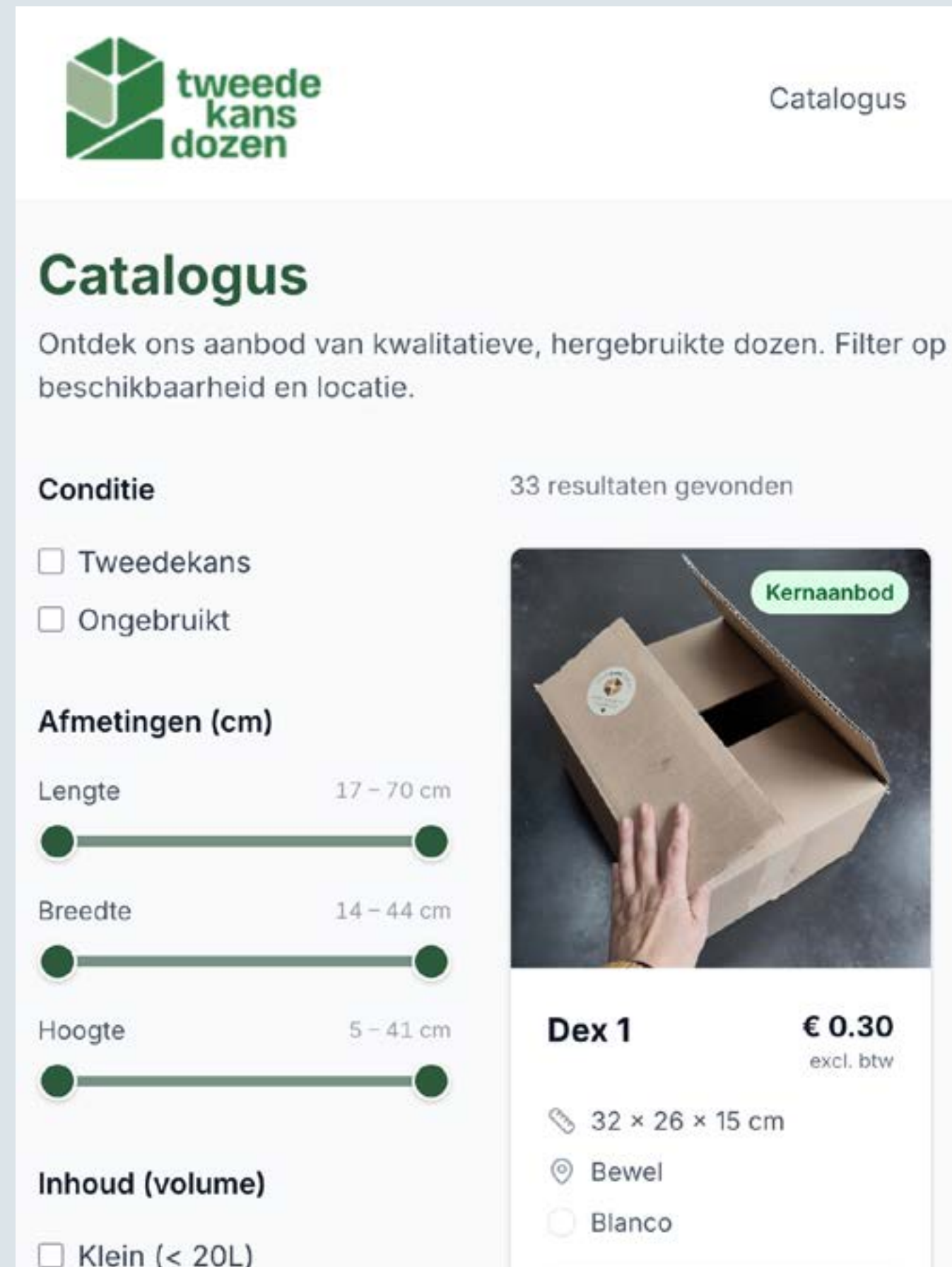
Tweedekansdozen verbindt bedrijven met gebruikte dozen aan bedrijven die deze verpakkingen nodig hebben. Maatwerkbedrijven vormen het hart van het systeem: zij verzamelen, controleren en zetten de dozen proper.

Snel en kleinschalig testen

Hoe kom je te weten of zoiets kan werken? Gewoon doen, dachten wij.

Ramen enDexters was bereid dozen opzij te houden (→ en deed dat [met veel goesting](#)). Blabloom kon deze gebruiken. Bewel Sint-Truiden testte het werk uit.

Ook Theo Eyewear zag onze oproep. Blankedale moest in Antwerpen zijn voor een opdracht en haalde de dozen op. Blabloom hergebruikt eigen dozen al jaren en zag meteen het potentieel. Ook Altrad haalde wat dozen op en was er bijzonder tevreden over. Andere bedrijven zoals Zipper Zoo shop, REST Mortsel, Weerwerk en het Eman project testten mee uit. Projectmedewerker Wim Wiertz gebruikte dozen voor de stroperij van zijn ouders. Je snapt het al: van het een kwam het ander.



tweede kans dozen Catalogus

Catalogus

Ontdek ons aanbod van kwalitatieve, hergebruikte dozen. Filter op i beschikbaarheid en locatie.

Conditie 33 resultaten gevonden

Tweedekans
 Ongebruikt

Afmetingen (cm)

Lengte 17 - 70 cm
Breedte 14 - 44 cm
Hoogte 5 - 41 cm

Inhoud (volume)

Klein (< 20L)

Dex 1 € 0.30
excl. btw

32 x 26 x 15 cm
Bewel
Blanco

 www.tweedekansdozen.be

Test, bevragen, bijsturen, test, repeat

Eerste conclusie: de maatwerkers doen het werk graag. Blabloom gaf nuttige feedback, we stuurden bij en voelden het potentieel.

Ondertussen werkten we een scenario uit met de hulp van Statik, die ook het platform zal bouwen. We schreven een principedocument, tekenden rollen uit en verzamelden nog meer feedback.

Het lijkt allemaal heel eenvoudig, en au fond is het dat ook.

Maar het heeft tijd nodig. Het duurt even voor bedrijven op de hoogte geraken, vooraleer mensen intern mee zijn met het verhaal en niet elke leidinggevende is direct overtuigd.

En neen, niet iedere test liep even goed, dat was onze leerschool en zo konden we schakelen naar een duidelijk en overtuigend concept.

Een matchmaking platform

Om het project uit te leggen en zichtbaar te maken, werd een platform gebouwd dat als catalogus dient (de 'etalage') en als matchmaking: tweedekansdozen vormt de ontbrekende schakel tussen bedrijven die dozen kunnen aanbieden en bedrijven die dozen nodig hebben.

Meerdere bedrijven kunnen zo, los van elkaar en elk op hun eigen manier, hun aanbod zichtbaar maken en de stock up-to-date houden.

Een eerste prototype werd aan de stakeholders voorgelegd: afnemers, maatwerkers en hun coaches en aanbieders.

Niet alles lukt (van de eerste keer)

Het verzamelen van dozen bij bedrijven bleek niet zo eenvoudig.

Het apart verzamelen van bruikbare dozen vergt een extra inspanning, soms komt er een 'neen' van bovenhand, ook na een geslaagde eerste test, en iedereen moet mee zijn met het concept: uniforme stromen zijn noodzakelijk, en we kunnen ze eigenlijk pas volop binnenhalen nadat een afnemer gevonden is. Maar om een afnemer te vinden, heb je een aanbod nodig.

Een mogelijke oplossing voor deze catch-22 werd gevonden bij de maatwerkbedrijven zelf: ook daar komen massa's dozen binnen en ook die belanden gewoon op de container. Geen extern bedrijf te overtuigen of vertrouwd te maken met de werking, geen extra transport nodig. Je laat het werk doen op rustige momenten en je houdt de dozen pas bij in grote hoeveelheid van zodra een afnemer gevonden is. Dat was onze kans om een eerste aanbod te creëren voor de early adopters.



Maatwerker Igno en Adnan aan het werk voor tweedekansdozen.

"Jullie dozen zijn veel kwalitatiever dan wat we normaal kopen, en dat voor een betere prijs."

~ Altrad Benelux

We vinden dit een mooi en waardevol initiatief, hier betalen we graag voor. De gratis testbatch hoeft voor ons niet.

~ printpartner.be

Business model

Een testfase waarin je gratis dozen kunt aanbieden is nog geen real life case. Om tot een realistische berekening te komen, plaatsten we twee zaken tegenover elkaar: wat kost het aan een maatwerkbedrijf om (een batch) dozen klaar te maken, en wat mag zo'n doos kosten?

Bewel maakte een grondige werkanalyse. Denk aan: pallet binnenhalen, uitpakken, controle uitvoeren en eventuele stickers verwijderen, terug inpakken, transport van pallet naar magazijn, ...

Blankedale rekende met een forfait per uur.

Beiden deden de test met verschillende profielen, verschillende type dozen (geen, makkelijk of moeilijk etiket), verschillende formaties.

Transport en palletplaatsen werden uit de berekening gelaten. Transport is sowieso een obstakel, de oplossing is het zo lokaal mogelijk houden en combineren met bestaande klanten en bestaande ritten.

Prijzen van dozen werden opgezocht, en er werd beslist van niet onder dumpingprijzen te gaan, maar te mikken op 1/3de tot 1/2de van nieuwprijzen bij grote leveranciers die niet aan dumping doen.

De conclusie is duidelijk: het werk kan rendabel gebeuren met nog een (kleine) marge op de verkoop.

Meer dan een business case

Naast het kostenmodel en betaald werk creëren, kan tweedekansdozen voor een maatwerkbedrijf ook **kostenbesparend** zijn. Eenmaal andere afdelingen weten dat er een 'secret stash' aan dozen is, komen ze aankloppen en worden nieuwe dozen (die anders geld kosten) vervangen door de eigen tweedekansdozen.

Maar de grootste meerwaarde zit in het **creëren van betaald sociaal werk** dat ook zwakkere profielen kunnen uitvoeren en als zinvol ervaren.

Daarnaast werken we ook aan **bewustwording**: elke doos draagt ons verhaal uit, elke afnemer en gebruiker wordt ambassadeur van tweedekansdozen.



De sticker draagt het verhaal uit, voor een aantal potentiële afnemers een belangrijk element om het verhaal door te kunnen geven aan hun klanten.

Missie

"Tweedekansdozen wil impact maken op milieu, mens en mindset."

Tweedekansdozen wil een verschil maken

- voor het milieu, door het uitsparen van virgin materiaal en reductie van CO₂,
- op sociaal vlak, met als expliciet doel het creëren van sociale tewerkstelling,
- in onze perceptie en onze mindset, door te tonen dat het anders kan.

Tweedekansdozen heeft niet de ambitie om zelf opdrachtgever te worden maar wil maatwerkbedrijven faciliteren, verbinden en ondersteunen om samen het project verder te zetten.



Groep Maatwerk organiseerde een infosessie onder de vorm van een Lunch & Learn waar maar liefst 8 maatwerkbedrijven hun interesse toonden. Op het einde van de sessie werden deelnemers expliciet naar hun engagement gevraagd.

**Tweedekansdozen
groeit door gedragen
te worden door veel
maatwerkbedrijven.**



De projectleider stelt met veel passie tweedekansdozen voor aan de aanwezige maatwerkbedrijven

Lokaal houden en toch groeien

Een basisprincipe om duurzaam te blijven én om rendabel te kunnen zijn, is dat tweedekansdozen zo **lokaal mogelijk** opereert.

Om een volwaardig alternatief voor nieuwe dozen te vormen, moet het aanbod wel groeien. Dat kan door scaling-out in plaats van scaling-up: groot worden door meer deelnemers aan te trekken.

Deelname vereist geen investeringen en is daarom laagdrempelig voor maatwerkbedrijven om in te stappen. Elkeen kan uit zijn eigen, lokale netwerk putten en hoeft niet alleen te groeien, als het ecosysteem maar groeit.

"Coalition of the willing" gestart!

Blankedale, Kaliber Maatwerk, Mirto, Nektari, Stroom maatwerk en Waak namen deel aan een kick-off meeting om tweedekansdozen verder te zetten.

Er wordt op vrijwillige basis van start te gaan, of in het geval van Blankedale wordt het project verder gezet. Ieder engageert zich om intern draagvlak te creëren (if needed), uit te reiken naar eigen klanten, de werking op te starten (als dit van toepassing is) en feedback te verzamelen. Kaliber neemt het platform op zich.

Knelpunten die we aanpakken:

- onderlinge prijssetting: goede afspraken nodig, dit wordt pas echt urgent als meerdere bedrijven dezelfde regio bespelen;
- outreach naar nieuwe in- en uitstroom: wordt dit op termijn een (betaalde) job voor tweedekansdozen?
- een juridisch sluitende formule voor zowel de samenwerking als om tweedekansdozen *as a service* aan te bieden.

Verder zien we **vooral kansen en veel goesting.**



Tweedekansdozen in cijfers

1.149 uren maatwerk

5330 dozen uitgespaard

Outreach naar **14**
maatwerkbedrijven



1 platform gebouwd

Coalitie met **6** maatwerkbedrijven

360 kg CO₂e uitgespaard

... and still counting

Circulaire knutselpakketten



Wat?

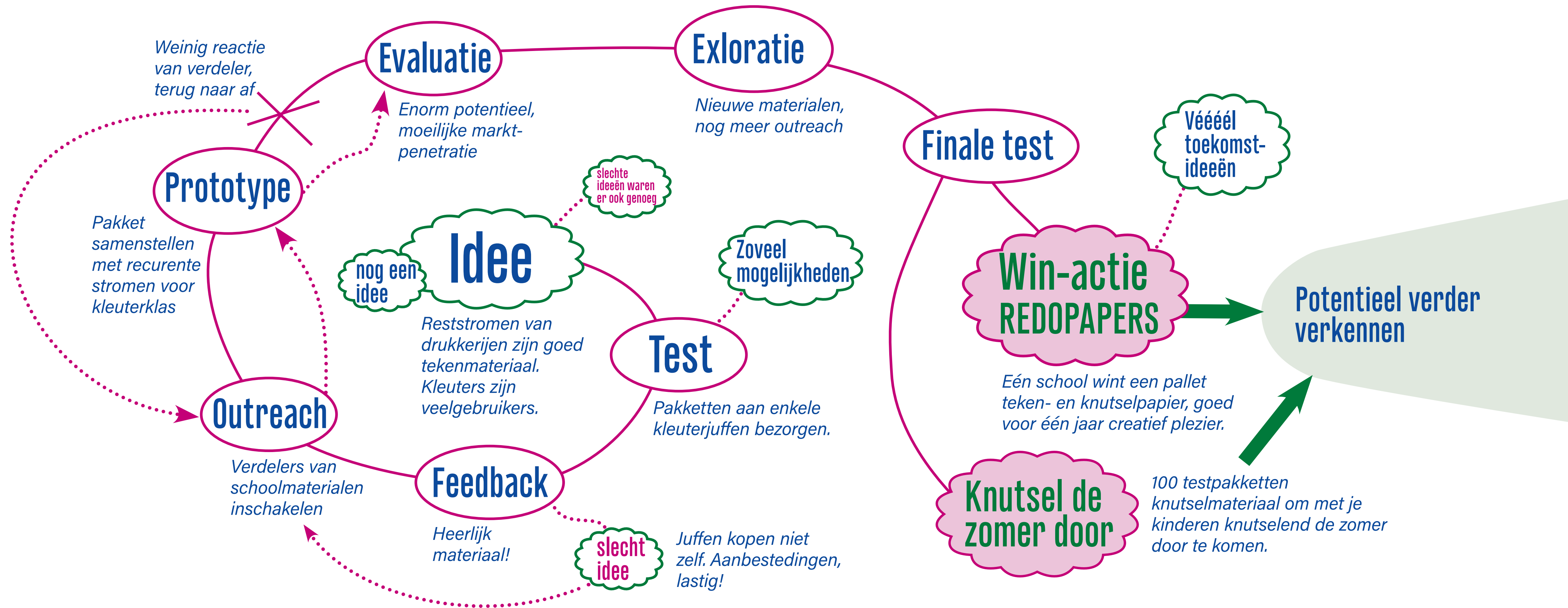
Sommige reststromen van drukkerijen zijn veel te waardevol om rechtstreeks naar de recyclagecontainer te gaan. Mooie en kwalitatieve, eenzijdig bedrukte reststromen kunnen perfect herbestemd worden als teken- en knutselmateriaal. Kleuters zijn onze ideale doelgroep: dat zijn echte grootverbruikers. Zo zorgen we bovendien dat we geen extra behoefte creëren bovenop een reeds bestaande. Elk hergebruikt vel vervangt de aankoop van nieuw papier.

Drukkerijen

Er werden meer dan 10 drukkerijen en papierfabrikanten bezocht. Bij 5 hiervan konden we materiaal redden.

De prijs van de reststromen varieert van gratis, de prijs van recyclage tot een percentage van de nieuwprijs.

Aanpak knutselpakketten



Een eerste testpakket

Het idee werd afgetoetst door 9 kleuterjuffen, verspreid over Vlaanderen, een tekstpakket te bezorgen met basismaterialen van recurente stromen:

- inschiet en kleurtesten van behangpapieren (watervast!)
- gekleurde A4-vellen
- inschiet en overschot grote affiches en éénzijdig bedrukte kartonnen vellen.

Feedback kregen we via een korte bevraging. Het gevraagde fotomateriaal hielp om het idee tastbaar voor te maken voor iedereen.



Obstakels

Kleuterscholen, en bij uitbreiding naschoolse opvang, speelpleinwerkingen en nog veel meer, zijn een markt die moeilijk en slechts traag te penetreren is: dit soort organisaties werkt met raamcontracten, soms overkoepelend voor meerdere scholen of een gemeente en kleuterjuffen hebben slechts een klein eigen budget. Daarom werd uitgereikt naar enkele verdelers van schoolmaterialen, waarvan allen het idee genegen waren. Twee partijen werkten effectief mee: Baert en Lumap.

Tweede ronde testpakketten

Met één speler werd overeengekomen pakketten te maken op maat van een kleuterklas. 30 pakketten 'mixed materiaal' werden geleverd met een totaalgewicht van bijna 400 kg aan geredde materialen.

De verzamelbox is uiteraard een tweedekansdoos.



Circulair knutselpakket **type 1**

- 30 x blueback 115 gr.
- 30 x duplex karton 350 gr met bruine rug
- 30 x duplex karton ± 400 gr met witte rug
- 2 x 10 m matt laser papier op rol, 110 gr of 147 gr

Deze doos werd gerecupereerd bij een KMO in de buurt van Blankedale vzw.



Met de steun van



Pallet pakketten voor Baert nv.



Bij Blankedale stelt maatwerker Anouk knutselpakketten samen.

Meer meerwaarde

Een andere speler kreeg de materialen apart geleverd, in pakketten van 20, 50 of 100 stuks.

De reststromen als ruwe tekenmaterialen inzetten heeft potentieel om veel materiaal te hergebruiken (volume). Extra waarde toevoegen resulteert in minder grote hoeveelheden, maar heeft dan weer een groter business potentieel: voor exclusieve (kleine) pakketten kan meer geld gevraagd worden.

Bestaande kapvormen werden gedetecteerd en werden hergebruikt, maar dan op onze reststromen. Dubbel hergebruik dus!

Pallet materialen voor Lumap met hierin:

- kronen, brillen, konijnen, beren, dozen
- zelfklevende witte vellen
- eenzijdig bedrukte blueback
- stelvellen met effen gouden foliedruk
- stroken papier als bais voor kroon
- 200 grs tekenvellen

Ook kapvormen worden hergebruikt, met dank aan drukkerij Zwart op wit.







Pakket voor Katarinahof

Kan het nog meer sociaal?

Hoe mooi zou het zijn als we dit soort kwalitatieve materialen ook zouden kunnen bezorgen aan sociale organisaties met weinig geld?

Katarinahof was onze ideale testcase.

Learnings

We ontdekten heel veel potentieel en een brede waaier aan mogelijkheden om rendabele toepassingen te lanceren. Enkele learnings die we graag meegeven:

- scholen werken in schooljaren, voldoende vroeg starten en vooruitdenken (over schooljaren heen) is nodig. Wij startten de test pas na de zomer, terwijl de echte aankoopperiode vanaf de paasvakantie begint, wanneer het Living Lab bijna afgelopen was.
- Verdelers die de markt kennen zijn een zeer goed vertrekpunt. Echter, afhankelijkheid van die verdelers werkt vertragend. Eén traject rond het uitdenken van creatieve pakketten was veelbelovend, maar ging na een aanlooperperiode niet door (tijdsgebrek, andere zorgen, andere prioriteiten), een ander startte heel goed maar werd afgebroken, een derde ging goed maar startte te laat om harde data te verzamelen.



REST Mortsel testte ook wat van ons aanbod uit

- Drukkerijen hebben operationeel niet de ruimte om reststromen in kleine hoeveelheden aan verschillende partijen te schenken of te verkopen. Een kwalitatieve derde partij die vertrouwen heeft opgebouwd, kan daar het verschil maken.

Advies

'Hergebruik van materialen' zou een criterium kunnen (of moeten?) zijn bij aanbestedingen voor aankoop van papieren voor scholen en gemeenten. Dit zou mogelijkheden creëren om gegarandeerde stromen af te nemen bij drukkerijen.

Wordt vervolgd...

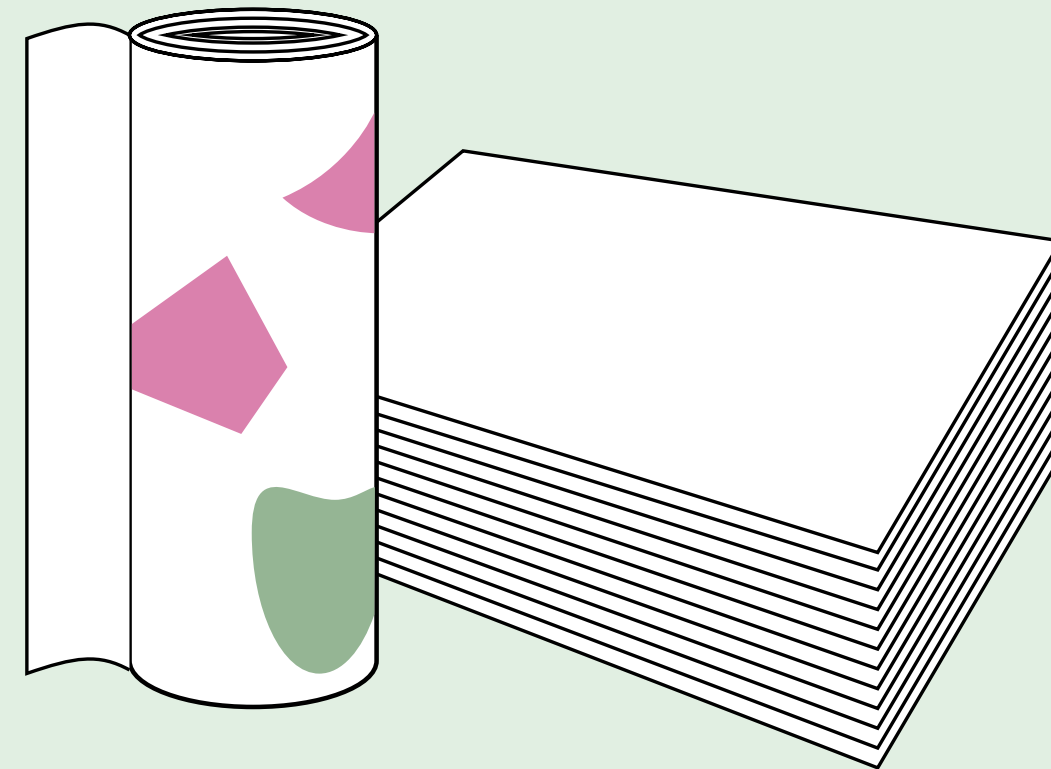
Dankzij de kennis opgebouwd via de verdeling van knutselpakketten aan kleuterscholen en de testen met B2B verdelers van schoolmateriaal, startte REDOPAPERS met een testbatch van 100 zero-waste knutselpakketten voor gezinnen met kinderen. Als de evaluatie positief is, volgt later een 2.0-versie.

Circulaire knutselpakketten in cijfers

287 uren maatwerk

1.581 kg papier een tweede bestemming gegeven

7 # toepassingen getest



9 kleuterjuffen blij gemaakt

Samenwerking met
5 drukkerijen

6 à 9 bomen verder laten groeien

DANK

aan VLAIO voor de steun, aan onze partners en aan ieder die ons inspireerde tijdens het RERUN project.

👉 www.tweedekansdozen.be

👉 [UCLL projectpagina RERUN](#)



RERUN

Meer weten?

Over RERUN algemeen:

ann@papierbrigade.be

tom.janssen@ucll.be

Over tweedekansdozen:

info@tweedekansdozen.be

Over onderzoek bij UCLL:

tom.janssen@ucll.be



BEWEL
in goede handen



**REDO
PAPERS**

MW GROEP
MAATWERK
sociale ondernemers Vlaanderen

 **UCLL** **Research & Expertise**
HOGESCHOOL

Met de steun van

 **VLAIO**  **VLAANDEREN
CIRCULAIR**