

Een inzicht in de aansprakelijkheid tijdens de levensduur van een product ontsluit de circulaire waarde

i SIRRIS
Thomas Vandenhaute

In dit artikel ontrafelen we de circulaire economie en verbinden we de theorie met praktijkvoorbeelden en best practices bij enkele VOM-leden, waaronder LCV en Hatwee. De invloed en het beslissingsvermogen van de verschillende actoren van de waardeketen achterhalen is essentieel om waarde te ontsluiten. Als u eenmaal de aansprakelijkheid van de belanghebbende partijen begrijpt, kunt u de sleutelactoren op de radar brengen en de volgende stap in uw circulair avontuur zetten.

DE FABRIKANT IS EIGENAAR VAN HET ONTWERP

Uw aansprakelijkheid als fabrikant oriënteert de beslissingen in onder meer het ontwerp, de productie en de distributie. Als fabrikant bent u bijvoorbeeld verantwoordelijk voor de veilige werking van de producten die u op de markt brengt. Hier toe voert u dus een risicoanalyse uit en treft u preventie- of mitigatiemaatregelen om te vrijwaren dat uw product aan de regelgeving voldoet en, bovenal, dat uw klant zijn product probleemloos kan gebruiken. Als ontwerpende fabrikant beslist u bijgevolg zelf over de specificaties en de kwaliteit van het product op het moment van de verkoop. Anderzijds stelt u misschien ook input van de klanten en andere stakeholders op prijs, die u meeneemt naar de ontwikkeling van (nieuwe) producten. Op het vlak van ontwerp kunnen de verwachtingen van de klant, zijn gedrag ten aanzien van uw product, zijn productgebruiksprofiel en zo meer, voor een waardevolle input zorgen. Eigenlijk wilt u echt weten waarom een klant uw product niet langer gebruikt. Maar op het einde van de rit bepaalt u zelf, als fabrikant, hoe u deze

informatie vertaalt in de eindspecificaties van het product en hoe u het product op de markt brengt. De fabrikant is eigenaar van het ontwerp.

DE EIGENAAR BESLIST

Diezelfde logica gaat ook op voor de eigenaar van het product. Het is de eigenaar van het product die (vaak informeel) bepaalt of en hoe een product wordt gebruikt. Het is de eigenaar die beslist om het product te onderhouden, te herstellen, te upgraden, te renoveren en te herfabriëren. Meer nog, het is de eigenaar die beslist of en wanneer het product een tweede leven krijgt of als afval wordt afgedankt. Dit beslissingsvermogen van de eigenaar is zijn aansprakelijkheid. U, als ontwerpende fabrikant, kunt inzichten en aanbevelingen aanreiken, maar de uiteindelijke beslissing ligt bij de eigenaar. Alleen tijdens de garantieperiode kan de invloed van de fabrikant dwingend zijn.

Men zou kunnen denken dat de fabrikant nog steeds nodig is voor reserveonderdelen, onderhoud of upgrades, maar dat is niet altijd het geval, zoals we verderop zullen zien.

Dit betekent dat producteigenaars, zoals fleetmanagers, een leidende rol spelen. Dienstenbedrijven (zoals onderhoud- of facility management-bedrijven) daarentegen concurreren met de maakbedrijven om de waarde te vermeerderen op basis van de nuttige levensduur van de producten.

CASE 1:

VOM-lid Laser Cladding Venture (LCV) is o.a. actief in het herstellen van afgesleten producten of onderdelen ervan. Zo behandelen ze bijvoorbeeld matrijzen waar ze door middel van laser cladding op

kritische plaatsen een slijtlaag kunnen aanbrengen en zo de matrijs opwaarderen en klaar maken voor volgende productiecyclus. Hun klant is dus niet de matrijs producent, noch de producent van de machine waarin de matrijs gebruikt wordt. De waarde van zo'n herstelling ligt in de handen van de eigenaar/gebruiker van de matrijs die naar oplossing op zijn maat zoekt.

Als gevolg daarvan is het moment van eigendomsoverdracht dus ook een overdracht van aansprakelijkheid en, bijgevolg, een overdracht van beslissingsvermogen.

Het ligt voor de hand dat het behoud van nauwe banden met de producteigenaar (en/of gebruiker) een absolute voorwaarde is om de servicewaarde van het product te ontsluiten. Deze redenering is een van de eerste redenen waarom **'Product as a Service' (PaaS)** een bijzonder krachtige benadering voor waardevermeerdering kan zijn. Door de aansprakelijkheid bij de fabrikant te houden, wordt ook de levensduur van het product door de fabrikant gestuurd. Tegen deze achtergrond is de term 'aansprakelijkheid' essentieel, aangezien de praktijk van financiering van Products as a Service de eigendom van de aansprakelijkheid kan scheiden. Een leasingbedrijf kan eigenaar van een product worden (voor de duur van de serviceovereenkomst), terwijl de fabrikant de aansprakelijkheid behoudt van de service aan de producten bij de klant.

Een voorbeeld: in bepaalde modellen van Light-as-a-Service zijn de armaturen (producten) eigendom van een leasingbedrijf voor de duur van de overeenkomst, terwijl de lichtopbrengst (service) de aansprakelijkheid van de fabrikant is via onderhoud, controles, upgrades, enz.

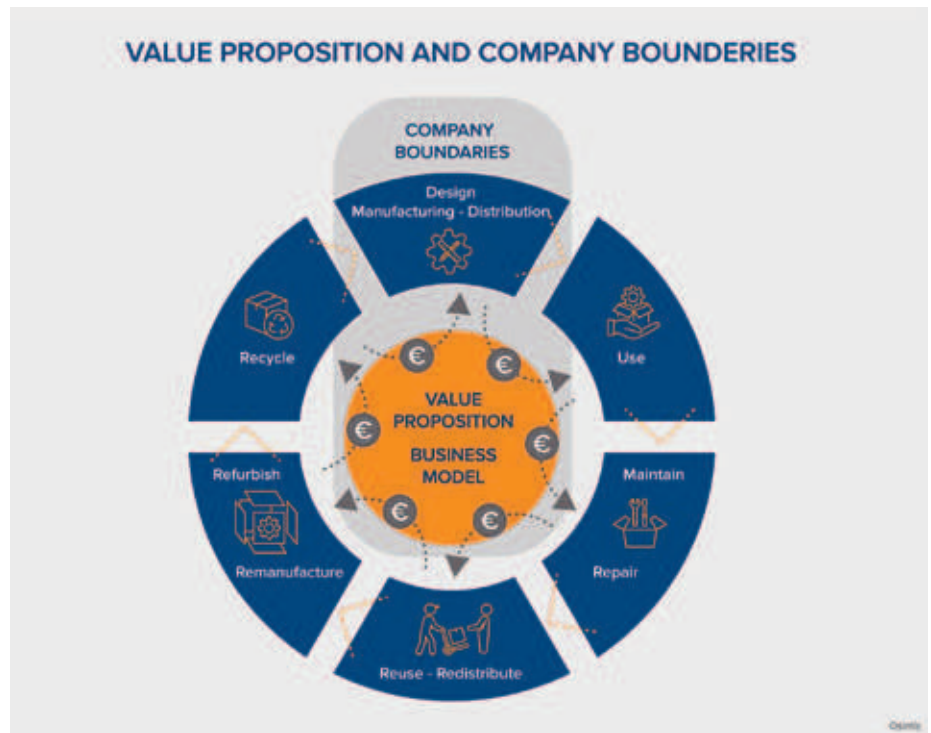
WELKOM IN DE ECHTE WERELD

In veel gevallen, en vooral in B2B, liggen de zaken vaak een stuk moeilijker. De eigenaar is niet noodzakelijk de gebruiker van het product en de aansprakelijkheden kunnen met verloop van tijd verschuiven, op basis van de contractuele afspraken tussen de diverse belanghebbende partijen.

Een voorbeeld: gefabriceerde HVAC-apparaten, zoals een koeler of ventilatie-apparatuur, kunnen de eigendom zijn van de eigenaar van het gebouw, terwijl de installatie door een serviceprovider wordt uitgevoerd. Het onderhoud en de gezondheid- en veiligheidsinspecties worden via een overeenkomst, en dus voor een vastgestelde periode, toevertrouwd aan een facility management-bedrijf dat de exploitatie van de dienst bij nog een andere serviceprovider bestelt, terwijl de gebruiker misschien maar een deel van het gebouw huurt. Uiteindelijk kan het dus best zijn dat de personen die van de HVAC-functionaliteit genieten, tot geen van bovenstaande bedrijven behoren, maar gewoon klanten of bezoekers zijn. In de meeste gevallen is de context dus complex en is een grondige analyse nodig om de aansprakelijkheden in de tijd vast te stellen.

Tip: Kijk na waar u zich als fabrikant in de ranglijst bevindt wanneer de klant/gebruiker een bepaalde behoefte heeft met betrekking tot het product dat u hebt geleverd. Misschien staat u zelfs niet eens in de top drie van de klant op het moment dat een dienst vereist is. Een goed uitgangspunt is het inschatten van de risico's voor de andere actoren in het netwerk. Wat kunt u, naast producten en diensten, bieden (bijv. kennis, data, toegang tot hulpmiddelen,...) om deze risico's te beperken en tegelijk de levensduur van het product te verlengen?

Omarm deze complexiteit die nu deel integraal uitmaakt van het bedrijfsleven. Het grote voordeel ervan is dat het de zakelijke risico's kan helpen beperken. Vanuit een circulair oogpunt betekent dit dat de onderling gekoppelde elementen tot een meer veerkrachtig netwerk kunnen uitgroeien. Als een stakeholder zijn product



of dienst niet kan leveren, is de kans groter dat er alternatieve oplossingen worden gevonden.

Bovendien kan in de complexiteit ook waarde schuil gaan. De meesten onder ons houden het graag eenvoudig; we hebben dus de neiging om de bijbehorende complexiteit op andere partners af te schuiven. In de echte wereld hebben we extra rollen nodig bij de invoering van een Product as a Service, omdat het systeem gekend staat voor zijn complexiteit. Een van de voorstellen die Econocom aanhaalt in zijn publicatie voor Circulair Vlaanderen, 'Financiering van de circulaire economie',

is de rol van een integrator. De afbeelding hieronder tracht de vereiste actoren te bepalen en met elkaar in verband te brengen. In het voorbeeld van de HVAC-apparatuur trachten toekomstige concepten, zoals Design-Build-Maintain (DBM), de complexiteit weg te nemen en tegelijk de kwaliteit te garanderen en de verantwoordelijkheden duidelijk af te bakenen. De behoefte aan dergelijke nieuwe rollen kan voor sommigen onder u een opportuniteit zijn.

Tip: Hoe zou u de actoren voor uw circulair project positioneren? Wat zijn de aansprakelijkheden en wat

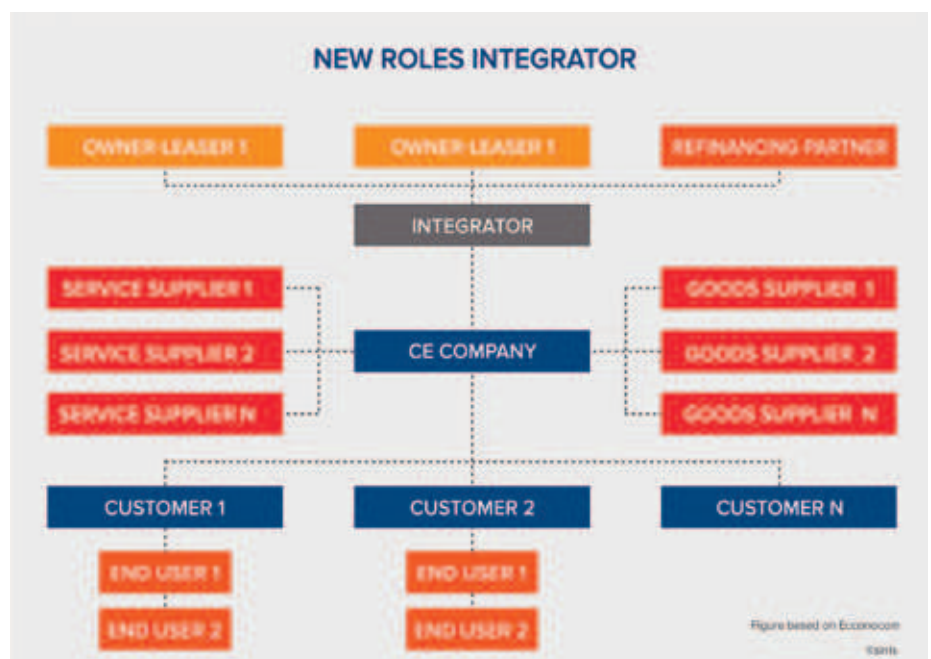


Figure based on Econocom (2016)

ontbreekt nog om er een efficiënt systeem van te maken? Een goede en beproefde strategie bestaat erin een gezamenlijke doelstelling met uw partners te vinden om de waarde te maximaliseren en tegelijk de risico's te beperken.

CASE2:

VOM-lid HaTwee is distributeur van poedercoating en werkt aan de implementatie van haar nieuwe 'prijs-per-goed-afgewerkt-stuk'-model bij verschillende klanten. Doordat HaTwee haar expertise nu heeft kunnen vertalen in een portfolio van mogelijke diensten, gaande van vrij beperkte ondersteuning van een lakkerij-installatie tot de volledige overname van de werking ervan, is het mogelijk om dit portfolio stelselmatig in de praktijk te laten groeien. Het ultieme doel van 'coating-as-a-service', waarbij ook kwaliteitsgaranties tijdens de gebruiksfase van het gelakte product inbegrepen kunnen worden, komt op de radar. Ook voor HaTwee is het nu dus cruciaal zowel de eigenaar van de producten als de producent (eigenaar van het ontwerp) gezamenlijk te kunnen aanspreken. Het eigenaarschap is ook hier de sleutel om zo'n circulair business model te kunnen realiseren. HaTwee zal via een onafhankelijke taskforce voor geïntegreerde grootverbruikers becijferen wat de moge-

lijke optimalisaties in productiviteit, grondstofgebruik, transport en duurzaamheid kan opbrengen, uitgaande van alternatieve logistieke modellen waarbij de klassieke rollen van producent en applicateur in vraag worden gesteld.

EIGENDOM BIJ EINDE LEVENSDUUR

Wanneer een product tot afval wordt afgedankt, vindt andermaal een overdracht van eigendom en aansprakelijkheid plaats. Er kunnen meerdere tragsgewijze processen bestaan. Een product kan door de eigenaar worden afgedankt, terwijl de nieuwe eigenaar kan beslissen om het product of onderdeel van het product te hergebruiken of een andere bestemming te geven. Hoe dichter men bij het materiaal zelf komt, hoe kleiner de restwaarde wordt. Een strategie om met deze waardevermindering om te gaan, bestaat erin de eigendom en de aansprakelijkheid in de waardeketen zo hoog mogelijk te houden. Als fabrikant of serviceprovider kan het interessant zijn om qua aansprakelijkheid een nauwe samenwerking met de eigenaar van het machinepark of de gebruiker in stand te houden. Voor u, als fabrikant (of mogelijk nieuwe eigenaar), kan het product meer waarde hebben dan afval. Vaak komt deze waarde uit bepaalde componenten, veeleer dan uit het product in zijn geheel.

Tip: Verken de mogelijkheden van een tweedehandsverkoop voor uw product. Als fabrikant beschikt u over de nodige kennis en competenties om de status van een geretourneerd product te onderzoeken en te evalueren. Uitgaande van deze evaluatie, kunt u dan de prijs en de mogelijke garantie die u biedt, bepalen.

CONCLUSIE

Wat essentieel is voor een maakbedrijf dat richting een circulaire economie wil evolueren, is dat het weet hoe de aansprakelijkheden tijdens de levensduur van een product veranderen. Vanuit deze kennis kunt u dan uitmaken hoe deze waarde in elke levenscyclus kan worden ontsloten: tijdens het gebruik van het product door de eigenaar en/of gebruiker, aan het einde van de (eerste) levensduur of bij de uiteindelijke afdanking van het product.

Wenst u uw CE-producten te upgraden, dan moet u in de eerste plaats in goede klantenrelaties investeren. Contact houden door communicatielijnen te creëren en te gebruiken is daarbij essentieel.

Alle bovenstaande tips zullen in een tool worden gegoten waarmee bedrijven hun circulariteit kunnen evalueren.

MATINEE THEMATIQUE «CES SURFACES ANTI-ENCRASSEMENT QUI REDUISSENT VOS COÛTS DE MAINTENANCE: ÉTAT DES LIEUX DES SOLUTIONS EXISTANTES» - MARDI 10 NOVEMBRE 2020

La recherche de solutions pour garantir la durabilité des surfaces et de leur aspect tout en minimisant les étapes de nettoyage et de maintenance a conduit à l'émergence de revêtements anti-encrassement, antiadhérent, anti-fouling, auto-nettoyant, etc. Les applications de ces nouveaux revêtements issus de la recherche et développement foisonnent dans des secteurs industriels très variés comme le bâtiment, l'automobile, l'aéronautique, la production d'énergie ou l'industrie du luxe. VOM-PROMOSURF se propose de faire le point sur les innovations en technologies de surface dans ce domaine.

Afin d'illustrer cette matinée thématique nous visiterons les ateliers de l'entreprise Chimiderouil. Spécialiste de la mise en propreté des surfaces métalliques d'installations industrielles, le groupe Chimiderouil maîtrise toute la filière de ce métier: Recherche des produits et modes de traitement, fabrication et commercialisation des produits, mise en œuvre en atelier ou sur site de la plupart des techniques traditionnelles de traitement des métaux : électro-polissage, décapage, passivation, dérouging, détartrage. Chimiderouil a récemment été certifié Nadcap pour ses activités liées à l'aéronautique.

Pour toute information complémentaire, n'hésitez pas à vous adresser à Marie-Dominique Van den Abbeele, VOM-PROMOSURF, T. +32 (0)16 40 14 20, e-mail : promosurf@vom.be ou consultez notre site web www.vom.be.