

Verimpex verdient geld met een onverwoestbaar product

18 juni 2021, 02:00

Thomas Vandenhaute

Verimpex maakt matten voor hoog beloop en wil zich vooral blijven richten op degelijke kwaliteiten en hoge functionaliteit. De evolutie naar goedkope en snel wisselende trendy producten vormt hierbij een echte uitdaging.

Verimpex gebruikt al jaren recyclaten en nevenstromen. Zo wordt één van hun high-end producten vervaardigd uit vliegtuigbanden, aluminium en staalkabel. Deze matten gaan makkelijk 20 jaar mee en hebben zo een extreem lange levensduur.

De zoektocht naar een product-als-een-dienst-model leerde Verimpex dat naast een lange levensduur er ook andere essentiële vereisten zijn. Zo is de mate van personaliseren, op maat maken, modulair ontwerp, … belangrijk om het businessmodel ook financieel haalbaar en aantrekkelijk te maken en te houden. Dat blijkt noodzakelijk om de risico's te beperken verbonden aan verbreken van contract, schadegevallen, efficiënt onderhoud, … of om specifieke klantensegmenten te kunnen bereiken.

Product-as-a-service

Sirris heeft Verimpex doorheen een proces geleid, zodat het de mix van producteigenschappen, productontwerp, klantensegment, dienstverlening en verdienmodel optimaal afstemmen. Op deze wijze werd een rendabele, circulaire product-dienstcombinatie ontwikkeld en gevalideerd in de markt. Aanvullend zijn via klanteninteractie lessen getrokken, waarmee Verimpex zijn diensten op het vlak van onderhoud en upgradeability heeft verfijnd voor verschillende productgroepen en het bedrijf heeft intussen 'matting as a service' aanbiedt.

De onderneming kiest voor producten die modulair zijn opgebouwd, zodat ze de wisselende modetrends en klantspecifieke vereisten en verwachtingen met beperkte kosten kunnen inlossen.

Auteurs



Thomas Vandenhaute