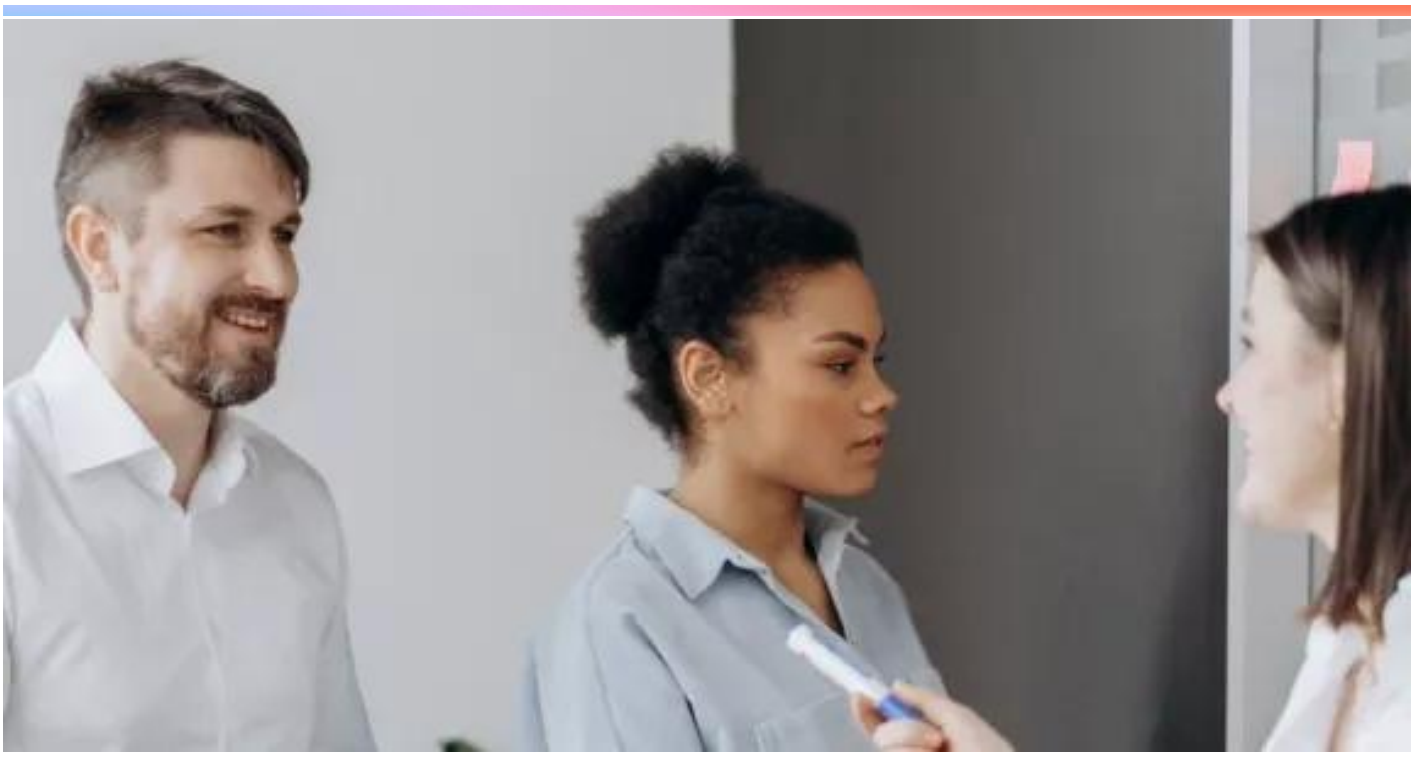


Co-creatie voor ReX-initiatieven | Weg naar ReX - deel 6

05 november 2025, 14:10

Thomas Vandenhaute

Aligneer doelen en versnel gezamenlijke vooruitgang

Is co-creatie niet gewoon samenwerken? Niet helemaal. In co-creatie beïnvloeden partners samen het proces én de uitkomst. U evolueert dus samen, in plaats van louter taken uit te wisselen. Dat verschilt van een klassieke klant-leverancierrelatie.

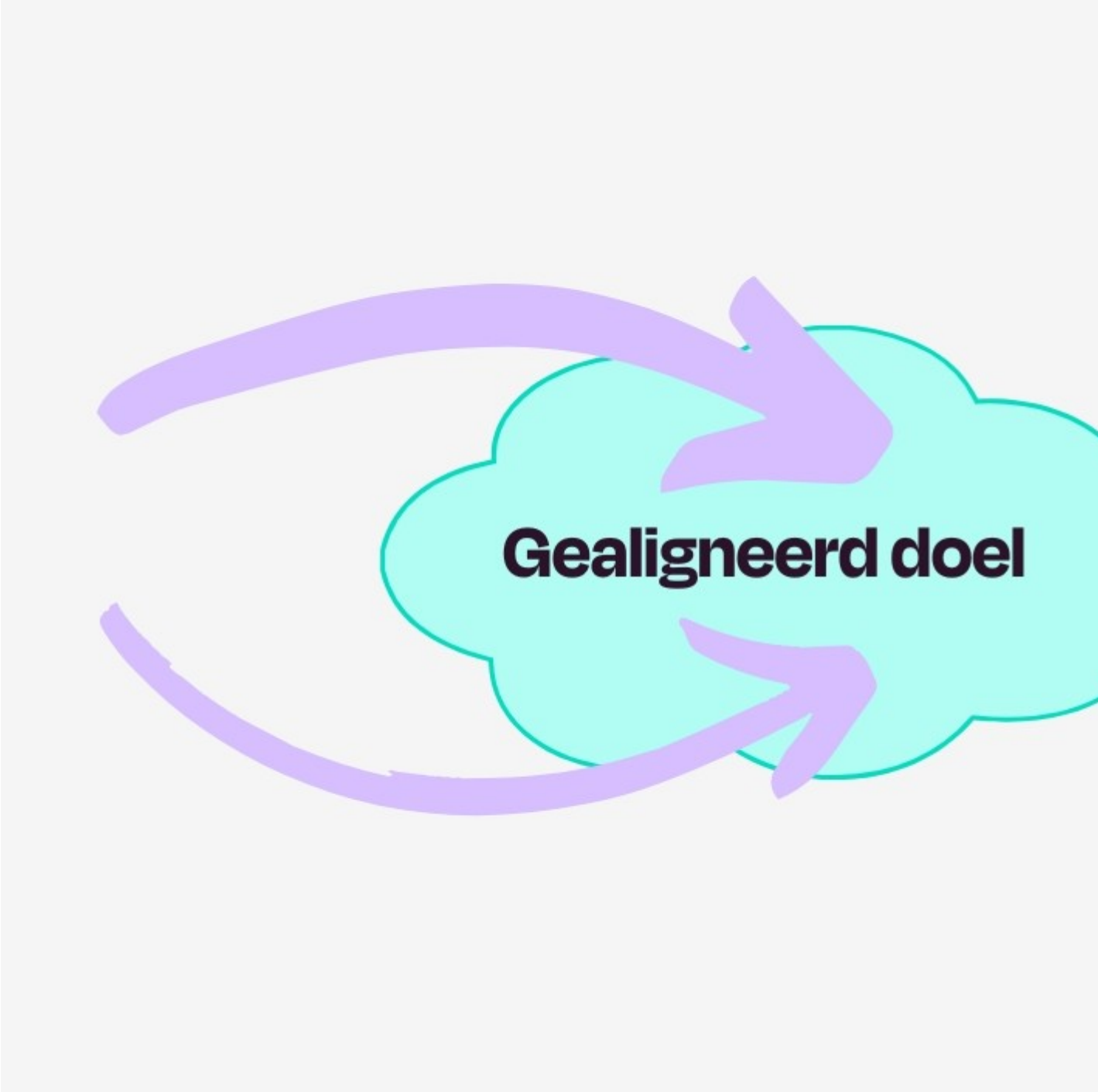
Voor zowel maatwerkbedrijven als maakbedrijven betekent dit dat u doelen, rollen en verwachtingen actief op elkaar afstemt. Door doelen te aligneren, bouwt u vertrouwen en versnelt u de vooruitgang van ReX-initiatieven.

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

Waarom het alligneren van doelen cruciaal is

U weet waar u naartoe wil, uw partner ook. Dat vertrekpunt is zelden identiek. Door verwachtingen, bewegingsvrijheid en randvoorwaarden expliciet te delen, wordt duidelijk waar de overlap zit. Doelen hoeven niet hetzelfde te zijn. Ze moeten voldoende gealigneerd zijn in scope, timing of type activiteit om samen stappen te kunnen zetten.



Beeld: Sirris© (geïnspireerd op Win-Winnovatie P. Verhoeven & H. Deschrijver Acco, 2017)

Start snel en leer

Ziet u een haalbare gedeelde stap? Start dan meteen. Neem elk een deel van de activiteiten op. Draag elk een stuk van de kosten en inspanning. Laat ruimte om bij te sturen.

Door samen te doen, groeit wederzijds begrip voor elkaars context: operationeel, organisatorisch en economisch. Zo ontstaat momentum en vertrouwen.

Stappenplan voor co-creatie

Stap 1: verken elkaars criteria en onzekerheden

Toets elkaars criteria voor succes. Werk met must-haves, nice-to-haves en no go's. Vertel uw gewenste situatie als een korte storyline. Dat creëert herkenning en lokt feedback uit.
Stel waarom- en waarom-niet-vragen. Maak risico's, aannames en onzekerheden expliciet zodat ze bespreekbaar worden.

Verwacht schurende reacties. Stel het oordeel uit. Plan een kort feedbackmoment. Neem tijd om te reflecteren en inzichten te laten bezinken. Betrek collega's uit verschillende disciplines. Hun blik helpt om vervolgstappen scherper te maken.

Voorbeeld uit de praktijk
Een maatwerkbedrijf stelt enclave-werk voor bij een maakbedrijf. De productiesite blijkt operationeel ongeschikt. De accountmanager onderzoekt alternatieven en ziet kansen in logistieke activiteiten.
Beide partijen starten met een logistieke samenwerking. Zo leren ze elkaars context en randvoorwaarden kennen. Later verkennen ze opnieuw samen ReX-processen, ditmaal met meer wederzijds inzicht en vertrouwen.

Stap 2: bouw een gezamenlijke gewenste situatie

Bundel beide storylines tot één gedeeld beeld. Beschrijf de situatie alsof alle belangrijke knelpunten zijn opgelost. Leg enkel de essentiële elementen vast en laat details nog even open. Zo wordt het doel concreter én gedeeld, zonder de ruimte voor leren en aanpassen te verliezen.

De combinatielijst van de beoogde resultaten kan er zo uitzien:

Doelstellingen	
Tewerkstelling voor min. 2VTE	M
Flexibele automatisatie	N
Investering >100k€	N
Potentieel voor opschaling naar andere producten van deze klant of andere klant	M
Inpasbaar in huidige locatie (werkplaats, magazijn)	M
Omkaderend personeel noodzakelijk in operationele taken	N
Logistieke taken (transport, opslag...)	N

Stap 3: verlaag wederzijdse onzekerheden

Deel informatie, aannames en risico’s. Erken elkaars prioriteiten en beperkingen. Spreek af hoe u elkaar informeert, bevraagt en bijstuurt.

Kies een gedeelde werkruimte en leg afspraken vast over toegang en versiebeheer. Plan korte en regelmatige afstemmingen. Combineer fysiek, digitaal en telefonisch overleg.

Stap 4: bepaal gezamenlijke prioriteiten

Beantwoord drie vragen in volgorde:

1. Kunnen doelgroep medewerkers deze activiteit aan
2. Krijgen we dit praktisch georganiseerd
3. Wordt de businesscase sluitend

Selecteer acties die passen binnen de huidige ruimte bij beide partners. Gebruik een eenvoudige prioriteringsmethode en werk stap voor stap.

Tip: het bepalen van prioriteiten is niet altijd eenvoudig. Gebruik daarom deze eenvoudige methode om samen met uw partner de volgorde van acties te bepalen.

Als het moeilijk is om pri
overweeg dan onde

1 **Beschrijf de vragen en onzekerheden als aann**

Bijvoorbeeld: we weten niet hoeveel klanten bereid zijn te beta

- Klanten willen enkel betalen voor goed uitziende, functio
- Klanten zijn bereid maximaal 60% van de nieuwprijs te b

2 **Schrijf elke aanname op een post-it**

3 **Scoor elke aanname op belangrijkheid op de v**

Onderaan 'gewoon belangrijk', bovenaan 'showstopper'.

4 **Plaats de aannames op de horizontale as volg**

De volgorde is belangrijk, niet de exacte timing. Vaak zijn aann

Denk daarbij na: wat als de aanname waar is, of niet waar?

5 **De linkerbovenhoek vertegenwoordigt je prior**

Het wordt duidelijk dat de aannames met de hoogste belangrij

aangepakt moeten worden.

Tips voor tempo en vertrouwen

- Begin klein en zichtbaar
- Werk met korte leerloops
- Documenteer en deel leerlessen
- Houd contactritme licht en regelmaat hoog

Leestip

Win-Winnovatie van Piet Verhoeven en Helga Deschrijver Acco, 2017

Conclusie

Door doelen expliciet af te stemmen, wordt co-creatie een gerichte aanpak in plaats van een vrijblijvende samenwerking. U maakt verwachtingen, onzekerheden en prioriteiten bespreekbaar. Zo ontstaat een gedeeld toekomstbeeld dat richting geeft aan actie. Kleine, haalbare stappen bouwen vertrouwen op en versnellen leren. Op die manier groeit ReX uit tot een structurele samenwerking met impact voor partner, klant en organisatie.

Samenvatting

Co-creatie is meer dan samenwerken. U stemt doelen af, deelt onzekerheden en bouwt samen aan een gedeeld verhaal. Zo ontstaan haalbare gezamenlijke stappen die ReX-initiatieven versnellen en het vertrouwen tussen partners versterken.

Vooruitblik in de reeks

In het volgende artikel bouwen we verder aan de gezamenlijke businesscase. We tonen hoe u intern en samen met uw partner de rekensom laat kloppen.

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 5: ReX-doelen voor maatwerkbedrijven
- 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