

Core-terugnamestrategieën om te overwegen

12 maart 2024, 14:51

Thomas Vandenhaute

Zet stap voor stap een haalbaar ReX-concept op

Als u activiteiten als remanufacturing en refurbishing wilt opzetten, moet u natuurlijk ook een retourlogistiek hebben die u voldoende afgedankte producten (cores) aanlevert. Het is de kwaliteit, het volume en de frequentie van deze inflow die in ruime mate de economische haalbaarheid van uw ReX-concept bepaalt. De kost voor inkoop van cores en hoe u dat organiseert, hangen samen. In dit artikel geven we een overzicht van de meest voorkomende strategieën en elementen die de verwervingskost bepalen.

Met ‘core’ bedoelen we de producten of componenten die einde gebruik zijn en die u zult opwaarderen tot vernieuwde producten of componenten.

‘ReX’ gebruiken we als verzamelnaam voor ‘Remanufacturing, refurbishing, retrofitting,… ‘Het is de verzamelnaam van de circulaire strategieën gericht op de verlenging van de productlevensduur.

Mogelijk strategieën om te kiezen of zelf mengen

De strategie die u kiest om voldoende input te hebben voor uw remanufacturing-proces kunnen sterk verschillen voor OEM's en voor onafhankelijke diensteverleners. Hierbij een aantal veel voorkomende strategieën die u ook voor uw producten of klantensegmenten kunt exploreren:

Waarborgsom

Bij gebruik van een borgsom bij initiële verkoop van een nieuw product kunt u een financiële stimulans geven aan de klant om bij afdanking het product terug te bezorgen. Een voordeel is de directe relatie tussen de leverancier en de klant, waardoor er geen nood noch kost is aan tussenhandelaren. Marktaanvaarding van het gebruik van zo'n borgsom kan sterk afhangen van product en klanttype.

Dienstencontract

Als u bij productverkoop meteen ook de remanufacturing als dienst integreert, kan dit een voordeel voor zowel de klant (verzekerd onderhoud en upgrade) als voor de aanbieder (kostenbesparing) zijn.

Directe bestelling

Hier is de klant aan zet, die rechtstreeks zijn product wil laten remanufacturen. U als remanufacturer zal dan per aanvraag de restwaarde en kosten voor de remanufacturing moeten bepalen en dus een offerte opstellen.

Krediet-gebaseerd

De klant krijgt bij het terugzenden van zijn producten een krediet dat hij kan benutten bij de aanschaf van een nieuw of ander remanufactured product. In de praktijk koopt de klant meestal aan volle prijs een product (nieuw of remanufactured) en verkrijgt een kredietnota wanneer de leverancier het afgedankte product terug in zijn bezit heeft gekregen.

Terugkoop

De leverancier kan een terugkoop aanbieden aan de klant als het afgedankte product aan een aantal criteria voldoet. De voordelen zijn gelijkaardig aan deze van de waarborgsom. Het grote verschil is in dit geval de criteria die de waarde van de terugname bepalen en deze dus kunnen variëren in de tijd. Expertise en informatie over het effectieve productgebruik zijn hier noodzakelijk.

Ruilen ('swappen')

Dit is in wezen een combinatie van het waarborgsom- en kredietmodel. Het voordeel is een evenwicht tussen inkomende en uitgaande producten. Nadeel is dat wijzigende behoeften bij de klant bijvoorbeeld vergroten van het aantal apparaten waarvoor reman-delen nodig zijn, ook impact hebben op het aanbod van bij de remanufacturer. Deze zal in dit voorbeeld extra cores elders moeten zoeken om aan die behoefte te blijven voldoen.

Contractuele afspraken met inzamelaars

Als remanufacturing-organisatie maakt u afspraken met ‘core brokers’ of inzamelaars van afgedankte producten. U kunt op jaarbasis afspraken maken over volume, type componenten, … In de automotive is dit een gangbare praktijk.

Lease- of verhuurcontracten

Inkoop van producten na hun lease- of verhuurtermijn is een vrij veilige wijze om producten met een ‘uniforme’ kwaliteit en resterende levensduur te verwerven. Je kan zelf de producten verhuurd hebben of deze via een verhuurder, leasing maatschappij verwerven.

Gecentraliseerd inzamelcentrum

Om producten in grotere volumes per product /type te verkrijgen, kiest men hier voor centralisatie. De afgedankte producten worden op één locatie samengebracht, waardoor verwerking, inspectie, waardebepaling, ... in efficiëntie kan toenemen. Een nadeel is de hogere transportkost en dat daardoor een deel van de producten niet ingezameld worden.

Dienstverlening en ontzorging bij afdanking

In dit geval kan de klant beroep doen op een dienst voor productafdanking. De kost voor opslag, ontmanteling, ophaling en transport, verwerking van afgedankt product en het afval dat ermee gepaard gaat, is dus niet voor de klant maar ten laste van de dienstverlener. De prijs van deze dienst hangt dan af van de regelgeving , aard en type afval, … Voor de klant is dat ontzorging, voor de aanbieder is dat een kans om cores te verwerven, maar moet daarvoor wel het volledige proces aanbieden (incl. voldoen aan de regelgevende vereisten).

Zoals steeds is er niet één beste strategie. Door de grote verschillen in producten in de product- en dienstenportfolio van uw remanufacturing-activiteiten en de verschillen in klantensegmenten kan het zinvol zijn om meerdere strategieën naast elkaar te benutten.

De kostprijs hang ook af van de het product type

De strategieën gericht op de inkoop van bij de klant of van bij brokers (handelaars, inzamelaars) hebben een viertal dominante kostprijsbepalingen.

- U **wordt betaald om de cores in te nemen**, omdat er afvalregelgeving is rond de verwerking (toxisch stoffen, olie, …). Uw opbrengst is dus gericht op de afvalverwerkingsprijs minus x%.
- Het **product zelf is kosteloos, maar niet de ontmanteling en logistiek**, die u zelf moet voorzien. De logistieke aspecten (geografische ligging, planning, combinatie van transporten, …) bepalen dus in grote mate de kost.
- Er is **een (ad-hoc) prijsnegotiatie per transactie** (mogelijk via brokers). Grote prijsvariaties zijn mogelijk van ‘scrap price + x%’ tot een prijs in de buurt van wat klanten willen betalen voor een reman-product (bijv. bij hoge functionele waarde). Denk aan producten die bijna zonder verwerkingsoperatie kunnen doorverkocht worden (dus producten met een grote ‘resterende levensduur’). Bijvoorbeeld inkoop vanuit verhuurcenters die focussen op high-end producten verkopen hun producten typisch met zo’n 30 procent resterende levensduur, verhuurders die gebruik maken van de goedkope apparaten hebben meer nood aan inkomsten uit doorverkoop en verkopen dus jongere producten (van weliswaar niet premium merken).

- Er is **geen prijsnegotiaties mogelijk**. Het gaat hier typisch om standaard producten waarvoor er al een mature markt bestaat en die bepaald wordt door de traders of grote aanbieders. Denk aan elektronische producten vanuit grote telecomoperatoren of gestandaardiseerde onderdelen uit de automobile industrie. Het kan anders als je rechtstreeks van de gebruiker inkoopt. (zie case Out of use)

In welk segment zit uw product? Kunt u met de prijsvork die u heeft bepaald gemakkelijk cores verwerven? Tijd om te valideren.

Hoe? Dé manier om te valideren is door te proberen. Ga naar buiten, tracht een paar cores aan te kopen en tot in uw bedrijf te krijgen voor een eerste test.

Case: Out of Use

Orange vernieuwt momenteel de set-upboxen van hun klanten, wat neerkomt op 200.000 à 300.000 stuks. Daarbij kozen ze voor de aanpak van Out of Use.

In een eerste stap ontmantelt een extern maatwerkbedrijf de apparaten en worden de harde schijven van 1TB uit hun behuizing gehaald. De harde schijven kunnen pas hergebruikt worden nadat alle gegevens gecertificeerd zijn gewist. Dat gebeurt in het datawiping center bij Out of Use (ongeveer 1.200 schijven per dag). Na herverpakking zijn de schijven vrij van data, getest en klaar voor gebruik. Ze vinden hun tweede leven in een waaier van verschillende toepassingen – o.a. in karaoke-installaties.



©Out of Use
Beeld: gecertificeerde datawiping-installatie van Out of Use

Out of Use heeft per harde schijf een vaste vergoeding met Orange afgesproken. Het is een win-win-winsituatie, want Out of Use kiest voor een verdeling van de meerwaarde (Revenue Share). De waarde van de recyclaten (van de niet-herbruikbare fractie) plus de waarde van herbestemming van de harde schijven is dus niet uitsluitend voor Out of Use, maar wordt gedeeld met opdrachtgever Orange. Deze verkregen meerwaarde investeert Orange dan weer in het herbebossingsproject van Out of Use (i.s.m. Natuurpunt en Natagora). Intussen is dankzij dit project al zo'n 80.000 m² nieuw bos aangeplant in België. Out Of Use zorgt bovendien niet alleen voor meerwaarde op ecologisch en economisch vlak. Ook de CSRD-conforme rapportering is een belangrijk onderdeel van de totale service.

Het verzekeren van de inflow van cores is dus meer dan alleen een prijsnegotiatie. De inzamelstrategie past in een circulaire aanpak waarbij alle betrokken partijen hun gemeenschappelijke doel kunnen realiseren. En die doelen zijn, in dit geval, niet uitsluitend financieel.

Dit kunt u zelf doen

Ga na welke bronnen van inkomende producten (cores) u kunt benutten.

- Bestaande klanten die ook nieuwe producten kopen,
- Inzamelaars, leasing-maatschappijen, (grote) vloot eigenaars, distributeurs, onderhouds- en andere dienstenleveranciers,…

Met welke partijen heeft u al contact? Welke zijn het meest zinvol om contact mee te leggen? Wat zijn de vragen die u hen wilt stellen?
Ga naar buiten en bevraag ze.

Herfabricatie, herstel , opwaardering, refurbishing, hergebruik, … het zijn stuk voor stuk waardevolle circulaire strategieën, maar hoe kunt u er zeker van zijn dat u de meest geschikte strategie specifiek voor een kmo-context exploreert en uittest? Via het COOCK project 'CIRKEL - Remanufacturing als hefboom tot waardecreatie in een circulaire maakindustrie', met de steun van VLAIO, reikt Sirris u de aanpak en praktische handvaten (technologieën, tools, …) aan die u helpen de risico's te beperken en de kans op succes te vergroten.

Zelf van start gaan? Meer info en tools vindt u via onze start-met-remanufacturing-pagina.

Auteurs



Thomas Vandenhaute