

Van reparatie naar nieuwe waarde met ReX

18 november 2026, 12:00

Stefan Milis

Hoe maakbedrijven via ReX-strategieën nieuwe klantwaarde en circulaire kansen creëren

De nieuwe Europese regels rond reparatie brengen veranderingen mee. Deze regels openen tegelijk nieuwe kansen die vele maakbedrijven nu al grijpen. Hoe kunt u langer waarde halen uit producten, onderdelen en materialen? Hoe kunt u klanten hierbij (beter) ondersteunen? En welke nieuwe diensten of inkomsten kunnen daaruit ontstaan?

Wat is ReX?

ReX bundelt strategieën zoals reparatie, hergebruik, refurbishment en remanufacturing. Niet elke strategie past bij elk product of elke markt. De kunst is om te ontdekken welke aanpak het meeste potentieel heeft voor uw bedrijf.

- **Reuse** (hergebruik)
- **Repair** (herstel)
- **Refurbish** (opknappen/reviseren)
- **Remanufacture** (herfabriceren)

Nieuwe ReX-kansen beginnen bij uw sterktes

Zet in op de sterke bouwstenen die vandaag al in uw bedrijf bestaan. Denk aan een goede servicedienst, technische productkennis, een netwerk van partners of nauwe relaties met klanten. U start dus niet met wat u moet verbeteren, maar wel met wat u meteen kan versterken:

- Wat werkt er vandaag al goed?
- Voor welke producten zien klanten nu al meerwaarde in een langere levensduur?
- Welke onderdelen behouden veel waarde, waar is vraag naar?
- Welke garanties kunt u nu al extra bieden die u niet veel kosten maar wel opbrengen?
- Welke risico's perciperen de klanten als hoog maar zijn voor uw bedrijf laag of goed beheersbaar?
- Welke garantie of dienst kunt u dus snel bijkomend aanbieden?

Uw doel moet helder zijn, uw strategie nog niet

Een ReX-strategie raakt vaak aan meerdere delen van het bedrijf. Dat is uitdaging. Een helder doel formuleren is eenvoudiger. Weten wat u wilt, daar gaat het om.

Misschien wilt u producten eenvoudiger laten onderhouden. Misschien wilt u meer controle krijgen over retourstromen. Of wilt u evolueren van losse productverkoop naar een langdurige dienstverlening. Een helder en aantrekkelijk doel zorgt ervoor dat u er makkelijk intern en extern over kunt communiceren.

Het roept nuttige vragen op die u helpen prioriteiten te stellen:

- Welke producten zijn geschikt voor reparatie of remanufacturing?
- Welke waarde wilt u bieden aan klanten? En hoe verdient u daar zelf mee?
- Wat moet veranderen aan het productontwerp?
- Welke activiteiten wilt u zelf uitvoeren? Welke partners kunnen bijkomende waarde creëren?
- Welke data of technologie kunnen het proces ondersteunen?



Van eerste experiment naar rendabele aanpak

Maak het meteen concreet en zet een klein experiment op. Een praktische aanpak begint met kansen te verkennen. Daarna kunt u een concept uitwerken, een businesscase toetsen en een eerste proefproject starten.

Zo ontdekt u wat technisch en in de praktijk werkt. U leert ook wat klanten waarderen, welke samenwerking nodig is en waar verdere verbetering mogelijk is.

Op basis daarvan kan u gericht opschalen. Niet vanuit een vast recept, maar door voort te bouwen op resultaten, ervaring en bestaande sterktes.

Conclusie

De nieuwe reparatieregels hoeven geen extra last te zijn. Ze bieden maakbedrijven kansen om bestaande sterktes beter te benutten. Met een gerichte ReX-aanpak verlengt u de levensduur van producten en creëert u nieuwe klantwaarde. Begin met een haalbaar experiment, leer uit de resultaten en bouw verder op wat werkt. Zo groeit reparatie uit tot een toekomstgerichte bedrijfsactiviteit.

Leer van andere ReX-projecten en praktijkervaringen

U hoeft niet alles zelf uit te zoeken. Andere maakbedrijven gingen u al voor. Voor elk van deze stappen hebben we leerlessen uit de praktijk en praktische tools verzameld en per thema verzameld.

? Start uw ReX-initiatief

Ontdek het CIRKEL-opstartplatform

? Verken samenwerking

Ontdek circulaire kansen voor maakbedrijven

?Leer van de praktijk

Bekijk voorbeelden van ReX-strategieën

Wilt u uw kansen bespreken of een eerste experiment uitwerken?

Neem contact op met Sirris. We denken graag met u mee.

Contacteer onze experten

Auteurs



Stefan Milis