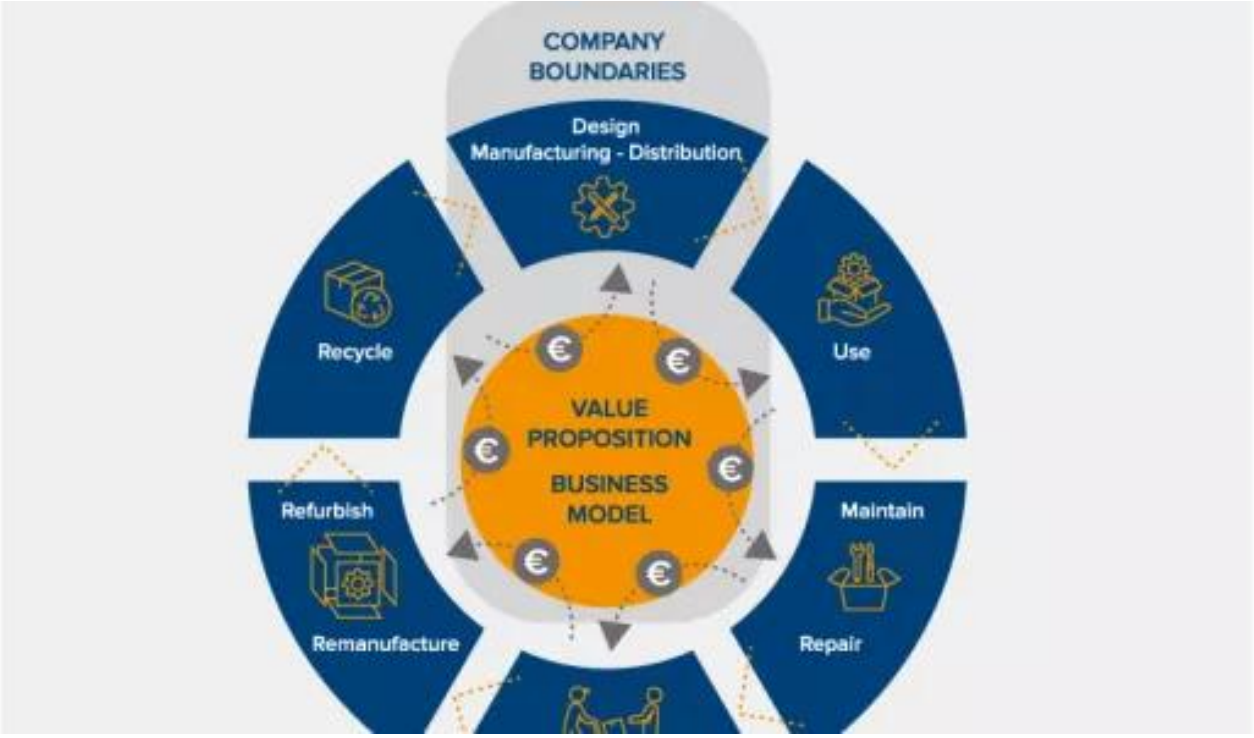


Een inzicht in de evolutie van de aansprakelijkheid tijdens de levensduur van een product ontsluit de circulaire waarde

23 juni 2020, 02:00

Thomas Vandenhaute

In deze reeks blogposts ontrafelen we de circulaire economie en verbinden we de theorie met praktijkvoorbeelden en best practices. We baseren ons op het werk 'The Circular Economy: A User's Guide' van Walter Stahel om de kernideeën uit te diepen en ze aan reële voorbeelden en cases te koppelen.

De invloed en het beslissingsvermogen van de verschillende actoren van de waardeketen achterhalen is essentieel om waarde te ontsluiten. Als u eenmaal de aansprakelijkheid van de belanghebbende partijen begrijpt, kunt u de sleutelactoren op de radar brengen en de volgende stap in uw circulair avontuur zetten.

De fabrikant is eigenaar van het ontwerp

Uw aansprakelijkheid als **fabrikant** oriënteert de beslissingen in onder meer het ontwerp, de productie en de distributie. Als fabrikant bent u bijvoorbeeld verantwoordelijk voor de veilige werking van de producten die u op de markt brengt. Hiertoe voert u dus een risicoanalyse uit en treft u preventie- of mitigatiemaatregelen om te vrijwaren dat uw product aan de regelgeving

voldoet en, bovenal, dat uw klant zijn product probleemloos kan gebruiken. Als ontwerpende fabrikant beslist u bijgevolg zelf over de specificaties en de kwaliteit van het product op het moment van de verkoop. Anderzijds stelt u misschien ook input van de klanten en andere stakeholders op prijs, die u meeneemt naar de ontwikkeling van (nieuwe) producten. Op het vlak van ontwerp kunnen de verwachtingen van de klant, zijn gedrag ten aanzien van uw product, zijn productgebruiksprofiel en zo meer, voor een waardevolle input zorgen. Eigenlijk wilt u echt weten waarom een klant uw product niet langer gebruikt. Maar op het einde van de rit bepaalt u zelf, als fabrikant, hoe u deze informatie vertaalt in de eindspecificaties van het product en hoe u het product op de markt brengt. De fabrikant is eigenaar van het ontwerp.

De eigenaar beslist

Diezelfde logica gaat ook op voor de **eigenaar van het product**. Het is de eigenaar van het product die (vaak informeel) bepaalt of en hoe een product wordt gebruikt. Het is de eigenaar die beslist om het product te onderhouden, te herstellen, te upgraden, te renoveren en te herfabriceren. Meer nog, het is de eigenaar die beslist of en wanneer het product een tweede leven krijgt of als afval wordt afgedankt. Dit beslissingsvermogen van de eigenaar is zijn aansprakelijkheid. U, als ontwerpende fabrikant, kunt inzichten en aanbevelingen aanreiken, maar de uiteindelijke beslissing ligt bij de eigenaar. Alleen tijdens de garantieperiode kan de invloed van de fabrikant dwingender zijn.
Men zou kunnen denken dat de fabrikant nog steeds nodig is voor reserveonderdelen, onderhoud of upgrades, maar dat is niet altijd het geval, zoals we verderop zullen zien.

Dit betekent dat producteigenaars, zoals fleetmanagers, een leidende rol spelen. Dienstenbedrijven (zoals onderhoud- of facility management-bedrijven) daarentegen concurreren met de maakbedrijven om de waarde te vermeerderen op basis van de nuttige levensduur van de producten.

Als gevolg daarvan is het **moment van eigendomsoverdracht** dus ook een overdracht van aansprakelijkheid en, bijgevolg, een **overdracht van beslissingsvermogen**.
Het ligt voor de hand dat het behoud van nauwe banden met de producteigenaar (en/of gebruiker) een absolute voorwaarde is om de servicewaarde van het product te ontsluiten. Deze redenering is een van de eerste redenen waarom ‘Product as a Service’ (PaaS) een bijzonder krachtige benadering voor waardevermeerdering kan zijn. Door de aansprakelijkheid bij de fabrikant te houden, wordt ook de levensduur van het product door de fabrikant gestuurd. Tegen deze achtergrond is de term ‘aansprakelijkheid’ essentieel, aangezien **de praktijk van financiering van Products as a Service de eigendom van de aansprakelijkheid kan scheiden**. Een leasingbedrijf kan eigenaar van een product worden (voor de duur van de serviceovereenkomst), terwijl de fabrikant de aansprakelijkheid behoudt van de service aan de producten bij de klant. Een voorbeeld: in bepaalde modellen van Light-as-a-Service zijn de armaturen (producten) eigendom van een leasingbedrijf voor de duur van de overeenkomst, terwijl de lichtopbrengst (service) de aansprakelijkheid van de fabrikant is via onderhoud, controles, upgrades,…

Welkom in de echte wereld

In veel gevallen, en vooral in B2B, liggen de zaken vaak een stuk moeilijker. De eigenaar is niet noodzakelijk de gebruiker van het product en de aansprakelijkheden kunnen met verloop van tijd verschuiven, op basis van de contractuele afspraken tussen de diverse belanghebbende partijen.

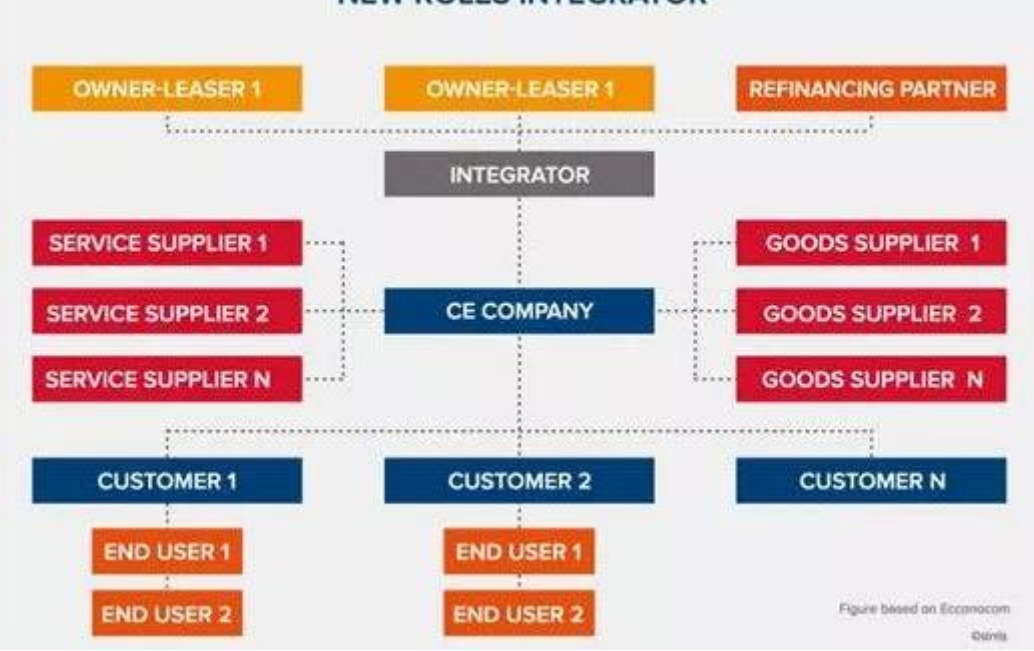
Een voorbeeld: gefabriceerde HVAC-apparaten, zoals een koeler of ventilatieapparatuur, kunnen de eigendom zijn van de eigenaar van het gebouw, terwijl de installatie door een serviceprovider wordt uitgevoerd. Het onderhoud en de gezondheid- en veiligheidsinspecties worden via een overeenkomst, en dus voor een vastgestelde periode, toevertrouwd aan een facility management-bedrijf dat de exploitatie van de dienst bij nog een andere serviceprovider bestelt, terwijl de gebruiker misschien maar een deel van het gebouw huurt. Uiteindelijk kan het dus best zijn dat de personen die van de HVAC-functionaliteit genieten, tot geen van bovenstaande bedrijven behoren, maar gewoon klanten of bezoekers zijn. In de meeste gevallen is de context dus complex en is een grondige analyse nodig om de aansprakelijkheden in de tijd vast te stellen.

Tip: Kijk na waar u zich als fabrikant in de ranglijst bevindt wanneer de klant/gebruiker een bepaalde behoefte heeft met betrekking tot het product dat u hebt geleverd. Misschien staat u zelfs niet eens in de top drie van de klant op het moment dat een dienst vereist is. Een goed uitgangspunt is het inschatten van de risico’s voor de andere actoren in het netwerk. Wat kunt u, naast producten en diensten, bieden (bijv. kennis, data, toegang tot hulpmiddelen,…) om deze risico’s te beperken en tegelijk de levensduur van het product te verlengen?

Omarm deze complexiteit die nu deel integraal uitmaakt van het bedrijfsleven.Het grote voordeel ervan is dat het de zakelijke risico's kan helpen beperken.Vanuit een circulair oogpunt betekent dit dat de onderling gekoppelde elementen tot een meer veerkrachtig netwerk kunnen uitgroeien.Als een stakeholder zijn product of dienst niet kan leveren, is de kans groter dat er alternatieve oplossingen worden gevonden.

Bovendien kan in de complexiteit ook waarde schuilgaan.De meesten onder ons houden het graag eenvoudig; we hebben dus de neiging om de bijbehorende complexiteit op andere partners af te schuiven.In de echte wereld hebben we extra rollen nodig bij de invoering van een Product as a Service, omdat het systeem gekend staat voor zijn complexiteit. Een van de voorstellen die Econocom aanhaalt in zijn publicatie voor Circulair Vlaanderen, 'Financiering van de circulaire economie', is de rol van een integrator.De afbeelding hieronder tracht de vereiste actoren te bepalen en met elkaar in verband te brengen.In het voorbeeld van de HVAC-apparatuur trachten toekomstige concepten, zoals Design-Build-Maintain (DBM), de complexiteit weg te nemen en tegelijk de kwaliteit te garanderen en de verantwoordelijkheden duidelijk af te bakenen.De behoefte aan dergelijke nieuwe rollen kan voor sommigen onder u een opportuniteit zijn.

Tip: Hoe zou u de actoren voor uw circulair project positioneren? Wat zijn de aansprakelijkheden en wat ontbreekt nog om er een efficiënt systeem van te maken? Een goede en beproefde strategie bestaat erin een gezamenlijke doelstelling met uw partners te vinden om de waarde te maximaliseren en tegelijk de risico's te beperken.



Case: TVH is een onestopshop voor materiaalbehandeling, met verhuur van materiaal, distributie van reserveonderdelen, renovatie van reserveonderdelen, service,… Deze brede waaier van activiteiten illustreert de rol van het bedrijf als fabrikant in de waardeketen na de verkoop van een uitrusting. Sommige OEM's vertrouwen op dit bedrijf om het benodigde reserveonderdeel tijdig aan hun klanten te leveren en kunnen extra diensten bieden. Met verloop van tijd heeft TVH de aansprakelijkheden (qua beschikbaarheid en levering van onderdelen) van de OEM's overgenomen.

Eigendom bij einde levensduur

Wanneer een product tot afval wordt afgedankt, vindt andermaal een overdracht van eigendom en aansprakelijkheid plaats. Er kunnen meerdere trapsgewijze processen bestaan. Een product kan door de eigenaar worden afgedankt, terwijl de **nieuwe eigenaar kan beslissen** om het product of onderdeel van het product te hergebruiken of een andere bestemming te geven. Hoe dichter men bij het materiaal zelf komt, hoe kleiner de restwaarde wordt. Een strategie om met deze waardevermindering om te gaan, bestaat erin de eigendom en de aansprakelijkheid in de waardeketen zo hoog mogelijk te houden. Als fabrikant of serviceprovider kan het interessant zijn om qua aansprakelijkheid een nauwe samenwerking met de eigenaar van het machinepark of de gebruiker in stand te houden. Voor u, als fabrikant (of mogelijk nieuwe eigenaar), kan het product meer waarde hebben dan afval. Vaak komt deze waarde uit bepaalde componenten, veeleer dan uit het product in zijn geheel.

Tip: Verken de mogelijkheden van een tweedehandsverkoop voor uw product. Als fabrikant beschikt u over de nodige kennis en competenties om de status van een geretourneerd product te onderzoeken en te evalueren. Uitgaande van deze evaluatie, kunt u dan de prijs en de mogelijke garantie die u biedt, bepalen.

Case: Aerocircular is gespecialiseerd in het ontmantelen van afgedankte vliegtuigen. Het bedrijf werkt nauw samen met de eigenaar van het vliegtuigenpark. Het staat in voor de ontmanteling en voor een optimale valorisatie. Door de inkomsten uit de verkoop van onder meer onderdelen en materiaal onder elkaar te verdelen, hebben beide partijen er belang bij dit proces te optimaliseren.

Net daarom zoeken ze permanent naar nieuwe toepassingen voor de afgedankte onderdelen (panelen, stoelen,…) en materialen (roestvast staal, aluminium,…).

Conclusie

Wat essentieel is voor een maakbedrijf dat richting een circulaire economie wil evolueren, is dat het weet hoe de aansprakelijkheden tijdens de levensduur van een product veranderen. Vanuit deze kennis kunt u dan uitmaken hoe deze waarde in elke levenscyclus kan worden ontsloten: tijdens het gebruik van het product door de eigenaar en/of gebruiker, aan het einde van de (eerste) levensduur of bij de uiteindelijke afdanking van het product.

Wenst u uw CE-producten te upgraden, dan moet u in de eerste plaats in goede klantenrelaties investeren. Contact houden door communicatielijnen te creëren en te gebruiken is daarbij essentieel.
Alle bovenstaande tips zullen in een tool worden gegoten waarmee bedrijven hun circulariteit kunnen evalueren. Blijf op de hoogte en weet als eerste wanneer we deze tool zullen uitbrengen!

Alle bovenstaande tips zullen in een tool worden gegoten waarmee bedrijven hun circulariteit kunnen evalueren. Blijf op de hoogte en weet als eerste wanneer we deze tool zullen uitbrengen!

Wilt u er meer over te weten komen of uw circulair bedrijfsconcept bespreken? Laat het ons weten. We verstrekken u graag alle nodige informatie en brengen u in contact met ons netwerk om de circulaire economie een stap dichterbij te brengen.

Lees de overige artikels in deze reeks

Deel 1: Mondiaal of lokaal? De schaal van circulariteit bekeken

Deel 3: Externe kosten als hefboom voor circulair denken

Auteurs



Thomas Vandenhaute