

DIE REMANUFACTURING CHECKLISTE

Ist Ihr Produkt oder Unternehmen für Remanufacturing geeignet? Welche Möglichkeiten bietet Remanufacturing für Sie? Und welche Hindernisse oder Schwierigkeiten müssen überwunden werden? Finden Sie es mit den folgenden Fragen heraus.

MARKTPOTENZIAL

KUNDEN & MÄRKTE	Ja	Nein
Kann Remanufacturing dabei helfen die Wiedererkennung oder den Bekanntheitsgrad ihres Unternehmens zu erhöhen?		
Akzeptieren ihre Kunden wiederaufbereitete Produkte?		
Gibt es einen separaten Zielmarkt für wiederaufbereitete Produkte?		
WEITERE ASPEKTE	Ja	Nein
Erlaubt die Gesetzgebung die Wiederaufarbeitung von Produkten aus ihrem Segment?		
Wird das Thema Nachhaltigkeit in der Produktion als Geschäftsstrategie angesehen?		

PRODUKTE UND PRODUKTION

PRODUKTAUFBAU & DESIGN	Ja	Nein
Ist ihr Produkt modular aufgebaut oder ist es so konzipiert, dass es (leicht) demontiert werden kann?		
Wurde das Produkt unter dem Gesichtspunkt der Lebenszykluskosten konzipiert?		
Sind die Sicherheitsanforderungen an das Produkt niedrig?		
ANGEBOTS- UND LIEFERKETTE	Ja	Nein
Gibt es eine Beziehung zwischen Vertrieb und Sekundärmarkt (Aftermarket)?		
Ist die Prüfung von wiederaufbereiteten Produkten technisch machbar?		
PRODUKTEIGENSCHAFTEN	Ja	Nein
Hat das Produkt einen hohen Wertbeständigkeitsgrad?		
Würden Sie die technologischen bzw. ästhetischen Veränderungen ihres Produktes als gering einschätzen?		



RÜCKFÜHRUNGSLOGISTIK

GESCHÄFTSMODELLE & MÄRKTE

Ja

Nein

Ist die Rückführung ihrer Produkte in ihrem Geschäftsmodell enthalten?

Gibt es gute logistische Verbindungen auf dem Markt?

Ist die Rückführung bzw. Rücknahme von Produkten durch Zölle oder andere Grenzformalitäten uneingeschränkt möglich?

LOGISTIK

Ja

Nein

Ist die Produktlebensdauer abschätzbar?

Ist die Lagerung von Produkten möglich/ wirtschaftlich?

Können die bestehenden Vertriebs- und Distributionskanäle für wiederaufbereitete Produkte genutzt werden?

Gibt es eine effiziente Rückführungslogistik mit der Produkte abgeholt werden können?

Gibt es ein Anreizsystem, dass die Kunden ermutigt, ihre Produkte zurückzugeben?



MIT “JA” ANGEKREUZT?

Der Übergang zum Remanufacturing kann mit kleinen Schritten und dem Ergreifen von ersten Möglichkeiten beginnen. Wenn Sie einige der obigen Fragen mit “Ja” beantwortet haben, hat Ihr Unternehmen bereits bestehende Möglichkeiten, die für das Remanufacturing genutzt werden können. Wählen Sie eine Frage aus die Sie mit “Ja” beantwortet haben und Ihnen für Unternehmen als wichtig erscheint. Gehen Sie nun diese Übung durch.

MEINE MÖGLICHKEIT IST...

--

INWIEFERN KÖNNTE DIESE MÖGLICHKEIT DIE KUNDENZUFRIEDENHEIT VERBESSERN?

	
---	--

INWIEFERN BEGÜNSTIGT DIESE MÖGLICHKEIT REMANUFACTURING?

	
---	--

WIE KÖNNTE SICH DIES AUF IHRE GESCHÄFTSSTRATEGIE UND IHREN FINANZIELLEN BEDARF AUSWIRKEN?

	
---	--



MIT “NEIN” ANGEKREUZT?

“Remanufacturing” ist ein aufwendiger Prozess. Um Barrieren zu überwinden, bedarf es neuer Fertigkeiten sowie personelle und technische Ressourcen Wählen Sie eine Frage aus die Sie mit “Nein” beantwortet haben und Ihnen für Unternehmen als wichtig erscheint. Verwenden Sie diese Aufgabe, um herauszufinden, wie Sie diese Barriere überwinden können.

MEINE BARRIERE IST...

WELCHE RESSOURCEN BRAUCHEN SIE, UM DIESE BARRIERE ZU ÜBERWINDEN?

TECHNISCHE RESSOURCEN	PERSONELLE RESSOURCEN



WELCHE KOOPERATIONEN BRAUCHEN SIE, UM DIES ZU ERREICHEN?



WAS SIND DIE NÄCHSTEN SCHRITTE, UM DIESEN PROZESS IN GANG ZU BRINGEN?





DIE REMANUFACTURING CHECKLISTE

Ist Ihr Produkt oder Unternehmen für Remanufacturing geeignet? Welche Möglichkeiten bietet Remanufacturing für Sie? Und welche Hindernisse oder Schwierigkeiten müssen überwunden werden? Finden Sie es mit den folgenden Fragen heraus.

MARKTPOTENZIAL		
KUNDEN & MÄRKTE	Ja	Nein
Kann Remanufacturing dabei helfen die Wiedererkennung oder den Bekanntheitsgrad ihres Unternehmens zu erhöhen?	X	
Akzeptieren ihre Kunden wiederaufbereitete Produkte?	X	
Gibt es einen separaten Zielmarkt für wiederaufbereitete Produkte?		X
WEITERE ASPEKTE		
	Ja	Nein
Erlaubt die Gesetzgebung die Wiederaufarbeitung von Produkten aus ihrem Segment?	X	
Wird das Thema Nachhaltigkeit in der Produktion als Geschäftsstrategie angesehen?	X	
PRODUKTE UND PRODUKTION		
PRODUKTAUFBAU & DESIGN	Ja	Nein
Ist ihr Produkt modular aufgebaut oder ist es so konzipiert, dass es (leicht) demontiert werden kann?	X	
Wurde das Produkt unter dem Gesichtspunkt der Lebenszykluskosten konzipiert?	X	
Sind die Sicherheitsanforderungen an das Produkt niedrig?		X
ANGEBOTS- UND LIEFERKETTE		
	Ja	Nein
Gibt es eine Beziehung zwischen Vertrieb und Sekundärmarkt (Aftermarket)?	X	
Ist die Prüfung von wiederaufbereiteten Produkten technisch machbar?	X	
PRODUKTEIGENSCHAFTEN		
	Ja	Nein
Hat das Produkt einen hohen Wertbeständigkeitsgrad?	X	
Würden Sie die technologischen bzw. ästhetischen Veränderungen ihres Produktes als gering einschätzen?	X	
RÜCKFÜHRUNGSLOGISTIK		
GESCHÄFTSMODELLE & MÄRKTE	Ja	Nein
Ist die Rückführung ihrer Produkte in ihrem Geschäftsmodell enthalten?		X
Gibt es gute logistische Verbindungen auf dem Markt?	X	
Ist die Rückführung bzw. Rücknahme von Produkten durch Zölle oder andere Grenzformalitäten uneingeschränkt möglich?	X	
LOGISTIK		
	Ja	Nein
Ist die Produktlebensdauer abschätzbar?	X	
Ist die Lagerung von Produkten möglich/ wirtschaftlich?	X	
Können die bestehenden Vertriebs- und Distributionskanäle für wiederaufbereitete Produkte genutzt werden?	X	
Gibt es eine effiziente Rückführungslogistik mit der Produkte abgeholt werden können?		X
Gibt es ein Anreizsystem, dass die Kunden ermutigt, ihre Produkte zurückzugeben?		X

Caterpillar, bevor sie mit Remanufacturing angefangen haben (ein Beispiel)



MIT "JA" ANGEKREUZT?

Der Übergang zum Remanufacturing kann mit kleinen Schritten und dem Ergreifen von ersten Möglichkeiten beginnen. Wenn Sie einige der obigen Fragen mit "Ja" beantwortet haben, hat Ihr Unternehmen bereits bestehende Möglichkeiten, die für das Remanufacturing genutzt werden können. Wählen Sie eine Frage aus die Sie mit "Ja" beantwortet haben und Ihnen für Unternehmen als wichtig erscheint. Gehen Sie nun diese Übung durch.

MEINE MÖGLICHKEIT IST...

ES GIBT BEREITS EINE BEZIEHUNG ZWISCHEN DEM VERTRIEB UND DEM AFTERSALES MARKT: DAS GLOBALE HÄNDLERNETZWERK BIETET BEREITS REPARATUR- UND WARTUNGSDIENSTLEISTUNGEN FÜR KUNDEN AN.

INWIEFERN KÖNNTE DIESE MÖGLICHKEIT DIE KUNDENZUFRIEDENHEIT VERBESSERN?



WIR KÖNNEN DEM KUNDEN EINEN ZUSÄTZLICHEN SERVICE BIETEN. DER KUNDE GIBT DAS ALTGERÄT AB UND KANN SICH ENTWEDER FÜR EIN NEUES ODER EIN WIEDERAUFBEREITETES PRODUKT ENTSCHEIDEN.

INWIEFERN BEGÜNSTIGT DIESE MÖGLICHKEIT REMANUFACTURING?



DAS GLOBALE HÄNDLERNETZ KANN FÜR DIE RÜCKNAHME DES ALTTEILS ("CORE") GENUTZT WERDEN.

WIE KÖNNTE SICH DIES AUF IHRE GESCHÄFTSSTRATEGIE UND IHREN FINANZIELLEN BEDARF AUSWIRKEN?



KUNDEN KÖNNTEN EINEN PFAND BEIM NEUKAUF BEZAHLEN..... ODER BEZAHLEN WIR SIE, WENN SIE DIE MOTOREN ZURÜCKBRINGEN?



Caterpillar, bevor sie mit Remanufacturing angefangen haben (ein Beispiel)



MIT "NEIN" ANGEKREUZT?

"Remanufacturing" ist ein aufwendiger Prozess. Um Barrieren zu überwinden, bedarf es neuer Fertigkeiten sowie personelle und technische Ressourcen Wählen Sie eine Frage aus die Sie mit "Nein" beantwortet haben und Ihnen für Unternehmen als wichtig erscheint. Verwenden Sie diese Aufgabe, um herauszufinden, wie Sie diese Barriere überwinden können.

MEINE BARRIERE IST...

DIE RÜCKNAHME VON PRODUKTEN IST NICHT IM GESCHÄFTSMODELL ENHALTEN.

WELCHE RESSOURCEN BRAUCHEN SIE UM DIESE BARRIERE ZU ÜBERWINDEN?

TECHNISCHE RESSOURCEN
EINE SAMMELSTELLE, EIN
SAMMELSYSTEM

PERSONELLE RESSOURCEN
MITARBEITER, DIE FÜR DIE
SAMMLUNG ALTER MOTOREN
VERANTWORTLICH SIND



WELCHE KOOPERATIONEN BRAUCHEN SIE, UM DIES ZU ERREICHEN?

GLOBALES HÄNDLERNETZ - SIE WERDEN DIE ALTEN MOTOREN ABHOLEN.

GROSSE BAUNTERNEHMEN KÖNNTEN ALTE/ KAPUTTE MOTOREN IN GROßEN MENGEN ZURÜCKGEBEN.



WAS SIND DIE NÄCHSTEN SCHRITTE, UM DIESEN PROZESS IN GANG ZU BRINGEN?

BAUNTERNEHMEN FINDEN, DIE DARAN INTERESSIERT SIND, SICH AN EINEM PILOTPROJEKT ZUR RÜCKNAHME ZU BETEILIGEN.

