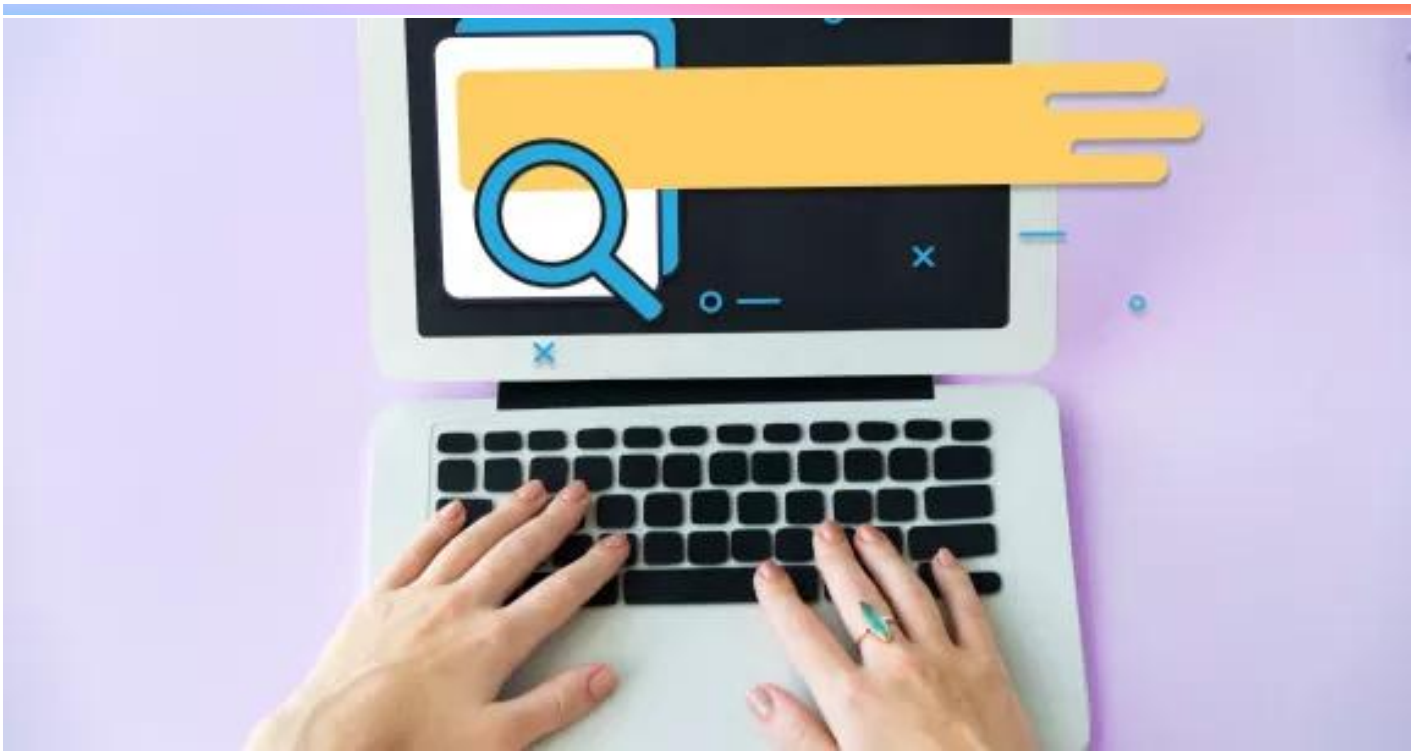


Kansen en knelpunten voor circulair partnerschap

03 december 2024, 11:17

Patrick Cosemans

'Samenwerking tussen maak- en maatwerkbedrijven voor een circulaire toekomst': resultaten van de survey deel 2

Sirris voerde van mei tot augustus 2024 een uitgebreid onderzoek bij Vlaamse bedrijven. Dat leverde een helder beeld op van hun ReX-activiteiten en de specifieke uitdagingen, kansen en behoeften.

Dit tweede deel focust op de samenwerking tussen maatwerk- en maakbedrijven. Maatwerkbedrijven zijn een kosteneffectieve oplossing en leveren kwalitatief werk. Bovendien verlichten ze de druk op moeilijk invulbare vacatures voor operatoren bij maakbedrijven.

Voor de assemblage van nieuwe producten werken maatwerk- en maakbedrijven al frequent samen, maar dat is veel minder vanzelfsprekend bij circulaire ReX-projecten.

Inzicht 1: Samenwerken op basis van eerdere ervaringen en kosten

Heel wat deelnemers aan de bevraging geven aan dat ze al samenwerken met externe partners voor hun ReX-activiteiten, bijvoorbeeld voor logistiek, toelevering en diensten. De meeste bedrijven laten zich hiervoor ook adviseren door kenniscentra.

Bedrijven die al samenwerken met maatwerkbedrijven, doen dat vooral op vlak van diensten. Uitgaande van het huidige aanbod van de maatwerkbedrijven, gaat het dan meestal over sorteren, reinigen, demonteren of verpakken.

Als we polsen waarom ze samenwerken met maatwerkbedrijven, springen er twee elementen uit. Enerzijds doen de maatwerkbedrijven in veel gevallen al **vergelijkbaar werk in de klassieke (lineaire/nieuwe) productie**. De stap naar de ReX-activiteiten is dan snel gezet. Anderzijds halen zijn ook de **lagere kostprijs voor manuele arbeid** bij een maatwerkbedrijf aan.

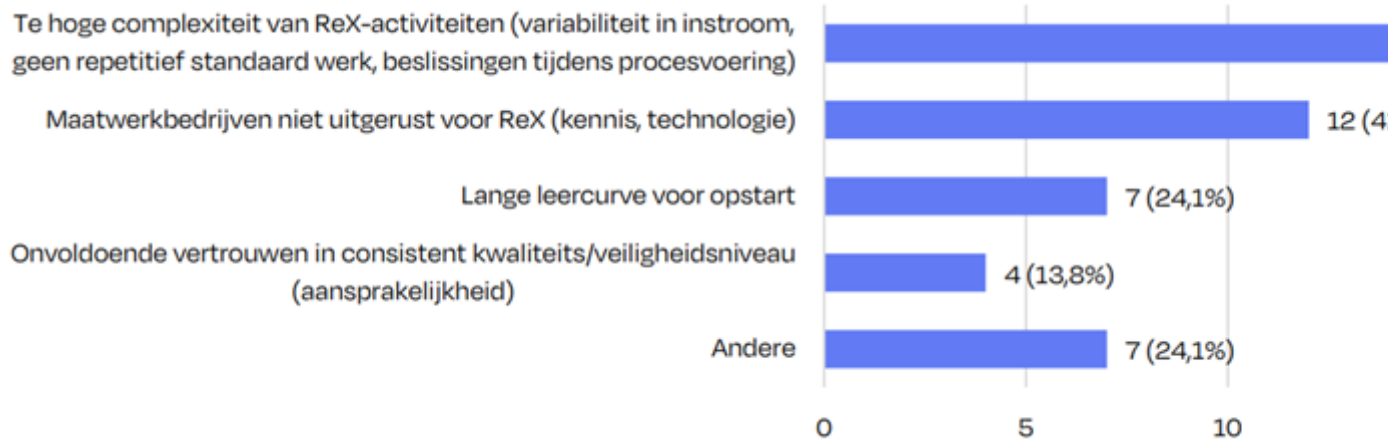


©Sirris
Redenen voor samenwerking met maatwerkbedrijven

Insight #2: Technological complexity as the biggest challenge

Ongeveer 35% van de bevraagde maakbedrijven heeft op dit moment geen samenwerking lopen met een maatwerkbedrijf. Van deze groep wil 15% dat ook niet overwegen. Ze zien de complexiteit van de ReX-activiteiten als de grootste drempel voor een samenwerking. Dat geldt niet alleen voor de maakbedrijven zelf, maar ook voor de maatwerkbedrijven.

Ze halen ook aan dat maatwerkbedrijven niet altijd de kennis of technologische bagage hebben om snel en efficiënt in te spelen op ReX-activiteiten.



©Sirris
Redenen die een samenwerking met maatwerkbedrijven bemoeilijken

Nochtans zijn er genoeg voorbeelden die bewijzen dat het kan. Zo werken WAAK en Satellic samen voor de refurbishing van on board units, staat Vlotter Telenet bij voor refurbishing van modems en doet Strygoo een beroep op Lidwina voor herstel en onderhoud van rattenvallen.

In onze volgende blog leest u hoe we de uitdagingen kunnen aanpakken en hoe samenwerking (met maatwerkbedrijven) kan ingezet worden.

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

Ontvang het volledige rapport hier

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