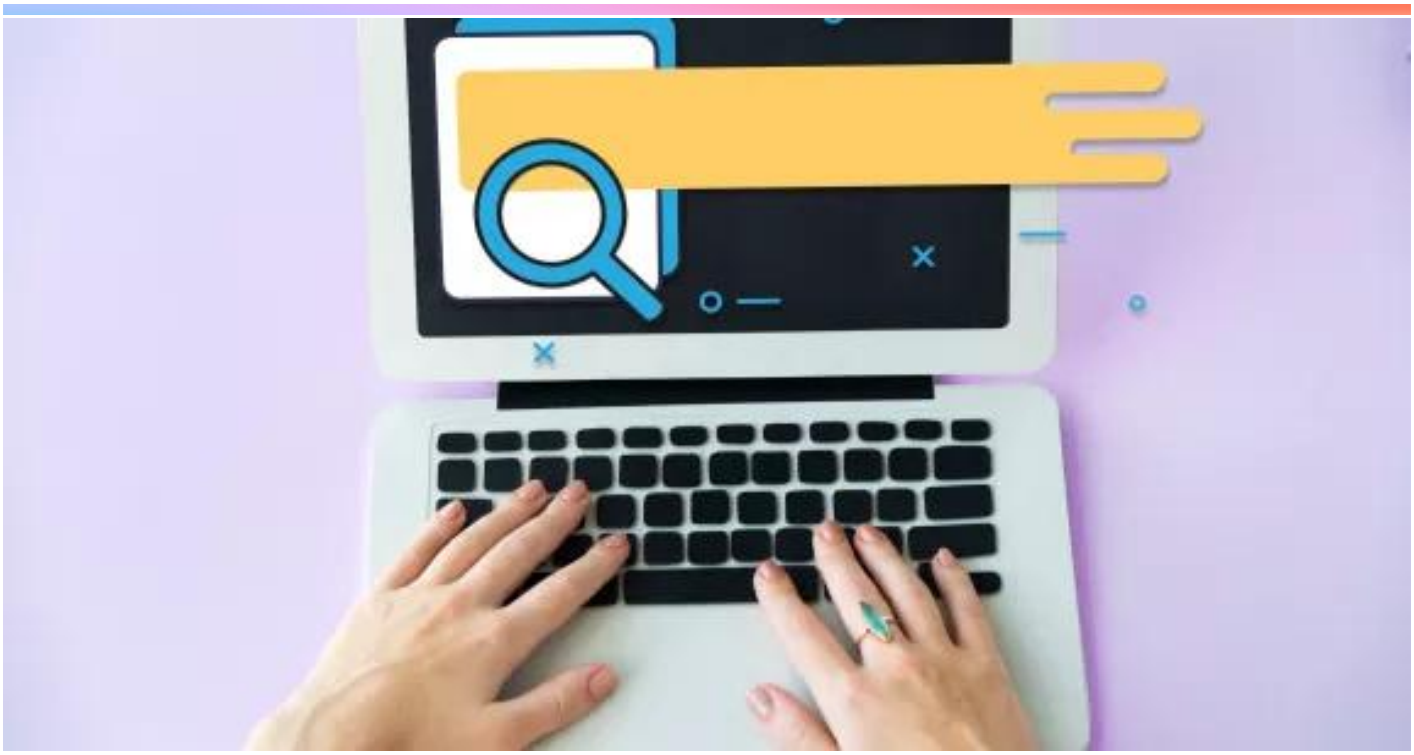


Zeven aanknooppunten tussen maak- en maatwerkbedrijven

18 december 2024, 11:14

Patrick Cosemans
Stefan Milis
Thomas Vandenhaute

'Samenwerking tussen maak- en maatwerkbedrijven voor een circulaire toekomst': resultaten van de survey deel 3

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.

In het **eerste deel** kon u al nagaan wat de **argumenten** voor of tegen zijn om **ReX-activiteiten op te starten**. **Deel twee** focust op de **rol** die **maatwerkbedrijven** kunnen spelen in de ReX-strategie van maakbedrijven, maar ook op de bijhorende uitdagingen.

Dit **derde artikel** legt zich toe op **oplossingen voor** die **complexe uitdagingen**. Samen met partners zoekt Sirris ondersteuningsmogelijkheden voor uw specifieke case. Hieronder vindt u alvast zeven aanknooppunten die een (aanzet tot een) oplossing bieden.

1. Verander uw perspectief

Bedrijven zitten soms vast in een kip-of-ei-situatie tussen hoge investeringen en lage marktvraag. Volgende artikels tonen hoe u die vicieuze cirkel doorbreekt.

- Circulaire vooruitgang boeken waar dat eigenlijk niet kan
- Circulaire vooruitgang boeken vraagt soms om stoutmoedigheid

2. Stel een business case en verdienmodel op:

Een idee voor een ReX-project krijgt vastere vorm in een business case. Eens dat opzet klaar is, kan u dat vertalen in een kostmodel. ReX gaat ook gepaard met enkele minder voor de hand liggende kostenposten. Hoe sneller u die in kaart brengt, hoe beter.

- Hoe een remanufacturing businesscase opzetten in de praktijk?
- Uw remanufacturing-kostmodel

3. Laat u inspireren door anderen

In de bevraging zitten enkele drijfveren voor ReX-activiteiten. Maar zonder klanten geen business: waarom kiezen zij voor ReX-producten? En hoe past dit bij uw verdienmodel?

- Waarom klanten kiezen voor remanufacturing

4. Breng de retourlogistiek in kaart:

Er bestaan verschillende terugnamestrategieën om zoveel mogelijk producten of onderdelen terug te krijgen. In dit artikel vindt u de bekendste pistes

- Core-terugnamestrategieën om te overwegen

5. Zorg voor stapsgewijze samenwerking en cocreatie:

Initiatieven zoals het Remanumaat-project illustreren het belang van strategische partnerschappen met maatwerkbedrijven. Via workshops en bedrijfsbezoeken leren maakbedrijven en maatwerkbedrijven elkaars sterktes kennen. Dat komt de samenwerking alleen maar ten goede.

- Remanumaat | Meer samenwerking voor circulaire strategieën in de maakindustrie

6. Gebruik ondersteunende technologieën:

Digital Twins, operatorondersteuning en andere technologieën bieden realtime zichtbaarheid en efficiënt beheer van operaties. Dat vergemakkelijkt de samenwerking, optimaliseert processen en vereenvoudigt het beheer van ReX-taken . In deze artikels vindt u voorbeelden van de inzet van ondersteunende technologie, gericht op inspectie en waardebepaling:

- Conditiebepaling van cores | Deel 1
- Conditiebepaling voor ReX | Deel 2
- Niet-destructief testen (NDT) van producten voor ReX | Deel 3

7. Training en kennisdeling zijn onmisbaar

OEM's en maatwerkbedrijven moeten investeren in training en capaciteitsopbouw om hun werknemers voor te bereiden op de complexiteit van ReX-processen. Daar hoort training in projectmanagement, communicatie en operationele technieken bij .

Wil je nu al het volledige rapport van de bevraging ontvangen en meer inzicht krijgen in de uitdagingen en mogelijke oplossingen?

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



Stefan Milis



Thomas Vandenhaute