



Zeven aanknooppunten tussen maak- en maatwerkbedrijven

18 december 2024, 11:14

Patrick Cosemans

Stefan Milis

Thomas Vandenhaute

'Samenwerking tussen maak- en maatwerkbedrijven voor een circulaire toekomst': resultaten van de survey deel 3

Sirris voerde van mei tot augustus 2024 een uitgebreid onderzoek bij Vlaamse bedrijven. Dat leverde een helder beeld op van hun ReX-activiteiten en de specifieke uitdagingen, kansen en behoeften.

In het **eerste deel** kon u al nagaan wat de **argumenten** voor of tegen zijn om **ReX-activiteiten op te starten**. **Deel twee** focust op de **rol** die **maatwerkbedrijven** kunnen spelen in de ReX-strategie van maakbedrijven, maar ook op de bijhorende uitdagingen.

Dit **derde artikel** legt zich toe op **oplossingen** voor die **complexe uitdagingen**. Samen met partners zoekt Sirris ondersteuningsmogelijkheden voor uw specifieke case. Hieronder vindt u alvast zeven aanknooppunten die een (aanzet tot een) oplossing bieden.

1. Verander uw perspectief

Bedrijven zitten soms vast in een kip-of-ei-situatie tussen hoge investeringen en lage marktvraag. Volgende artikels tonen hoe u die vicieuze cirkel doorbreekt.

- [Circulaire vooruitgang boeken waar dat eigenlijk niet kan](#)
- [Circulaire vooruitgang boeken vraagt soms om stoutmoedigheid](#)

2. Stel een business case en verdienmodel op:

Een idee voor een ReX-project krijgt vastere vorm in een business case. Eens dat opzet klaar is, kan u dat vertalen in een kostmodel. ReX gaat ook gepaard met enkele minder voor de hand liggende kostenposten. Hoe sneller u die in kaart brengt, hoe beter.

- [Hoe een remanufacturing businesscase opzetten in de praktijk?](#)
- [Uw remanufacturing-kostmodel](#)

3. Laat u inspireren door anderen

In de bevraging zitten enkele drijfveren voor ReX-activiteiten. Maar zonder klanten geen business: waarom kiezen zij voor ReX-producten? En hoe past dit bij uw verdienmodel?

- [Waarom klanten kiezen voor remanufacturing](#)

4. Breng de retourlogistiek in kaart:

Er bestaan verschillende terugnamestrategieën om zoveel mogelijk producten of onderdelen terug te krijgen. In dit artikel vindt u de bekendste pistes

- [Core-terugnamestrategieën om te overwegen](#)

5. Zorg voor stapsgewijze samenwerking en cocreatie:

Initiatieven zoals het [Remanumaat-project](#) illustreren het belang van strategische partnerschappen met maatwerkbedrijven. Via workshops en bedrijfsbezoeken leren maakbedrijven en maatwerkbedrijven elkaars sterktes kennen. Dat komt de samenwerking alleen maar ten goede.

- [Remanumaat | Meer samenwerking voor circulaire strategieën in de maakindustrie](#)

6. Gebruik ondersteunende technologieën:

Digital Twins, operatorondersteuning en andere technologieën bieden realtime zichtbaarheid en efficiënt beheer van operaties. Dat vergemakkelijkt de samenwerking, optimaliseert processen en vereenvoudigt het beheer van ReX-taken. In deze artikels vindt u voorbeelden van de inzet van ondersteunende technologie, gericht op inspectie en waardebeoordeling:

- [Conditiebepaling van cores | Deel 1](#)
- [Conditiebepaling voor ReX | Deel 2](#)
- [Niet-destructief testen \(NDT\) van producten voor ReX | Deel 3](#)

7. Training en kennisdeling zijn onmisbaar

OEM's en maatwerkbedrijven moeten investeren in training en capaciteitsopbouw om hun werknemers voor te bereiden op de complexiteit van ReX-processen. Daar hoort training in projectmanagement, communicatie en operationele technieken bij .

Wil je nu al het volledige rapport van de bevraging ontvangen en meer inzicht krijgen in de uitdagingen en mogelijke oplossingen?

[Ontvang het volledige rapport hier](#)

Heb je vragen of bedenkingen bij dit artikel, aarzel niet om contact met ons op te nemen.

[Neem contact met ons op](#)



steun van VLAIO.

Auteurs



Patrick Cosemans



Stefan Milis



Thomas Vandenhoute