

Hoe vindt u geschikte partners voor uw remanufacturing-project?

11 juli 2023, 13:33

Thomas Vandenhaute

Het opzetten van activiteiten in de binnenste cirkels van de circulaire economie (remanufacturing, refurbishing, retrofitting, reparatie, terugwinnen van onderdelen, …) vraagt om een samenwerking tussen bedrijven. In bijna alle gevallen kan of wil een bedrijf bepaalde activiteiten niet alleen uitvoeren. Het komt er dus op aan eerst de juiste partner(s) te vinden om een succesvolle samenwerking uit te bouwen. In dit artikel bespreken we hoe u de juiste partner(s) kunt vinden.

Activiteiten zoals de inzameling van cores en afgedankte producten, de waardebepaling van deze producten, de ontmanteling, het transport zonder verlies van waarde, de de-assemblage, de reparatie, het upgraden en testen, de wederverkoop en de installatie, worden het beste samen met de juiste partner(s) uitgevoerd.

Voor u aan de slag gaat

Voor u op zoek kunt gaan naar een partner, moet u de waardeketens waarin u actief wilt worden, goed kennen. In veel gevallen bestaat er al enige bedrijvigheid in remanufacturing en zijn er al actoren in dit domein actief. Naargelang van uw positie in de waardeketen kunt u hier een andere kijk op hebben. U doet er goed aan u een beeld te vormen van de andere actoren en hun perspectieven. Ter inspiratie en als uitgangspunt, kijkt u best even naar deze vereenvoudigde

schema’s van waardeketens.

Door remanufacturing in drie opeenvolgende fasen op te splitsen, kunt u uw kennis en inzichten structureren. De meeste bedrijven vinden het nuttig om de volgende structuur te hanteren:

Instroom van de producten (cores): deze eerste fase heeft betrekking op alle activiteiten en kennis die nodig zijn om het potentieel te ontsluiten: het volume dat in aanmerking komt voor remanufacturing, de kwaliteit van de producten na hun eerste gebruiksfase en hoe de inzameling kan verlopen.

Operationeel remanufacturing-proces: hier vinden de 'echte' fysieke operationele remanufacturing-activiteiten plaats (upgraden, refurbishen, terugwinnen van onderdelen, ...), waaronder ook inspectie van de inkomende producten, reiniging, demontage, reparatie, hermontage, testen, verpakken, enz.

Uitstroom van de producten en/of onderdelen (verkoop): in deze fase worden de producten opnieuw op de markt gebracht: opzetten van de verkoopkanalen (verkoopplatform, ...), prijszetting, distributie, verkoop van productgerelateerde diensten, ...

Stap 1 - Ken uzelf

De eerste en belangrijkste stap is uw doel vastleggen. Voor u op zoek kunt gaan naar partners, moet u eerst uw circulaire ambitie duidelijk afbakenen. Dit klinkt misschien vaag, maar het is een belangrijke stap. Probeer te beschrijven waar u en uw bedrijf voor staan. Later zult u merken dat dit absoluut essentieel is om een 'klik' te vinden met een potentiële partner. Omdat remanufacturing zowel voor uw bedrijf als voor het potentiële partnerbedrijf misschien een nieuwe activiteit is en nieuwe samenwerkingsverbanden vereist, zijn raakvlakken nodig. Het is daarom van kapitaal belang om vanaf het begin vertrouwen op te bouwen. Als partners gemeenschappelijke overtuigingen en ambities hebben, schept dit vertrouwen en kunnen ze een volgende stap zetten in de samenwerking.

Nu is het tijd om uw **sterke punten te identificeren** met betrekking tot de drie remanufacturing-fasen, zoals hierboven beschreven (instroom van de producten, operationeel proces, uitstroom van de producten).

Stel een lijst samen van de zaken waar u goed in bent. De kans is groot dat een servicegericht bedrijf (zoals een reparatie- of onderhoudsbedrijf) uitgaat van de operationele aspecten, terwijl een OEM veeleer zal beginnen met de productinstroom op basis van product- en verkoopkennis, toegang tot de instroom en/of de vraag van de klant.

Probeer een **lijst te maken van de sterke punten van uw bedrijf rond meerdere aspecten**: kennis, capaciteiten, technologie, toegang tot netwerken, infrastructuur, tools, toegang tot klantensegmenten of tot andere actoren in de waardeketen, ...

Het kan nuttig zijn om tijdens deze oefening enkele modellen of vragenlijsten te raadplegen.

Modellen om uw sterke punten te vinden:

- Succesanalyse in de aanloop naar samenwerking
- Verkennen van remanufacturing uitgaande van archetypesexploration.

Lijst met relevante vragen:

- Verkennen van remanufacturing uitgaande van kernvragen.

Als u eenmaal weet wat uw sterke punten zijn, kunt u ook de fases bepalen waarin u (nieuwe) partnerschappen nodig hebt.

Stap 2 – Kom uit uw comfortzone: zoek, praat, luister en bouw relaties op

Ook hier is enige voorbereiding nuttig. Een **lijst met potentiële partners opstellen**, is een verstandige eerste stap. Zo'n lijst kunt u maken aan de hand van een aantal basiscriteria. Bijvoorbeeld: geografische locatie, product- of activiteitentype of infrastructuur (voor de remanufacturing van elektronicaproducten zijn wellicht andere actoren nodig dan bij zware stalen gietstukken).

Op basis van deze lijst kunt u dan **contact opnemen met potentiële partners**. Kijk wel uit voor een veel voorkomende valkuil: verkoop uw capaciteiten niet, vraag nog niet om een perfecte oplossing. Richt u tijdens uw eerste contacten op bedrijven met een **vergelijkbare mindset**. Het gaat er in de eerste plaats om partners te vinden met activiteiten, interesse en capaciteiten in een remanufacturing-fase waarmee u nog niet bekend bent. Potentiële partners die u vertrouwt, partners met een gelijkaardig doel en personen die u energie en gedrevenheid geven. Hier komt uw voorbereidend werk rond uw ambities en doelen goed van pas.

Tijd om **naar buiten te komen**, om te beginnen communiceren met de buitenwereld: neem de telefoon, woon events bij, sluit je aan bij leernetwerken en -events, ...

Belangrijker dan een perfecte lijst met capaciteiten is een **goed verhaal** dat uw skills benadrukt. Praat over uw doelen en ambities en leg uit hoe uw bedrijf remanufacturing-activiteiten ziet. Wissel ideeën uit, stel vragen, maar luister en leer vooral om de behoeften van de partner beter te begrijpen.

> **Oefentips**
>
> Schrijf een korte verhaallijn en oefen die in buiten een verkoopcontext, op neutraal terrein, ... Selecteer uw eerste potentiële partner met zorg. Omdat u moet leren hoe uw boodschap over te brengen, kan het in het begin misschien wat stroef lopen. Selecteer daarom potentiële partners die uw bedrijf geen schade zullen toebrengen als uw boodschap niet goed wordt begrepen of als ze niet geïnteresseerd zijn.
>
> De tweede of derde kandidaat is meestal degene met wie u echt graag in zee wilt gaan.

Stap 3 – Communiceren, uitwisselen, leren en overeenkomsten vinden

Wanneer u uw partner hebt gevonden, is de discussie open. Het goede nieuws is dat er genoeg vertrouwen is om wat meer informatie en details te delen. Het belangrijkste is dat u uw lijst met competenties niet gaat gebruiken als een checklist die moet overeenstemmen met de behoeften van uw partner. In de praktijk is de kans dat u en uw partner meteen een perfecte match hebben,

quasi onbestaande. In de meeste gevallen gaat het erom **vertrouwen op te bouwen** zodat beide partijen bereid zijn hun processen bij te sturen, te verbeteren en te veranderen zodat ze echt complementaire activiteiten worden. Uw lijst met sterke punten is er om uw potentiële partner aan te moedigen. Om te laten zien dat er zonder veel risico een volgende stap kan worden gezet. Probeer na te gaan welke capaciteiten extra aandacht nodig hebben om een samenwerking mogelijk te maken. Probeer de open kwesties te vertalen naar concrete kortetermijnacties waarbij beide partners betrokken zijn en waarvan ze kunnen leren, zoals een eerste fysieke test, een wederzijds bedrijfsbezoek, het testen van een technologie, ...

Case WAAK

WAAK heeft stappen ondernomen om een samenwerking te vergemakkelijken en aan te moedigen vanaf de eerste verkenningsstadia. Meer specifiek is het mogelijk een aantal (basis)activiteiten uit te voeren met operatoren binnen hun infrastructuur, waarbij het opzetten van tests ook buiten hun formele ERP-systeem kan gebeuren (geen aanmaak van nieuwe leveranciers, inkooporders, ...). Tijdens deze eerste verkenningsfase krijgt het circulaire-projectteam de vrijheid om activiteiten te ontwikkelen en ervan te leren. Zowel WAAK als de potentiële partner kunnen zo sneller kennis verwerven en ervaring opdoen. Uiteraard blijft deze ruimte voor experimenteren binnen vooraf bepaalde grenzen in termen van kosten, arbeid, investeringen, ... Deze manier van werken illustreert de betrouwbaarheid van de partners en verlaagt de drempel voor samenwerking.

Wilt u meer weten over het opzetten van remanufacturing-activiteiten? Bezoek Cirkel, ons remanufacturing opstart platform.

Als u problemen ondervindt met deze materie, neem dan gerust contact met ons op, zodat we u kunnen ondersteunen in uw zoektocht naar partners.

VLAIO

Gefinanci
de Europe
NextGenera

Image: Freepik

Auteurs



Thomas Vandenhaute