

Lang leve **refurbished!**

Een onderzoek naar de stand van zaken van de refurbished markt voor **kleine huishoudelijke apparaten**

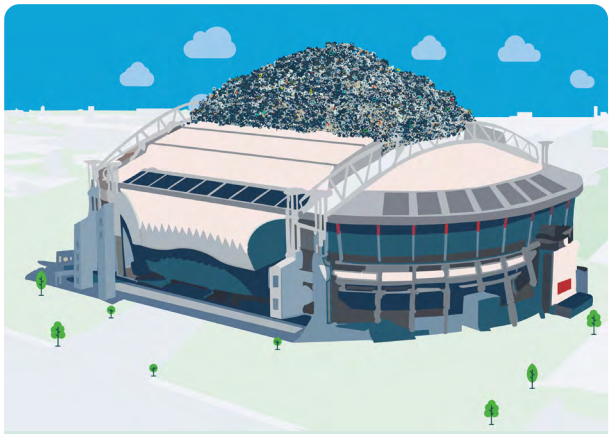
NATUUR & MILIEU

Laat zien dat het kán

Samenvatting

Te snel weggegooide apparaten veroorzaken een enorme afvalberg

Kleine huishoudelijke apparaten, van koffiezetapparaat en broodrooster tot stofzuiger en elektrische tandenborstel, spelen een belangrijke rol in ons dagelijks leven. Het is daarom niet vreemd dat een Nederlands huishouden in 2022 gemiddeld zo'n 55 kleine huishoudelijke apparaten in bezit had. Voor Nederland is dit bijna een half miljard stuks in totaal. Helaas worden deze apparaten wanneer ze defect raken vaak direct als "afgeschreven" beschouwd. Zo belandt er jaarlijks meer dan 100 miljoen kg aan kleine huishoudelijke apparaten bij het afval. Een enorme berg, waarvan het grootste deel (56%) wordt verbrand in plaats van gerecycled. Ook verdwijnen er zo veel kritieke metalen die nauwelijks worden teruggewonnen.



De jaarlijkse afvalberg van kleine huishoudelijke apparaten zou de gehele Johan Cruijff ArenA vullen en dan nog zo'n 25 meter boven het dak uitsteken.

We verliezen veel geld en zijn extra afhankelijk van import

Economisch gezien gaat er op deze manier veel geld verloren. We besteden jaarlijks meer dan 700 miljoen euro aan kleine huishoudelijke apparaten. Door ze te kort te gebruiken en dan weg te gooien zorgen we voor veel verlies van waarde. De apparaten moeten steeds opnieuw worden geproduceerd en geïmporteerd. Dit maakt Nederland extra afhankelijk van productielanden buiten Europa, wat bij internationale spanningen kan zorgen voor leveringsrisico's en prijsstijgingen.

Het te snel weggooien veroorzaakt naast economische impact ook klimaatschade. En die is fors: elektrische en elektronische apparaten zijn verantwoordelijk voor 48% van de klimaatimpact van alle Nederlandse consumptiegoederen.

Levensduurverlenging is een interessante en belangrijke oplossing

Dit kan anders. We kunnen de waarde veel langer vasthouden door producten langer te gebruiken, apparaten te laten repareren, of refurbished modellen te kopen. Het verlengen van de levensduur van apparaten is fijn voor consumenten, economisch interessant voor bedrijven en het verkleint de e-waste afvalberg aanzienlijk. Bovendien is levensduurverlenging sneller en effectiever dan recycling.

Refurbishment van kleine huishoudelijke apparaten kan een grote rol spelen

Refurbished apparaten zijn gebruikte apparaten die grondig gereviseerd zijn, inclusief schoonmaak en vervanging van slijtagegevoelige onderdelen. Ze kunnen daardoor weer als (bijna) nieuw worden verkocht en jarenlang opnieuw gebruikt. In dit rapport analyseren we de voordelen van refurbishment ten opzichte van nieuwkoop, de omvang en vindbaarheid van het online aanbod van refurbished kleine huishoudelijke apparaten, en de uitdagingen die er zijn.

Voordelen en barrières voor consumenten

Voor consumenten levert refurbishment online bestelgemak op en kwaliteit die vergelijkbaar is met nieuw, maar tegen een lagere prijs. Wel verwarren consumenten refurbished apparaten nog regelmatig met tweedehands en twijfelen ze bij huishoudelijke apparaten soms uit hygiëne-overwegingen.

Voordelen en uitdagingen voor bedrijven

Refurbishment levert bedrijven voordelen op: ze kunnen vaker verdienen aan hetzelfde product, hun merk beter beschermen en bedrijfsrisico's als gevolg van afhankelijkheid van import beperken. Voor bedrijven is het vooral lastig om

op goedkopere apparaten (minder dan € 100,-) te verdienen, omdat het refubishment-proces arbeidsintensief is en de onderdelen vaak duur zijn. Een makkelijk repareerbaar productontwerp is cruciaal voor lagere kosten. Groupe SEB, met merken als Tefal, Moulinex en Krups, is al sinds 2008 gericht op repareerbaarheid en geeft een goed voorbeeld van hoe het kan.

Refurbished aanbod is moeilijk vindbaar, erg klein en niet altijd goedkoper

In dit rapport is het online aanbod van refurbished airfryers, koffiezetapparaten, steelstofzuigers en robotstofzuigers onderzocht. Ook is er een indicatieve prijsvergelijking gemaakt tussen nieuwe en refurbished modellen van deze apparaten. Het aanbod is in het algemeen zeer klein; vaak gaat het om enkele refurbished modellen, tegenover honderden nieuwe.
Het refurbished aanbod komt vooral van gespecialiseerde aanbieders zoals Back Market en Refurbed. De bekende winkels Bol.com, MediaMarkt en CoolBlue bieden nauwelijks refurbished kleine huishoudelijke apparaten aan. Bovendien is het aanbod dat er is moeilijk vindbaar. Dit staat in schril contrast met het aanbod van refurbished smartphones, dat bij MediaMarkt en Coolblue zelfs vergelijkbaar is met het aanbod van nieuwe modellen.

De prijsvergelijking laat grote verschillen zien. Van de acht geanalyseerde modellen is in sommige gevallen refurbished fors goedkoper dan nieuw, maar in andere gevallen zijn de verschillen klein. Voor één model is refurbished zelfs duurder, als gevolg van een cashback-actie. De vermelde garantie is meestal minder dan voor het nieuwe product.

Conclusies

De hoeveelheid kleine huishoudelijke apparaten die jaarlijks wordt weggegooid is enorm. Dit zorgt voor veel waardeverlies, milieu-impact en afval. Refurbishment biedt een belangrijke oplossingsrichting. Het is een duurzame keuze die zorgt voor fors minder CO_2-uitstoot, minder waterverbruik en veel minder e-waste.

1. Refurbishment is kansrijk, maar het verdienmodel staat onder druk door hoge arbeidskosten en dure onderdelen. Repareerbaarheid en betaalbare onderdelen zijn cruciaal om dit te verbeteren en op te schalen, met name voor goedkopere modellen;
2. Refurbished kleine huishoudelijke apparaten worden nog niet als gelijkwaardig alternatief voor nieuwkoop gepresenteerd. Ze zijn slecht vindbaar en het aanbod is nog erg klein;
3. Een ongelijk speelveld houdt de wegwerp-economie in stand. Refurbishment moet concurreren met lineaire massaproductie, waarin milieukosten niet worden meegerekend.

Aanbevelingen

Om refurbishment van huishoudelijke apparatuur te versnellen doen we de volgende aanbevelingen:

1. Beleidsmakers: introduceer doelen voor het aandeel refurbished in het aanbod, zet fiscale prikkels in en stimuleer investeringen in circulaire businessmodellen;
2. Merkeigenaren: ontwikkel een langetermijnvisie op circulaire businessmodellen, integreer repareerbaarheid in productontwerp en zorg voor langdurige beschikbaarheid van betaalbare onderdelen;
3. Verkopers: positioneer refurbished standaard naast nieuw op productpagina's, verbreed het aanbod en terugkoopmogelijkheden, communiceer transparant over kwaliteit/proces en geef duidelijkheid over garantierechten.

Inhoudsopgave

1 Verspilling voorkomen met refurbished apparaten 5
1.1 De verspilling in beeld 5
1.2 Het kan anders: van waardeverlies naar waardebehoud 7
1.3 Refurbishment zorgt voor langere levensduur 8
1.4 Doelstellingen en onderzoeksvragen 9
1.5 Onderzoeksmethode 9
1.6 Opbouw van het rapport 9

2 Voordelen en barrières rond refurbished 10
2.1 Nieuwe verdienmodellen: vaker verdienen aan hetzelfde product 10
2.2 Makkelijk, goede kwaliteit en goedkoop 10
2.3 Ecologische winst van refurbishement is groot 11
2.4 Klantperceptie van refurbishment 11
2.5 Barrières voor het verdienmodel 12
2.6 Barrières overwinnen door inzet op repareerbaarheid 13

3 Het online aanbod: vindbaarheid, prijs en garantie 14
3.1 Refurbished producten zijn lastig vindbaar 14
3.2 Erg klein aanbod van refurbished kleine huishoudelijke apparaten 14
3.3 Prijs en garantie vergeleken 15

4 Conclusies 17

5 Aanbevelingen 18

6 Referenties 20

Bijlage 1: Methode voor deelvraag drie en vier 22

Bijlage 2: Details prijs en garantie vergelijking 23

1 Verspilling voorkomen met refurbished apparaten

Het staat centraal in ons dagelijks leven: de verzameling apparaten die ons helpt om op te staan en het huishouden draaiende te houden. We beginnen de dag met een elektrische tandenborstel, zetten een kop koffie, blenden een smoothie en scheren ons voor de spiegel.

Achter het gemak van deze apparaten schuilt echter een minder gemakkelijke realiteit. Of het nu gaat om een haperende haardroger, een lekkend koffiezetapparaat of een stofzuiger die zijn kracht verliest: zodra er iets stuk gaat, beschouwen we het apparaat in de praktijk vaak als 'afgeschreven'.

Elektrische en elektronische apparaten vormen een snelgroeiende stroom van e-waste. In 2022 belandden wereldwijd 80% meer elektrische apparaten in de afvalfase dan in 2010. Tegelijkertijd komen er steeds meer apparaten bij: het gemiddelde Nederlandse huishouden bezat in 2022 circa 131 apparaten, tegenover 91 in 2012 (NVRD, z.d.). Iets minder dan de helft daarvan zijn kleine huishoudelijke apparaten.[1] Nederlandse huishoudens hadden in 2022 bijna **een half miljard kleine huishoudelijke apparaten** in bezit. Dat betekent 55 kleine huishoudelijke apparaten in elk huishouden, daarvan waren er 44 in gebruik, 10 ongebruikt en eentje was stuk (FFact, 2023).

1.1 De verspilling in beeld

Veel kleine huishoudelijke apparaten worden momenteel snel weggegooid. Dat komt door de relatief lage aanschafprijs en de hoge kosten voor herstel (Invest-NL & nlmtd, 2026). Voor consumenten is nieuw kopen vaak goedkoper en makkelijker dan repareren.

De cijfers van Stichting Open geven een goed beeld van de enorme hoeveelheid elektrische en elektronische apparaten die jaarlijks worden weggegooid. In 2024 was dit 373 kton (miljoen kg) aan e-waste. Bijna 30% daarvan zijn kleine huishoudelijke apparaten: in 2024 belandde in het totaal een berg van 103.843 ton aan kleine

Wat zijn kleine huishoudelijke apparaten?

Kleine huishoudelijke apparaten worden ingedeeld in vier groepen:

- **Comfort in huis:** stofzuigers, strijkijzers, luchtreinigers, etc.;
- **Warme drank bereiden:** koffiezetapparaten, waterkokers, espressomachines;
- **Keukenapparatuur:** keukenmachines, broodroosters, airfryers;
- **Persoonlijke verzorging:** scheerapparaten, haardrogers, tandenborstels;

Kleine IT en telecomapparaten, zoals mobiele telefoons en smartwatches, vallen niet onder kleine huishoudelijke apparaten

1 Kleine huishoudelijke apparaten kennen twee definities: SDA (small domestic appliances), zoals wereldwijd gehanteerd door marktonderzoek-bureaus. De andere categorie is EU5 (small equipment, non IT/telecom), een afvalcategorie uit de WEEE-richtlijn. De EU5 categorie is breder omdat het een restcategorie is op basis van afmeting (kleiner dan 50 cm). In dit onderzoek gebruiken we SDA als het over bezit en verkoop gaat en EU5 als het over afval gaat.

huishoudelijke apparaten bij het afval (Stichting Open & UNITAR, 2026). Het grootste deel hiervan, ongeveer 56%[2], wordt niet gerecycled maar belandt in de verbrandingsoven.

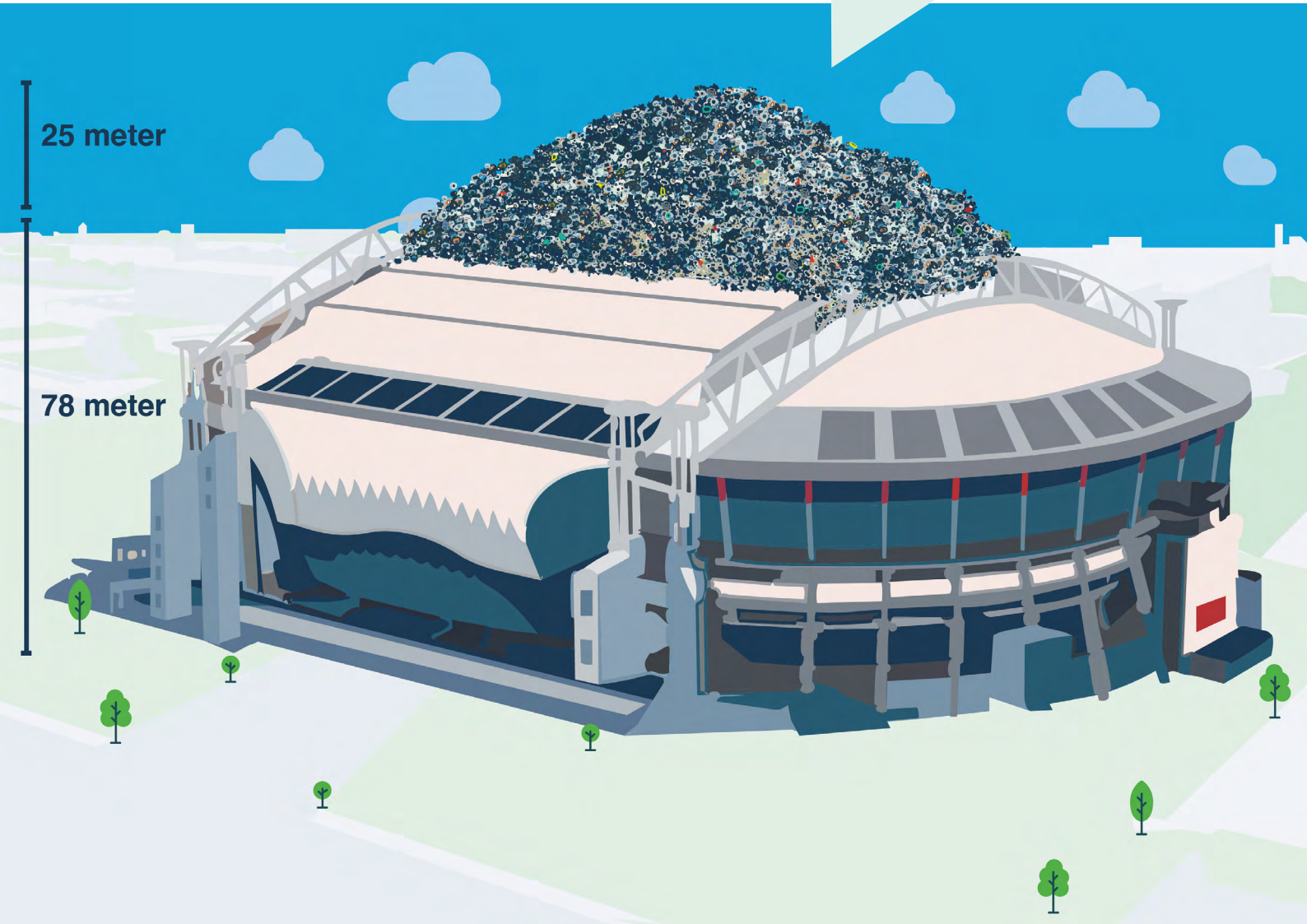
Verlies van kritieke metalen

Kleine huishoudelijke apparaten bevatten relatief veel kritieke metalen, met name aluminium, koper, mangaan, nikkel, magnesium, wolfraam, strontium en neodymium (Invest-NL & nlmtd, 2026). Omdat we veel kleine huishoudelijke apparaten te snel afdanken, verspillen we daarmee dus ook nog eens heel veel kritieke materialen. Met uitzondering van aluminium en koper worden deze kritieke materialen nauwelijks teruggewonnen.

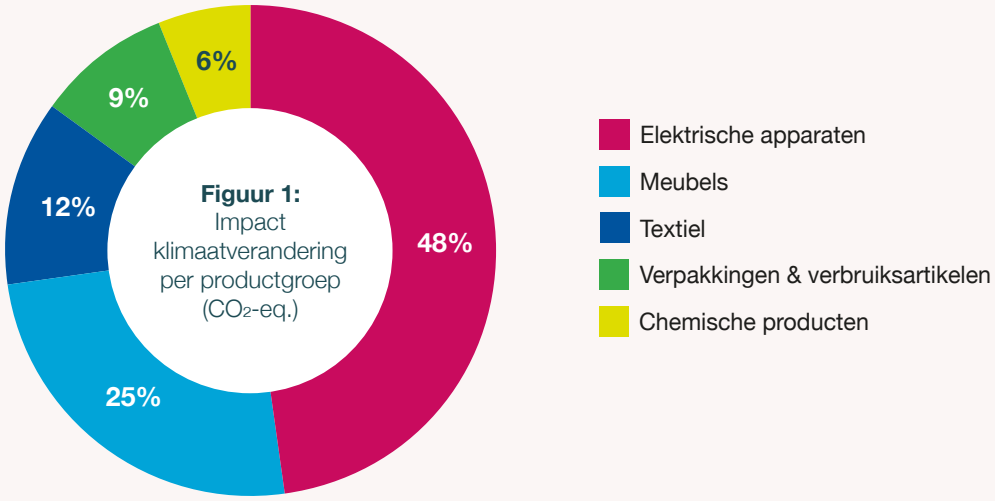
2 De inschatting van de 56% die niet wordt gerecycled is gebaseerd op figuur p.10 van Invest-NL & nlmtd (2026)

Hoeveel is **103.843 ton** aan weggegooide kleine huishoudelijke apparaten?

Stofzuigers, broodroosters, waterkokers en scheerapparaten zijn voorbeelden van kleine huishoudelijke apparaten. Stel we nemen broodroosters als de middenmoot en we gaan uit van een gewicht van zo'n 1,4 kg en een inhoud van ongeveer 9,2 dm^3. Als we 104 kton hiervan op een berg in de Johan Cruijff ArenA storten, dan zou deze berg de hele ArenA vullen en nog zo'n 25 meter boven het dak uitsteken.



Figuur 1: Impact klimaatverandering per productgroep (CO_2-eq.). Bron: Turntoo (2022).



Veel klimaatimpact

Het weggooien van consumentenelektronica heeft niet alleen impact op de hoeveelheid afval. Ook het effect op het klimaat is groot: 48% van de totale klimaatimpact van Nederlandse consumptiegoederen wordt veroorzaakt door elektrische en elektronische apparaten (zie figuur 1).

1.2 Het kan anders: van waarde-verlies naar waardebehoud

Naast impact op het klimaat en de hoeveelheid afval, heeft het snel weggooien van apparaten ook een negatieve impact op de economie. Uit het Circularity Gap Report (Circle Economy & Deloitte, 2026) blijkt dat we momenteel voor elke drie euro aan opgebouwde economische waarde ongeveer één euro verliezen doordat we producten te kort gebruiken en de materialen onvoldoende recyclen.

Hoeveel dit waardeverlies is voor kleine huishoudelijke apparaten, is lastig exact te berekenen, maar we kunnen wel een idee van de omvang geven. Uit de jaarverslagen van Applia Nederland blijkt dat er momenteel jaarlijks **meer dan 700 miljoen euro** wordt besteed aan kleine huishoudelijke apparaten (APPLiA, 2025). Als we langer met deze apparaten zouden doen kunnen we dus al snel meerdere honderden miljoenen aan euro's per jaar besparen. Ook voor de consument is de rekensom dus positief: de kosten over de hele levensduur van een product zijn lager, omdat het product langer zijn waarde behoudt.

Inzetten op waardebehoud biedt naast minder e-waste en lagere kosten voor consumenten ook kansen voor bedrijven. Onderzoek van Boston Consulting Group (2025) laat zien dat circulaire bedrijfsmodellen 15% tot 20% omzetgroei op kunnen leveren.

Wat is waardebehoud?

Waardebehoud is het zo lang mogelijk behouden van de economische waarde van producten. Dit kan door ze langer te gebruiken, goed te onderhouden, te repareren, te refurbishen en opnieuw op de markt te brengen. Waardebehoud vormt de kern van een circulaire economie. Dit vormt een tegenstelling met onze huidige economie, die vooral lineair is ingericht. Hierbij eindigen producten na slechts een korte gebruiksfase als afval, en gaat veel waarde verloren.

Circulaire klanten komen namelijk vaker terug, waardoor de totale omzet van een klant stijgt. Bedrijven kunnen zo vaker verdienen aan dezelfde klant en aan hetzelfde product. In feite verzorgt een circulair verdienmodel een deel van de marketing van een bedrijf dat gericht is op het laten terugkeren van klanten. Ook biedt het bedrijven de mogelijkheid om diensten te ontwikkelen die gekoppeld zijn aan de producten die ze verkopen, zoals reparatiediensten. Ondanks deze voordelen staat waardebehoud nog niet centraal voor kleine huishoudelijke apparaten.

Dat komt omdat goedkope, lineaire productie in grote volumes al jarenlang dominant is. Om over te schakelen op andere businessmodellen moeten er ook een aantal barrières worden genomen. In hoofdstuk 2 lichten we de voordelen en barrières verder toe.

Levensduurverlenging draagt bij aan strategische autonomie

Voor apparaten en onderdelen die kritieke grondstoffen bevatten is Nederland momenteel voor maar liefst 90% afhankelijk van landen buiten Europa (Invest-NL & nlmtd, 2026). Dit brengt risico's met zich mee voor onze eigen bedrijven: de helft van de Nederlandse ondernemingen verwacht prijsstijgingen door schaarste en één op de vijf ziet hierin zelfs een direct continuïteitsrisico (Milgro, 2025).

Kleine huishoudelijke apparaten bevatten relatief veel kritieke grondstoffen. Door de levensduur van deze apparaten te verlengen, worden ze minder snel vervangen en neemt de behoefte aan nieuwe producten en dus nieuwe grondstoffen af. Op deze manier kan Nederland minder afhankelijk worden van de import van deze kritieke materialen en draagt levensduurverlenging bij aan strategische autonomie (Planbureau voor de Leefomgeving, 2025). Naast levensduurverlenging draagt ook recycling bij aan meer strategische autonomie. Voor recycling is er echter een complete afvalketen met bijbehorende infrastructuur nodig.

Bovendien is recycling vaak energie-intensief, zijn te recyclen afvalstromen vervuild en is het percentage terugwinning van grondstoffen mede daardoor erg beperkt. Levensduurverlenging van producten is een veel snellere en effectievere manier om importafhankelijkheid te verlagen (Copper8, 2026).

1.3 Refurbishment zorgt voor langere levensduur

De levensduur van een product kan op verschillende manieren worden verlengd, zoals door hergebruik, reparatie, refurbishment of tweedehands verkoop. Bij refurbishment en tweedehands wisselt het product van eigenaar, bij reparatie en hergebruik blijft dezelfde eigenaar het product langer gebruiken.

Binnen kleine consumentenelektronica ligt een enorme kans om verspilling tegen te gaan én kritieke materialen te behouden. Daarvoor is het belangrijk om in te zetten op verschillende strategieën die de levensduur verlengen, zoals reparatie en refurbishment. Eerder deed Natuur & Milieu onderzoek naar de opschaling van de reparatie-economie in Nederland (Natuur & Milieu, 2026).

Om ook de ontwikkelingen rond andere kansrijke circulaire strategieën in kaart te brengen, richt dit onderzoek zich specifiek op refurbishment.

Wat is refurbished, tweedehands, hergebruik en retourkans?

- **Refurbished** betekent letterlijk opgeknapt of gereviseerd. Bedrijven kopen gebruikte producten in en laten die grondig controleren, schoonmaken en zo nodig herstellen. Daarna worden ze weer als (bijna) nieuw verkocht.
- **Tweedehands producten** zijn producten die worden doorverkocht en niet zijn teruggebracht in nieuwstaat. Denk hierbij bijvoorbeeld aan producten die worden verkocht op Marktplaats of Vinted.
- **Hergebruik** betekent dat een product opnieuw gebruikt wordt. Dat kan door dezelfde eigenaar, of door iemand anders. Zowel tweedehands als refurbishment vallen dus onder hergebruik. Hergebruik kan ook plaatsvinden nadat een product eerst is afgedankt en apart is ingezameld.
- **Retourkans of 'tweedekans'** betreft de verkoop van een nieuw product dat retour is gekomen. In tegenstelling tot refurbished, tweedehands en hergebruik is het product nog niet gebruikt. De 'tweede kans' producten ondergaan vaak een visuele inspectie en gaan in de originele doos met een kleine korting weer de verkoop in. Er is dus geen sprake van levensuurverlenging bij retourkansen.

1.4 Doelstellingen en onderzoeksvragen

We willen met dit onderzoek inzicht geven in de kansen en barrières voor refurbishment van kleine huishoudelijke apparaten. Dat doen we door in kaart te brengen wat de impact is, hoe volwassen de refurbished markt is en wat de randvoorwaarden zijn om die markt te laten groeien. De centrale onderzoeksvraag is:

Wat is de huidige stand van zaken met betrekking tot de markt voor refurbished kleine huishoudelijke apparatuur in Nederland, en welke barrières en kansen bepalen de doorbraak hiervan?

De volgende vier deelvragen vormen de rode draad van dit rapport:

1. Welke voordelen heeft refurbishment ten opzichte van nieuwkoop voor bedrijven, voor consumenten en voor het milieu?

2. Welke barrières ervaren consumenten en bedrijven met betrekking tot refurbishment en welke mogelijkheden zijn er om dit te verbeteren?

3. Hoe vindbaar en hoe omvangrijk is het online aanbod van refurbished kleine huishoudelijke apparaten?

4. Hoe verhouden aangeboden refurbished producten zich tot nieuwe producten op het vlak van prijs en garantie?

1.5 Onderzoeksmethode

Deelvragen 1 en 2 zijn beantwoord door het uitvoeren van literatuuronderzoek. Hierbij is specifiek gezocht naar rapporten en websites die voordelen, percepties en barrières rondom refurbishment in kaart brengen. Deelvragen 3 en 4 zijn onderzocht door het aanbod, de prijzen en de garanties van vier verschillende producten te vergelijken, zowel voor nieuw als refurbished. Dit is gedaan bij vijf verschillende grote webshops. Meer informatie over de methode voor deelvragen 3 en 4 is te vinden in bijlage 1.

1.6 Opbouw van het rapport

In hoofdstuk 2 brengen we eerst de diverse voordelen van refurbishment in kaart en identificeren we de diverse barrières voor consumenten en bedrijven. Vervolgens geven we een oplossingsrichting en een goed voorbeeld. In hoofdstuk 3 analyseren we het huidige aanbod van refurbished huishoudelijke apparatuur en vergelijken we het aanbod op prijs en garantie. Hoofdstuk 4 sluit af met conclusies en hoofdstuk 5 geeft aanbevelingen voor beleidsmakers, merkeigenaren en verkopers.

2 Voordelen en barrières rond refurbished

In dit hoofdstuk analyseren we op basis van literatuuronderzoek de voordelen van meer refurbishment van huishoudelijke apparaten. Daarbij kijken we naar de voordelen voor bedrijven, voor de consument en voor het milieu. Vervolgens brengen we een aantal barrières in kaart voor zowel consumenten als bedrijven en zoeken we naar een mogelijke oplossingsrichting.

2.1 Nieuwe verdienmodellen: vaker verdienen aan hetzelfde product

De overstap naar refurbishment verandert het traditionele verkoopmodel van retailers en fabrikanten. In een lineair model is het contact met de klant na de verkoop van een nieuw product voorbij. Servicediensten, bijvoorbeeld naar aanleiding van een defect, vormen dan een kostenpost. Binnen een circulair verdienmodel is dat anders, daarin verandert een retourstroom of een defect apparaat juist in een commerciële kans. Organisaties die refurbishment integreren in hun businessmodel, profiteren van drie potentiële voordelen:

1. **Vaker verdienen, terugkerende en nieuwe klantgroepen:** Door producten na revisie opnieuw in de markt te zetten, kan een bedrijf vaker verdienen aan hetzelfde product. Een bedrijf kan dezelfde producten verkopen, zonder de impact en de kosten van nieuwe productie. Bovendien geeft het een kans om de consument te laten terugkeren, bijvoorbeeld via terugkoop van gebruikte apparaten. Consumenten geven verder aan dat refurbishment voor hen een manier is om toegang te krijgen tot premium producten, waarvan de nieuwprijs voor hen te hoog ligt. Bedrijven kunnen met refurbishment dus ook een nieuwe klantgroep aanboren (Recommerce, 2025). Met name voor de duurdere kwaliteitsmerken biedt dit een grote kans.
2. **Merkbescherming:** Door zelf of via verkooppartners refurbishment aan te bieden, kunnen merkeigenaren meer controle houden over wat er met hun producten gebeurt na de gebruiksfase. Fabrikanten kunnen ervoor zorgen dat refurbished producten altijd de gewenste kwaliteit hebben. Op deze manier voorkomen ze mogelijke reputatieschade door derden en beschermen ze hun merkkwaliteit.
3. **Risicobeheersing:** Inzet op refurbishment zorgt ervoor dat meer producten na gebruik terugkomen bij de fabrikant of winkel. De mogelijkheid om zowel nieuwe als refurbished producten aan te bieden verkleint bedrijfsrisico's. Bedrijven worden zo minder afhankelijk van de risico's als gevolg van verstoringen en prijsstijgingen van nieuwe producten of van primaire grondstoffen uit het buitenland.

2.2 Makkelijk, goede kwaliteit en goedkoop

Voor de consument is een groot voordeel van refurbishment dat het erg makkelijk is. De consument hoeft niet zelf een product naar een reparateur te brengen en weer op te halen, maar koopt een apparaat dat door een professioneel bedrijf al is nagekeken, schoongemaakt en zo nodig hersteld. Refurbished producten kunnen net als nieuwe producten gewoon online besteld worden, zowel in de webshops van bekende verkopers, als bij gespecialiseerde aanbieders van refurbished apparatuur. In principe kan het apparaat de volgende dag al in huis zijn om bijvoorbeeld een defect apparaat snel te vervangen. In kwaliteit doet refurbishment niet onder voor nieuw, doordat er tijdens de revisie een brede check wordt gedaan waarbij het hele apparaat wordt schoongemaakt en

slijtagegevoelige onderdelen worden vervangen. Dit gaat veel verder dan bij een reparatie waarbij de reparateur zich focust op herstel van het defect, maar doorgaans geen preventief onderhoud uitvoert.

Daarnaast is de belofte van refurbished dat apparaten significant goedkoper zijn dan nieuwe producten. Voor refurbished smartphones is dit onlangs al onderzocht. Consumenten geven aan dat betaalbaarheid de belangrijkste reden is om een refurbished smartphone te kopen (Recommerce, 2025). De Consumentenbond heeft voor smartphones onderzocht wat de prijsbesparing ten opzichte van nieuw is. Gemiddeld genomen zijn refurbished modellen 22% goedkoper. Bij toestellen die 'zo goed als nieuw' zijn is dit 20% en bij zichtbaar gebruikte modellen stijgt de gemiddelde besparing naar 27% (Consumentenbond, 2025).

Voor kleine huishoudelijke apparaten is een dergelijk prijsvoordeel ook te verwachten, maar nog niet aangetoond. Daarom maken we in dit onderzoek voor een aantal kleine huishoudelijke apparaten een vergelijking tussen de prijs van nieuwe producten en refurbished producten. Deze analyse wordt beschreven in hoofdstuk 3.

2.3 Ecologische winst van refurbishement is groot

De ecologische winst van refurbishment ten opzichte van nieuwkoop vindt op twee verschillende plekken in de keten plaats: de productiefase en de afvalfase. Door refurbishment wordt de productie van een nieuw product uitgesteld, waardoor de milieu-impact van productie wordt verminderd. Verder zorgt de verlengde levensduur ervoor dat er minder afval ontstaat omdat apparaten minder vaak worden weggegooid. Onderzoeken over de ecologische impact van refurbished huishoudelijke apparatuur zijn (nog) niet te vinden. Op basis van andere productgroepen is er echter wel een indruk te geven van de potentiële ecologische winst. De online webshop Refurbed.nl heeft samen dit met Fraunhofer Austria onderzocht (Refurbed, z.d.) en een rekenmodel ontwikkeld voor smartphones, tablets en laptops.[3] De webshop Back Market, gespecialiseerd in refurbished producten, communiceert vergelijkbare cijfers (Back Market, 2026).

Beide onderzoeken samen leveren de volgende bandbreedte voor de besparing ten opzichte van nieuwe apparaten:

- 82-90% minder CO_2-uitstoot;
- 87-95% minder waterverbruik;
- 73-93% minder afval (e-waste).

Deze cijfers hebben betrekking op een vergelijking tussen een refurbished product en een nieuw product, waarbij de milieu-impact van de productie wordt toegerekend aan het nieuwe product.

Om een volledige indruk te krijgen van de ecologische winst is het belangrijk om te weten of een refurbished apparaat een vergelijkbare levensduur heeft ten opzichte van een nieuw product. Voor smartphones communiceren diverse commerciële websites hierover een bandbreedte van 2,5 - 6 jaar aan, wat ongeveer correspondeert met de bandbreedte van de levensduur van een nieuwe smartphone. Kanttekening hierbij is dat het commerciële vermeldingen betreft en er nog onvoldoende onderzoek naar is gedaan. Aanvullend onderzoek is dus nodig, ook om te bepalen of hetzelfde geldt voor huishoudelijke apparaten. Een vergelijkbare levensduur met een nieuw apparaat is bij refurbishment wel te verwachten, omdat bij refurbishment naast de schoonmaak en reparatie ook alle slijtagegevoelige onderdelen worden vervangen. Daarmee kan een apparaat weer 'als nieuw' functioneren.

2.4 Klantperceptie van refurbishment

Hoewel refurbished apparaten langzamerhand meer gangbaar worden, bestaat er nog wel verwarring onder consumenten over wat refurbishment precies is. Wanneer consumenten refurbishment verwarren met tweedehands, kan dit de kwaliteitsperceptie van een product negatief beïnvloeden (Duwtje & Copper8, 2025).

3 Zie: https://productfootprint.app/en/

Kwaliteit is voor consumenten belangrijk bij een aankoop, net als de prijs. Duurzaamheid speelt een kleinere rol in de overwegingen van consumenten (McKinsey & Company, 2026). Ook de door verkopers gecommuniceerde garantie op een refurbished product is belangrijk voor consumenten.

Een psychologische hygiëne drempel

Uit onderzoek blijkt dat 42% van de consumenten twijfelt over refurbished huishoudelijke apparaten uit hygiëne-overwegingen (Deloitte, 2023). Hoewel refurbishment juist gepaard gaat met industriële dieptereiniging en het preventief vervangen van alle slijtage- en contactgevoelige onderdelen, voelen consumenten bij apparaten die in direct contact komen met voedsel of het lichaam toch een psychologische drempel om een refurbished apparaat te kopen.

Is de korting de moeite waard bij goedkopere apparaten?

Een belangrijk punt voor de consument is de ervaring van de besparing op kosten. Deze is echter verschillend en afhankelijk van de oorspronkelijke nieuwprijs. De korting op een duurder apparaat zoals een smartphone lijkt voor consumenten hoger dan de korting op een goedkoper apparaat zoals een waterkoker. Het kortingspercentage kan gelijk zijn, maar het bespaarde bedrag is bij een goedkoper apparaat toch kleiner dan bij een duurder apparaat.

Een rekenvoorbeeld

Als het prijsvoordeel bij een smartphone van € 1.000,- in de praktijk 22% is, bespaart de consument € 220,-. Dat is een tastbaar bedrag dat consumenten mogelijk over een aankoopdrempel heen helpt. Bij een waterkoker van € 50,- met een prijsvoordeel van 22% levert dit echter een prijsbesparing op van ongeveer € 10. De vraag is of dit kortingsbedrag voldoende stimulans geeft om refurbished te kopen ten opzichte van nieuw.

2.5 Barrières voor het verdienmodel

Ondanks de potentie van refurbished voor bedrijven, lukt het in de praktijk nog maar beperkt om de commerciële vruchten te plukken van refurbishment. Voor succesvolle refurbishment is het belangrijk dat een product lang mooi blijft, goed te repareren is én makkelijk schoon te maken. Dat begint bij een slim ontwerp (Wallner, 2023). Denk hierbij bijvoorbeeld aan het voorkomen van verlijmde onderdelen en het kiezen voor krasbestendige materialen die lang meegaan. De repareerbaarheid in het ontwerp is belangrijk omdat het refurbishment-proces arbeidsintensief is, waardoor de kosten behoorlijk op kunnen lopen (CE Delft, 2025). Vaak is ook specialistische kennis vereist. Zeker voor producten met een aanschafwaarde onder de € 100 vormen de arbeidskosten een stevige uitdaging. Een goedkoop apparaat van € 30 doorloopt in de keten immers exact dezelfde stappen voor refurbishment als een premium model van € 500: inzameling, transport, foutdiagnose, reiniging en reparatie.

Onderzoek van Second Use & Stichting OPEN (2025a) naar koffiezetapparaten toont aan dat deze dynamiek ervoor zorgt dat hergebruik voor lang niet alle modellen rendabel is. Idealiter blijft er bij een koffiezetapparaat na de kosten voor onderdelen nog meer dan € 150 per apparaat over. Van dit bedrag kunnen kosten voor arbeid, adverteren, verpakking, vaste lasten en verzending ook gedekt worden. Deze marge wordt voor de meeste modellen echter niet gehaald, voornamelijk vanwege de beperkte beschikbaarheid en hoge prijs van losse onderdelen. Wanneer alle onderdelen los gekocht zouden worden, zou dit twee keer zoveel kosten als de prijs van een nieuw apparaat. Gecombineerd met hoge arbeidskosten betekent dit dat er in de meeste gevallen geen sluitende businesscase te maken is.

Onderzoek naar steelstofzuigers (Second Use & Stichting OPEN, 2025b) laat zien dat er voor deze productcategorie in veel gevallen wel een positieve business case te maken is. De aanschafprijs van de onderzochte producten zat tussen de € 329 en € 399. De totale kosten voor refurbishment varieerden van € 136 tot € 211. Deze kosten worden voor een groot deel bepaald door de hoge kosten voor het vervangen van de accu.

Wanneer goedkopere accu's beschikbaar zouden zijn, zou refurbishment ook voor goedkopere modellen steelstofzuigers mogelijk zijn. Dit kan onder meer bereikt worden door de mogelijkheid te bieden om naast originele ook andere accu's met vergelijkbare specificaties toe te passen.

De barrières voor het bedrijfsleven ontstaan dus met name door de arbeidskosten van refurbishment, gecombineerd met een hoge prijs voor losse onderdelen. Een goed productontwerp is essentieel; dit bepaalt met name de repareerbaarheid van een product en daarmee de kosten voor refurbishment. Schaalvoordelen kunnen de kosten verder omlaag brengen, maar voor kleine huishoudelijke apparaten is de markt nog niet volwassen genoeg en zijn de volumes nog te laag om hiervan te kunnen profiteren.

2.6 Barrières overwinnen door inzet op repareerbaarheid

Een voorbeeld van hoe de genoemde barrières overwonnen kunnen worden geeft Groupe SEB. Dit is een Frans bedrijf met zo'n 30 wereldwijd bekende merken huishoudelijke apparaten onder zich, zoals Tefal, Moulinex, Krups, Lagostina en Rowenta. Vanaf 2008 heeft Groupe SEB ingezet op repareerbaarheid als integraal onderdeel van het productontwerp. Dit groeide in 2021 uit tot de belofte "repairable for 15 years at a fair price", waar ondertussen 90% van de apparaten van Groupe SEB aan voldoet. Vervolgens opende Groupe SEB in april 2025 in Frankrijk een groot refurbishment centrum voor haar kleine huishoudelijke apparaten, waarmee refurbishment een geïntegreerd en groeiend onderdeel van de bedrijfsvoering is geworden (Groupe SEB, z.d.).

3 Het online aanbod: vindbaarheid, prijs en garantie

Dit hoofdstuk geeft de huidige stand van zaken met betrekking tot de vindbaarheid van refurbished kleine huishoudelijke apparaten. Om een breed beeld te krijgen is gekeken naar het online aanbod van vier type apparaten: airfryers, koffiezetapparaten, steelstofzuigers en robot-stofzuigers. Ook vergelijken we de prijs en garantie voor een aantal modellen van deze apparaten.

3.1 Refurbished producten zijn lastig vindbaar

Refurbished kleine huishoudelijk apparaten blijken niet eenvoudig te vinden. Zoektermen als ‘refurbished waterkoker’ en ‘refurbished koffiezetapparaat’ via de zoekbalk leiden naar een aantal gespecialiseerde koffie- en theezaken en niet naar de bekende, grote webshops. Breed zoeken op ‘refurbished’ levert zoekresultaten op met gespecialiseerde circulaire marktplaatsen zoals Back Market en Refurbed bovenaan. Dit soort platforms zijn echter voor de gemiddelde consument een minder bekende bestemming dan grotere online webshops zoals Bol.com, MediaMarkt en CoolBlue. Ook wanneer direct gezocht wordt binnen bekende online verkoopkanalen blijft het lastig om refurbished kleine huishoudelijke apparaten te vinden, hoewel er filteropties mogelijk zijn op tweedekans en refurbished producten. Soms wordt de categorie refurbished samengepakt met retour- of tweedekans producten. Dit is verwarrend voor consumenten omdat een product dat retour is gekomen wel nieuw is, maar niet is gereviseerd.

3.2 Erg klein aanbod van refurbished kleine huishoudelijke apparaten

Voor vier type kleine huishoudelijke apparaten - airfryers, koffiezetapparaten, steelstofzuigers en robotstofzuigers - hebben we in juni 2026 geanalyseerd hoeveel refurbished producten online beschikbaar zijn via vijf grote verkoop-kanalen. Ter vergelijking hebben we ook gekeken naar de hoeveelheid nieuwe producten van deze types. Daarnaast is een vergelijking gemaakt met de aantallen smartphones die via dezelfde verkoopkanalen wordt aangeboden. In tabel 1 is weergegeven hoe groot het online aanbod van nieuwe en refurbished apparaten

Tabel 1: Online aanbod van refurbished en nieuwe kleine huishoudelijke apparaten, vergeleken met smartphones

	Airfryers		Koffiezet-apparaten		Steel-stofzuigers		Robot-stofzuigers		Smartphones	
	Nieuw	Refurb.	Nieuw	Refurb.	Nieuw	Refurb.	Nieuw	Refurb.	Nieuw	Refurb.
Bol.com	1.590	0	3.414	24	1.416	0	575	0	1.042	187
MediaMarkt	396	0	1.258	14	314	3	253	19	1.618	1.758
CoolBlue	73	0	246	0	110	0	114	0	842	770
Backmarket	-	43	-	31	-	19	-	21	-	940
Refurbed	-	1	-	4	-	9	-	4	-	N/A

is voor de vier onderzochte type huishoudelijke apparaten en voor smartphones. Voor zowel airfryers, steelstofzuigers, robotstofzuigers als koffiezetapparaten blijkt het aanbod refurbished heel erg klein te zijn. Van koffiezetapparaten is het totale aanbod met 73 modellen het grootst, maar dit valt nog steeds in het niet bij de duizenden nieuwe modellen die worden aangeboden. Airfryers en stofzuigers worden nog minder aangeboden dan koffiezetapparatuur. Het aanbod dat er is komt voornamelijk van de specialistische webshop Backmarket en Refurbed. De bekende online verkoopkanalen Bol.com, MediaMarkt en Coolblue bieden deze nauwelijks aan, op een aantal stofzuigers bij de MediaMarkt na. Dit laat zien dat deze markt nog nauwelijks op gang is gekomen.

Het aanbod van refurbished smartphones voor zowel MediaMarkt als Coolblue is vergelijkbaar met het aanbod nieuwe smartphones, Bol.com zit daar nog wat onder. Ook het aanbod van refurbished smartphones op Backmarket is aanzienlijk. Hetzelfde geldt voor Refurbed, alleen ontbreekt op die website de mogelijkheid om het totaal te zien. Het grote aanbod refurbished smartphones staat in schril contrast met het zeer beperkte aanbod van refurbished huishoudelijke apparaten.

Voor refurbished smartphones is er bovendien via allerlei platformen de mogelijkheid om ze in te ruilen of terug te verkopen (buyback) waarbij de consument er tegoedbonnen of geld voor ontvangt. Voor kleine huishoudelijke apparaten bestaat deze mogelijkheid echter nog niet, alleen de optie om het oude apparaat makkelijk terug te sturen als uitvoering van de wettelijke verplichting hierop.

3.3 Prijs en garantie vergeleken

Naast het aantal aangeboden modellen, hebben we voor dezelfde vier productcategorieën een vergelijking gemaakt op aanschafprijs en garantieperiode. Belangrijke aantekening is dat het aanbod dusdanig klein is, dat de resultaten gebaseerd zijn op enkele voorbeelden. Ook zijn de resultaten slechts een momentopname. Door kortingsacties, variatie in beschikbaarheid en diverse andere factoren kunnen prijzen van producten sterk wisselen. De gevonden prijsverschillen zijn daarom geen statistisch significante cijfers, maar geven wel een indicatie van wat de consument kan verwachten. In dit onderzoek zijn per productcategorie twee apparaten meegenomen. De onderzochte apparaten staan hieronder weergegeven.

Airfryers



Ninja Foodi Max Dual Zone AF300EU



Philips Essential Airfryer HD9200/90

Koffiezetapparaten



Siemens EQ.6 S300



De'Longhi Magnifica S ECAM22.140.B

Steelstofzuigers



Dyson V15 Origin



Rowenta X-Force Flex 14.60 RH9958

Robotstofzuigers



Roborock Q7 M5



Clean Air Optima RVC-001B

Tabel 2: indicatieve vergelijking van prijzen en garanties van refurbished en nieuwe kleine huishoudelijke apparaten.

Airfryers	Nieuwprijs	Prijsverschil refurbished	Vermelde garantie nieuw	Vermelde garantie refurbished
Ninja	€ 119,99	-25%	-	1 jaar
Philips	€ 84,99	-48%	2 jaar	2 jaar
Koffiezetapparaten				
Siemens	€ 757,-	-34%	2 jaar	1 jaar
De'Longhi	€ 359,95	0%	2 jaar	1 jaar
Steelstofzuigers				
Dyson	€ 499,-	-9%	-	2 jaar
Rowenta	€ 215,-	+26%	2 jaar	2 jaar
Robotstofzuigers				
Roborock	€ 144,99	-45%	2 jaar	2 jaar
Clean Air Optima	€ 229,-	-15%	2 jaar	1 jaar

Voor deze acht apparaten is in kaart gebracht wat de nieuwprijs is, wat de prijs voor een refurbished exemplaar is en wat de vermelde garantietermijnen zijn. Wanneer een product bij meerdere webshops verkrijgbaar was, is een vergelijking gemaakt tussen de goedkoopste aanbieders op dat moment. De resultaten zijn samengevat in tabel 2. Meer details zijn te vinden in bijlage 2.

De prijsverschillen tussen nieuw en refurbished wisselen sterk per product en per product-categorie. Sommige producten, zoals de airfryer van Philips en de robotstofzuiger van Roborock, zijn veel goedkoper te verkrijgen als refurbished product. In andere gevallen is het prijsverschil echter klein of is refurbished zelfs duurder. De uitschieter is de steelstofzuiger van Rowenta. Het refurbished model daarvan is iets goedkoper dan de standaard nieuwprijs, maar op het moment van de analyse gold er een cashback-actie. Hierdoor was het nieuwe product veel goedkoper en daarmee veel aantrekkelijker dan het refurbished product.

De garantieperiode die vermeld wordt betreft commerciële fabrieksgarantie, voor nieuwe producten wordt altijd twee jaar genoemd. Voor refurbished producten is dit soms ook het geval, maar in de helft van de gevallen is dit slechts één jaar.

In deze analyse zijn alleen producten vergeleken waarvan exact hetzelfde model zowel nieuw als refurbished te verkrijgen was. Het refurbished aanbod op webshops omvat echter ook veel oudere modellen. In veel gevallen zijn deze ofwel niet meer nieuw te koop, ofwel worden deze met zoveel korting worden verkocht dat refurbished het duurdere alternatief wordt.

4 Conclusies

De hoeveelheid kleine huishoudelijke apparaten die momenteel wordt weggegooid en verbrand is enorm. Die levert veel afval op, veel impact op milieu en veel verlies van waarde en kritieke grondstoffen. We kunnen deze waarde behouden en producten langer gebruiken door in te zetten op refurbishment.

Op basis van de resultaten uit dit onderzoek trekken we drie hoofdconclusies met betrekking tot refurbishment van kleine huishoudelijke apparaten in Nederland:

Refurbishment is kansrijk, repareerbaarheid en betaalbare onderdelen zijn daarbij cruciaal

Er zijn veel potentiële voordelen voor bedrijven en consumenten, waardoor groei van refurbishment kansrijk lijkt. Echter ontbreekt het vaak nog aan een gezonde, schaalbare businesscase voor de revisie van kleine huishoudelijke apparaten. Het refurbishment-proces is arbeidsintensief en vraagt om specialistisch handwerk. De kosten voor logistiek, foutdiagnose, diepte-reiniging en reserveonderdelen maken het voor bedrijven uitdagend om gereviseerde apparaten concurrerend aan te bieden, met name de goedkopere producten. Inzetten op goede repareerbaarheid is belangrijk om de arbeidskosten te verminderen. In combinatie met langdurig beschikbare en betaalbare onderdelen creëert het de randvoorwaarden om de kansen van refurbishment te gaan benutten.

Refurbished kleine huishoudelijke apparaten worden niet als gelijkwaardig alternatief gepresenteerd

De zoektocht naar refurbished is verwarrend en moeizaam, terwijl zoeken naar nieuwe producten juist heel eenvoudig is. Dat wordt gekenmerkt door maximale vindbaarheid, een breed aanbod en scherpe prijzen. Een refurbished apparaat vinden is juist tijdrovend en onduidelijk. Het aanbod refurbished is minimaal, regelmatig met minder fabrieksgarantie en in sommige gevallen zelfs zonder financieel voordeel. De huidige markt slaagt er nog niet in om de consument met refurbished een gelijkwaardig alternatief voor nieuwkoop van kleine huishoudelijke apparaten aan te bieden. Ook inruil- en terugkoopmogelijkheden zoals die er voor smartphones zijn, zijn er voor gebruikte klein huishoudelijke apparaten nog niet. Dit zorgt er mede voor dat consumenten de apparaten die ze niet meer willen gebruiken als afval beschouwen en behandelen, terwijl deze vaak nog een volgend leven zouden kunnen krijgen.

Een ongelijk speelveld houdt de wegwerpeconomie van kleine huishoudelijke apparaten in stand

Refurbishment moet concurreren met goedkope, lineaire productie in grote volumes die regelmatig gecombineerd wordt met marketingacties zoals cashbacks en prijsverlagingen van nieuwe producten. Hierdoor is het prijsverschil van refurbished voor de consument vaak beperkt en soms zelfs negatief. De economische prikkel om voor refurbished te kiezen valt dan weg. De consument kiest logischerwijs voor nieuw als het prijsverschil de extra zoekkosten en mogelijke onzekerheid over eerder gebruik en hygiëne niet compenseert.

Wanneer bedrijven de milieukosten van de productie van nieuwe apparaten (zoals CO_2-uitstoot en grondstoffenuitputting) zouden meerekenen, verandert dit aanzienlijk in het voordeel van het refurbished apparaat. Het is belangrijk dat dit ongelijke speelveld gecorrigeerd wordt.

5 Aanbevelingen

Om refurbishment van huishoudelijk apparatuur te versnellen zodat apparaten langer meegaan en we minder verspillen, doen we de volgende aanbevelingen aan beleidsmakers en bedrijven.

Voor beleidsmakers:

- **Introduceer doelen voor het aandeel refurbished:** Introduceer in samenspraak met de sector ambitieuze doelen voor het aandeel refurbished producten binnen het (online) aanbod van retailers. Gerichte volumesturing helpt de retailmarkt om de online vindbaarheid structureel te verbeteren en maakt de markt sneller volwassen.

- **Zet fiscale prikkels in om refurbishment aantrekkelijker te maken:** Door het fiscaal aantrekkelijker te maken om producten te reviseren kunnen refurbished producten goedkoper worden. Dit kan door het verschuiven van de belasting op arbeid naar belasting op grondstofgebruik en door het beprijzen van milieuschade (true pricing). Zo worden circulaire producten beloond en verbetert het speelveld voor refurbished.

- **Stimuleer investeringen in circulaire businessmodellen gericht op levensduurverlenging:** De overstap van bedrijven van de huidige lineaire businessmodellen naar circulaire businessmodellen gericht op levensduurverlenging vraagt om investeringen en keteninnovatie. Het stimuleren van investeringen hierin kan deze overgang versnellen.

Voor merkeigenaren:

- **Ontwikkel een visie op circulaire businessmodellen en refurbishment:** Er liggen voor merkeigenaren grote kansen in circulaire businessmodellen voor levensduurverlenging, waaronder refurbishment. Dit gaat over klantenbinding, producten die opnieuw en als nieuw verkocht kunnen worden met minder economische risico's. Een lange termijn visie op circulaire businessmodellen helpt om hier een strategie op te ontwikkelen in plaats van af te wachten met het risico straks achter te lopen.

- **Integreer repareerbaarheid in het productontwerp:** Om refurbishment structureel mogelijk en economisch haalbaar te maken, is het nodig dat producten zo worden ontworpen dat ze goed kunnen worden gedemonteerd en gerepareerd. Dit vraagt om modulair productontwerp, standaardisatie van onderdelen en het beperken van het verlijmen van onderdelen.

- **Zorg voor langdurige beschikbaarheid van betaalbare onderdelen en handleidingen:** De beschikbaarheid van handleidingen en onderdelen tegen een eerlijke prijs zorgt ervoor dat de businesscase van refurbishment aantrekkelijk wordt. Bovendien maakt het de verplichtingen die voortvloeien uit garantiewetgeving goedkoper.

Voor verkopers:

- **Positioneer refurbished standaard naast nieuwe producten op productpagina's:** Richt de webwinkel zo in dat het refurbished assortiment direct, intuïtief en zonder barrières vindbaar is voor de consument. Bied refurbished op de hoofd-productpagina aan naast het lineaire, nieuwe alternatief. Zo wordt de consument op het exacte keuzemoment deze optie geboden en wordt refurbished genormaliseerd als volwaardige aankoopoptie.

- **Verbreed het refurbished aanbod en terugkoopmogelijkheden:** In tegenstelling tot kleine huishoudelijke apparaten is voor smartphones al veel aanbod en zijn er veel terugkoopmogelijkheden. Daarmee ligt er al een basis, breid dit uit naar kleine huishoudelijke apparaten.

- **Versterk het consumentenvertrouwen door transparante communicatie over kwaliteit en het refurbishment-proces:** Helder en transparant communiceren over de uitgevoerde diepereiniging, updates en het preventief vervangen van slijtage- en contactgevoelige onderdelen helpt om het vertrouwen van consumenten in refurbished huishoudelijke apparaten te vergroten.

- **Geef zekerheid over garantie:** Maak duidelijk dat consumenten ook bij refurbished producten wettelijke garantierechten hebben en dat deze niet automatisch na één of twee jaar stoppen. Zo vergroot je het vertrouwen in refurbished producten.

6 Referenties

Amazon (z.d.):
Informatie over Tweedekans-producten.
https://www.amazon.nl/gp/help/customer/display.html?nodeId=GTF8EBR5DXBTVJJ8

APPLiA (2025).
Jaarverslag APPLiA Nederland – 2025.
https://applianederland.nl/jaarverslag-2025

Back Market (2026).
The environmental impact of refurbished tech.
https://www.backmarket.com/en-us/c/news/impact-of-refurbished-on-environment

Boston Consultancy Group (2025). Sustainable Growth Redefined: The Case for Embedding Circularity in Business Strategy.
https://www.bcg.com/publications/2025/sustainable-growth-redefined-embedding-circularity

CE Delft (2025).
Effecten van levensduurverlenging elektronische apparatuur op economie en milieu.
https://ce.nl/wp-content/uploads/2025/06/CE_Delft_240531_Levensduurverlenging_loont_Def.pdf

Circle Economy & Deloitte (2026).
The Circularity Gap Report 2026: The Value Gap.
https://ce-assets.prod.circularity-gap.world/The_Circularity_Gap_Report_2026_2_d1456df48b.pdf

Consumentenbond (2023).
Marktmonitor en assortimentsanalyse consumentenelektronica.
https://www.consumentenbond.nl/test/woning-huishouden

Consumentenbond (2025).
Prijsvoordeel refurbished smartphones valt vaak tegen.
https://www.consumentenbond.nl/acties-claims/nieuws/2025/prijsvoordeel-refurbished-smartphones-valt-vaak-tegen

Copper8 (2026).
Design for Security of Supply.
https://www.copper8.com/wp-content/uploads/2026/09/CMR_Design_for_Security_of_Supply.pdf

Deloitte (2023).
Deloitte Consumer Insights: Evolving consumer attitudes toward circularity and sustainability.
https://www.deloitte.com/global/en/industries/consumer/research/consumer-sustainability-insights

Duwtje & Copper8 (2025).
Consumenten stimuleren naar circulair gedrag: Een gedragsonderzoek naar circulaire businessmodellen.
https://afvalcirculair.nl/gedrag/onderzoeksrapporten/intentie-actie-bedrijven-circulair/

Ellen MacArthur Foundation (2026).
Topics: Circular Economy Introduction.
https://www.ellenmacarthurfoundation.org/topics/circular-economy-introduction/overview

Emerce (2025).
Groei refurbished markt gedreven door transparantie en garanties.
https://www.emerce.nl/wire/groei-refurbished-markt-gedreven-door-transparantie-garanties

Europees Parlement (2023).
Circulaire economie: definitie, belang en voordelen.
https://www.europarl.europa.eu/topics/nl/article/20151201STO05603/circulaire-economie-definitie-belang-en-voordelen

Groupe SEB (z.d.).
Pioneering in reparability.
https://www.groupeseb.com/en/reparability

Invest-NL & nlmtd (2026).
Circulariteit kleine consumentenelektronica in Nederland.
https://invest-nl.nl/nl/kennis-en-publicaties/rapport-circulariteit-kleine-consumentenelektronica

McKinsey & Company (2026).
Why sustainability alone doesn't scale.
https://www.mckinsey.com/capabilities/sustainability/our-insights/sustainability-blog/why-sustainability-alone-doesnt-scale

Milgro (2025).
Helft Nederlandse bedrijven verwacht dat prijzen omhoog moeten door grondstoffenschaarste.
https://www.milgro.eu/nieuws/helft-nederlandse-bedrijven-verwacht-dat-prijzen-omhoog-moeten-door-grondstoffenschaarste

Milieu Centraal (2025).
Factsheet online keuzeomgeving van webshops voor tweedehands en refurbished producten.
https://www.milieucentraal.nl/media/vg0gcfka/milieu-centraal-2025-factsheet-online-keuzeomgeving.pdf

Natuur & Milieu (2026).
Toegankelijke reparatie van elektronica voor iedereen.
https://natuurenmilieu.nl/app/uploads/NM-Rapport-Toegankelijke-reparatie-van-elektronica-voor-iedereen-1.pdf

NVRD (z.d.).
Dossier Afgedankte elektrische en elektronische apparatuur.
https://www.nvrd.nl/dossier/afgedankte-elektrische-en-elektronische-apparatuur/

Planbureau voor de Leefomgeving (2025).
Integrale Circulaire Economie Rapportage 2025.
https://www.pbl.nl/publicaties/integrale-circulaire-economie-rapportage-2025

Recommerce (2025).
More than half of Europeans are willing to buy a refurbished smartphone in 2025.
https://www.recommerce-group.com/en/articles-en/more-than-half-of-europeans-are-willing-to-buy-a-refurbished-smartphone-in-2025

Refurbed.nl & Fraunhofer Austria (2026).
Rekenmodel ecologische impact:
De milieu-winst van refurbished apparatuur.
https://www.refurbed.nl/duurzaamheid/fraunhofer-onderzoek

Second Use & Stichting OPEN (2025a).
Potentie re-use koffiemachines.
https://www.stichting-open.org/onderzoek/rapport-onderzoek-re-use-koffiemachines/

Second Use & Stichting OPEN (2025b).
Re-use van steelstofzuigers.
https://www.stichting-open.org/onderzoek/re-use-van-steelstofzuigers/

Stichting Open & UNITAR (2026).
The Dutch WEEE Flows.
https://www.stichting-open.org/onderzoek/the-dutch-weee-flows/

Turntoo (2022).
Transitieplan Elektrische Huishoudelijke Apparatuur.
https://www.stichting-open.org/wp-content/uploads/2026/06/R002-Transitieplan-Elektrische-Huishoudelijke-Apparatuur-1.pdf

Techniek Nederland (z.d.).
Keurmerk Refurbished.
https://www.techniekNederland.nl/extra/keurmerk-refurbished

Thuiswinkel.org (2023).
Consumentenonderzoek 2023: Duurzaamheid en marktontwikkelingen in retail.
https://www.thuiswinkel.org/nieuws/consumentenonderzoek-2023/

Wallner, T. (2023).
Lang leve refurbished producten.
https://www.tudelft.nl/io/delft-design-stories/lang-leve-refurbished-producten

Bijlage 1:
Methode voor deelvraag drie en vier

Voor het aanbod van refurbished producten (tabel 1) is bij een aantal grote webshops gekeken naar de beschikbaarheid van nieuwe en refurbished producten. Hiervoor is eerst de algemene productpagina geopend (bijvoorbeeld koffiezetapparaten) en vervolgens doorgeklikt op de opties 'nieuw' en 'refurbished' (wanneer beschikbaar). In sommige gevallen is er ook een optie om tweedehands/tweede kans/retourproducten te selecteren. Het gaat hierbij vaak om producten die zowel nieuw als in deze vorm verkrijgbaar zijn. Om dubbeltelling te voorkomen en inzichtelijk te maken hoe het aanbod van refurbished zich verhoudt tot nieuwe producten is deze categorie buiten beschouwing gelaten.

De opzet van webshops en fouten in de databases van deze webshops maken het bepalen van exacte aantallen lastig. Voor de aantallen nieuwe en refurbished producten is gekeken naar de getallen bovenaan het overzicht met modellen. Dit is in sommige gevallen een ander getal dan het getal in het menu. Ook gaf de optie 'nieuw' soms meer resultaten dan het totale aantal beschikbare modellen dat op de overzichtspagina werd gegeven. Er is altijd uitgegaan van de aantallen die als 'nieuw' zijn aangemerkt. Daarnaast kan het voorkomen dat er modellen een verkeerd label hebben gekregen of dat ook bepaalde accessoires zijn aangemerkt als het product zelf. Het was voor dit onderzoek ondoenlijk om duizenden producten te controleren, daarom zijn deze er niet uitgefilterd. Veruit het grootste deel van de producten is echter het juiste product, dus de ordegroottes van getallen zijn te vergelijken tussen de verschillende webshops.

Het aantal beschikbare producten wisselt per moment. De analyse is gedaan op 11 juni 2026, dit is dus een momentopname. Om een goede indruk te krijgen van de stand van zaken rond het aanbod is er een vergelijking gemaakt met het refurbished aanbod van een ander product, namelijk refurbished smartphones.

Refurbished producten zijn lang niet altijd goed vindbaar. Zo verschijnt de optie om te filteren op refurbished soms pas als eerst de optie 'nieuw' is aangevinkt. Ook hebben sommige webshops een overzicht met refurbished producten, maar hierop staan niet alle beschikbare producten. Deze zijn alleen via omwegen te vinden. Voor alle webshops is zowel via de zoekfunctie als via het bladeren door menu's gezocht naar refurbished producten. Wanneer dit aantal in de tabellen op 0 staat, is het dus aannemelijk dat er echt geen aanbod van refurbished producten is.

Voor de analyse van prijzen en gecommuniceerde garanties is een selectie gemaakt van acht apparaten. Dit zijn algemene modellen die naar voren kwamen in ranglijsten van de Consumentenbond en/of overzichten van best verkochte modellen. Ook zijn het modellen waarvan zowel nieuwe als refurbished exemplaren van exact dezelfde serie beschikbaar waren. Dit bleek voor veel producten niet het geval, waardoor geen goede vergelijking mogelijk was. Dit kwam ofwel doordat er überhaupt geen refurbished producten verkrijgbaar waren, ofwel doordat er alleen oudere modellen van hetzelfde product refurbished te koop waren.

In de uitgebreide resultaten (bijlage 2) zijn de goedkoopste nieuwe en goedkoopste refurbished optie meegenomen. Wanneer deze beschikbaar waren zijn ook modellen van de fabrikant zelf (zowel nieuw als refurbished) toegevoegd. Door kortingsacties, variatie in beschikbaarheid en diverse andere factoren kunnen prijzen van producten sterk wisselen. De analyse in dit rapport is dus een momentopname, die puur een indicatie geeft van de situatie op het tijdstip van het onderzoek.

Bijlage 2:
Details prijs en garantie vergelijking

Airfryers

Door het beperkte aanbod is voor deze analyse gekozen om te focussen op de Ninja Food Max Dual Zone en de Philips Essential Airfryer.

Ninja Foodi Max Dual Zone AF300EU



De Ninja Foodi Max Dual Zone AF300EU wordt door de consumentenbond beoordeeld met een 7,9 (uit 10) en scoort zowel als 'beste koop' en 'beste uit de test'. De prijs voor het nieuwe product varieert van € 120,- tot € 170,- euro. De garantieperiode die wordt gecommuniceerd is 2 jaar. Refurbished is het product te koop via Back Market en op de eigen website van Ninja Kitchen. Het aangeboden product via Back Market heeft een prijs van ongeveer € 90,- met een garantieperiode van 1 jaar. Ninja Kitchen zelf biedt refurbished airfryers aan tegen een hogere prijs, waarbij de prijs varieert van € 105,- tot € 120,-. Ook hier wordt een garantieperiode van 1 jaar gecommuniceerd.

Status	Verkoop-kanaal	Prijs	Gecommuniceerde garantie-periode
Nieuw	Ninja Kitchen	€ 149,-	2 jaar
Nieuw	MediaMarkt	€ 119,99	Niet benoemd
Refurbished	Backmarket	€ 89,99	1 jaar
Refurbished	Ninja Kitchen	€ 104,99 - € 119,99	1 jaar

De besparing: Wanneer een consument kiest voor deze Ninja airfryer via Back Market, levert dit een kostenbesparing op van € 30,- ten opzichte van de goedkoopste nieuwe optie. Refurbishment is in dit geval 25% goedkoper dan nieuwkoop.

Philips Essential Airfryer HD9200/90



De Philips HD9200/90 Essential Airfryer wordt volgens de Consumentenbond beoordeeld met een 8 (uit 10), en kent een gemiddelde nieuwprijs van € 80,99. De prijsanalyse laat ziet dat de nieuwprijs van dit model varieert van € 80,99 tot € 110,-. Bij deze producten staat een garantieperiode van 2 jaar vermeld. Dit product is refurbished wederom te vinden op Back market, waarbij een prijs wordt gehanteerd van € 81,-. Dit laat al zien dat voor dit model de prijsverschillen tussen nieuw en refurbished nihil zijn. Ook is er een garantieperiode van slechts één jaar. Philips zelf biedt op haar eigen webshop ook refurbished producten aan. Dit model wordt daar aangeboden voor € 44,- met een garantieperiode van 2 jaar. In dit geval levert het refurbished model wel een significant kostenvoordeel op voor de consument.

Status	Verkoop-kanaal	Prijs	Gecommuniceerde garantie-periode
Nieuw	Bol	€ 80,99	2 jaar
Nieuw	Philips	€ 109,99	2 jaar
Refurbished	Backmarket	€ 81,-	1 jaar
Refurbished	Philips	€ 44,-	2 jaar

De besparing: Wanneer een consument kiest voor een refurbished airfryer bij Philips zelf, levert dit een kostenbesparing op van € 65,99. Refurbishment is in dit geval 60% goedkoper dan nieuwkoop.

Koffiezetapparaten

Refurbished koffiezetapparaten zijn beperkt beschikbaar op de traditionele verkoopkanalen. Wel bestaan er specialistische bedrijven zoals Coffeefriend waarop een breder aanbod van refurbished koffiezetapparaten beschikbaar is. Door de hoeveelheid modellen, was het lastig om de juiste producten te kiezen. In deze analyse zijn de Siemens EQ.6 Plus S300 en De'Longhi Magnifica meegenomen.

Siemens EQ.6 Plus S300



De Siemens EQ.6 is een volautomatische espressomachine. Dit is een specifiek model van Siemens dat in 2023 op de markt is gekomen. Origineel is dit model uit 2023. Nieuw is dit model beschikbaar op bekende verkoopkanalen als Bol en Coolblue. Om een refurbished product te vinden, worden we doorverwezen naar specialistische zaken als Machine Max.

Status	Verkoop-kanaal	Prijs	Gecommuniceerde garantie-periode
Nieuw	Coolblue	€ 757,-	2 jaar
Refurbished	Machine Max	€ 499,-	1 jaar

De besparing: Wanneer een consument kiest voor een refurbished Siemens koffiezetapparaat bij Machine Max, levert dit een kostenbesparing op van € 258,-. Refurbishment is in dit geval 34% goedkoper dan nieuwkoop.

De'Longhi Magnifica S ECAM22.140.B



Ook van het model van De'Longhi Magnifica S zijn veel verschillende submodellen beschikbaar, waardoor de vergelijking lastig bleek. Echter was er een refurbished apparaat beschikbaar bij Back Market en is gekozen om te focussen op dit specifieke model. Wanneer een consument kiest voor dit model refurbished koffiezetapparaat kost dit echter 5 cent meer dan een nieuw koffiezetapparaat, en heeft het product een kortere garantieperiode. In dit geval is het voor een consument niet interessant om refurbished te kopen.

Status	Verkoop-kanaal	Prijs	Gecommuniceerde garantie-periode
Nieuw	Bol	€ 359,95	2 jaar
Refurbished	Back Market	€ 360,-	1 jaar

De besparing: geen

Steelstofzuigers

Refurbished steelstofzuigers zijn (nog) nauwelijks beschikbaar op de traditionele verkoopkanalen. Alleen de MediaMarkt biedt een klein assortiment aan. Voor refurbished steelstofzuigers is de consument dan ook aangewezen op marktplaatsen als Refurbed en Back Market, of webshops van fabrikanten zelf. Ook hier is het aanbod nog niet heel uitgebreid. Er zijn twee modellen vergeleken, de Dyson V15 Origin en deRowenta X-Force Flex, waarvan zowel nieuwe als refurbished varianten verkocht worden.

Dyson V15 Origin



De Dyson V15 Origin komt uit een bekende lijn van Dyson producten (de V15). Van de V15 zijn diverse modellen beschikbaar, maar voor dit onderzoek is gekozen voor de V15 Origin in verband met het beperkte aanbod van refurbished producten. Dit product is maar bij één aanbieder refurbished te koop, namelijk bij MediaMarkt. Het refurbished apparaat heeft volgens MediaMarkt een uitstekende conditie en is een gebruikt apparaat in nieuwstaat met minimale gebruikssporen.

Status	Verkoop-kanaal	Prijs	Gecommuniceerde garantie-periode
Nieuw	MediaMarkt	€ 499,-	2 jaar
Refurbished	MediaMarkt	€ 454,-	2 jaar

De besparing: Wanneer een consument kiest voor een refurbished Dyson steelstofzuiger en deze bij MediaMarkt koopt, levert dit een kostenbesparing op van € 45,-. Refurbishment is in dit geval 9% goedkoper dan nieuwkoop.

Rowenta X-Force Flex 14.60 RH9958



De Rowenta X-Force Flex 14.60 RH9958 wordt door de consumentenbond beoordeeld met een 6,8 (uit 10) en kent een nieuwprijs van € 279,- tot € 290,-. Deze stofzuiger wordt aangeboden met een garantieperiode van 2 jaar. Dit product is refurbished alleen te vinden op de website van Rowenta en niet op andere platformen. Bij Rowenta wordt een prijs gehanteerd van € 269,99 en wordt een garantie gehanteerd van 2 jaar. Het nieuwe product is bij Rowenta zelf € 289,99 maar bij Coolblue € 285,-. Op beide producten geldt een garantie van 2 jaar. Opvallend is dat bij CoolBlue een cashback korting van € 70,- wordt gehanteerd, waardoor het nieuwe product goedkoper uitvalt dan het refurbished product.

Status	Verkoop-kanaal	Prijs	Gecommuniceerde garantie-periode
Nieuw	Rowenta	€ 289,99	2 jaar
Nieuw	Coolblue	€ 285 (- € 70 cashback)	2 jaar
Nieuw	Rowenta	€ 269,99	2 jaar

De besparing: Niet, indien de cashback korting standaard gehanteerd wordt. Wanneer een consument kiest voor een refurbished Rowenta steelstofzuiger en deze bij Rowenta zelf koopt, levert dit een kostenbesparing op van € 20,-. Refurbishment is in dit geval 10% goedkoper dan nieuwkoop.

Robotstofzuigers

Refurbished robotstofzuigers zijn iets beter verkrijgbaar dan refurbished steelstofzuigers, maar ook hier is het aanbod niet groot. Er zijn ook maar heel weinig modellen die op het moment van de analyse zowel nieuw als refurbished werden aangeboden. Twee modellen zijn gevonden: de Roborock Q7 M5 en de Clean Air Optima RVC-001B.

Roborock Q7 M5



De Roborock Q7 M5 is verkrijgbaar in een basis uitvoering en in een uitvoering met dweilfunctie. In deze vergelijking is de variant met dweilfunctie meegenomen. Nieuw kost deze € 249,99. Opvallend was dat er op het moment van de analyse bij bol.com een flinke aanbieding was op de witte uitvoering van de stofzuiger. Deze koste op dat moment € 100 minder. Refurbished modellen zijn verkrijgbaar bij MediaMarkt, variërend in prijs van € 79,99 tot € 99,99, afhankelijk van de staat van het apparaat.

Status	Verkoop-kanaal	Prijs	Gecommuniceerde garantie-periode
Nieuw (zwarte uitvoering)	Bol.com	€ 249,99	2 jaar
Nieuw (witte uitvoering)	Bol.com	€ 144,99	2 jaar
Refurbished	MediaMarkt	€ 79,99	2 jaar

De besparing: Wanneer het goedkoopste refurbished product wordt vergeleken met de goedkoopste nieuwe optie, is de besparing € 65,- (45%).

4.4.2 Clean Air Optima RVC-001B



De Clean Air Optima RVC-001B is ook een robotstofzuiger met dweilfunctie en heeft een nieuwprijs van € 229. Deze stofzuiger is ook refurbished te verkrijgen, voor € 194,65 bij Refurbed.

Status	Verkoop-kanaal	Prijs	Gecommuniceerde garantie-periode
Nieuw	MediaMarkt	€ 229,-	2 jaar
Refurbished	Refurbed	€ 194,65,-	1 jaar (te verlengen tegen meerkosten)

De besparing: Deze robotstofzuiger is € 34,35 (15%) goedkoper als refurbished product.

Colofon

Natuur & Milieu
Oktober 2026

Contact:
www.natuurenmilieu.nl
info@natuurenmilieu.nl
030 233 13 28

Vormgeving: Basisvorm
Visuals ontwerp: De Hondsdagen

NATUUR & MILIEU
Laat zien dat het kán