Beweegredenen die ReX vooruitbrengen | Weg naar ReX - deel 9

29 december 2025, 14:21

Thomas Vandenhaute

Ontdek waarom ReX waardevol is voor uw organisatie

Wanneer u begrijpt waarom ReX belangrijk is voor uw organisatie, krijgt u meer houvast bij elke keuze die volgt. U ziet waar motivatie aanwezig is, welke acties kans op succes hebben en hoe u structurele vooruitgang boekt. Duidelijke drijfveren versterken intern draagvlak en helpen u om medewerkers en leidinggevenden mee te nemen in het verhaal. Zo groeit een gedeeld toekomstbeeld waarin ReX een logische en haalbare stap wordt.

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 duidelijke beweegredenen een krachtige startbasis vormen

Veel organisaties voelen dat ze “iets moeten doen” met herstel, refurbishen, hergebruik of remanufacturing. Maar zonder een helder antwoord op de vraag waarom het belangrijk is, blijven initiatieven vaak kleinschalig en moeilijk te verankeren.

Door uw beweegredenen expliciet te maken, krijgt u grip op het grotere plaatje. U ziet welke motieven strategisch zijn, welke intern energie geven en welke extern druk zetten. Zo wordt duidelijk waar ReX vandaag kan starten en welke stappen later volgen. Beweegredenen vormen daarom de basis om ReX concreet, haalbaar en gedragen te maken.

Een praktische aanpak in vier heldere stappen

1. Verzamel een breed overzicht van motivaties

Start breed. Combineer interne drijfveren, wat u zelf wil bereiken met externe drijfveren zoals regelgeving of marktverwachtingen.

Interne redenen geven richting. Externe redenen geven urgentie. Door beide te benoemen, ziet u het volledige speelveld waarin uw ReX-initiatieven zullen groeien.

Ga ook na hoe de toekomst eruitziet wanneer uw ReX-doelen al zijn gerealiseerd. Deze denkoefening helpt om scherp te zien wat ReX in de praktijk kan veranderen: voor medewerkers, klanten, partners en uw markt.

Betrek collega’s uit verschillende afdelingen en vul de lijst stap voor stap aan. Hoe diverser en realistischer uw overzicht, hoe sterker uw kompas voor de volgende fases.

2. Ontdek welke drijfveren energie geven

Niet alle beweegredenen hebben dezelfde impact. Sommige voelen aan als verplichting, andere zorgen voor goesting.

Die tweede categorie is cruciaal: precies daar ontstaat motivatie en eigenaarschap.

Vraag aan sleutelfiguren welke redenen hen het meest aanspreken. Zo ontdekt u:

- Waar energie zit
- Welke thema’s leven in de organisatie
- Waar de eerste stappen het meeste draagvlak krijgen

Houd het eenvoudig: een kort gesprek of rondje in een teamoverleg volstaat. U zoekt inzicht, geen consensus.

3. Maak bestaande ReX-activiteiten zichtbaar

Bijna elk maakbedrijf doet vandaag al bewust of onbewust aan ReX. Door die inspanningen zichtbaar te maken, ontdekt u waar expertise en motivatie al bestaan. Denk aan:

- Techniekers die herstellen, upgraden of retrofitten
- Service-teams die demontage of hergebruik ondersteunen
- Aankoop of logistiek die retourstromen beheren
- Verkoopteams met refurbished of tweedehandsaanbod

Vergeet ook de informele acties niet: creatieve oplossingen, extra service of klantgerichte interventies die nog niet als “ReX” benoemd zijn. Ze tonen waar ReX al leeft in de praktijk.

Veelvoorkomende drijfveren in maakbedrijven

Strategische drijfveren

- De concurrentiepositie beschermen of versterken
- Het marktaandeel behouden of uitbreiden
- Voorbereid zijn op of voldoen aan (toekomstige) regelgeving (bv. DPP, ESPR)
- Inspelen op veranderende klantverwachtingen rond herstelbaarheid en levensduur
- Het merkimago bewaken bij hergebruik, refurbish of tweedehandsmarkten
- Minder kwetsbaar worden door meer controle over onderdelen- en materiaalstromen
- Een betrouwbaar netwerk opbouwen voor crisissituaties of verstoringen in de keten

Operationele en zakelijke drijfveren

- Uitbreiding van producten en diensten (take-back, upgrades, retrofits)
- Meerwaarde creëren per product of dienst (inspectie, onderhoud, monitoring)
- Nieuwe markten of klantsegmenten bereiken
- Nieuwe of aanvullende verdienmodellen ontwikkelen
- Zekerder toegang krijgen tot reserveonderdelen, ook voor oudere producten
- Inzichten verwerven in productgebruik, slijtage en faalmechanismen
- Ontwerp en service verbeteren op basis van ervaring uit herstel en hergebruik

Menselijke en organisatorische drijfveren

- Aantrekkelijker worden voor (nieuwe) medewerkers
- Technisch talent aantrekken en behouden
- Medewerkers perspectief bieden in betekenisvol, toekomstgericht werk
- Interne motivatie en betrokkenheid rond duurzaamheid versterken
- Bijdragen aan lokale en duurzame werkgelegenheid
- Vakmanschap en productkennis beter benutten en doorgeven

4. Bouw een klein, gemotiveerd kernteam

Voor duurzame vooruitgang hebt u een compact en gedreven kernteam nodig. Drie tot vijf mensen volstaan om acties op te starten, te testen en te leren.

Selecteer collega’s op houding, niet enkel expertise. Iemand met goesting om bij te leren, vooruit te trekken en collega’s mee te nemen, brengt meer vooruitgang dan een expert die weinig openstaat voor verandering.

Specialisten blijven nodig, maar pas wanneer u weet waar ze het meeste impact maken. Het kernteam ondersteunt dat proces door gericht vragen te stellen en inzichten te verzamelen.

Team samenstelling

Een oplossingsgerichte aanpak beschrijft een realist die zorgt voor haalbare en effectieve acties, een idealist die de richting bewaakt en de juiste acties in beeld brengt en een business planner die de vooruitgang en structuur verzekert.

Focus

Hoog

Zicht krijgen op de domeinen waar actie nodig is

Mogelijke kleine acties die onmiddellijk kunnen worden genomen

Laag

Gebruik formuleringen die:

- De haalbaarheid van actie benadrukken
- Vertrouwen geven
- Erkennen wat vandaag al goed loopt

De teamleden nemen ook een mix verschillende rollen op. Hoedt u voor de mee-stribbelaar!

Ingesteldheid is bela

Koploper

Inhoud gedreven,
binden slecht

Kantelaar

Systeembreke
strategisch gedre

Bouwer

Bouwt voor hoger

Sloper

Breekt af voor he

Naar concrete samenwerking rond ReX

Wanneer u begrijpt waarom ReX belangrijk is en waar energie aanwezig is, ontstaat ruimte voor samenwerking. Een duidelijk overzicht van uw drijfveren helpt om verwachtingen te bepalen, prioriteiten scherp te stellen en partners gericht te betrekken.

Maak daarom een lijst met gewenste resultaten. Houd die concreet: welk leergeld bent u bereid te investeren? Wanneer wil u evalueren? Wat zijn must-haves, nice-to-haves en no-go's? Deze helderheid voorkomt misverstanden en versnelt cocreatie.

Leestips voor verdieping

- Hoe topmanagement kijkt naar circulaire businessmodellen

Conclusie

Wie zijn beweegredenen kent, bouwt sneller aan haalbare ReX-initiatieven. U ontdekt waar motivatie zit, welke acties impact hebben en welke stappen logisch zijn. Door drijfveren zichtbaar te maken en draagvlak te versterken, groeit ReX vanuit energie, inzicht en samenwerking.

Samenvatting

Dit artikel toont waarom duidelijke beweegredenen essentieel zijn om ReX-initiatieven succesvol en gedragen te maken binnen uw organisatie. Door drijfveren expliciet te maken, energiebronnen te identificeren en te werken met een gemotiveerd kernteam, bouwt u stap voor stap aan haalbare en impactvolle ReX-activiteiten.

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 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