

Grenzen die ReX sterker maken | Weg naar ReX - deel 10

29 december 2025, 13:07

Thomas Vandenhaute

Vind een realistisch tempo voor circulaire groei

Wanneer u ReX-initiatieven wil verkennen, botst u snel op vragen over tijd, middelen en inzet. Die grenzen lijken soms lastig, maar ze helpen u juist om realistische keuzes te maken. Zo ontdekt u een tempo dat past bij uw organisatie en vergroot u de kans op duurzame resultaten.

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 grenzen een krachtige startbasis vormen

Veel bedrijven willen aan de slag met herstel, refurbishen, remanufacturing of hergebruik, maar weten niet goed waar te beginnen. ReX vraagt nieuwe processen, nieuwe rollen en soms nieuwe partners. Dat brengt onzekerheden mee.

Door de grenzen van uw organisatie zichtbaar te maken, krijgt u grip. U ziet welke stappen vandaag haalbaar zijn. U begrijpt waar meer kennis nodig is. En u ontdekt waar uw organisatie klaar is voor experimenten die ReX zichtbaar en concreet maken.

ReX in balans: scope, middelen en tijd scherpgesteld

Waar beweegreden duidelijk maakt waarom u met ReX aan de slag wilt gaan, helpt dit onderdeel om te bepalen wat vandaag realistisch en haalbaar is. Deze oefening bereidt u voor op het volgende luik (sterktes), waarin de scope verder wordt verfijnd en vertaald naar concrete producten, doelmarkten en beoogde samenwerkingsresultaten.

Als houvast gebruiken we de klassieke projectmanagementdriehoek: scope - middelen - tijd. Niet om een volledig projectplan uit te werken, maar om helder inzicht te krijgen in de schaal, het tempo en het strategisch belang van uw ReX-verkenning.



Koste

budg

Een praktische aanpak in vier heldere stappen

1. Benoem de grenzen die uw speelveld bepalen

Start met het zichtbaar maken van tijd en budget. Hoe is ReX vandaag georganiseerd?

- Geen formeel budget
- Ad-hoc middelen
- Projectmatige toekenning
- Structurele verankering

Belangrijk is niet het ‘juiste’ antwoord, maar inzicht in uw bewegingsvrijheid.

Ga daarna na hoe urgentie wordt gezien in uw organisatie: nemen we rustig de tijd, evalueren we jaarlijks, willen we binnen een jaar operationeel zijn, of streven we een rendabele activiteit na? Dit gesprek maakt de gewenste snelheid van handelen helder.

2. Maak randvoorwaarden duidelijk (middelen en urgentie)

In deze stap gaat het niet om het vastleggen van een totaalbudget, maar om inzicht te krijgen in hoe middelen vandaag worden toegekend, ingezet en aangestuurd.

Middelen (tijd en budget)

Breng in kaart hoe ReX momenteel wordt ondersteund binnen uw organisatie:

- Geen formeel toegewezen middelen (bovenop bestaande taken)
- Ad-hocbeslissingen per initiatief
- Tijdelijk projectmatig georganiseerd
- Structureel verankerd in strategische doelstellingen

Dit inzicht bepaalt uw effectieve bewegingsruimte en het type samenwerking dat op dit moment realistisch en haalbaar is.

Urgentie en tempo

Bespreek expliciet:

- Hoeveel tijd u uzelf gunt om te leren en te experimenteren
- Welke externe deadlines meespelen (marktontwikkelingen, regelgeving, doelstellingen vanuit het hoofdkantoor)
- Welk tempo zowel realistisch als strategisch wenselijk is

Dit gesprek voorkomt misverstanden, creëert gedeelde verwachtingen en maakt duidelijk binnen welke termijn concrete resultaten worden verwacht.

3. Maak je aannames expliciet

Bij de start van ReX zijn aannames onvermijdelijk. Maak ze zichtbaar om ze later te kunnen testen. Denk aan:

- Hoeveel producten in gebruik zijn
- Hoe vaak producten instromen
- Wat de restwaarde of kwaliteit is
- Hoeveel tijd herstel kost
- Hoe bereid klanten zijn om te betalen
- Hoe samenwerking met partners zal verlopen

Noteer per cruciale aanname één zin waarom ze belangrijk is. Daarmee weet u welke aannames u eerst moet valideren én voorkomt u verrassingen later.

Gebruik vervolgens de Action & Test Cards om uw belangrijkste aannames om te zetten in concrete hypothesen, testen, meetcriteria en leerpunten, zodat u gestructureerd en onderbouwd kunt bijsturen op basis van inzichten uit de praktijk.

Action & Test Card

sirris innovation forward

Title:

1 Hypothese (Action Purpose)

We believe that

2 Test (Action Definition)

To verify that, we will

3 Measure (Action effect)

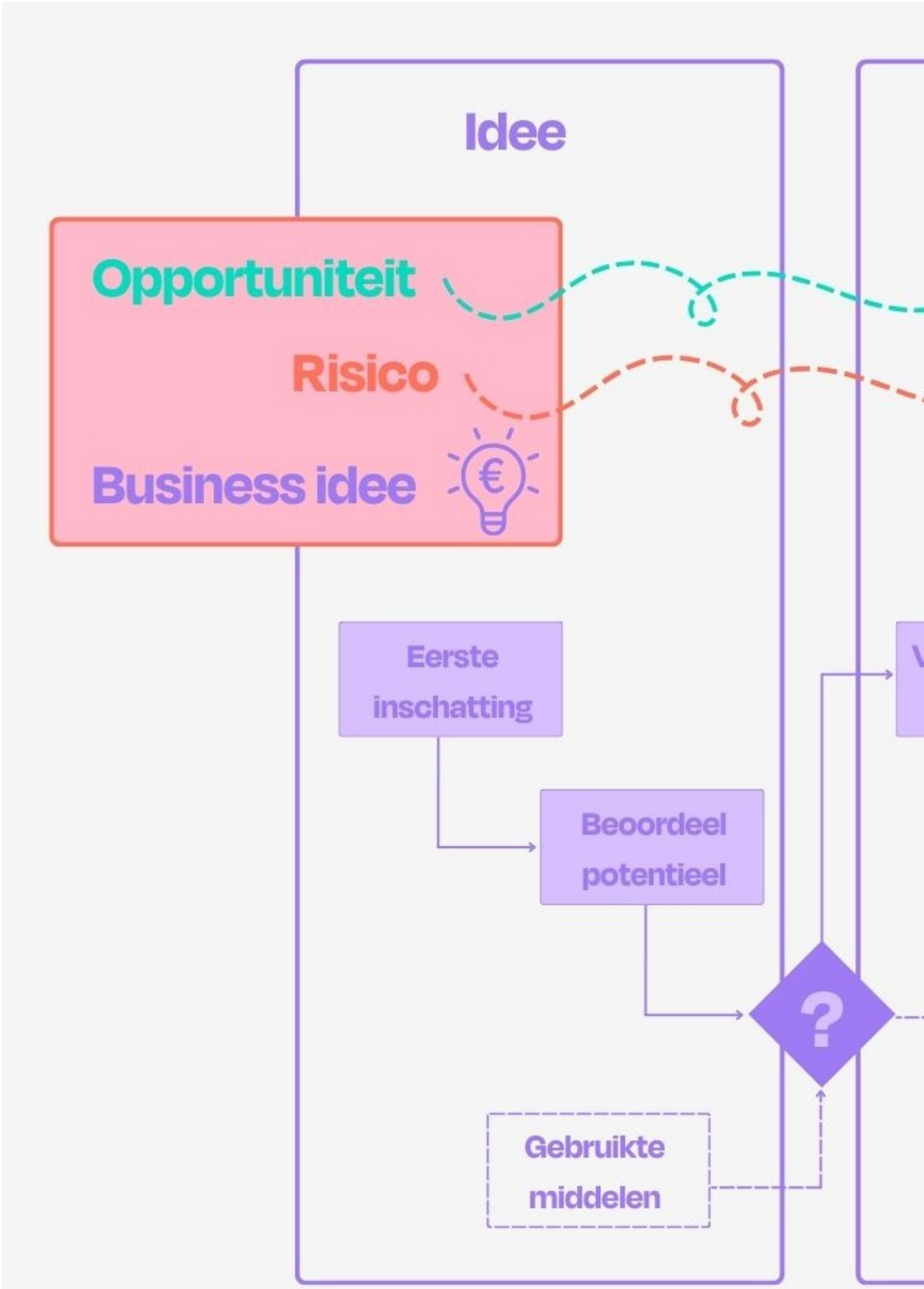
We will measure

© Sirris, Agoria 2018. Gebaseerd op Value Proposition Design, Business Model Foundry AG (Wiley, 2014).

4. Plan middelen in kleine, opeenvolgende stappen

Wanneer uw grenzen duidelijk zijn, bouwt u een stappenplan op. Werk met korte, opeenvolgende acties die telkens één aanname testen. Investeer alleen de middelen die nodig zijn om te leren.

Het ReX-team koppelt na elke stap terug naar de sponsor of het management. Zo worden middelen bewust vrijgemaakt voor de volgende fase. Naarmate u verder komt, wordt samenwerking met partners belangrijker en krijgt het proces vorm.


Idee
Opportuniteit
Risico
Business idee
Eerste inschatting
Beoordeel potentieel
?
Gebruikte middelen

Naar concrete samenwerking met ReX-partners

Operationele ReX-partners spelen een rol in reinigen, de-assemblage of testen. Een duidelijke beschrijving van de gewenste situatie helpt om gericht samen te werken.

Maak een lijst van gewenste resultaten. Houd het concreet. Bepaal hoeveel leergeld u wil investeren en wanneer evaluatie nodig is. Een indeling in must-have, nice-to-have en no-go maakt verwachtingen helder en voorkomt misverstanden in een later stadium.

Leestips voor verdieping

- Verminder risico's en verhoog opbrengstkansen
- Test en leer stap voor stap met de Action & Test Card

Conclusie

Wie zijn grenzen kent, bouwt sneller haalbare ReX-initiatieven op. Door budget, urgentie, ruimte en aannames helder te maken, ontstaat een realistisch tempo. Zo groeit ReX vanuit kennis, vertrouwen en samenwerking.

Samenvatting

ReX-initiatieven winnen aan kracht wanneer u uw organisatorische grenzen expliciet maakt. Door budget, tempo, experimenteerruimte en aannames helder te definiëren, werkt u stap voor stap aan haalbare ReX-oplossingen en vergroot u de kans op duurzame, gedragen resultaten.

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 7: een sluitende business case voor ReX-samenwerking
- Deel 8: één ReX-verdienmodel, meerdere businesscases
- Deel 9: beweegredenen die ReX vooruitbrengen
- 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