



**Studie door
CityD-WES voor
Provinciebestuur Oost-Vlaanderen**

Omschakeling van wegwerpluiers naar wasbare luiers in de kinderopvang

In opdracht van:
**Provinciebestuur
Oost-Vlaanderen**

Team Economie
Woodrow Wilsonplein 2
9000 Gent

Contactpersonen:
CityD-WES

Elisabeth Van Houtte / Sigrid Defurne
elisabeth.vanhoutte@cityd-wes.be
sigrid.defurne@cityd-wes.be



Inhoud

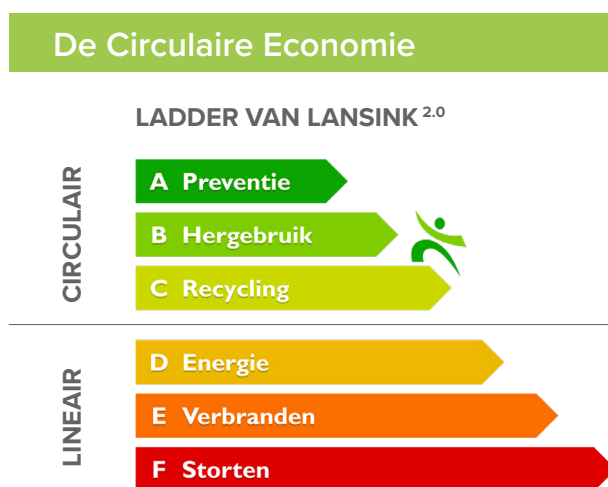
De publicatie bevat

1	Inleiding	3
1.1	Achtergrond en relevantie van de studie	3
1.2	Soorten wasbare luiers	5
2	Aanpak	7
2.1	Doelgroepen	7
2.2	Stappenplan	7
2.3	Stakeholdersanalyse	8
2.4	Business case analyse	8
2.5	Vastleggen business cases	9
2.6	Online bevraging ouders	10
3	Aanbevelingen	12
3.1	Financiële ondersteuning	12
3.2	communicatie	14
3.3	Ontzorging	17
4	Dank	18

1 Inleiding

1.1 Achtergrond en relevantie van de studie

Naar schatting 60% van de totale broeikasgasuitstoot in Vlaanderen is afkomstig van de manier waarop we met materialen omgaan. Provincie Oost-Vlaanderen ondersteunt lokale besturen en bedrijven bij het lanceren van een nieuw circulair aanbod op lokaal niveau. Zo ondersteunt de provincie Stad Gent bij de omschakeling van wegwerp naar wasbare luiers in de kinderopvang.



Gemiddeld draagt een kind gedurende de eerste levensjaren 5.400 wegwerpluiers voordat het zindelijk wordt. Dit betekent 788 kg afval aan luiers per kind of zo'n 6,7 miljoen ton luieraafval per jaar (afkomstig van enkel wegwerpluiers). Wetende dat er in Gent ieder jaar gemiddeld 3.000 kinderen worden geboren (2000-2020) en dat luiers het grootste aandeel van het afval van kinderdagverblijven uitmaken, zet Stad Gent in samenwerking met CityD-WES een traject uit om de omschakeling van wegwerp naar wasbare luiers in de kinderopvang in Gent te realiseren.

De stad Gent wil binnen de huidige legislatuur:

1 Ondersteuning kinderopvang uitbouwen

- ▶ Doel: omschakeling kinderopvang van wegwerp naar wasbare luiers, en zo groter bereik van ouders
- ▶ Opportuniteit voor circulaire systeemverandering → grotere impact
- ▶ Sociaal aspect! Betaalbaar voor iedereen

2 Drempel verlagen door huurpakketten terug te betalen

- ▶ Uittesten wordt ondersteund in plaats van aankoop
- ▶ Communicatiecampagne via intermediarissen (vb. vroedvrouwen)



788 KG

AFVAL AAN LUIERS
PER KIND



6,7 MILJOEN TON

LUIERAFVAL PER JAAR

1.2 Soorten wasbare luiers

Er bestaan verschillende soorten wasbare luiers. Algemeen is er de all-in-one luier, waarbij de luier bestaat uit één geheel, en het klassieke meerdelige model, waarbij de luier bestaat uit meerdere onderdelen.

In principe bestaat een wasbare luier uit **vier onderdelen**:

- 1 luier zelf
- 2 inlegger, die voor extra absorptie zorgt
- 3 papieren inlegvlies, wat je toelaat de stoelgang makkelijk te verwijderen
- 4 overbroekje, dat de buffer vormt tussen de natte luier en de kledij

Bij een all-in-one model worden de luier zelf en het overbroekje gecombineerd en zijn deze aan elkaar bevestigd.

Modellen wasbare luiers

ALL-IN-ONE MODEL	► All-in-one model De all-in-one luier bestaat uit een stoffen absorberende luier en een waterdicht overbroekje in één geheel. Over de all-in-one luier gebruik je geen overbroekje. Het overbroekje is reeds bevestigd aan de luier.	
MEERDELIG SYSTEEM	► Meerdelige systemen Een meerdelig systeem bestaat uit een voor-gevormde luier die altijd in combinatie wordt gebruikt met een waterdicht overbroekje.	 Tweedelig systeem
	► Pocketluier Een inlegger wordt geplaatst onder de stoffen laag van het overbroekje. De luier vormt zo één geheel met het overbroekje.	 Pocketluier
	► Snap-in-one luier De stoffen inlegger klikt vast in het overbroekje.	 Snap-in-One
	► Niet-voorgevormde luier (strikluiers) Je vouwt de luier zelf tot de juiste maat en wikelt het rond de billen van het kindje. Niet-voorgevormde luiers waren vroeger populair, maar worden tegenwoordig maar zelden gebruikt.	

Het inlegvlies vangt de stoelgang op. Dit inlegvlies kan samen met de stoelgang (afhankelijk van het materiaal van het vlies) worden doorgespoeld, gecomposteerd of bij het vuil worden gegooid.
Bij sommige all-in-one luiers is het niet nodig een inlegvlies te gebruiken.

	VOORDEEL	NADEEL
All-in-one model	Gemakkelijk in gebruik. Een all-in-one model wordt gebruikt zoals een wegwerpluier en kan als één geheel in de was.	Minder lange levensduur dan meerdelig model: het overbroekje wordt steeds mee gewassen en is het meest kwetsbare deel. Door overbroekjes in de droogkast te drogen, worden ze sneller waterdoorlaatbaar. De luier gaat dus een stuk minder lang mee en wordt sneller lekgevoelig.
Meerdelige model	▶ Minder lekgevoelig ▶ Langere levensduur dan all-in-one ▶ Luier (zonder overbroekje) kan in de droogkast	Iets complexer en tijdrovender om in elkaar te steken. Meer handelingen zijn nodig om de luier correct aan te doen

Wasbare luiers zijn beschikbaar in verschillende maten of in een meegroeimaat.

2 Aanpak

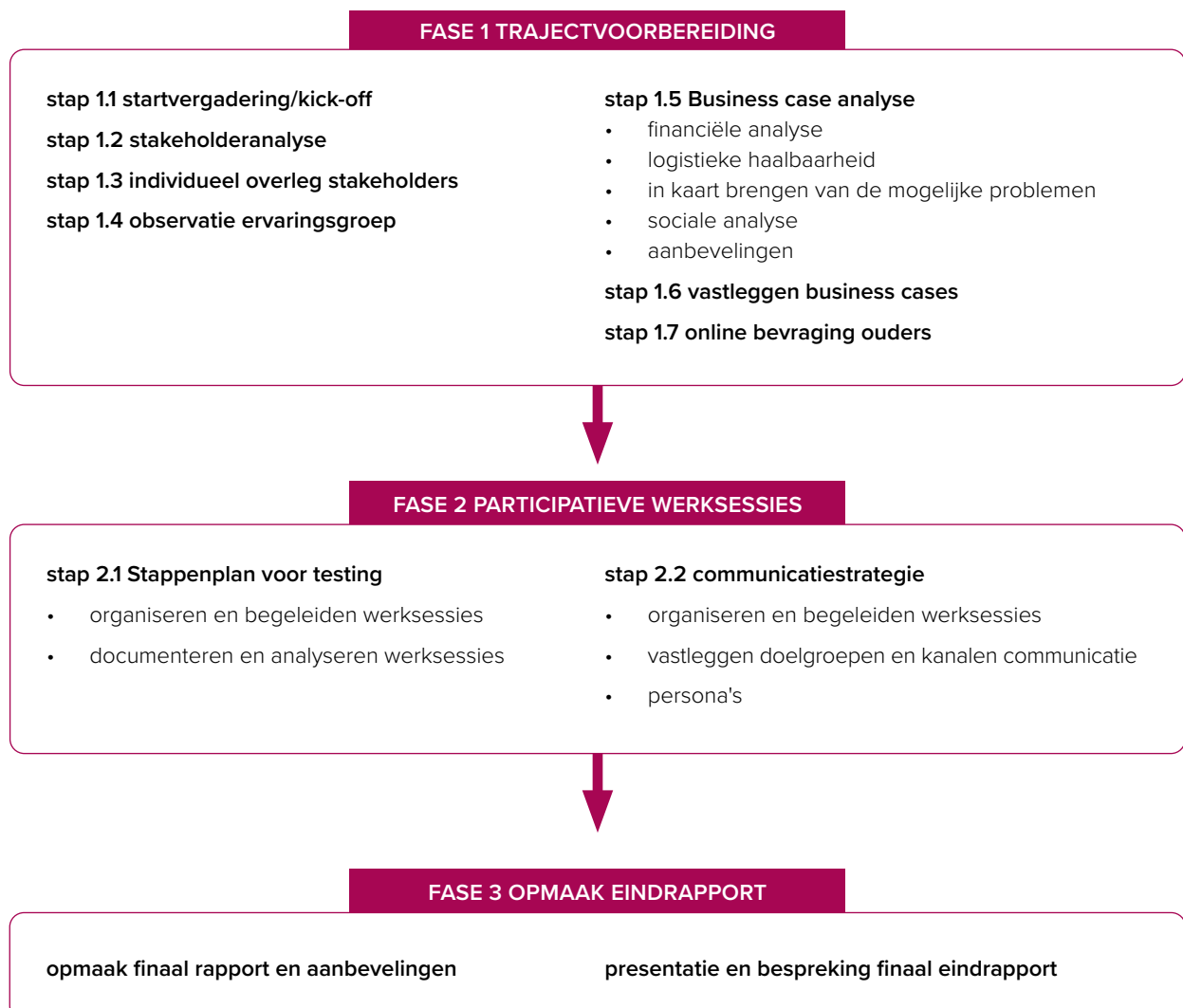
Dit project van de stad Gent werd door de provincie Oost-Vlaanderen opgenomen als begeleidingstraject circulaire gemeente, startte in oktober 2021 en liep tot en met juni 2022. Via participatie en co-creatie kwamen we tot pilootprojecten. Hiervoor werden business cases opgemaakt, onderzocht en uitgewerkt. Haalbaarheid, draagvlak, betrokken stakeholders en communicatie vormden hierbij de belangrijkste items.

2.1 Doelgroepen

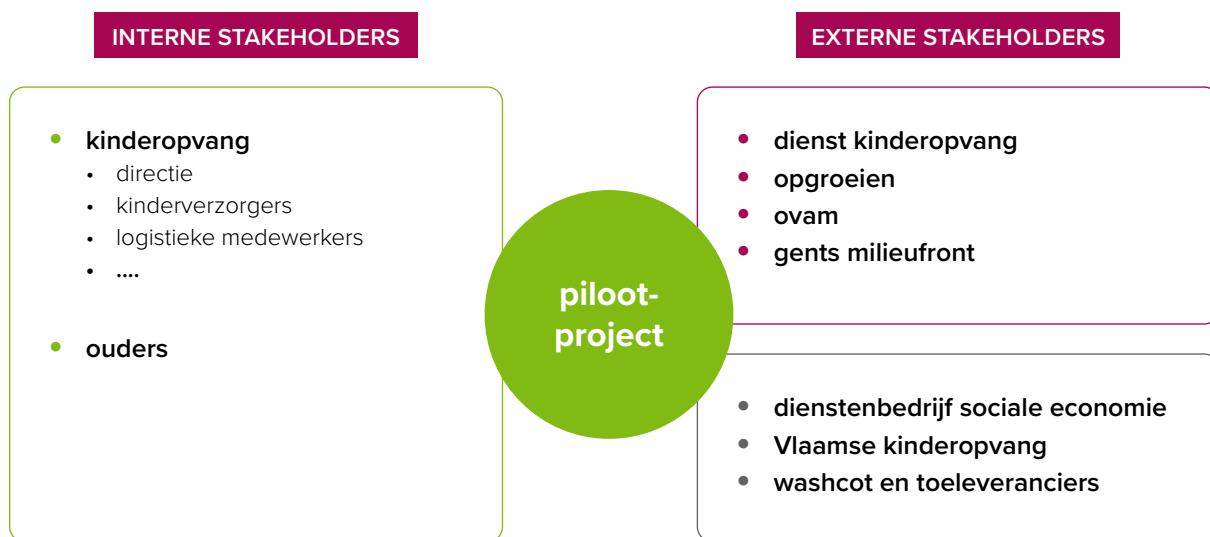
Het project richt zich op kinderdagverblijven in Gent. Onthaalouders komen in de verdere uitrol aan bod. Er zijn in totaal 218 opvanglocaties in Gent. De ouders met kinderen in de Gentse kinderopvang worden in het traject meegenomen als stakeholder en zijn een belangrijke doelgroep voor communicatie.

Voor de inwoners van Gent met kinderen werd sinds 2008 een aankoopsubsidie voor **wasbare luiers** voorzien. Dit werd in 2020 gewijzigd in een subsidie voor een huurpakket. Naar aanleiding van dit project zal worden bekeken of de subsidieregeling moet worden aangepast. Ook subsidies voor kinderdagverblijven en onthaalouders behoren tot de mogelijkheden.

2.2 Stappenplan



2.3 Stakeholdersanalyse



2.4 Business case analyse

De business cases werden drie keer geanalyseerd: financieel, logistiek en sociaal.

KINDERDAGVERBLIJF				
	Business case 1	Business case 2	Business case 3	Business case 4
luiers	zelf investering	zelf investering	doet beroep op een privaat diensten- bedrijf dat luiers verhuurt en wast.	zelf investering
wassen en drogen	intern	Diensten bedrijf Sociale Economie		private wasserij
transport				logistieke partner

Business case 2 bleek organisatorisch niet haalbaar bij Dienstenbedrijf Sociale Economie, en werd verder enkel theoretisch uitgewerkt. Business case 4 werd later in het project als alternatief opgenomen en deze financiële analyse is nog niet rond. De financiële analyse wijst uit dat elk type business case een andere kostenstructuur heeft en dus een andere prijs.

De prijsonderdelen staan hieronder opgesomd, maar we wijzen erop dat deze een momentopname zijn en dus onderhevig aan schommelingen waardoor een ander resultaat kan worden verkregen. We komen tot volgend overzicht:

Samenvatting van de financiële analyse in kostprijs per kind per dag:

1 Wegwerpluiers

- ▶ van een goedkoper merk: € 0,94
- ▶ van een premium merk: € 1,47

2 Business case 1: Het kinderdagverblijf investeert zelf in wasbare luiers en wassen en drogen gebeurt intern

- ▶ scenario 1: Het kinderdagverblijf koopt all-in-one luiers en koopt de was- en droogmachine zelf aan: € 1,50
- ▶ scenario 2: Het kinderdagverblijf koopt meedelige luiers en koopt de was- en droogmachine zelf aan: € 1,39
- ▶ scenario 3: Het kinderdagverblijf koopt all-in-one luiers en huurt een industriële was- en droogmachine: € 1,86

- 3 Business case 2:** Het kinderdagverblijf investeert in luiers, het wassen wordt uitbesteed aan Dienstenbedrijf Sociale Economie: € 2,23
- 4 Business case 3:** Het kinderdagverblijf doet een beroep op een privaat dienstenbedrijf dat luiers verhuurt en wast: € 1,43
- 5 Business case 4:** Het kinderdagverblijf investeert in luiers, het wassen wordt uitbesteed aan een private wasserij en het transport gebeurt door een logistieke partner: nog geen prijsinfo

Volgende prijsonderdelen maakten deel uit van de analyse:

vaste kosten

- ▶ algemeen: luieremmer en wasnet
- ▶ per kind: luier en toebehoren, herbruikbare billendoekjes

variabele kosten

- ▶ waterkost
- ▶ energiekost voor het wassen
- ▶ energiekost voor het drogen
- ▶ inlegvliesjes
- ▶ wasmiddelen
- ▶ afvalkosten (bij wegwerpluiers)
- ▶ aankoop of huur van een was- en droogmachine (bij business case 1)
- ▶ transportkosten (bij business case 2)
- ▶ huurkost per luier (bij business case 3)

Deze prijsonderdelen worden in deze publicatie niet in detail opgenomen omwille van de vertrouwelijke aard ervan en de context waarbinnen ze dienen te worden gezien (deze studie werd bijvoorbeeld voor de energiecrisis opgemaakt).

Binnen de logistieke analyse ligt het zwaartepunt op transport en het tijdig aanleveren van wasbare luiers en ophalen van de gebruikte luiers. Uit de sociale analyse bleek dat vooroordelen en mythes rond wasbare luiers nog steeds bestaan.

Zowel kinderbegeleiders, ouders als de directies van kinderdagverblijven haalden tijdens de gesprekken diverse vooroordelen aan. Kinderbegeleiders verkiezen in het algemeen de all-in-one luier als wasbare luier. Die vraagt niet meer handelingen dan een klassieke wegwerpluier, wat meteen het vooroordeel van de tijdsbesteding en het gebruiksgemak illustreert. Als andere vooroordelen werden aangegeven: onhygiënisch, lekken, geur van de luiers, luieruitslag, duur,... Dit zijn punten die subjectief zijn en te weerleggen zijn met goede informatieve communicatie.

2.5 Vastleggen business cases

Uit de **werksessies** kwam naar voor dat het personeel en de directie van kinderdagverblijven vooral bezig willen zijn met hun core business = de zorg voor de kinderen. Met het aanhoudende personeelstekort vormt het garanderen van die zorg al een grote uitdaging. Zowel kinderdagverblijven als ouders willen worden ontzorgd.

Op basis van de analyses en de informatie tijdens de werksessies, bleken business cases 1 en 2 niet verkiesbaar.

Het systeem van **business case 1** werd al door enkele kinderdagverblijven geïmplementeerd en die stelden vast dat het systeem niet haalbaar is wegens het extra werk indien geen logistieke medewerker wordt aangenomen. De financiële analyse van deze business case geeft aan dat de scenario's binnen deze business

case duurder zijn dan wanneer wegwerpluiers van een goedkoper merk worden gebruikt. Enkel scenario 2 is goedkoper dan wanneer wegwerpluiers van een premium merk worden gebruikt. Dit scenario is echter het minst gewenst door de sector, omwille van de meedelige (vs all-in-one) luiers. Scenario's 1 en 3 zijn duurder dan business case 3 (privaat dienstenbedrijf, € 1,43).

De kinderdagverblijven tonen geen interesse in business case 1 omdat hierbij de aanstelling van een logistieke medewerker is gewenst. Die kost zit bovendien nog niet inbegrepen in de berekende kostprijzen. Het lijkt dan ook niet aangewezen om deze business case voorop te stellen.

Hoewel sociale economie een interessante piste kan zijn voor de dienstverlening van het wassen, bleek **business case 2** niet meteen mogelijk om in de praktijk om te zetten. De kostprijs lag ook hoog.

Business cases 3 en 4 worden wel verder als pilootproject naar voor geschoven voor de Stad Gent.

Een uniforme luier voor alle kindjes in het kinderdagverblijf én de service van stockbeheer (door dienstenbedrijf of door wasserij) worden door de kinderdagverblijven als een grote meerwaarde aanzien.

Het systeem van **business case 3** is al bij diverse kinderdagverblijven in werking. Het systeem is volgens de financiële analyse iets goedkoper dan werken met wegwerpluiers van een premium merk, maar wel duurder dan werken met wegwerpluiers van een goedkoper merk. De kinderdagverblijven worden ontzorgd en geven aan tevreden te zijn over de werking met het dienstenbedrijf.

Business case 4 draait rond de versterkende werking tussen de betrokken partijen: kinderdagverblijf, transporteur en wasserij. Het biedt potentieel tot meer flexibiliteit en dienstverlening op maat (vb. frequentie en tijdstip van ophaling/levering). Momenteel loopt het bijkomend studiewerk om de financiële analyse voor deze business case te kunnen maken. Daarbij kan zeker ook bekeken worden of een maatwerkbijbedrijf in het Gentse daarin nog een rol kan spelen, bijvoorbeeld voor het transport.

2.6 Online bevraging ouders

Via de dienst kinderopvang van de stad Gent werd een **online vragenlijst** verstuurd naar alle ouders met een kindje in een Gents kinderdagverblijf. Maar liefst **439 respondenten** vulden de vragenlijst volledig in, wat meteen de betrokkenheid van de ouders bij dit onderwerp aantoont.

Ouders geven aan dat bij meer dan de helft van de kinderopvangplaatsen (53%) al wasbare luiers worden gebruikt. 39% van de deelnemende ouders gebruikt thuis wasbare luiers.

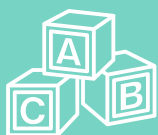
De grootste reden om thuis geen wasbare luiers te gebruiken, is omdat de respondenten het teveel werk vinden (69%). Vervolgens worden 'geen passend systeem voor mijn levensstijl' (29%) en 'onhygiënisch' (24%) als belangrijkste reden opgegeven. Ouders suggereren oplossingen die richting business case 3 en 4 gaan (onder andere uitbesteden van de was). Ze benadrukken het belang van **testpakketten / een proefperiode** en zijn bereid het systeem te proberen indien dit gratis zou zijn én ze zelf niet hoeven instaan voor de was.

We stellen vast dat het de ouders vaak aan **informatie, advies en zelfs begeleiding** ontbreekt. Ouders zijn vragende partij om goed geïnformeerd te worden vanuit het kinderdagverblijf en waarderen dat kinderbegeleiders bijscholing volgen over het onderwerp wasbare luiers. De inzet van meer kinderbegeleiders zouden ze aanraden omdat er volgens hen zo ook meer tijd is om de wasbare luiers correct te (leren) gebruiken. Ze vinden dat de verhuur- en verkoopkanalen voor wasbare luiers beter dienen te worden gepromoot en uitgewerkt. Er is de suggestie om vanuit de stad een platform te creëren voor tweedehands luiers.



39%*

VAN DE OUDERS GEBRUIKT THUIS
WASBARE LUIERS



53%*

VAN DE KINDEROPVANG-
PLAATSEN GEBRUIKEN AL
WASBARE LUIERS



*cijfers gebaseerd op online bevraging met 439 deelnemende ouders

3 Aanbevelingen

Om de omschakeling van wegwerp naar wasbare luiers in de kinderopvang te realiseren, zien we enkele grote onderdelen waarop dient te worden ingezet:

1. financiële ondersteuning
2. communicatie
3. ontzorging

3.1 Financiële ondersteuning

Uit de studie blijkt dat heel wat kinderdagverblijven te vinden zijn voor een systeem met wasbare luiers en de ecologische voordelen die daarbij horen. De werking van het kinderdagverblijf zal (financiële) impact onderkennen van de overstap van wegwerp naar wasbaar. Momenteel is er geen financiële aanmoediging voor de kinderdagverblijven die ecologische keuzes maken, zoals het opteren voor het systeem van wasbare luiers. Een financiële tegemoetkoming zal ongetwijfeld resulteren in meer kinderdagverblijven die de overstap durven maken.

In deze studie ontbreekt het aan gegevens om een onderbouwde keuze van financiële tegemoetkoming te bepalen. De studie geeft geen inzicht in hoeveel kinderdagverblijven met welk systeem werken op vandaag en welke bereidheid er is om over te stappen op een ander systeem. Sommige kinderdagverblijven maakten bijvoorbeeld recent de overstap naar het recyclen van wegwerpluiers waardoor er op korte termijn geen interesse is om over te schakelen op wasbare luiers. Verder onderzoek kan hierop een antwoord bieden.

Wel kan een inschatting worden gemaakt van de meerkost van een overschakeling naar wasbare luiers. Rekening houdend met de vastgestelde voorkeuren van de betrokken kinderdagverblijven, stellen we vast dat:

- kinderdagverblijven geen voorkeur hebben voor het intern wassen en drogen van wasbare luiers. Ze wensen hun core business te vrijwaren en kiezen voor ontzorging, zelfs al staat hier een bijkomende transportkost tegenover. We raden dan ook aan om business case 1 verder buiten beschouwing te laten.
- kinderdagverblijven er de voorkeur aan geven om te verluieren met all-in-one modellen omdat die het sterkst aanleunen bij de handeling nodig voor een wegwerpluier. We raden dan ook aan om in business case 4 all-in-one luiers te voorzien.

In het scenario waarbij business case 3 wordt toegepast, komt een meerkost enkel voor in het geval het kinderdagverblijf werkt met wegwerpluiers van een goedkoper merk. Indien het kinderdagverblijf nu al werkt met wegwerpluiers van een premium merk, daalt de kostprijs per kind per dag zelfs licht. Opmerking: de gemaakte berekeningen zijn een momentopname, inclusief volatiele parameters zoals energiekost.

Afhankelijk van de prijsinfo van business case 4, kunnen we stellen dat enkel voor kinderdagverblijven die momenteel wegwerpluiers van een goedkoper merk gebruiken, een meerkost van toepassing zal zijn bij overschakeling op wasbare luiers. Bijkomend onderzoek zou kunnen bestaan uit het bevragen van de kinderdagverblijven zodat we inzicht krijgen in hoeveel kinderdagverblijven er momenteel met wegwerpluiers van een premium merk dan wel van een goedkoper merk werken.



De subsidie van de Stad Gent: aan particuliere ouders versus aan kinderdagverblijven

Op dit moment geeft Stad Gent een subsidie aan ouders voor het huren van een pakket wasbare luiers gedurende vier weken. Op die manier kunnen ouders deze luiers uittesten alvorens over te gaan tot een aankoop. Via de kinderopvang wil de stad meer ouders bereiken en informeren over wasbare luiers als alternatief voor wegwerpluiers. De stad zet daarom actief in op het aanmoedigen van het gebruik van wasbare luiers in de kinderdagverblijven.

We raden aan bijkomend onderzoek te verrichten en waar nodig in te zetten op financiële ondersteuning van de kinderopvang als stimulans om er de omschakeling van wegwerp naar wasbare luiers te maken, alsook om er eventueel voor te zorgen dat de meerkost niet (volledig) aan de ouders wordt doorgerekend.

3.2 Communicatie

Er dient stevig te worden ingezet op communicatie. De subsidie- of financieringsmogelijkheden zoals hierboven beschreven, adresseren de olifant in de kamer niet: het gebrek aan bekendheid van en communicatie rond wasbare luiers. De subsidies zullen vooral die mensen aanspreken die het concept van wasbare luiers reeds kennen en het in overweging nemen. Het grootste deel van de doelgroep, diegenen die minder met ecologie bezig zijn, zullen zich doorgaans niet aangesproken voelen door bovenstaande subsidies.

Communicatie is een belangrijk instrument voor **kennisdeling** en **sensibilisering**. Hoe vroeger in de zwangerschap die communicatie gebeurt, hoe meer kans er is om de ouders te bereiken en de bestaande vooroordelen te counteren. Maar ook de kinderdagverblijven – en later onthaalouders – dienen beter te worden geïnformeerd. Vaak zijn ze niet goed genoeg op de hoogte van het werken met wasbare luiers.

Door de luiers te gebruiken in de kinderdagverblijven kan de communicatie vrij vroeg in de zwangerschap beginnen. Wanneer de ouders een eerste bezoek brengen aan de opvang, kan de directie de optie voor wasbare luiers aanhalen, de eventuele vooroordelen counteren, een infofiche meegeven of een infosessie aanbieden. Op die manier hebben de ouders nog een aantal maanden de tijd om de optie in overweging te nemen. Eventueel kan een systeem opgezet worden dat de ouders gebruik kunnen maken van de luiers via het kinderdagverblijf zodat ze zelf geen aankoop hoeven te doen.

Kinderbegeleiders beschikken momenteel niet altijd over de juiste kennis om de ouders goed te kunnen informeren en begeleiden omtrent keuze van model luier, wasvoorschriften, algemeen gebruik, etc. Een workshop voor kinderdagverblijven (inhoudelijk en over hoe te communiceren naar ouders toe) zou hier een oplossing kunnen bieden.

De algemene bevolking en jonge ouders (in spe) kennen de wasbare luier onvoldoende. De wasbare luier is voor de meeste ouders nog geen evident of zelfs potentieel alternatief voor de wegwerpluier. Dit komt omdat er een aantal vooroordelen leven rondom wasbare luiers en omdat er een vertrouwdsheid is met het beeld van de wegwerpluier die als beschikbaar, handig en hygiënisch wordt gezien.

De online ouderbevraging wees uit dat 22,7 % van de ouders zich over wasbare luiers informeerde vóór de zwangerschap. 80,8% deed dit tijdens de zwangerschap en 20,9% na de zwangerschap. (Het was mogelijk meerdere keuzes aan te vinken.) Gezien vier op vijf zich tijdens de zwangerschap informeert, gebeurt communicatie dus bij voorkeur voor of aan het begin van de zwangerschap en zijn materniteiten, gynaecologen en vroedkundigen geschikte kanalen om toekomstige ouders te informeren over wasbare luiers. Er werden tijdens de werksessies nog 23 andere kanalen benoemd, met elk hun eigen doelgroep.

Structurele samenwerkingen met deze partijen – startend met de selectie hieronder – zouden zeker helpen om wasbare luiers meer ingang te doen vinden.

1 Materniteit: materniteiten worden op dit moment gedomineerd door de grootste sponsors van de diensten. Zo worden enkel luiers, verzorgingsproducten en poedermelk van enkele (een tweetal) grote producenten aangeboden, in de hoop dat de ouders deze producten ook thuis verder zullen gebruiken. Het zou een goede zaak zijn, mochten materniteiten ook aandacht hebben voor wasbare luiers en voor ouders die reeds van het begin willen starten met wasbare luiers.

2 Het ziekenhuis/dienst gynaecologie: bij de start van de zwangerschap worden aanstaande ouders overspoeld met gratis goodies van de grote producenten en verdelers van niet-ecologisch babymateriaal, zoals wegwerpluiers. Aanwezigheid van de wasbare luiers op de dienst gynaecologie in de vorm van affiches, flyers of infofiches zouden de aanstaande ouders doen stilstaan bij de optie. Daarnaast worden een aantal infosessies georganiseerd door het ziekenhuis voor aanstaande ouders. Het ziekenhuis zou ook infosessies kunnen aanbieden over het gebruik en de voordelen van wasbare luiers.

3 De vroedkundige: veel vrouwen nemen aan het begin van de zwangerschap een vroedvrouw onder de arm die hen gedurende de zwangerschap en na de bevalling bijstaat. Tijdens het eerste contact met de vroedkundige zou een korte introductie over wasbare luiers aan bod kunnen komen, waarbij de vroedkundige de optie voor wasbare luiers voorstelt. Vroedkundigen bieden vaak workshops aan, zoals zwangerschapsyoga en andere zwangerschapscursussen. De vroedkundigen zouden ook (online) workshops kunnen aanbieden over het gebruik en de voordelen van wasbare luiers.

4 De mutualiteiten: mutualiteiten spelen een grote rol in informatieverbreiding voor de aangesloten klanten. Zo krijgen leden van de mutualiteiten regelmatig een online nieuwsbrief en een offline tijdschrift van de mutualiteit. De mutualiteiten zouden de wasbare luiers kunnen promoten in hun communicatie. Daarnaast voorzien de mutualiteiten een babygeschenk. Mutualiteiten zouden ervoor kunnen kiezen om aan het begin van de zwangerschap een infopakket te voorzien voor ouders of hen een wasbare luier aan te bieden.

5 Stad of gemeente: steden of gemeenten zouden aanstaande ouders een infopakket over wasbare luiers kunnen aanbieden aan het begin van de zwangerschap. Dit infopakket zou opgestuurd kunnen worden naar het adres van de ouders. Verder zou een centraal infopunt kunnen worden voorzien waar kinderdagverblijven en ouders terecht kunnen met vragen rond het gebruik, de aankoop/huur, enz. van wasbare luiers. Een e-mailadres volstaat. Daarnaast dient ook elke geboorte geregistreerd te worden. De locatie waar dit gebeurt, zou een valabel kanaal kunnen zijn om een informatiefolder mee te geven.

6 Opgroeien: de consulenten van Opgroeien hebben frequent contact met ouders. Zij kunnen binnen hun expertenrol wasbare luiers aanhalen als alternatief voor wegwerpluiers. We zien hen vooral als ambassadeurs en doorverwijzers, want de tijd tijdens een huisbezoek is te kort om de werking van wasbare luiers toe te lichten. Ook de website van Opgroeien is een belangrijk informatie- en communicatiekanaal.

7 De aanbieders van wasbare luiers: (toekomstige) ouders gaan vaak zelf op zoek naar informatie over wasbare luiers en komen zo al snel bij de aanbieders ervan terecht. Die aanbieders organiseren op geregelde tijdstippen infosessies, maar kunnen de (toekomstige) ouders ook verder informeren. Omgekeerd kunnen kinderdagverblijven, onthaalouders en de stad of gemeente de ouders doorverwijzen naar de aanbieders voor een infosessie. Ook de piste om infosessies te organiseren voor kinderbegeleiders kan via deze aanbieders worden bekeken.

De kinderdagverblijven geven aan dat kansarme en multiculturele gezinnen vaak met veel vragen zitten. Een **inclusieve communicatie** is dan ook een must. Het is nodig dat alle communicatie laagdrempelig en visueel is. Om een gerichte communicatie mogelijk te maken, werden **persona's** opgemaakt.

Een persona is een gedetailleerde beschrijving van je (fictieve) ideale klant. De persona is opgebouwd aan de hand van realistische en gedetailleerde kenmerken en representeert een (segment van een) doelgroep. Vanuit de noden, motivaties, verwachtingen,... van de persona geef je de manier van communiceren vorm, op maat van die persona.

Aangezien de middelen om wasbare luiers te promoten niet even groot zijn als de middelen die de producenten van de wegwerpluiers hebben, is het geen evidente zaak om wasbare luiers top of mind te maken bij de brede bevolking. Ook opleidingsinstellingen met zorgopleidingen tonen aan interesse te hebben voor wasbare luiers.

We raden dan ook aan het contact met de opleidingsinstellingen te behouden en indien mogelijk uit te breiden naar alle zorgopleidingen. Ze vormen een belangrijk communicatiekanaal naar de toekomstige medewerker binnen onder andere de kinderdagverblijven.



4/5*

VAN DE OUDERS
INFORMEREN ZICH
TIJDENS DE ZWANGERSCHAP
OVER WASBARE LUIERS



*cijfers gebaseerd op online bevraging met 439 deelnemende ouders

3.3 Ontzorging

Zowel kinderdagverblijven als ouders wensen te worden ontzorgd. Kinderdagverblijven willen vooral bezig zijn met hun core business en dat is de zorg voor de kinderen. Ouders willen zich niet te hoeven bekommeren over een hygiënisch was- en droogproces, voldoende stuks, beschikbaarheid van de juiste maat, herstellingen,... Het uitbesteden van deze taken blijkt dan ook voor beide groepen een gegeerde keuze. Dat dit eventueel met een hogere kostprijs gepaard gaat, blijkt voor zowel ouders als kinderdagverblijven aanvaardbaar.

Business cases 3 en 4 zetten beide in op ontzorging. De financiële analyse van business case 3 (die van business case 4 is nog niet beschikbaar) toont aan dat de kostprijs per kind per dag vergelijkbaar is aan die van het werken met wegwerpluiers van een premium merk.

Deze hogere kostprijs heeft deels als oorzaak de hoge energie- en transportkosten, maar daar tegenover staan de voordelen van een professioneel en ecologisch was- en droogproces, wat zich weerspiegelt in efficiënter watergebruik (vb. waterrecuperatie), energiegebruik (vb. opgewekt via zonnepanelen) en gebruik van detergenten (vb. automatische dosering).

We raden dan ook aan zo veel mogelijk in te zetten op ontzorging en de eventuele meerkost waar mogelijk op te vangen via een subsidiesysteem en/of (éénmalige) tussenkomst in de kosten via financiering.

Mogelijke volgende stappen voor stad Gent

- ▶ **Pilootfase voor business cases 3 en 4**
- ▶ **Evaluatie subsidiesysteem**

Omwille van een snel veranderende sector raden we vervolgonderzoek aan naar bijvoorbeeld:

- ▶ type luiers, slijtage,...;
- ▶ uitbreiding naar ouderenzorg en gehandicaptenzorg;
- ▶ uitbreiding naar een systeem waarbij particuliere ouders instappen bij een dienstenservice. Kunnen kinderdagverblijven hiervoor een hub-functie vervullen?
- ▶ integratie in relevante opleidingen. Opleidingsinstellingen kunnen hun studenten vroedkunde, kinderzorg, verpleging,... bewust maken, handelingen aanleren,... om drempels weg te nemen, kennis te verhogen en de studenten tot toekomstige ambassadeurs van wasbare luiers te maken in het werkveld.

Uitdagingen nu en in de toekomst

We zijn er ons van bewust dat deze studie een momentopname is.

Op korte tijd kunnen parameters in die mate wijzigen dat een business case een ander resultaat oplevert of dat er andere besluiten moeten worden getrokken. We denken bijvoorbeeld aan fluctuerende energieprijzen, trends zoals tweedehandsverkoop,....

Waarom deze studie belangrijk is

- ▶ Wegwerpluiers zorgen voor een grote afvalberg en bijhorende kost
- ▶ Wasbare luiers hebben een lagere milieu-impact
- ▶ Onduidelijkheden/vragen/vooroordelen dienen te worden weerlegd/beantwoord
- ▶ Er is veel interesse, veel enthousiasme. Het onderwerp leeft sterk maar terzelfdertijd nog veel terughoudendheid
- ▶ Communicatie en ontzorging zijn cruciale factoren

4 Dank

We danken iedereen die aan dit project meewerkte:

Dienst Kinderopvang stad Gent, Christophe Dewulf en Josfien Braeckman
Dienstenbedrijf Sociale Economie (DBSE), Jonas Verneert
Vlaamse kinderopvang, Rudy Philips
Washcot, Peter Claes en Isabel Lambert
OVAM, Annemie Andries
Vlaanderen Circulair, Karin Op De Beek
Wasserij Cleaf, Jean-Paul Bardey
Villa Boempatat, Mieke Coulembier
Nachtegaaltje / Droomboom, Ann Van Driessche
Kinderbegeleider Droomboom, Barbara Ravier
Kinderbegeleider Nachtegaaltje, Lisa Ryniers
Het Baby-Dol-Fijntje, Joke Brenders
De Knuffelboom / UZ Gent, Evelien Kieckens en Cindy Mettepenningen
De Knuffelboom, Ann Van de Cauter
't Wondernest, Cindy Van der Snickt
Kinderbegeleider 't Wondernest, Witney Huybrechts
De Biotoop, Stefanie Meuleman
Klein Spook, José Delameilleure
Kind en Gezin / Opgroeien, Robin De Dobbeleer
Stad Gent, Dienst Milieu en Klimaat, verantwoordelijke communicatie, Charlotte Thiry
De vele ouders die hun medewerking verleenden door hun aanwezigheid of door het invullen van de online enquête, met in het bijzonder mama's Kaija Van Den Broeck, Hanna De Smyter en Lidewei Beel.

Opmaakdatum: augustus 2022

Voor meer informatie kan je terecht bij:

Opdrachtgever:

Provincie Oost-Vlaanderen

Lotte Vandermeersch,
Coördinator klimaatinnovatieve economie
lotte.vandermeersch@oost-vlaanderen.be

Stad Gent

Greet Steeman
Beleidsmedewerker Dienst Milieu en Klimaat
Greet.Steeman@stad.gent

Arthur Depuydt,
Projectmedewerker Dienst Milieu en Klimaat
Arthur.Depuydt@stad.gent

Team CityD-WES

Elisabeth Van Houtte
Sigrid Defurne
Lies Daenen

info@cityd-wes.be