

### **Hergebruik is extra winst**

Flinke reducties in kosten blijken mogelijk als onderdelen en modules uit afgedankte apparatuur opnieuw kunnen worden ingezet bij het produceren van nieuwe. Bij grote bedrijven in diverse sectoren is dat al tientallen jaren gangbaar: de automatenbranche, kantoormachines, grote medisch apparatuur etc. Recent is in enkele projecten getoond dat in veel meer gevallen die kostenvoordelen realiseerbaar zijn, ook bij kleinere producenten uit het MKB. De belangstelling voor hergebruik groeit vanwege de toenemende prijzen van grondstoffen, de ook elders toenemende loonkosten en regelgeving die producenten verplicht te zorgen dat producten na gebruik op een goede manier wordt verwerkt. Er mag geen vervuiling bij optreden en grondstoffen moeten zoveel mogelijk terug worden gewonnen. Het nu meest bekende voorbeeld is de WEEE. Recycling zoals dat voor de meeste apparatuur nu is geregeld, voldoet maar biedt niet die kostenvoordelen. Hergebruik vraagt een andere visie op de productieketen, op het eigen product en de relatie met de klant en toeleveranciers. De garanties kunnen hetzelfde zijn als voor nieuwe want veel onderdelen slijten helemaal niet en controle met eventueel reparaties of aanpassingen, blijkt zeer goed mogelijk en relatief goedkoper dan velen denken. De praktijk toont dat hergebruik voor alle partijen voordelig kan zijn. De werkwijze waaraan men nu gewend is, zal echter deels moeten veranderen.

Importeurs en leveranciers die niet zelf producent zijn, lijken minder voordelen te hebben bij hergebruik. Ze menen er ook geen invloed op te hebben al hebben ze soms wel verantwoordelijkheid voor de uitvoering van de wetgeving. Ze moeten echter wel degelijk iets met hergebruik. Leveranciers blijken nu al vaak voor reparaties hergebruikte onderdelen te benutten. In de genoemde sectoren worden ook door leveranciers al apparatenseries geleverd die deels uit hergebruikte onderdelen en modules zijn samengesteld. Heel simpel omdat als hergebruik kostenvoordelen biedt voor producenten, de leveranciers daaraan niet kunnen ontkomen. Doet de producent het niet dan kun (moet) je het zelf doen. Als producenten elders, mede gestimuleerd door leveranciers, dat zelf gaan doen kan een leverancier/importeur daarbij een cruciale rol spelen tussen producent en klant, wat zijn positie sterker maakt.

Zie ook [www.platformhergebruikproducten.nl](http://www.platformhergebruikproducten.nl)  
een initiatief van de Avans Hogeschool, Syntens, Universiteit van Tilburg en een aantal bedrijven actief in hergebruik.

Jan Venselaar  
lector Duurzame bedrijfsvoering, Avans Hogeschool  
en adviseur Tertso  
[j.venselaar@avans.nl](mailto:j.venselaar@avans.nl) / [www.tertso.nl](http://www.tertso.nl)