

IchBin: Afval scheiden voor huishoudens

In de circulaire economie wordt het afval van de een gebruikt voor iets nieuws voor een ander. Met IchBin kunnen huishoudens eenvoudig hun afval scheiden en via een online platform aanbieden aan lokale afvalverwerkers.

1. Inleiding

IchBin is een kleinschalig bedrijf dat is voortgekomen uit een *summer school* van *Climate KIC*. IchBin levert enerzijds een fysiek product: een slim ontworpen, modulaire en duurzame afvalbak die het mogelijk maakt om afval te scheiden op huishoudelijk niveau. Anderzijds is er een online platform in ontwikkeling: *Waste of Our Community* (WOOC). Dit platform heeft tot doel om diegenen met kennis over en expertise in afvalverwerking te verbinden met de afvalproducent. Het bedrijf wordt geleid door een internationaal team van vier personen, voornamelijk student of net afgestudeerd.

2. Principes

In 2050 een *Zero-Waste household* mogelijk maken: dat is één van de wensen van de Europese Unie. IchBin wil hieraan een bijdrage leveren, niet op het institutionele niveau maar op persoonlijk niveau. De huidige manier waarop de maatschappij omgaat met afval is op zijn zachts gezegd ineffectief te noemen. Door grootschalige contracten tussen gemeentes en afvalverwerking, is er weinig plaats voor lokale initiatieven en innovatie. IchBin wil afvalscheiding naar het huishoudelijke niveau brengen en op verschillende vlakken mogelijkheden creëren. Zo kan groente-, fruit- en tuinafval uit de wijk terecht komen in een lokale vergister, die energie levert voor straatverlichting; sportclubs kunnen profijt hebben van het inzamelen van oud papier of plastic, etc. De samenleving kan een stap verder komen door samen te werken en de opbrengsten te delen.

3. Ontwerp

Het businessmodel van het bedrijf is in de pilotfase. In november 2015 ging de productie van de eerste lijn van start. Wanneer de webshop gereed is, kan men online bestellingen plaatsen. Om de bekendheid te vergroten wordt gedacht aan een weggeefactie. In eerste instantie wordt de aandacht gericht op bedrijven omdat daar grote besparingen bereikt kunnen worden. Uiteindelijk bestaat de doelgroep uit huishoudens, met name huishoudens met weinig ruimte en geld. Bij het ontwerp van de bak is hier qua materiaalkeuze rekening mee gehouden. Ook is er expliciet gebruik gemaakt van een modulair design zodat de uitbreidingsmogelijkheden onbeperkt zijn.

Naast de Nederlandse markt wordt ook gekeken naar mogelijkheden in het buitenland. Zo heeft Londen een groeiend probleem met het ophalen van afval. IchBin kan hier een

groot verschil maken door een combinatie van afvalscheiding in huis en samenwerking met bedrijven die gespecialiseerd zijn in afvalverwerking.

4. Waardepropositie

IchBin werkt vanuit het idee van de circulaire economie. Afvalstromen worden niet gezien als het einde van een lineaire productieketen, maar als deel van de circulaire keten. Meervoudige waardecreatie is daarmee duidelijk herkenbaar: verweving van ecologische en economische waarde. Met de toevoeging van het platform WOOC wordt ook sociale waarde toegevoegd. Kortom, IchBin wil met fysieke afvalbakken en een digitale gemeenschap het efficiënt en lokaal verwerken van afvalstromen faciliteren.

In het businessmodel van IchBin is ook collectieve waardecreatie nadrukkelijk aanwezig. Door de afvalstromen van meerdere huishoudens te combineren via het platform WOOC, wordt de waarde van het afval verhoogd tot een niveau waarvan zowel de huishoudens als afvalverwerkingsinitiatieven kunnen profiteren. De opbrengsten van de verwerking kunnen gedeeld worden, maar dit is niet noodzakelijk omdat het kwijtraken van afval al een waarde is die gecreëerd wordt voor de huishoudens.

5. Community

Voor IchBin is het essentieel om naast de fysieke afvalbak ook een gemeenschap te vormen om afval beter te verwerken. Daarvoor is het platform WOOC opgericht. Hier kunnen particulieren of bedrijven die afval hebben, in contact komen met afvalinzamelaars in de buurt. Zo wordt onnodig vervoer van afval sterk verminderd. Daarnaast is er geen sprake van grootschalige contracten met verwerkers waardoor het percentage afval dat in de verbrandingsoven terecht komt gereduceerd wordt.

In praktijk betekent het dat er een speciaal compartiment in de afvalbak zit, de *Golden Box*. Hierin wordt afval gedeponereerd dat nog waarde kan hebben voor anderen. Denk bijvoorbeeld aan oude telefoons, kleding, enzovoorts. De inhoud van de Golden Box wordt maandelijks ingezameld. Het platform WOOC kan naast een communicatiekanaal voor de Golden Box, ook dienst doen als plaats om kennis uit te wisselen.

6. Resultaten

Het beoogde resultaat is het verminderen van afval en het daarmee samenhangende verloren gaan van grondstoffen. Door de focus op het huishoudelijk niveau, ontstaat er een alternatief voor het huidige grootschalige systeem. Omdat het bedrijf binnenkort aan de pilotfase begint, zijn er nog geen resultaten bekend.

7. Conclusie

Het bedrijf IchBin heeft een heldere businesspropositie waarin ecologische, economische en sociale waardecreatie een plaats heeft. Het businessmodel is erop gericht om de manier waarop wij als mensen over afval denken te veranderen. Dit gebeurt door middel van zowel de afvalbak zelf als het WOOC platform. Het zwaartepunt ligt daarbij niet op het bezit, maar op het delen van goederen en informatie. Er vindt samenwerking plaats tussen huishoudens en lokale afvalverwerkers, waarbij huishoudens gescheiden afval aanbieden wat door de verwerkers omgezet wordt. De afvalbak die IchBin ontwikkeld heeft is goed recyclebaar.

Het businessmodel van de afvalbak is goed opschaalbaar, zowel de fysieke vorm van de bak door de ingebouwde modulariteit, als de toepasbaarheid in verschillende omgevingen. Bij opschaling zal marketing een steeds belangrijkere rol gaan spelen. Opschalen van het platform WOOC hangt af van vele factoren en is sterk afhankelijk van de lokale bevolkings- en bedrijfsstructuur. Dit alles wijst erop dat IchBin onder de Nieuwe Business Modellen geschaard kan worden.

Contact: Meike Kool
Telefoon: +31 (0)6 49991048
E-mail: contact@theichbin.com
Website: <http://www.theichbin.com>

Casusauteur: Rosanne Wijgman, Student Bedrijfskunde, Radboud Universiteit Nijmegen