

Eén ReX-verdienmodel, meerdere businesscases | Weg naar ReX - deel 8

26 januari 2026, 09:55

Thomas Vandenhaute

Hoe u klantwaarde en partnerschap samen rendabel maakt

Wanneer u ReX-activiteiten opzet, volstaat één businesscase zelden. U werkt met verschillende producten, klanten en vaak ook meerdere partners. Elk van die schakels moet kloppen. Pas wanneer de businesscases aan klantzijde én aan partnerzijde samen één logisch geheel vormen, wordt ReX schaalbaar en financieel haalbaar.

Een sterk ReX-verdienmodel biedt houvast. Het helpt u om keuzes te maken, verwachtingen te sturen en samenwerkingen doelgericht op te bouwen. Zo vermijdt u versnipperde initiatieven en bouwt u stap voor stap aan een gedragen en rendabele aanpak.

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 ReX bijna altijd meerdere businesscases omvat

ReX draait om het opwaarderen van producten in gebruik of het herbestemmen van producten na hun eerste levensfase. Dat proces stopt niet bij één klant of één transactie. Vaak zijn meerdere klanten nodig om volumes te halen. Daarnaast zijn partners nodig voor logistiek, inspectie, herwerking of opslag.

Elke betrokken partij bekijkt het geheel vanuit zijn eigen perspectief. Klanten willen zekerheid over kost, prestaties en levertijd. Partners zoeken stabiliteit, efficiëntie en duidelijke afspraken. Uw verdienmodel moet deze belangen samenbrengen.

Uw rol bestaat erin om van die verschillende businesscases één coherent verhaal te maken. Dat verhaal moet economisch kloppen én operationeel uitvoerbaar zijn.

Wanneer eenvoud volstaat

Niet elke ReX-activiteit is complex. Werkt u met uw eigen productiemiddelen, zoals machines, matrijzen of werktuigen? Dan volstaat vaak een interne kosten-batenanalyse. U beslist om te refurbishen omdat het goedkoper, sneller of technisch beter is dan vervangen.

In dat geval bouwt u één businesscase op met een partner. De impact op uw bredere verdienmodel blijft beperkt. Toch kan ook hier ReX waarde creëren, bijvoorbeeld door levensduurverlenging of kennisopbouw.

Keuzes die uw ReX-verdienmodel sturen

Zodra klanten of gebruikers betrokken zijn, bepalen drie factoren uw verdienmodel:

- Uw product
- Uw klantensegment
- Uw ReX-strategie

De gekozen strategie, zoals repair, reuse, retrofit, refurbish of remanufacture, legt randvoorwaarden vast. Ze bepaalt welke volumes nodig zijn, welke processen cruciaal zijn en waar risico’s ontstaan.

Maak de scope daarom snel concreet. Door expliciet te kiezen voor bepaalde producten, klanten en markten, ziet u sneller welke ReX-activiteiten haalbaar zijn en waar samenwerking nodig wordt.

Business case partnerzijde



Stap 1: benoem de waardedrijver voor de klant

Een ReX-verdienmodel start bij klantwaarde. U moet weten waarom een klant voor uw ReX-aanbod kiest en waarvoor hij bereid is te betalen.

Veelvoorkomende waardedrijvers zijn:

- Behoud of verbetering van productfunctionaliteit
- Lagere kost in vergelijking met een nieuw product
- Kortere levertermijn
- Betere beschikbaarheid van producten of componenten
- Uitbesteding van niet-kernactiviteiten
- Meer aandacht voor totale levensduurkost
- Opwaardering van producten aan het einde van gebruik

Daarnaast spelen vaak impliciete waarden mee, zoals:

- Bijdrage aan MVO- of CSRD-rapportering
- Ondersteuning van CO?-reductiedoelstellingen
- Positieve impact op het bedrijfsimago
- Betere materiaalstromen voor recyclage

Wie deze waarden herkent, kan ze bewust benutten in het verdienmodel en in samenwerkingen.

Stap 2: hoe brengt u ReX naar de klant

ReX kan u op twee fundamenteel verschillende manieren aanbieden.

In het eerste geval blijft de klant eigenaar van het product. U verkoopt een dienstverlening, zoals herstel, upgrade of refurbish. Dit verlaagt administratieve lasten en financiële risico’s. De klant behoudt zijn eigendom en betaalt voor extra waarde.

In het tweede geval haalt u producten uit de markt. U koopt afgedankte producten aan, wordt eigenaar en verkoopt het opgewaardeerde product opnieuw. Dit opent nieuwe markten en klantensegmenten, maar vraagt ook investeringen in aankoop en opslag.

Beide modellen hebben hun eigen kansen en risico’s. Uw verdienmodel moet daar bewust mee omgaan.

Stap 3: onderzoek waar partners u versterken

Vertrek vanuit uw ReX-verhaal en bekijk welke stappen u zelf kunt uitvoeren. Gebruik vier hoofdfasen:

1. Verwerving van producten
2. Retourlogistiek
3. ReX-kernactiviteiten
4. Levering en installatie



aal te creëren. In

Stap 4: maak verwachtingen expliciet

Voor u met partners in gesprek gaat, moet u weten wat u verwacht. Beschrijf uw gewenste resultaten en geef aan wat:



Leestips voor verdieping

- Waarom kiezen klanten voor remanufacturing
- Vind de succesfactoren voor uw remanufacturing-idee

Conclusie

Een ReX-verdienmodel verbindt meerdere businesscases. Door keuzes te maken, klantwaarde te benoemen en partners doelgericht te betrekken, bouwt u aan een samenhangend en rendabel geheel.

Samenvatting

ReX-verdienmodellen worden sterker wanneer u expliciet maakt hoe verschillende businesscases samenhangen. Door klantwaarde, risico's en samenwerkingsverwachtingen helder te benoemen, creëert u overzicht en richting. Zo bouwt u stap voor stap aan ReX-oplossingen die niet alleen haalbaar zijn, maar ook schaalbaar en rendabel blijven.

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 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