

Ontdek uw circulaire kansen in vier stappen

23 september 2020, 02:00

Thomas Vandenhaute

*De nieuwe, door ons ontwikkelde **Cesar Tool** leert u welke kansen u nu al benut en waar u extra waarde kunt vinden door volop in te zetten op de circulaire economie. We hebben gekozen voor een vierstappenproces.*

Is deze tool voor u?

De Cesar Tool richt zich op bedrijven die een impact hebben op een fysiek product. Dat is een erg brede doelgroep bestaande uit onder meer productontwerpers, producenten, verkoop en distributie, aanbieders van diensten in onderhoud en herstellingen, inzamelaars en doorverkopers van producten of componenten, ontmantelaars van afgedankte producten en recyclers.

We vragen in een **eerste stap** dan ook om te kiezen voor welk product of productgroep u de oefening wil uitvoeren. Een bedrijf dat bijvoorbeeld zowel vaste als mobiele machines in de portfolio heeft, kiest dus best één type eruit, omdat de circulaire opportuniteiten voor beide erg kunnen verschillen. Voor een mobiel toestel kan mogelijk verhuur, deelgebruik of herverkoop een relevant potentieel omvatten, terwijl vaste machines misschien meer waarde hebben via remanufacturing en parts harvesting. Ook het klantensegment kan verschillen per productgroep. Elk van de klantensegmenten kan andere noden hebben, waardoor er natuurlijk ook andere ciculaire strategieën zinvol zijn. Zo zullen producten voor sectoren als automotive, healthcare of bouw gebaat zijn met een aanpak op maat van hun vereisten.

Welk perspectief past best bij uw bedrijf?

De aard van de activiteiten, producten en diensten van uw bedrijf bepalen natuurlijk ook de mate van bewegingsvrijheid in de circulaire economie. Niet elk bedrijf moet of kan de trekker zijn van een nieuwe circulaire waardeketen. De speelruimte van een productiebedrijf dat toelevert aan OEM's en dus weinig impact heeft op productontwerp is anders dan een bedrijf dat zijn eigen stand-alone productontwerp bouwt, plaatst en onderhoudt. Toch kan elk bedrijf een rol spelen in de circulaire economie.

Daarom gaan we via de **Cesar Tool** op zoek naar de opportuniteiten die het beste passen bij uw bedrijfsactiviteiten. We geven in een **spiderdiagram** de relatieve grootte van de opportuniteiten weer in zes assen:

1. Productontwerp, productie en productie-efficiëntie, distributie, met onder andere de impact van materiaalkeuze, productietechnologie, doorlooptijd, productie uitval, …
2. Productgebruik, met onder andere tracking & tracing van producten, condition monitoring, gebruiksprofielen, data-analyses, …
3. Onderhoud en herstel, met onder andere verkoop en installatie van slijtdelen, opwaarderen van producten (hardware en software), periodieke diensten voor reinigen, smeren, …
4. Hergebruik en herverdeling, met onder andere tweedehandsverkoop, doorverkoop, terugname van producten, deelsystemen en platformen, …
5. Refurbishing en remanufacturing, met onder andere het opwaarderen van afgedankte producten, herfabriceren van producten tot nieuwe producten, onderdelen hergebruik, …
6. Recycling, met onder andere scheiding van waardevolle materialen, sluiten van kringlopen, decontaminatie van materialen, waardevolle secundaire grondstoffen, …



Wat doet u nu al?

De **volgende stap** is om alle goede prakijken die u nu al benut in kaart te brengen. Door hier verder op in te zetten en te combineren met nieuwe inzichten en kansen kunt u een vliegende start nemen. De kwalitatieve vragen geven u een breed beeld van de aspecten die er toe doen voor uw bedrijf.

Alleen al door over alle vragen even na te denken, verkrijgt u nieuwe inzichten en maakt u nieuwe links tussen al het waardevolle van uw bedrijf en de circulair doelstellingen en kansen die daaraan verbonden zijn. Zo kan uw detailkennis van uw producten, processen en diensten mogelijk een grote waarde zijn voor andere actoren in de circulaire waardeketen. Geen enkel bedrijf kan immers alleen de circulaire economie realiseren.

Zo zal productkennis en toelevering van onderdelen essentieel zijn voor de remanufacturing-processen. Anderzijds kan uit remanufacturing heel wat info verkregen worden die erg nuttig is voor productontwerp.

Hoe het rapport op maat uw draagvlak helpt vergroten

Nadat alle vragen zijn ingevuld brengen we alle info samen in een **rapport op maat**. Het rapport bevat natuurlijk de mate waarin uw bedrijf de circulaire kansen benut (spiderdiagram). Belangrijker

nog dan uw score zijn de vragen over strategiesuggesties. Niet om u de enige juiste weg te wijzen, wel om binnen uw organisatie het gesprek op gang te brengen en om aantrekkelijke circulaire doelen te bepalen.

Om hierbij te helpen geven we ook een reeks tips & tricks mee in functie van de antwoorden die u gegeven heeft. Op die manier verkrijgt u de meest relevante info die u kunt gebruiken om uw vervolgactie te plannen.

Ten slotte geven we u ook nog wat 'buzz words' mee die u kunt gebruiken om ook binnen uw bedrijf en met uw partners afstemming te bereiken over de gebruikte terminologie. Dezelfde taal spreken is immers erg belangrijk om elkaars verwachtingen goed te kunnen begrijpen.

Tip : Laat een aantal collega's onafhankelijk van elkaar de Cesar Tool invullen en bespreek daarna de gelijkenissen en verschillen. Op die manier verkrijgt u meer betrokkenheid binnen de organisatie en komende verschillende perspectieven, kansen en goede praktijken bovendrijven. Put hieruit energie om vervolgstappen op te zetten.

Aanvaard marketingcookies om deze video te bekijken. FireFox-gebruikers moeten de 'Verbeterde trackingbescherming' van hun browser uitschakelen om deze video te bekijken.

Ervaart u alsnog moeilijk te overkomen hindernissen of verkiest u een aanpak op maat? Samen met u kunnen we nagaan welke ondersteuning het best bij u past: een individuele, collectieve of



Auteurs



Thomas Vandenhaute