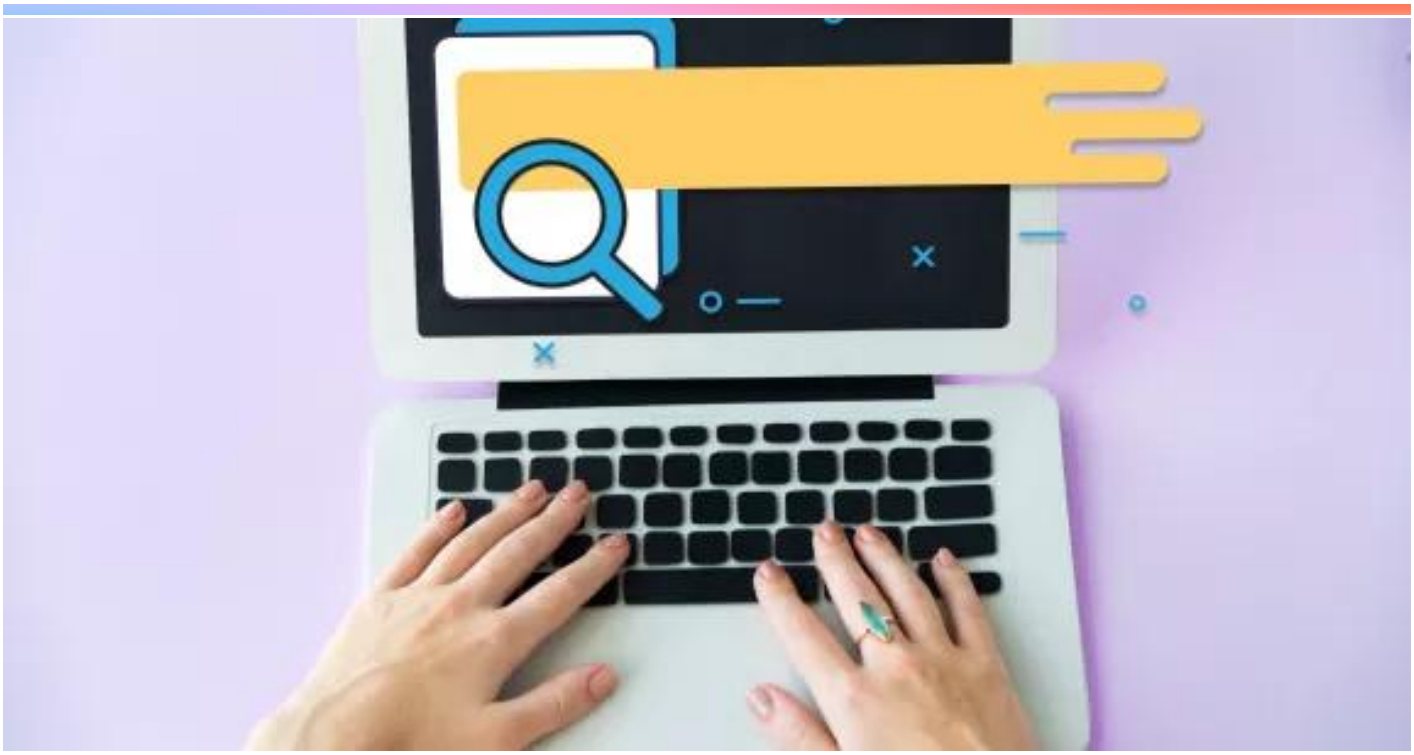


Samen sterk: ReX-strategieën als basis voor een Circulaire Economie

05 november 2024, 13:12

Patrick Cosemans
Stefan Milis
Thomas Vandenhaute

'Samenwerking tussen maak- en maatwerkbedrijven voor een circulaire toekomst': resultaten van de survey deel 1

Een eigen onderzoek van Sirris wijst uit dat ReX-activiteiten meestal in eigen beheer gebeuren, maar de vraag naar samenwerking stijgt. Het terugkrijgen van gebruikte producten en ROI zijn vaak struikelblokken.

De transitie van een lineaire naar een circulaire economie gaat alsmaar sneller. Daarbij verschuift de focus naar een verlengde levensduur van producten, zowel in de B2B- als B2C-markt. Als ze daar geschikt voor zijn, worden apparaten, machines en andere producten opnieuw ingezet. Dit kan via hergebruik (Reuse), reparatie (Repair), opknappen (Refurbish), revisie (Recondition), herfabricage (Remanufacture) en herbestemming (Repurpose).

Al deze strategieën samen noemt men ook wel ‘ReX’, en hun doel is om gebruikte, maar nog niet versleten producten klaar te maken voor een nieuw leven. Hoewel deze aanpak kansen biedt op

gebied van duurzaamheid, kostenbesparing, innovatie en samenwerking, aarzelen bedrijven nog om er vol op in te zetten.

Om een helder beeld te krijgen van het ReX-landschap in Vlaanderen, heeft Sirris de afgelopen maanden 46 Vlaamse bedrijven bevraagd. Zo willen we de specifieke uitdagingen, kansen en behoeften verder in kaart brengen.

De deelnemende bedrijven hebben diverse achtergronden en expertises. 94% van de deelnemende bedrijven passen al een vorm van ReX toe. Een percentage dat veel hoger ligt dan het gemiddelde in de totale Vlaamse maakindustrie.

Deze eerste blog in een reeks van drie geeft een inzicht in de huidige status van levensduurverlenging bij de bevraagde bedrijven. Waarom zetten bedrijven al dan niet in op ReX-strategieën? En wat zijn hun grootste uitdagingen om nog verdere stappen te zetten?

Inzicht 1 : Repair in eigen beheer vandaag het meest toegepast

De drie meest voorkomende activiteiten zijn **reparatie** (repair), **hergebruik van onderdelen** (reuse) en **opknappen** (refurbishing). 45% van deze bedrijven doen dit enkel op eigen kracht en niet in samenwerking met anderen. Enkel bij Repurpose zijn vaak externe partners betrokken.

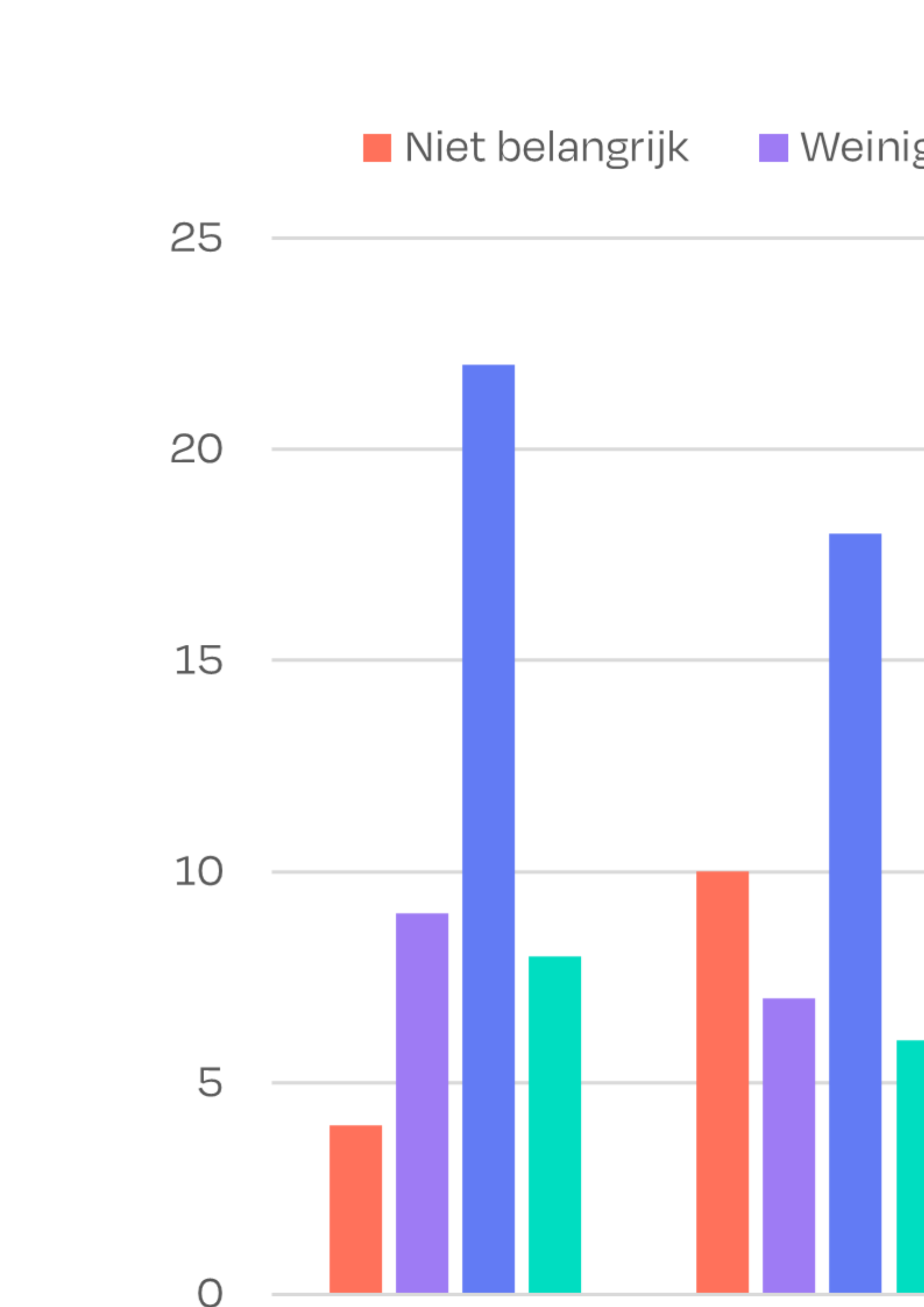
Inzicht 2: Bedrijven willen meer inzetten op ReX-samenwerking

Uit de bevraging naar toekomstige ReX-activiteiten blijkt dat bedrijven geen uitgesproken voorkeur hebben voor een specifieke ReX-strategie. De enige uitzondering hierop is **Repurpose**, de activiteit waarbij producten of onderdelen een nieuwe toepassing krijgen.

Dit wordt gezien als een belangrijke focus voor toekomstige initiatieven. Opvallend is dat de intentie tot **samenwerking** bij toekomstige ReX-activiteiten toeneemt. Dat is logisch, omdat een groot deel van de bedrijven momenteel hun ReX-processen intern organiseert. Nu bedrijven hun ReX-activiteiten verder willen uitbreiden, zien ze de voordelen van het samenwerken met externe partners, zoals maatwerkbedrijven, om hun impact en efficiëntie te vergroten.

Inzicht 3: Financiële en strategische voordelen als drivers voor ReX

Onderstaande grafiek geeft weer wat de drijfveren zijn om ReX-activiteiten uit te voeren of op te starten.


Niet belangrijk
Weinig
25
20
15
10
5
0

©Sirris

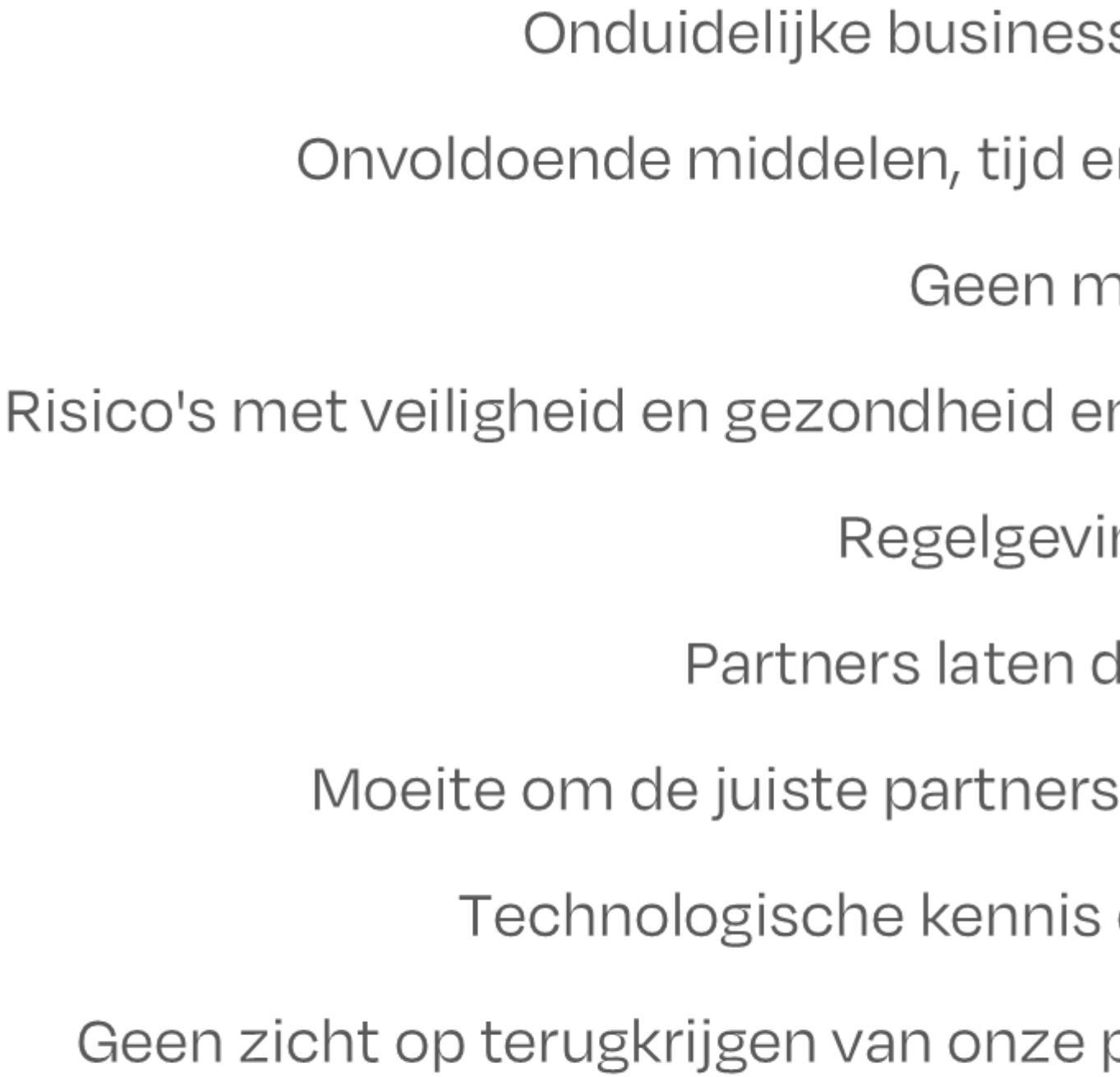
De waarde van ReX-strategieën zit voor veel bedrijven in de duurzame, financiële en strategische voordelen die ze bieden. Opvallend is echter dat het aspect van **het aantrekken en behouden van gemotiveerd personeel** minder hoog op de agenda staat voor de meeste bedrijven. Uit de literatuur blijkt dat dit juist een belangrijke motivatie kan zijn.

Circulaire bedrijfsmodellen worden vaker gezien als aantrekkelijker voor werknemers die waarde hechten aan duurzaamheid, ethisch ondernemen en sociale verantwoordelijkheid. Dit is een aspect dat bedrijven meer zouden kunnen benutten om niet alleen hun milieu-impact te verminderen, maar ook om een aantrekkelijke werkgever te zijn in een alsmaar competitievere arbeidsmarkt.

Inzicht 4: Gebruikte producten terugkrijgen is vandaag de grootste uitdaging

In de globale keten voor hergebruik, reparatie of recycling, weten bedrijven weten vaak niet waar hun producten zich bevinden. Ook naar het hoe, wanneer of in welke staat ze die producten terugkrijgen is veel onzekerheid. Dit gebrek aan inzicht belemmert de effectiviteit van ReX-strategieën, want bedrijven afhankelijk zijn van de terugkomst van producten om hun processen goed te laten werken.

Meer dan de helft van de bedrijven geeft ook aan dat het moeilijk is om ReX-strategieën te rechtvaardigen. De initiële investeringen voor ReX zijn hoog en de financiële voordelen ervan zijn niet meteen zichtbaar. Bovendien meldt een groot aantal bedrijven dat er geen of onvoldoende vraag is naar gerepareerde of hergebruikte producten. Dit zorgt voor een lage stimulans om te investeren in ReX.



Overzicht van de uitdagingen die de bedrijven zien bij het uitvoeren of opstarten van ReX-activiteiten

In onze volgende blog uit deze reeks delen we de inzichten over de samenwerking met (maatwerk)bedrijven.

Wil je nu al het volledige rapport van de bevraging ontvangen?

Ontvang het volledige rapport hier

Bewezen aanpak om te verdienen met levensduurverlenging

Ontdek toekomstbestendige inkomsten

Heb je vragen of bedenkingen bij dit artikel, aarzel niet om contact met ons op te nemen.

Neem contact met ons op

I steun van VLAIO.

Auteurs



Patrick Cosemans



Stefan Milis



Thomas Vandenhaute