



Samen groeien in ReX: het begint met luisteren

18 juni 2025, 16:08

Thomas Vandenhaute

Waarom dit verhaal?

Verandering start niet met een grote sprong, maar met een klein gebaar: een gesprek. In een tijd waarin duurzaamheid geen modewoord meer is, maar een noodzakelijke koers, groeit ook het belang van ReX (repair, reuse, refurbish, remanufacture, retrofit...). Maar hoe zet je die eerste stap naar samenwerking met nieuwe partners? Hoe ontstaat een duurzame samenwerking tussen maakbedrijven en maatwerkbedrijven? Wat blijkt: het begint vaak in de marge, met een ontmoeting, een gedeeld idee of een eerlijke vraag. Dit artikel is een uitnodiging om op zoek te gaan naar zulke eerste verbindingen.

ReX vraagt samenwerking – en samenwerking vraagt vertrouwen

Geen enkel bedrijf vormt op zichzelf een volledige circulaire waardeketen. Als we écht werk willen maken van productlevensduurverlenging, dan moeten we samenwerken. Van eerste ontwerp tot herstelling en hergebruik: achter elk proces schuilen mensen, expertise en partners.

Toch ervaren veel werknemers drempels. De samenwerking tussen maakbedrijven en maatwerkbedrijven is voor ReX-initiatiefnemers vaak nog onontgonnen terrein. Er is wederzijdse interesse, maar weinig concrete vertrekpunten. Die beginfase is wazig en vaag, waardoor de klassieke vraag-en-aanbodaanpak niet leidt tot een oplossing, laat staan een sluitende businesscase. Er is nog te veel onzekerheid en gebrek aan kennis van elkaars ervaringen, kunde, toegang tot data, enzovoort.

Wat wél werkt, is het opbouwen van vertrouwen, nieuwsgierigheid en de durf om het onbekende te verkennen – en dat vanuit een gezamenlijke ambitie. Focus in het begin op elkaar en op het begrijpen van de situatie of uitdaging. Probeer ze in het begin nog niet op te lossen. Mensen spreken graag over hun eigen werk en de uitdagingen waarmee ze geconfronteerd worden.

Waarom is ReX ook voor maatwerkbedrijven een opportuniteit?

Maatwerkbedrijven zoeken betekenisvolle, toekomstgerichte tewerkstelling. ReX biedt precies dat: stabiel, procesgericht werk met maatschappelijke meerwaarde. Tegelijk zijn maakbedrijven op zoek naar betrouwbare partners voor de uitvoering van taken die niet tot hun kerncompetentie behoren. Denk aan het nauwkeurig demonteren van toestellen, het upgraden van componenten of het zorgvuldig uitvoeren van retrofit-taken. Er is nog geen kant-en-klaar dienstaanbod, maar een gedeeld proces van ontdekken.

Een business developer van een maatwerkbedrijf verwoordde het zo:

"We evalueren samen met het maakbedrijf of een opdracht past. Belangrijk zijn dan de impact op tewerkstelling, de werkvariatie en de complexiteit van het proces. Het is een puzzel die we samen leggen."

Een operations manager van een maakbedrijf vult aan:

"We starten intern met info verzamelen die we dan met onze partners bespreken. Pas als we gezamenlijk een inzicht hebben in volumes en complexiteit, kijken we hoe we naar oplossingen kunnen werken."

Die zoekende houding is niet zwak, maar net de basis voor co-creatie. Vanuit deze gedeelde onzekerheid ontstaat ruimte voor verbinding.

De aantrekkingskracht van een gedeelde ambitie

De sleutel tot duurzame samenwerking ligt zelden in een contract, maar vaak in een eerste goed gesprek. Wie de ander wil begrijpen, toont respect. En wie zich openstelt, krijgt vertrouwen terug. Daarom is persoonlijk contact zo cruciaal, zeker in de beginfase. De case van Strygoo en Lidwina illustreert dit treffend. Zij leerden elkaar kennen via een lokaal ondernemersnetwerk. Toen Strygoo later met een concreet idee kwam rond een product met een langere levensduur, was de klik er al. Geen toeval, maar het resultaat van eerder contact en gedeelde waarden.

Wie zet de eerste stap?

In elke organisatie zijn er mensen die energie krijgen van het onbekende, die graag bruggen bouwen. Innovatie-, product- of businessmanagers met een brede kijk, die ook over de muren van hun eigen sector durven kijken. Zij kunnen de eerste stap zetten. Herken je jezelf hierin? Of heb je collega's die hierin uitblinken? Dan is het tijd om hen – of jezelf – los te laten op het netwerk.

Een eerder artikel riep al op:

“Kom uit uw kot. Wees nederig.”

En dat blijft relevant. De circulaire toekomst begint niet met grootse plannen, maar met nieuwsgierigheid.

Waar vind je gelijkgestemden?

Je hoeft niet te wachten op het perfecte evenement. Creëer zelf kansen. Organiseer een inspiratiesessie, nodig klanten en leveranciers uit, belicht een thema zoals productlevensduur. Zo maak je de drempel laag en vergroot je de kans op betekenisvolle ontmoetingen.

Sluit ook aan bij bestaande initiatieven – ook buiten je eigen sector of regio. Denk aan lerende netwerken en themagroepen bij Sirris, of aan bedrijfsbezoeken en opleidingen in andere federaties. Circulaire innovatie kent geen strakke grenzen.

Wees bovendien zichtbaar. Deel wat je leert, ook al is het nog pril. Fysieke ontmoetingen blijven het waardevolst, maar digitale communicatie via sociale media of nieuwsbrieven kan helpen om gevonden te worden door gelijkgestemden.

Begin met leren, niet met overtuigen

Wanneer je iemand ontmoet, stel vragen. Wat doen zij rond ReX? Welke rol spelen ze? Wat hebben ze al geprobeerd? Veel mensen vertellen graag over hun ervaringen – en daar schuilt vaak onverwachte inspiratie.

De sleutel? Begin elk gesprek om te leren, niet om te verkopen. Echte interesse opent deuren. En soms draait het gesprek dan vanzelf naar wat jij doet. Hou bij wat je leert. Wat hebben jullie gemeenschappelijk? Welke volgende vraag wil je stellen? Op welke domeinen zie je mogelijk een overlap?

Reflecteer na een reeks gesprekken: wat werkte? Wat kan beter? Welke lessen neem je mee naar je volgende contact?

Een mooi voorbeeld: een maatwerkbedrijf kwam toevallig in contact met een aannemer bij de uitbreiding van hun eigen magazijn. Tijdens het werkbezoek ontstond een gesprek. Ze raakten aan

de praat over de montage van sproeikoppen in sprinklerleidingen, waarbij precisie cruciaal was. De samenwerking volgde vanzelf. Een kleine ontmoeting, met grote impact.

Besluit: elke stap telt

Samenwerking vraagt tijd. Het begint met luisteren. Met nieuwsgierigheid. Met een kleine stap, een gesprek, een gedeelde glimlach.

Elke ontmoeting brengt je verder: ofwel richting een concreet project, ofwel richting meer inzicht, een groter netwerk en versterkt vertrouwen.

Vergeet nooit: in de wereld van ReX en circulaire innovatie zijn energie, enthousiasme en oprechte interesse je krachtigste gereedschappen.



steun van VLAIO.

Auteurs



Thomas Vandenhaute