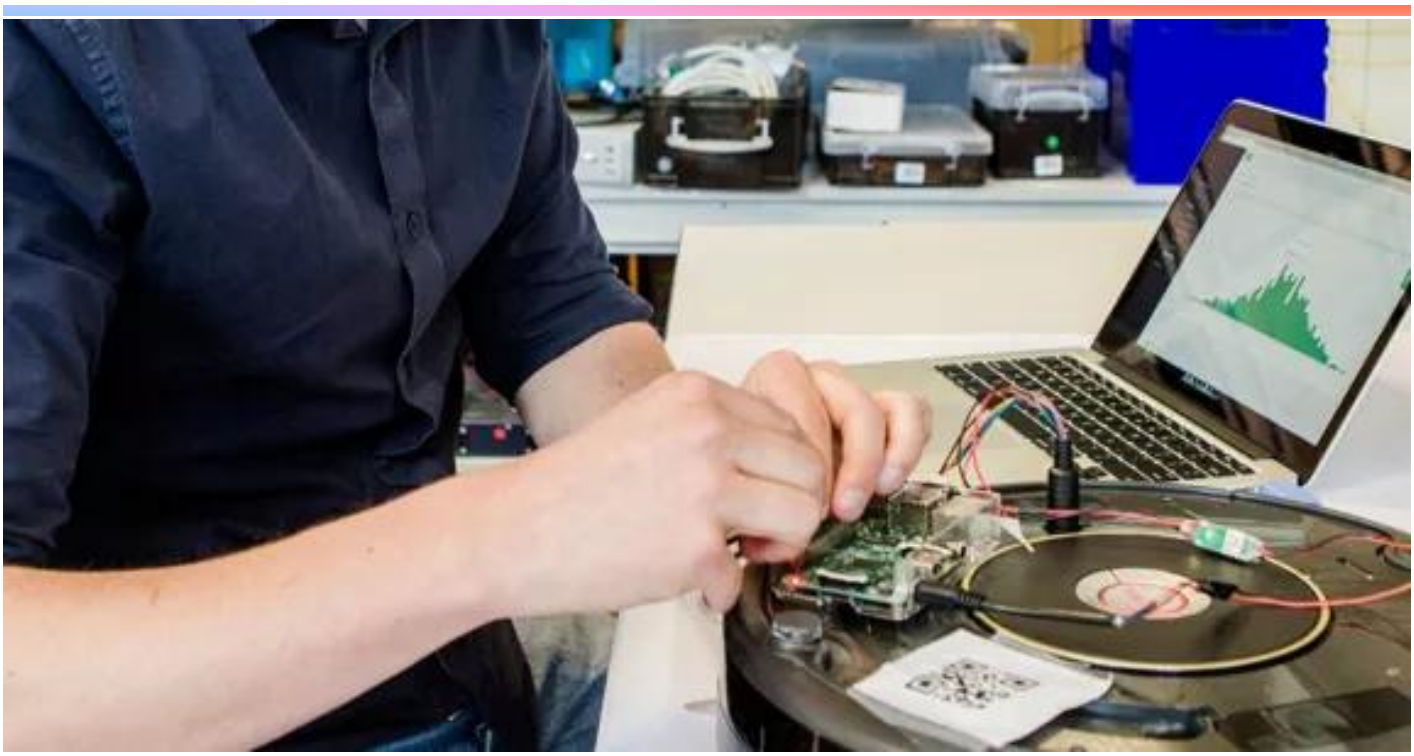

ReX-doelen voor organisaties | Weg naar ReX - deel 5

05 november 2025, 08:25

Thomas Vandenhaute

Verbeeld uw circulaire ambitie en zet haalbare stappen

Wat wilt u als bedrijf bereiken met ReX-activiteiten? Het antwoord start bij uw sterktes, troeven en vaardigheden. Voor maatwerkbedrijven gaat het daarbij vaak om arbeidsintensieve processen en zinvolle tewerkstelling; voor maakbedrijven om productkennis, marktinzicht en technologische expertise.

Wanneer ReX-projecten aansluiten bij uw doelen en kernactiviteiten, ervaren medewerkers het werk als zinvoller en strategischer. Beschrijf daarom uw gewenste toekomstbeeld. Zo krijgt ambitie vorm en wordt actie mogelijk. Hergebruik, herstel en refurbishing openen de deur naar betekenisvolle, stabiele en toekomstgerichte activiteiten waarin uw bedrijf verschillende rollen in de waardeketen kan opnemen.

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

ReX als hefboom voor zinvolle groei

Steeds meer maatwerkbedrijven tonen dat kleine, haalbare ReX-initiatieven een groot verschil maken voor medewerkers, klanten en de maatschappij. Tegelijk ontdekken ook maakbedrijven dat dergelijke initiatieven nieuwe waarde creëren, bijvoorbeeld via langere productlevenscycli, aanvullende diensten of circulaire proposities.

U hoeft niet te wachten op anderen. Neem zelf initiatief en verken alleen of samen nieuwe ReX-paden, waarbij complementariteit tussen partners een belangrijke hefboom vormt.

Ambitie die aanzet tot actie

Grote ambities ontstaan uit concrete eerste stappen. Beschrijf uw gewenste scenario. Dat creëert aantrekkingskracht om vanuit de huidige situatie in beweging te komen. De aantrekkingskracht van de potentiële meerwaarde zet de onzekerheden in perspectief en motiveert medewerkers en teams om te leren, te experimenteren en samen te werken. Een helder geformuleerde veranderwens is daarom cruciaal, zowel intern als richting partners.

Exploreer uw ReX-ambitieniveau

Uw organisatie vervult een rol tegenover klanten. Die rol beïnvloedt welke activiteiten u zelf opneemt en welke u samen met anderen organiseert.

Voor maatwerkbedrijven kan dat gaan van uitvoerende ReX-processen (inspectie, hesretl,...) tot co-creatie in nieuwe activiteiten (opwaarderen, refurbishing...) . Voor maakbedrijven varieert dit van product- en dienst verkoop op vraag van deklant tot proactieve dienstverlening (terugname, reanufactruing,..;) en rollen in de waardeketen (coordinatie, logistiek, matchmaking...).

Er zijn geen goede of foute rollen. Kies wat past bij uw ambitie, middelen en toekomstbeeld. Een schema met indicatieve stappen opgezet vanuit maatwerkperspectief helpt om de beoogde rollen in relatie tot elkaar te begrijpen. Het triggert ideeën, stimuleert interne dialoog en maakt denken concreet.

Uw ReX-ambitie en de impact op de rollen

Circulaire dienstverlener

Aannemer	Eigen dienstverle
Uitvoering van klantenvraag o.b.v. aangereikte vereisten van de klant	Proactief aanbod van diens gestandaardiseerde aan processen
Arbeid aanbieden (€/uur)	Dienst aanbieden (€/s

Mate van reactiviteit en leiderschap in het groeiproce

Belang van proactiviteit

Hoe groter de wens tot co-creatie en ondernemerschap, hoe meer proactiviteit nodig is. Dat geldt zowel voor organisaties die ReX-activiteiten uitvoeren als voor organisaties die ze initiëren of aansturen. Wees dus helder over de impact van uw ambitie en de vereiste inzet, zowel intern als richting samenwerkingspartners.

Stap 1: kies de scope

Start met wat er al is. Kies ideeën waarvoor u ervaring, kennis en vaardigheden hebt. Gebruik de oefening bij ‘troeven’ om ReX-kansen te spotten. Maak uw streefdoel concreet:

- **Specifiek product of productgroep:** welke huidige producten met ReX-potentieel of gelijkaardige productgroepen komen in aanmerking
- **Processen met het grootste potentieel:** welke processen passen bij ReX en sluiten aan bij uw sterktes en beschikbare capaciteit
- **Klanten of klanttypes:** welke klanten zetten al in op hergebruik, herstel of upgrade en waar ziet u nieuw potentieel
- **Bepaalde regio:** welke locaties bieden troeven en partners, en waar bestaan al ReX-activiteiten die u kan versterken

Stap 2: bepaal de veranderwens

chets uw toekomstbeeld voor de gekozen scope. Hoe ziet de nieuwe situatie eruit als alles lukt? Welke rol neemt u op en welke activiteiten veranderen?

Beschrijf de beoogde situatie als een storyline. Werk in een klein team en vermijd te veel detail of vroege kosteninschattingen. Gebruik een eenvoudig schema om de oefening te structureren. Noteer processen, middelen en hun bijdrage aan ReX:

- **Processen en activiteiten:** opslag, registratie en digitalisatie, inspectie, reinigen, ontmantelen, selectie voor hergebruik, herassemblage en testen, verpakking en verzending
- **Middelen:** opslagruimte, test- en inspectieapparatuur, up-to-date databeheer en analyse-tools

1 Kies voor een huidig aanbod (project of dien

Huidig aanbod	Klant	Registreren, dem

Circulaire dienstverlener

Aannemer	Eigen dienstverleni

2 Scoor je huidige ambitieniveau voor het ges

Huidige ambitie

		X		

3 Welk ambitieniveau wil je ambieren voor dit

Beoogde ambitie

Beschrijf de gewenste situatie in termen van activiteiten

Productverwerking activiteiten on site-productgebruik

- [ ] Product beschikbaarheid
- [ ] Waarde bepaling
- [ ] Verwerving
- [ ] Ontmanteling

Retour logistiek

- [ ] Verpakking
- [ ] Transport
- [x] Opslag
- [x] Registratie

Opslag en registratie (oorsprong, leeftijd...) van inkomende kasten zoda
Inspectie enderdelen beperkt tot:

Stap 3: rangschik randvoorwaarden

Niet alles is even belangrijk. Rangschik resultaten als essentieel, wenselijk of ongewenst. Koppel ze aan uw ReX-ambitie. Denk aan tewerkstelling, samenwerking, investeringsbereidheid, technologie en processen, en de scope van activiteiten.

Formuleer concreet wat u aan leergeld wil investeren en binnen welke grenzen, rekening houdend met zowel operationele haalbaarheid als strategische meerwaarde.

Resultaat van beoogde circulaire activiteit	
Tewerkstelling voor min. 2VTE	Mu
In enclave	Nie
Investering >100k€	No
Potentieel voor opschaling naar andere producten van deze klant of andere klant	Mu
Inpasbaar in huidige locatie (werkplaats, magazijn)	Mu
Omkaderend personeel noodzakelijk in operationele taken (>0,25 VTE)	No
Logistieke taken (transport, opslag, ...)	Nie
	Mu

Conclusie

Door uw ReX-ambitie scherp te definiëren, maakt u circulaire groei concreet en haalbaar. U vertaalt visie naar gerichte keuzes die richting geven aan uw organisatie. Een duidelijk toekomstbeeld schept vertrouwen en stimuleert samenwerking. Zo wordt ReX geen experiment, maar een structurele hefboom voor duurzame, inclusieve en toekomstgerichte waardecreatie.

Samenvatting

Door uw ReX-ambitie te verbeelden, de scope te kiezen en randvoorwaarden te rangschikken, maakt u de stap van intentie naar concrete actie. Goed te weten wat u wil bereiken helpt partners bij opzet van samenwerking. U spreekt dezelfde taal met partners en klanten. Dat versnelt besluitvorming en verhoogt de kans op circulaire groei, zowel economisch als maatschappelijk.

Vooruitblik in de reeks

Na het verkennen van uw ReX-ambitie is de volgende stap samenwerking. Door met gelijkgestemde partners op te trekken, vergroten maatwerk- en maakbedrijven samen zowel de impact als de kans op succes. In het volgende artikel leest u hoe u uw doelen op elkaar afstemt en waarom co-creatie meer is dan klassieke samenwerking: het is de sleutel tot gezamenlijke vooruitgang.

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 4: uw troeven voor ReX-initiatieven
- 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

steun van VLAIO.

Auteurs

Thomas Vandenhaute