

Wist je dat?



De Vlaamse Kringwinkelcentra in cijfers (2013)

- Aantal winkels: meer dan 125
- Inzameling: 64 000 ton in totaal
 - 7,6 kg per inwoner
 - Equivalent van 9.147 olifanten
- Hergebruik: 45 %
 - 4,4kg per inwoner
 - streefdoel = 5 kg in 2015
- Recyclage: 48 %
- Restafval: 7 %
- Werknemers: meer dan 5 000 medewerkers (1 op 5 is omkadering)

- Winkelomzet: 42,6 mio euro
- Klanten: 4,7 mio - bijna 5 miljoen (betalende kassaverrichtingen)
- CO2-besparing: 65 000 ton = verwarming voor bijna 27.000 gezinnen

Onze doelstellingen

Over De Kringwinkel:

De Kringwinkel, dat zijn meer dan 125 tweedehandswinkels in de sociale economie die zich achter deze merknaam verzameld hebben en samenwerken op het vlak van communicatie en kwaliteit.

Kringwinkels staan voor:

- Sociale tewerkstelling : Onze producten hebben een verhaal, onze mensen ook. De Kringwinkel biedt een job, een opleiding en een toekomstperspectief aan ongeveer 5.000 mensen die, om uiteenlopende redenen, weinig of geen kansen krijgen op de gewone arbeidsmarkt.
- Aandacht voor het milieu: Herbruikbare spullen worden opgehaald en weer verkocht. Hierdoor komen ze niet op de afvalberg terecht. In 2013 zamelden we 64.000 ton goederen in en bespaarden we zo meer dan 65 000 ton CO2*. Hiermee kunnen bijna 27.000 huizen gedurende één jaar verwarmd worden
- Originele en betaalbare spullen: We willen ervoor zorgen dat iedereen, ook met een beperkt budget, kwaliteitsvolle goederen kan kopen. Voor basisproducten bewaken we dan ook steeds een basisprijs. Ons aanbod varieert elke dag.

*De CO2 berekening werd gebaseerd op een tool ontwikkeld door het Nederlandse onderzoeksbureau TNO in opdracht van BKN (Branchevereniging Kringloopbedrijven Nederland)

Veelgestelde vragen

Antwoorden obv cijfers 2013

Is De Kringwinkel duurder geworden?

Globaal genomen zijn De Kringwinkels zeker niet duurder geworden zijn, ook al denken mensen dat soms. Kringwinkels maken basisproducten voor iedereen toegankelijk aan lage tot zeer lage prijzen. Zo zal je in een Kringwinkel gemakkelijk een glas voor 20 cent, een boek voor €1 of kleding aan miniprijzen vinden.

De gemiddelde prijs per kilo in De Kringwinkel is €1,47. Deze is over de jaren inderdaad licht gestegen maar deze stijging is lager dan de indexstijging. Wanneer we de index meerekenen zijn we zelfs gezakt in prijs. Dat blijkt uit onderzoek van de OVAM.

Momenteel zijn we ook bezig met het verzamelen van de gemiddelde prijzen in onze centra om een eigen prijzenindex te maken. Op die manier kunnen we nog beter waken over de prijzen in de verschillende Kringwinkels en kunnen we eventuele prijsverschillen tussen winkels bijschaven.

De perceptie van verhoogde prijzen ligt vooral in de "bijzondere" producten die je in onze winkels soms kan vinden (een vintage kastje van grootmoeder, een leuk sixties lampje, ...) Die herkennen we in vergelijking met vroeger iets makkelijker als waardevol en ze worden dan ook wat hoger geprijsd. Daarvoor hanteren we de richtlijn dat we 1/3 van de gangbare internetprijs vragen. Vroeger zagen we dat de mooiste stukken vaak door handelaars bij De Kringwinkel werden opgekocht om de dan meteen daarna in hun winkel aan een veelvoud van de betaalde prijs te verkopen. Dat gebeurt nu net iets minder.

We verzetten jaarlijks 64.000 ton spullen, deze productgroep is daar slechts een klein deel van. Tenslotte zijn we ook niet gespecialiseerd in retro, design of antiek, dus worden veel spullen ook niet alsdusdanig herkend. Je kan bij De Kringwinkel weldegelijk nog schatten vinden hoor.

Jullie omzet is met 11% gestegen. Hoe verklaren jullie dit dan?

Deze stijging hebben we vooral te danken aan het feit dat we meer klanten over de vloer kregen: 4.6 miljoen ipv 4.4 in 2012. De gemiddelde klant spendeert ook meer per bezoek: €9,15 in 2013 tov €7,70 tov 2012.

Voor de Retrodag sparen jullie alle leukste dingen op en die zijn dan heel duur geprijsd. Gaat dat niet in tegen jullie missie?

Het is inderdaad zo dat heel wat centra een aantal weken voor de retrodag spullen aan de kant zetten. Maar dit gebeurt zeker niet het hele jaar. Je kan dus zeker nog schatten vinden in De Kringwinkel voor en na de retrodag.

En het klopt dat heel wat "retrostuks" duurder geprijsd zijn dan normaal. Door de verkoop van iets duurder stuks op de retrodag kunnen we onze mensen aan het werk houden en hergebruik blijven stimuleren.

Op heel wat artikelen kunnen we immers niets verdienen. Een mooi voorbeeld hiervan zijn bijvoorbeeld puzzels.

Om die in onze winkels te kunnen verkopen, moet een van onze medewerkers eerst alle stukje tellen. Stel je maar eens voor dat iemand voor de verjaardag van zijn kindje een puzzel met een stukje te weinig koopt!

De kostprijs voor de uren van onze medewerker is dus veel hoger dan de prijs die je voor die puzzel zal betalen in De Kringwinkel. Dankzij de "specialekes" die we op de retrodag verkopen blijft het haalbaar om te blijven bestaan en zoveel mogelijk spullen een nieuw bestaan te geven.

Bovendien bereiken we op zo'n retrodag ook nieuwe mensen, die we op die manier kennis laten maken met onze werking. We hopen hen aan te zetten ook in de toekomst misschien iets vaker te komen of om hun spullen niet weg te gooien, maar ze naar ons te brengen en ze zo een tweede leven te geven.

Mensen brengen spullen gratis naar jullie, en jullie verkopen deze dikwijls voor een aardig bedrag. Wat gebeurt er met de winst?

Het is belangrijk te weten dat De Kringwinkels geen winstoogmerk hebben.

De opbrengst uit de verkoop van tweedehandsspullen investeren wij opnieuw in onze medewerkers, de verbetering van onze werking en maatschappelijke doelstellingen.

Zo'n 70% van onze inkomsten gaat naar onze medewerkers.

Dankzij De Kringwinkel konden we in 2013 meer dan 5.000 mensen tewerkstellen, waarvan zo'n 80% uit "kansengroepen" komen: mensen die langdurig werkeloos zijn, mensen die laaggeschoold zijn, ... Zij krijgen dankzij De Kringwinkel een kans om terug op de arbeidsmarkt te komen. Ze krijgen daarmee naast een job vaak ook begeleiding en opleiding, een sociaal netwerk en vaak ook een groter gevoel voor eigenwaarde.



De overige inkomsten gaan naar de huur van gebouwen, het onderhoud van de vrachtwagens, het milieuvriendelijker maken van onze organisaties, innovatieprojecten, enz...

Heel veel Kringwinkels hebben bovendien nauwe banden met lokale OCMW's en armoedeorganisaties. Heel wat mensen met een leefloon krijgen extra korting bij ons. En is een organisatie op zoek naar warme dekens of jassen voor daklozen tijdens de winter, dan helpen wij hen hierbij graag uit de nood.

Wat gebeurt er met spullen die niet verkocht geraken?

De bestaansreden van De Kringwinkel is lokaal hergebruik te stimuleren via de verkoop in tweedehandswinkels. Daartoe hebben we de erkenning van de OVAM (Opbare Vlaamse Afvalstoffen Maatschappij).

Het verwerken van spullen gebeurt conform de prioriteitenladder voor afval:

- Preventie
- Hergebruik
- Recycling
- Verbranding
- Storten

Wanneer de spullen na een bepaalde tijd niet verkocht geraken, dan zoeken we zo veel mogelijk alternatieven. Een paar voorbeelden hiervan:

- Upcycling
 - heel wat Kringwinkels hebben een creatieve oplossing gevonden om materialen en spullen een nieuw leven in te blazen.
- Uitleendiensten
 - Bij De Kringwinkel Antwerpen kan je heel wat meubels uitleenen. Denk maar aan stoelen en tafels voor een familiefeest, zetels voor een theaterdecor enz...
- Alternatieve verkoopformule
 - Een aantal Kringwinkels is gestart met een soort "outlet" waar je spullen in grotere volumes kan vinden. In de Kilomeet, De Bazaar en Kilosjop worden producten per kilo- of meter verkocht worden. Zo vinden ze alsnog een tweede leven bij bvb kunstenaars, of mensen die het financieel wat moeilijker hebben.
 - De Kringwinkel Okazi in Hasselt creëerde Creazi: een magazijn boordevol grondstoffen voor creatieve doeleinden. Voor een vast bedrag per jaar mag je zoveel grondstoffen voor je creatieve projecten komen halen als je wilt

- Reparatiediensten
 - Heel wat Kringwinkels gaan elektrische toestellen of meubelen restaureren om ze zo alsnog te kunnen verkopen.

Wat niet verkocht geraakt, wordt zo veel als mogelijk gerecycleerd en slecht 7% van alle binnengebrachte goederen belandt bij het restafval. We streven ernaar dit aandeel zo klein mogelijk te houden.

De Kringwinkel is gesubsidieerd

De Kringwinkel ontvangt inderdaad steun van de overheid, maar het is geen volledig gesubsidieerde sector: 52% van de inkomsten komen uit eigen middelen.

48% van onze middelen komen uit steunmaatregelen. Dit zijn bijna volledig (93%) steunmaatregelen voor de tewerkstelling en begeleiding van mensen uit kansengroepen.

Dankzij De Kringwinkel konden we in 2013 bv meer dan 5.000 mensen tewerkstellen, waarvan zo'n 80% uit "kansengroepen" komen: mensen die langdurig werkeloos zijn, mensen die laaggeschoold zijn krijgen dankzij De Kringwinkel een kans om terug op de arbeidsmarkt te komen. Ze krijgen daarmee naast een job vaak ook begeleiding en opleiding, een sociaal netwerk en vaak ook een groter gevoel voor eigenwaarde.

6% BTW regeling

Bij de Kringwinkels betaal je 6% BTW. De 6 % Btw regeling houdt in dat er niets mag aangekocht worden, dat in de winkel als hergebruik verkocht wordt. Maw men mag niet betalen voor wat men van de bevolking ontvangt of ophaalt. We mogen dus niet, zoals een antiquair bijvoorbeeld, dingen kopen en terug verkopen. Het is dus niet waar dat we hiermee concurrentie vervalsen.

We moeten het als sector hebben van de gulheid van de bevolking, en bieden in ruil zowel een milieumeerwaarde, duurzame jobs in eigen regio, degelijk aanbod in de winkels, ... We zetten ook in op acties en partnerschappen (Recupel on tour, betere samenwerking met Recupel contractanten, Ikea, H&M, ...)

De Kringwinkel monopoliseert de tweedehandsmarkt

We hebben succes, en hoge bomen vangen meer wind, dat merken we. Maar het is zeker onze bedoeling niet om de markt te monopoliseren. De gehele Zehands markt groeit, en dat is een goede zaak, voor ons milieu, ook voor privé bedrijven, ook voor De Kringwinkel en daarmee ook voor de sociale economie, en last but not least, voor de klanten, want die hebben meer keuze aanbod in verschillende prijscategorieën en op vele plaatsen. We streven ernaar complementair te werken met alle tweedehandskanalen, en samen te genieten van een groeiende markt.

Waarom werkt de KW samen met organisaties als IKEA en H&M?

Zijn er geen ethische aspecten / verschillen? Gebruiken deze organisaties ons niet voor greenwashing?

Wanneer we partnerschappen met bedrijven uit de reguliere economie aangaan, gaan we als De Kringwinkel zeker niet over een nacht ijs. Vooraleer we samenwerken maken we met alle Kringwinkels een grondige analyse en evalueren we wat de toegevoegde waarde voor ons én voor de partner kan zijn.

Bij de samenwerking met IKEA bvb zijn we ervan overtuigd dat dit een unieke kans is om een nieuw doelpubliek aan te spreken en nog meer te sensibiliseren rond hergebruik. Uit onderzoeken die we hebben gevoerd blijkt immers dat nog heel veel mensen De Kringwinkel niet kennen of er nog niet hebben aan gedacht om hun spullen naar ons te brengen. Hoe meer mensen we kunnen overtuigen om hun spullen een tweede leven te geven en zo job te creëren in de sociale economie, hoe beter.

Waar ziet de sector zich in 2020? Wat zijn de ambities van de KW sector?

In de toekomst willen we nog meer inzetten op het verwerken van materialen, het aangaan van duurzame partnerschappen, ...

Extra activiteiten bieden immers nieuwe kansen op duurzame jobs.

Onze doelstellingen voor 2020:

- 7kg hergebruik per inwoner
- Meer materialenhergebruik
- Nieuwe diensten – product-dienstcombinaties
- Meer sociale tewerkstelling
- Meer klanten / gevers
- Meer winkelpunten / grotere verspreiding