# Uw troeven voor ReX-initiatieven | Weg naar ReX - deel 4

27 oktober 2025, 09:06

Thomas Vandenhaute

## Vind en verzilver de sterktes die u al hebt

Elke organisatie heeft troeven die ReX mogelijk maken. Vaak liggen ze dicht bij uw dagelijkse werking: monteren betekent meestal ook kunnen demonteren; wie goed reinigt, kan meer reinigen. Een sterk kwaliteitssysteem helpt even goed bij hermontage. Het systematisch verkennen van deze sterktes zorgt ervoor dat u haalbare Rex-kansen ziet die zorgen zowel waarde als werkgelegenheid creëren.

Elk maatwerkbedrijf heeft zijn eigen troeven en context. Dit raamwerk helpt u de meest relevante stappen te zetten voor uw situatie. Alle inzichten bundelden we in één publicatie.

Download hier de uitgebreide publicatie

## Uw troeven zichtbaar maken

### Waarom deze oefening loont

- U zoekt sneller projecten en klanten die bij uw ReX-activiteiten passen
- U wint vertrouwen, omdat ReX minder ver van uw huidige operatie blijkt te liggen
- U spot nieuwe activiteiten die wenselijk én haalbaar zijn

Tip: doe stap 1 en 2 als team. Dat versterkt inzichten, geeft energie en versnelt keuzes.

## Stap 1: ontdek de negen ReX-rollen

ReX vraagt vele concrete acties: ontmanteling bij de klant, inzameling en transport, restwaarde bepalen, status beoordelen. Daarna volgen activiteiten om het product opnieuw verkoopbaar te maken: reinigen, demonteren, herstellen, opnieuw monteren, testen, verpakken. Tot slot zijn ondersteunende taken nodig, zoals herstelkits samenstellen, registreren en labelen, digitale info updaten, reststromen herwerken en verkoopkanalen organiseren.

Groepeer deze activiteiten in negen typische rollen. Verdeel ze in drie clusters:

1. Rollen met focus op producten en componenten
2. Rollen met focus op componenten en materiaalstromen
3. Rollen met impact op data en digitalisering

Bespreek de rollen één voor één met het team. Zo ontdekt u herkenningspunten en bouwt u een gemeenschappelijke taal.

# Product & component

| | |
|---|---|
| **ReX diensten bij de klant** | Ontmanteling, identificatie terugname logistiek/b |
| **ReX voorbereidende processen** | Inspectie en waarde-/condit etikettering, reinig |
| **ReX kern activiteiten** | Ontmantelen, demonteren, hers herstel, upgrade, testen, valid |
| **ReX logistiek ondersteunende taken** | Pricing, kitting, samenstellen verpakken, ve |
| | Conditiebewaking (meten, rappo |

## Stap 2: leg de link met projecten en klanten

Loop met de rollen in gedachten door de werkvloer. Stel uzelf 2 vragen:

- Wat doen we nu al dat bij deze rol past?
- Voor welke recente of lopende projecten en klanten is deze rol zinvol?

Hulpmiddelen zoals mallen, visuele borden, picking en verpakking, opslag en kwaliteits- of datatechnologie ondersteunen vaak rechtstreeks ReX-rollen.

Wat u al hebt, kan u vaak meteen inzetten.

## Stap 3: kies en handel

Noteer alle kansen. Betrek intrapreneurs en trekkers met zicht op de buitenwereld. Kies eerst kansen met lage onzekerheid en hoge potentiële opbrengst, zoals extra tewerkstelling. Zijn die er niet, kies laag-onzekere kansen met lagere opbrengst. U wil snel een zichtbare stap vooruit zetten. Kleine projecten leveren leerlessen voor grotere kansen.

## Tips & tricks

Gebruik de template om kansen te spotten en acties te koppelen:

- Focus op projecten, producten en klanten waarmee u ervaring hebt
- Beschrijf kort welke activiteit de levensduur verlengt
- Noteer wat u kan doen om onzekerheid te verkleinen of opbrengst te vergroten

Ontdek de ReX-rollen voor maatwerkbedrijven

## Conclusie

Breng uw rollen in kaart, kies laagdrempelige kansen en maak ze zichtbaar. Veranker wat werkt en gebruik de template om gericht te handelen. Zo groeit ReX van losse ideeën naar een stabiel onderdeel van uw operatie.


### Samenvatting

Uw bestaande sterktes maken ReX haalbaar. Door rollen te benoemen, linken te leggen met huidige projecten en bewust kleine, zekere stappen te kiezen, versnelt u leren en bouwt u vertrouwen op. Zo wordt ReX een bron van waarde én werkgelegenheid.

## Vooruitblik in de reeks

Nu uw troeven zichtbaar zijn, kunt u vervolgstappen daarop afstemmen. In het volgende artikel bepalen we de streefdoelen van uw eerstvolgende ReX-initiatief en maken we verwachtingen expliciet voor klant en partner.

Ontdek de andere artikels in de ReX-reeks:

- Ontdek de volledige ReX-reeks
- Deel 1: ReX-activiteiten voor maatwerkbedrijven: kansen en samenwerking
- Deel 2: de speelruimte voor ReX-initiatieven in maatwerkbedrijven
- Deel 3: de gangmakers voor ReX-initiatieven
- Deel 5: ReX-doelen voor maatwerkbedrijven
- Deel 6: co-creatie voor ReX-initiatieven
- Deel 7: een sluitende business case voor ReX-samenwerking
- Deel 8: één ReX-verdienmodel, meerdere businesscases
- Deel 9: beweegredenen die ReX vooruitbrengen
- Deel 10: grenzen die ReX sterker maken
- Deel 11: sterktes als hefboom voor ReX

## Ontdek het Remanumaat-project

Wilt u meer weten over dit thema en hoe samenwerking binnen ReX-strategieën werkt?

Ontdek het Remanumaat-project

e steun van VLAIO.

## Auteurs

Thomas Vandenhaute