

Meer verdienen met wat je al hebt

Krijg je altijd op tijd wat je nodig hebt?

Marges op verkoop dalen. Onderdelen komen niet altijd op tijd. Leveranciers leveren later, onderdelen zijn niet beschikbaar en prijzen veranderen ineens. Wat doe je als dat geen incident is, maar steeds vaker gebeurt? Dan ontstaat afhankelijkheid die direct je planning, kosten en leverbetrouwbaarheid raakt.

Verdien je alleen aan nieuw?

Hoe afhankelijk ben je van de verkoop van nieuwe producten? Klanten verwachten niet alleen een goed product bij levering, maar ook dat het blijft functioneren en dat je klaarstaat als er iets verandert. De winst zit daardoor steeds minder in de verkoop en juist meer in wat er daarna gebeurt. Onderhoud, reparatie, upgrades en service tijdens gebruik worden belangrijker. Wat als een ander dat beter organiseert? Wat betekent dat voor jouw omzet, je marge en het contact met je klant?

Waar blijft je waarde?

Wat gebeurt er met een product dat jij hebt geleverd als het uit gebruik gaat? Vaak is het nog niet op. Onderdelen werken nog, producten krijgen een tweede of derde leven en andere partijen verdienen eraan. Terwijl jij hebt geïnvesteerd in ontwerp, productie en risico. Waar blijft die waarde nu en hoe kun je die zelf verzilveren?

Wat verandert er?

De grootste waarde zit niet alleen in wat je nog moet maken, maar in wat er al in gebruik is bij je klant en wat terugkomt. Door zichtbaar te maken wat er gebeurt in productie, bij de klant en bij wat terugkomt, krijg je grip op de hele levenscyclus. Dan zie je waar geld weglekt. Dit vraagt om andere keuzes: in ontwerp, in hoe je je klant bedient en in wat je doet met wat terugkomt.

Hoe schaal je op?

Als je ziet waar waarde weglekt, wil je daarop handelen. Hoe voorkom je dat het blijft bij losse projecten die je werkproces verstoren? Digitalisering en automatisering maken zichtbaar wat er gebeurt, leggen informatie vast in het proces en maken een schaalbare en winstgevende aanpak mogelijk.

Levenscyclus van het product

Dit zijn drie concrete knoppen waar je morgen aan kunt draaien.

1

MAKEN

je eigen product

- Modulair en aanpasbaar
- Minder variatie
- Minder verspilling en meer leveringszekerheid

2

GEBRUIKEN

bij je klant

- Zicht op gebruik in de praktijk
- Betrouwbaar functioneren
- Verdienen tijdens gebruik

3

HERGEBRUIKEN

wat terugkomt

- Producten terughalen
- Hergebruik van onderdelen
- Benutten van restwaarde

Hier ontstaat nieuwe waarde: tijdens gebruik en bij wat terugkomt

INZICHT MET DATA OVER DE HELE LEVENSCYCLUS

Begin klein

Kies één plek waar het nu misgaat:

- product
- klant
- een concreet probleem

Drie vragen

- Waar verlies ik nu geld (maken, gebruiken, einde gebruik)?
- Wat weet ik er al van?
- Wat kan ik morgen zichtbaar maken?

WHITE
PAPER



ENGLISH
VERSION
FLYER



DACE: Digitalisering en Automatisering voor een Circulaire Economie



EDIH Zuid-Nederland
Klikopmorgen.nl



EDIH Oost-Nederland
BOOST

Een project van het Ministerie van EZK, BOM,
Oost NL en de European Digital Innovation Hub
in jouw regio