

Een sluitende business case voor ReX-samenwerking | Weg naar ReX - deel 7

12 november 2025, 08:06

Thomas Vandenhaute

Maak ReX rendabel voor alle partners in de keten

Een succesvolle ReX-samenwerking bouwt op meer dan een goed idee. Ze vraagt een businesscase die waarde oplevert voor alle betrokken partijen in de keten, zoals maatwerkbedrijven en maakbedrijven. Die balans is er vaak niet meteen. Toch mag dat geen reden zijn om niet te starten.
ReX-projecten evolueren: context, volumes en producten veranderen, en daarmee ook de rendabiliteit. Door samen te werken aan een eerlijke verdeling van kosten en baten legt u de basis voor duurzame partnerschappen.

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 een gezamenlijke business case cruciaal is

ReX-samenwerkingen verschillen van klassieke klant-leverancierrelaties. In co-creatie beïnvloeden beide partijen rechtstreeks elkaars kosten en opbrengsten. Zonder de ander is er geen businesscase.
Een transparante, stapsgewijze aanpak versterkt wederzijds vertrouwen en vergemakkelijkt onderhandelingen. Start bij efficiëntie, zoek balans in kostenverdeling, breid de waardecreatie uit en weeg strategische factoren af.



Stap 1: analyseer uw ReX-processtappen

Bekijk eerst de organisatie van de ReX-activiteiten. Hoe u het werk verdeelt en uitvoert, bepaalt in grote mate de kosten. Dit geldt zowel voor uitvoerende activiteiten (zoals inspectie, reiniging of herwerking) als voor voorbereidende of ondersteunende stappen (zoals ontwerpkeuzes, planning of databeheer).

Productvariaties, volumes en batchgroottes beïnvloeden de efficiëntie sterk. Door die variabelen samen te begrijpen, kunt u gerichter optimaliseren.

Voorbeeld: een maatwerkbedrijf rekende aanvankelijk 50 euro per stuk aan voor een productherwerking voor een maakbedrijf. Door beter inzicht in standaardisatie, minimale batchgroottes en een aangepaste aanlevering daalde de kost naar 25 euro per stuk. Nog geen sluitende businesscase, maar wél een stap vooruit voor beide partners.

Tip: vind inspiratie in cases over productieorganisatie en efficiëntie op sirris.be/inspiratie.

Stap 2: verdeel kosten en baten eerlijk

Wanneer de cijfers nog niet in balans zijn, is transparantie cruciaal. Bespreek samen vaste, variabele en opstartkosten, en maak duidelijk welke kosten door keuzes van de ene of de andere partij worden beïnvloed.

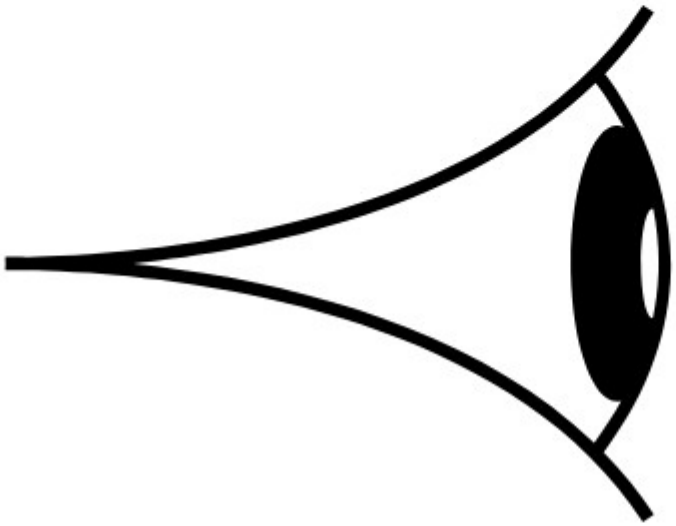
U kunt de samenwerking verbeteren via drie concrete strategieën:

1. **Spreid kosten in de tijd:** gebruik voorafbetalingen of gedeeltelijke voorfinanciering om risico's te verlagen
2. **Maak kosten voorwaardelijk:** koppel prijzen aan batchgrootte, leverfrequentie of kwaliteit van aangeleverde producten
3. **Verschuif kosten waar mogelijk:** de partij die het meeste belang heeft bij succes kan tijdelijk meer dragen

Zo groeit wederzijds begrip en komt een rendabele balans dichterbij.

Stap 3: vergroot de meerwaarde

Een businesscase draait niet enkel om cijfers. Door de scope te verbreden ontdekt u nieuwe win-wins. Misschien kunt u uw partner ontzorgen via logistiek, administratie, opslag, verpakking of datastromen.
Kleine extra's die voor de ene partij weinig moeite vragen, kunnen voor de andere grote besparingen of efficiëntiewinsten opleveren.



Jouw perspectief

Voorbeeld: Een maatwerkbedrijf dat toestellen reinigt en inspecteert, nam ook het transport en de tussenopslag op zich. Het maakbedrijf bespaarde tijd en planningscomplexiteit, terwijl het maatwerkbedrijf efficiënter batches kon organiseren.

Let wel op: extra verantwoordelijkheden brengen ook risico's bijvoorbeeld vergunningseisen met zich mee. Gebruik eerdere inzichten over speelruimte en troeven om de juiste balans te vinden.

Stap 4: weeg resterende risico's en strategische waarde

Soms blijft er na alle stappen nog een kleine kloof in de cijfers. Toch kan doorgaan zinvol zijn. Niet-financiële motieven zoals lokale samenwerking, sociale impact, strategisch leergeld of het voorbereiden van toekomstige ReX-projecten kunnen de doorslag geven.

Door dit expliciet en open te bespreken met uw partner, versterkt u het vertrouwen en zet u samen duurzame stappen richting circulaire groei.

Belangrijkste leerlessen

- Transparantie en vertrouwen vergroten de onderhandelingsruimte
- Een business case is zelden zwart-wit: denk in “het werkt als…” in plaats van “het werkt niet”
- Herzie doelen of prioriteiten wanneer nieuwe inzichten dat vragen
- Documenteer leerlessen: wat kan volgende keer beter in samenwerking, proces of scope?

Een business case opbouwen is geen rechte lijn, maar een leerproces. Door te blijven bijsturen groeit ReX uit tot een economisch en maatschappelijk waardevol onderdeel van uw werking.

Conclusie

Door samen te werken aan een transparante en evenwichtige businesscase maakt u ReX economisch haalbaar. U bespreekt kosten, baten en risico’s openlijk en zoekt naar gedeelde meerwaarde. Kleine optimalisaties en eerlijke afspraken brengen cijfers en vertrouwen dichter bij elkaar. Zo groeit ReX uit tot een rendabele en duurzame samenwerking met impact voor elke partner in de keten.

Samenvatting

Een sluitende ReX-businesscase vraagt dialoog, inzicht in proceskosten en de bereidheid om samen te leren. Door transparant te onderhandelen en actief meerwaarde te creëren, legt u de basis voor langdurige samenwerking die rendeert voor alle partners in de keten.

Vooruitblik in de reeks

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 6: co-creatie voor ReX-initiatieven
- 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