



ECO-oh! straatmeubilair

Duurzame openbare zitbanken als dienst

HET PROJECT IN HET KORT

ECO-oh! **recycleert huishoudelijke restplastics** die ingezameld worden door meer dan 2 miljoen Vlamingen. Zo verwerken wij momenteel ongeveer **10%** van de Belgische huishoudelijke restplastics.

De recyclage gebeurt **zo eco-efficiënt mogelijk**: afvalwater uit de productie zuiveren en hergebruiken we ter plaatse, we gebruiken zoveel mogelijk elektriciteit uit hernieuwbare bronnen en vermijden de toevoeging van toxische stoffen in ons productieproces. De bekomen grondstof verkopen we of gebruiken we ter plekke voor het maken van duurzame producten, zoals bijvoorbeeld straatmeubilair. Op die manier **upcyclen** we laagwaardige afvalstoffen tot hoogwaardige designproducten.

Onze straatzitbanken zijn bijzonder **duurzaam**: de kunststof is water- en vorstbestendig en vraagt weinig onderhoud. Ze hebben een minimale levensduur van 10 jaar, maar de afgedankte producten kunnen we opnieuw verwerken tot grondstof voor nieuwe producten.

Tot nu toe verkochten we de zitbanken aan steden en gemeenten, die zelf instonden voor gebruik en onderhoud. Met dit project willen we graag onze **aanpak veranderen**

en een volledig circulair businessmodel uitwerken waarin **de gebruiker niet betaalt voor het bezit, maar alleen voor het zitcomfort**. Daarvoor willen we eerst onderzoeken of dit **huurmodel** zowel **financieel, praktisch als commercieel werkbaar** is.

PROJECTGEGEVENS

Dossiernummer: 2017-25
 Looptijd: 12/2017 tot 10/2019
 Subsidiebedrag: € 49.000

Een project van:

ECO-oh! Distribution BVBA

Samen met:

Belfius Bank



BELANGRIJKSTE RESULTATEN

1

Voor onze nieuwe verhuurformule gebruiken we ons nieuwste model zitbank, de H-bank, die niet enkel duurzaam, maar ook **modulair** is. Dat betekent dat we eventuele **reparaties en aanpassingen** binnen ons dienstenmodel **nog eenvoudiger** kunnen uitvoeren.

2

Uit ons onderzoek blijkt dat we de **diensten** (plaatsing, onderhoud, retour) van ons circulaire model voor een groot deel kunnen uitbesteden aan **maatwerkbedrijven**, waarbij wij de regie en coördinatie in handen houden om te waken over kwaliteit.

3

Dit nieuwe model zal leiden tot nauwere en frequentere klantencontacten en dus **langdurigere commerciële relaties**, maar die zullen tegelijk wel **arbeidsintensiever** zijn. Een overstap naar dienstverlening zal intern wellicht **extra personeel en middelen** vergen.

4

Op basis van ons interne, financiële en marktonderzoek werkten we uiteindelijk **voorbeeldovereenkomsten en -offertes** uit voor enkele proefprojecten.

BELANGRIJKSTE GELEERDE LESSEN

1

Het vooropgestelde plan om ook al **demoprojecten** op te nemen in dit onderzoek, bleek te ambitieus. De termijnen waarbinnen gemeenten beslissingen nemen, zeker voor contracten van meerdere jaren, bleken te lang om al een testproject te evalueren binnen dit onderzoeksproject.

2

Hoewel iedereen wel van mening is dat duurzaamheid en het gebruik van recyclaten belangrijk is, blijven de **werkelijke aankoopcriteria vaak prijsgedreven**. Ook intern voelen we dat dit volledig circulaire model nog niet kan concurreren met het klassieker verkoopmodel.

3

Een belangrijke **hindernis** was het model van de financieringspartner, waarbij onze balansstructuur eruit zou zien alsof we overladen zijn met schulden. Ook aan de kant van de FOD Financiën vonden we geen steun, en dit uitsluitend omdat we ons op **onbekend terrein** bevinden.

WAT BRENGT DE TOEKOMST?

Dit project heeft ons alle ruimte en gelegenheid gegeven om een nieuw model van dienstverlening af te toetsen binnen de bestaande markt van publiek straatmeubilair. Hoewel er praktisch wel **interessante mogelijkheden** werden ontdekt voor **samenwerkingen met maatwerkbedrijven**, kwamen we zowel **commercieel als financieel hindernissen** tegen.

Het lijkt erop dat duurzaamheid een steeds belangrijker aspect wordt, maar toch merken we dat de werkelijke aankoopcriteria vaak nog **prijsgedreven** blijven. Ook intern voelen we dat dit volledig circulaire model nog niet kan concurreren met ons klassieke verkoopmodel.

We verwachten de komende 3 tot 5 jaar een fundamentele kentering in post consumer recyclage op vlak van technologie, productiviteit én regulering. Wellicht wordt het dan zinvol om deze oefening opnieuw op te nemen. Desondanks zijn we tevreden dat we de kans kregen om dit uiterst leerzaam onderzoek te voeren.