

de WARM aanpak

(Winstgevend Afdank en Retour Management)

Jan Venselaar

lector duurzame bedrijfsvoering

Stapsgewijs en
in beperkte tijd vaststellen
'zou ik er wel aan beginnen?'
en dan pas
*'wat zou dan het meest interessant
zijn?'*

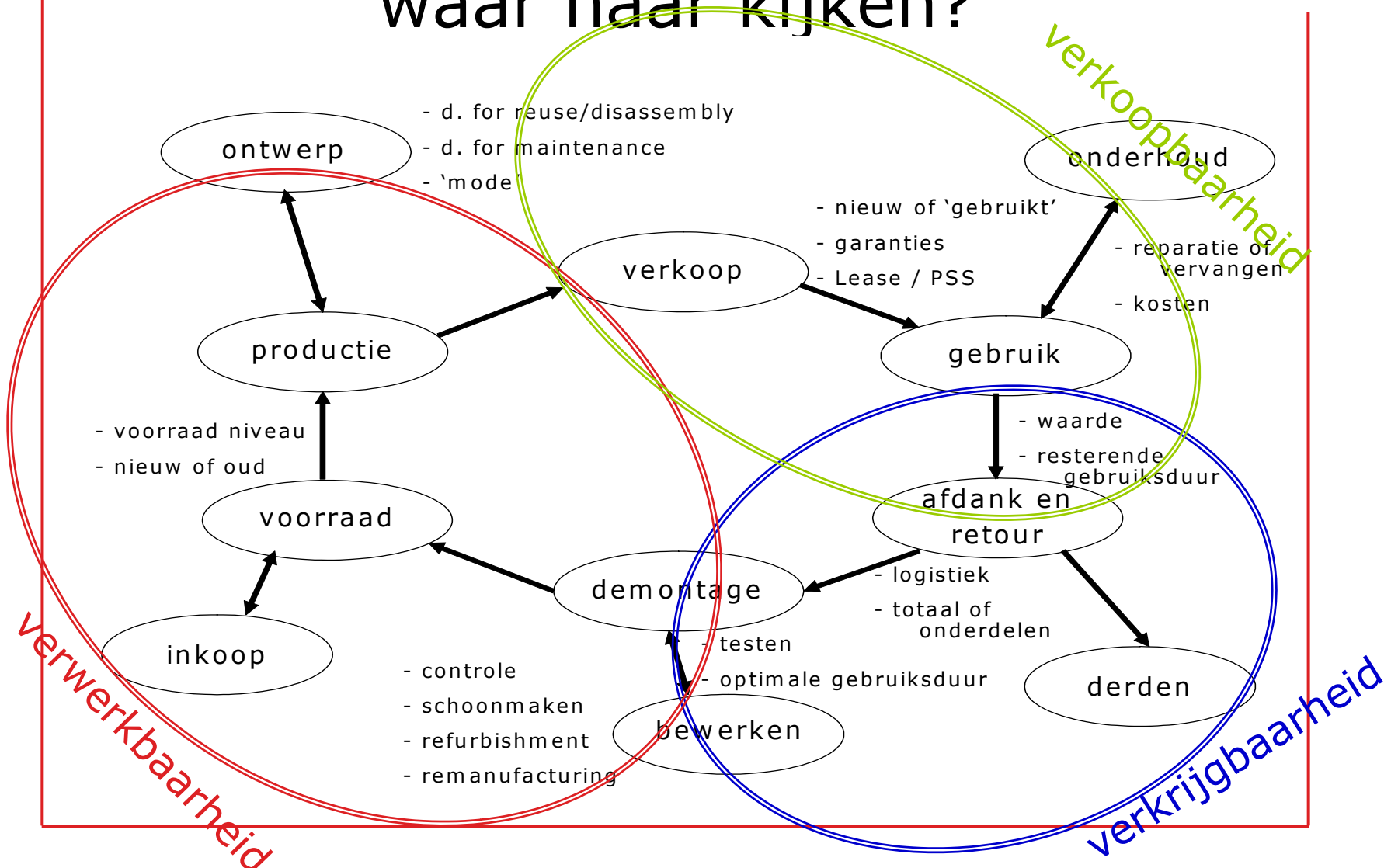
snelle aanpak

stapsgewijs met de WARM methodiek

'winstgevend afdank en retour management'

1. is het interessant om het te overwegen met een snelle scan (middag)
2. wat hergebruiken → business case
 - per onderdeel acties met kosten en vergelijking met nieuw
 - keuzeschema voor 'eerste stap',
meest haalbaar/meest interessant
3. ontwikkeling en implementatieplan
4. stapsgewijze implementatie
5. opnieuw vanaf 2: bijvoorbeeld na herontwerp product

waar naar kijken?



stap 1: snelle 'interesse' scan

eerst op die essentiële aandachtsgebieden

✓ verkrijgbaarheid

✓ verwerkbaarheid

✓ verkoopbaarheid

- vragen naar 'makkelijk of moeilijk'
- 'mening' maar wel na 'doorvragen'
- nog geen uitspraak over geld
maar wel 'het zou toch bekeken moeten worden'
- simpele weergave
- overzicht van belangrijke kansen en knelpunten

soort vragen

gericht op

'hoeveel inspanning om te doen of te weten te komen'

heeft een relatie met de kosten en de haalbaarheid:

- waar uw producten staan
- hun toestand als ze terugkomen
- mogelijkheden om in de markt te zetten
- of duurzaamheid de klanten aanspreekt
- welk deel snelle technologische veroudering heeft
-

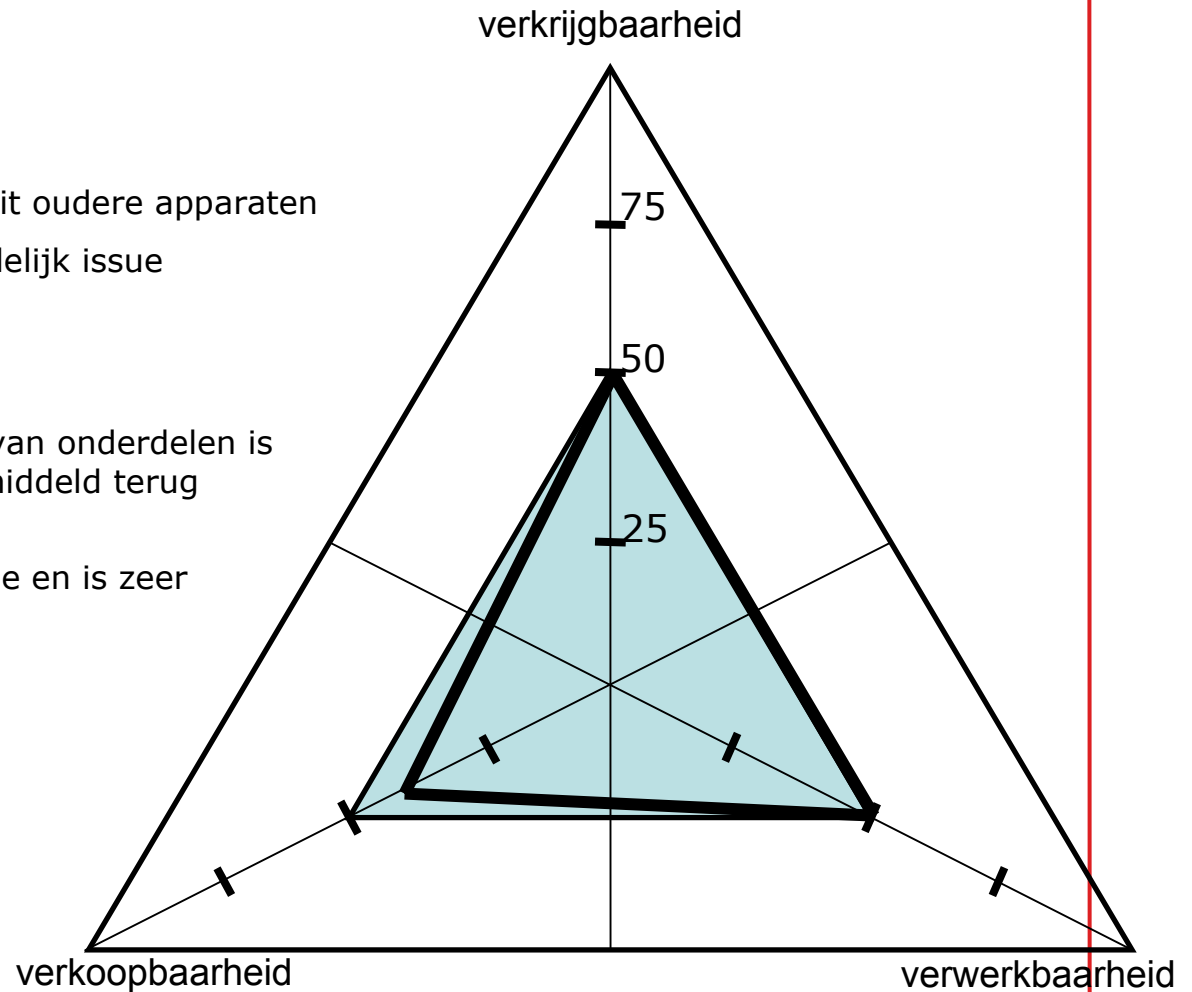
Bedrijf 1

plussen

- ✓ reserveonderdelen soms al uit oudere apparaten
- ✓ hergebruik/wetgeving is duidelijk issue

minnen

- ✓ technologische vooruitgang van onderdelen is sneller dan dat apparaten gemiddeld terug kunnen komen
- ✓ elektronica is grootste waarde en is zeer specifiek en complex



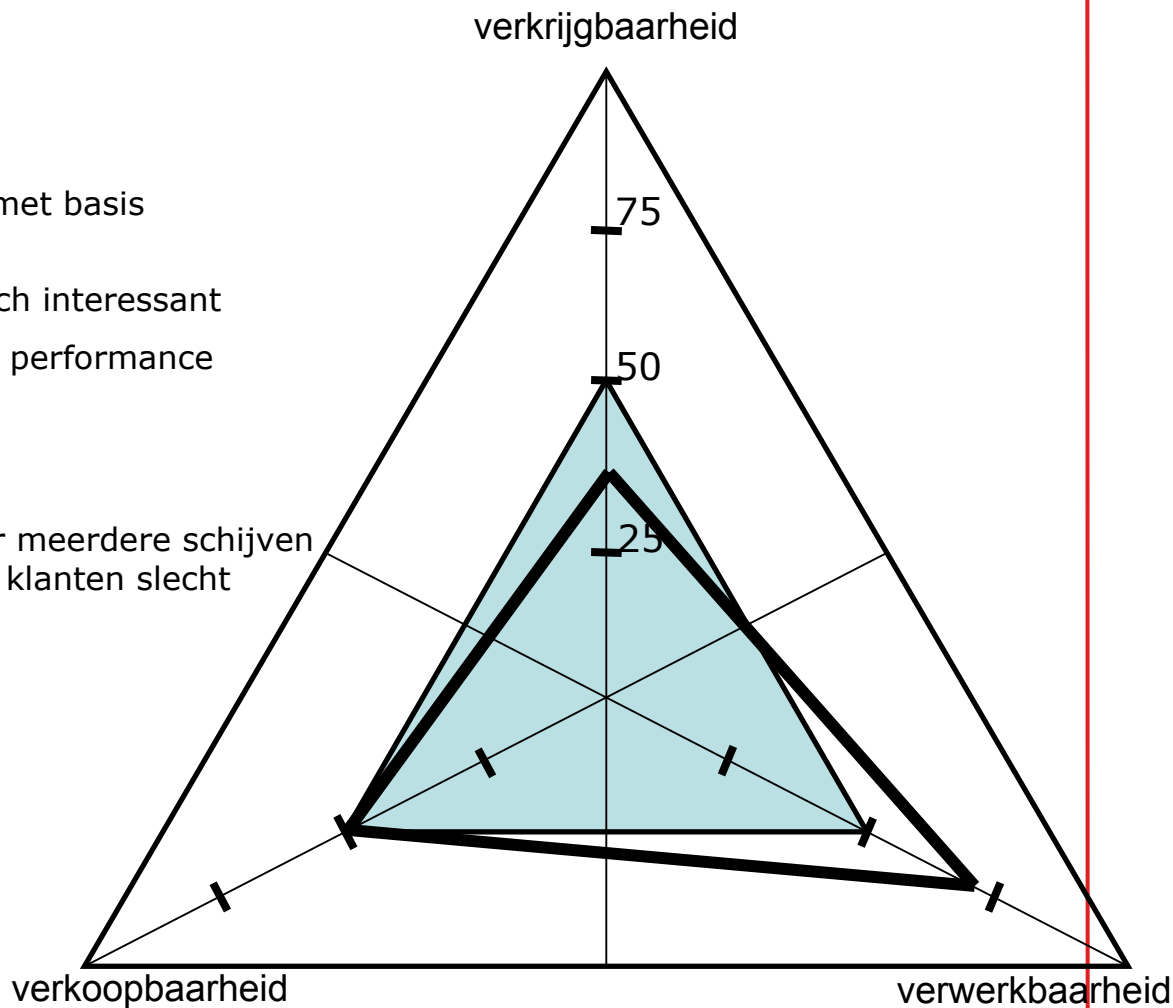
Bedrijf 2

plussen

- ✓ apparaten zijn modulair en met basis onderdelen gebouwd
- ✓ in toekomst zeker economisch interessant
- ✓ ook gewenst voor evalueren performance

minnen

- ✓ de verkoop vindt plaats over meerdere schijven en daardoor zijn producten en klanten slecht traceerbaar



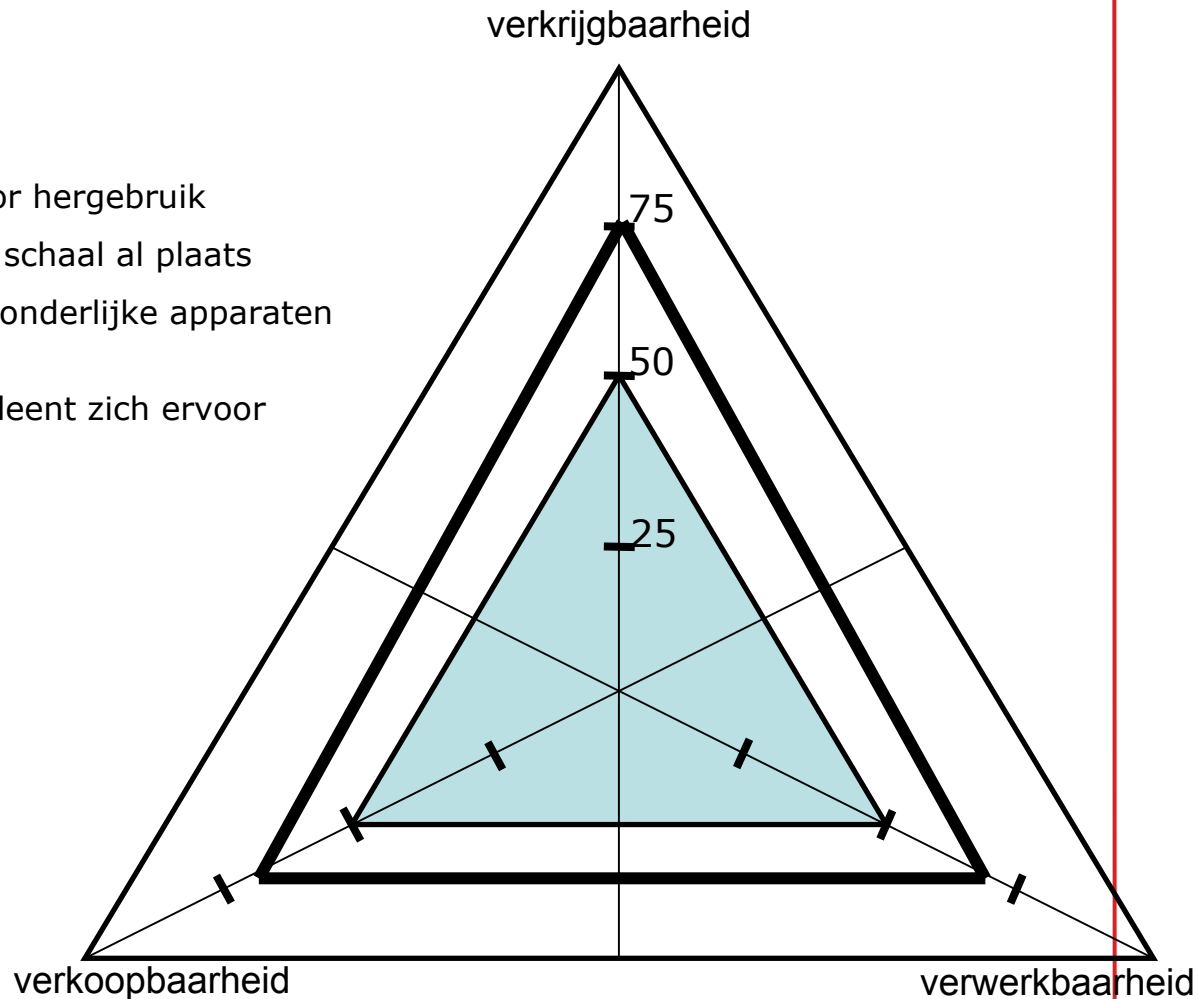
Bedrijf 3

plussen

- ✓ geen echte knelpunten voor hergebruik
- ✓ hergebruik vindt op kleine schaal al plaats
- ✓ ze weten alles van hun afzonderlijke apparaten en de klanten
- ✓ klanten willen het, markt leent zich ervoor

minnen

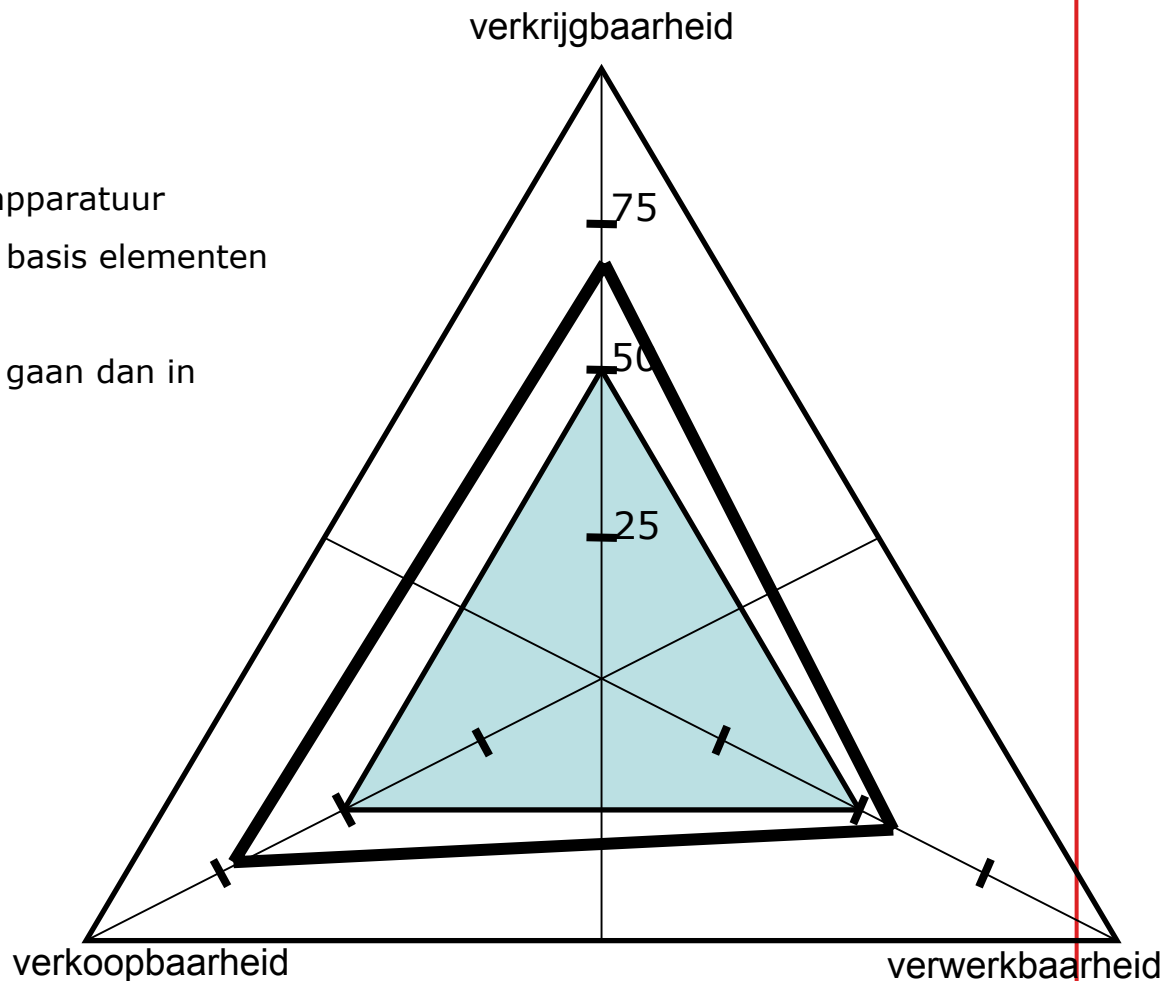
- ✓ structuur zorgstelsel



Bedrijf 4

plussen

- ✓ er is al veel terugname van apparatuur
- ✓ product is modulair met veel basis elementen
- ✓ demontage is makkelijk
- ✓ mogelijk meer in diensten te gaan dan in producten (lease constructie)



stap 2: snelle kosten-baten scan

evaluatie van acties, mogelijkheden en de
daarvoor noodzakelijke kosten
over alle stappen van de cirkel

- ✓ vaststellen welke onderdelen en modules aantrekkelijk zijn
- ✓ methode van terughalen
- ✓ terughalen als deel of in het geheel
- ✓ testen nodig en kiezen methode
- ✓ demontage mogelijkheden
- ✓ schoonmaken/refurbishment en/of remanufacturing
- ✓ kosten op basis van 'activity based costing'
(en eventueel 'offerte' van extern)
- ✓ opbrengst op de markt (als nieuw of 'B-klasse')

instrumenten in WARM stap 2

- spreadsheets om informatie gestructureerd te verzamelen
- aandachtspuntenlijst
- 'activity based costing' (ABC) modellen
- stapsgewijze 'go – nogo' beslissingsmethodiek