



# Bevraging rond waardebehoud en levensduurverlenging van producten, en de rol van samenwerking

03 juni 2024, 13:51

Thomas Vandenhaute

## Uw input helpt ons u beter te bedienen!

Levensduurverlenging van producten wint aan belang, voor zowel B2B- als B2C-apparaten, machines en andere producten die niet voor eenmalig gebruik zijn bedoeld. We spreken dan over processen als **Reuse, Repair, Refurbish, Recondition, Remanufacture en Repurpose - kortweg 'ReX'**. We zien echter verschillende uitdagingen die maakbedrijven weerhouden of vertragen om dergelijke activiteiten op te starten of winstgevend te maken. Met een korte bevraging willen we meer zicht krijgen op ReX in de bedrijven, zodat we onze werking en activiteiten nog beter kunnen afstemmen op uw specifieke uitdagingen en noden. We hopen ook dat deze vragen u inspiratie bieden en reflectie bevorderen.

De bevraging omvat tien meerkeuzevragen met telkens de vrijblijvende optie om uw antwoorden te verduidelijken. In het eerste deel van deze bevraging polsen we naar de **status, beweegredenen en uitdagingen** die u ziet rond levensduurverlenging via ReX van uw product(en). Het tweede deel van de bevraging focust op **samenwerking**, meer specifiek met maatwerkbedrijven. Maatwerkbedrijven kunnen een waardevolle partner zijn voor specifieke arbeidsintensieve taken,

maar dit komt tot op vandaag weinig voor binnen de ReX-strategieën. We polsen hier naar uw inzichten in dergelijke samenwerkingen, zodat we ook hier zicht krijgen op de onderliggende redenen en uitdagingen.

[Vul de bevraging in](#)

## Re-wat?

Reuse, repair, revamp, restore, refurbish, recondition, remanufacture, repurpose, ... zijn de vele benamingen die bijdragen aan de verlenging van productlevensduur. We gebruiken de verzamelterm 'ReX' om ze aan te duiden.

Soms lukt het onvoldoende om uw ReX-strategie aan klanten en partners uit te leggen. Daarom is het noodzakelijk om de terminologie op eenzelfde wijze te verstaan. Om door het bos de bomen te zien, brachten we alle termen samen in [één blog](#). Hierin ziet u de relaties tussen de ReX-strategieën en kunt u ze van elkaar scheiden op basis van de activiteiten en doelen die elk van deze strategieën nastreeft.

**Waarom wachten?** De aarzeling om op te starten met ReX kan te maken hebben met een aantal redenen: het loslaten van de overheersende denkpatronen (van lineair naar circulair denken), onzekerheid over businesscases en bijhorende noodzakelijke randvoorwaarden, een moeilijke fit met huidige bedrijfsstrategie(ën), bijkomende complexiteit, het moeilijk mee krijgen van de noodzakelijke partners, ...

De **beschikbare informatie, aanpak en methodes, tools en inspirerende voorbeelden** die we hebben samengebracht op de [Cirkel-startpagina](#) vormen een mogelijk startpunt. We weten natuurlijk ook dat elk bedrijf en elke case specifiek zijn en een aanpak op maat vereisen.

**Dat brengt ons bij u.** Welke uitdagingen bij het opzetten van ReX spelen in uw bedrijf en context? Wat zou u het meeste helpen? Welke ReX-strategie(ën) zijn relevant voor uw bedrijf? In [deze bevraging](#) peilen we naar deze elementen.

Hoe zijn we tewerk gegaan? We hebben de **inzichten** vanuit bedrijfscontacten en het project Cirkel verwerkt in de vragen en opties. Zo weten we bijvoorbeeld dat samenwerking met partners een belangrijke rol speelt, onder meer voor toegang tot afgedankte producten, specifieke ReX activiteiten (reinigen, inspectie, ontmantelen), het opzetten van 'nieuwe' verkoopkanalen, ...

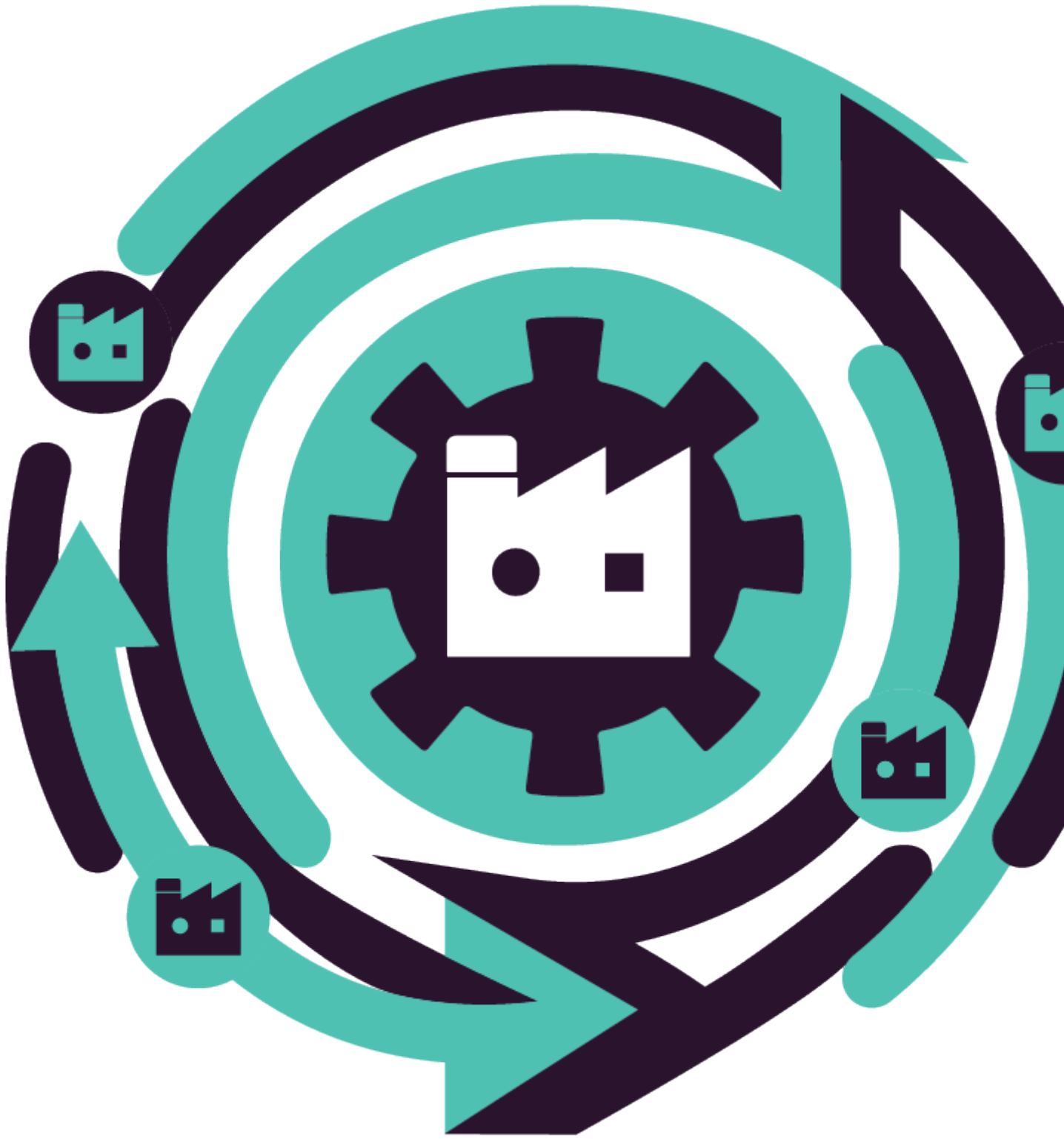
Via **tien meerkeuzevragen met kans tot verduidelijking** van uw antwoorden helpt u onze werking en activiteiten nog beter afstemmen op uw specifieke uitdagingen en industriële noden. We hopen dat deze vragen u ook inspiratie bieden en reflectie bevorderen. Ten slotte sturen we u - als u dat wenst - een **samenvatting van de generieke resultaten** van deze bevraging.

Hartelijk dank voor uw deelname!

[Start hier de bevraging](#)

Korte lijst met relevante projecten:







## **Uw input is belangrijk om ons naar juiste ondersteuning en projecten te sturen**

De missie van een collectief centrum als Sirris is zoveel mogelijk bedrijven verder helpen op gebied van innovatie en toekomstgerichte transformaties. Deze bevraging kadert in het identificeren van de concrete noden en interesses van bedrijven. Het vult de informatie aan die we hierover continu verzamelen in onze contacten, projecten en events. Het helpt ons ook om die thema's, projecten, kanalen voor kennisoverdracht te kiezen die voor onze maakbedrijven in België het meest relevant zijn. Bedankt om dit proces mee te voeden!

## **Authors**



Thomas Vandenhaute