



Een duurzamer bedrijfsmodel voor de liftindustrie

Hoe KPMG de werkelijke waarde van leasing versus eigendom heeft beoordeeld

Traditiegetrouw leveren liftfabrikanten liften aan de bouwsector volgens een verkoop/eigendom-model.

Bij dit model doen klanten een forse aanvangsinvestering bij de aanschaf van de lift en moeten ze gedurende de hele levensduur van het product blijven investeren in doorlopend onderhoud.

Vanuit duurzaamheidsoogpunt is hierop wel het een en ander aan te merken. Bij dit model wordt namelijk de hoogte van de inkomsten van de leverancier bepaald door de hoeveelheid onderhoud die aan de lift moet worden verricht. Op deze manier wordt de fabrikant niet geprikkeld om een product te leveren dat op de lange termijn robuust en duurzaam is, of om storingen en benodigd onderhoud aan het product zo veel mogelijk te beperken. Daarin zou verandering kunnen komen als klanten hun liften zouden leasen in plaats van kopen en hun investeringsbeslissingen zouden baseren op de lange termijn, in plaats van op kortetermijnoverwegingen als de aanschafprijs. Bij een lease-

model worden leveranciers geprikkeld om benodigd onderhoud zo veel mogelijk te beperken en liften te bouwen voor duurzaamheid op lange termijn. Het ligt voor de hand dat deze meer duurzame benadering niet alleen financiële voordelen biedt voor leveranciers en klanten, maar ook voordelen voor milieu en maatschappij.

Om deze theorie te testen, hebben de Nederlandse vastgoedontwikkelaar Delta Development Group (DDG) en Mitsubishi Elevator Europe (MEE) de handen ineengeslagen met de professionals van KPMG Nederland. Ze hebben gebruik gemaakt van KPMG's True Value-methode, die milieu- en maatschappelijke effecten uitdrukt in financiële waarden en deze toegepast op Mitsubishi's nieuwe liftleaseconcept M-use®.

De resultaten lieten zien dat het zinvol is om liften te leasen in plaats van aan te schaffen, zowel vanuit financieel oogpunt als omwille van maatschappelijke voordelen.

De locatie: Park 20|20, Nederland

Park 20|20 is een kantorenpark dicht bij de Amsterdamse luchthaven Schiphol. Het is het eerste Nederlandse full service kantorenpark dat geheel is geïnspireerd op de cradle-to-cradle-filosofie, waarbij wordt gestreefd naar gesloten cycli van materialen, energie, water en afval.

Mitsubishi Elevator Europe heeft twee van zijn flagship-liften in het NOW-gebouw op Park 20|20 geïnstalleerd op basis van een leaseovereenkomst. Gegevens over de prestaties van deze liften zijn gebruikt in de True Value-analyse van KPMG.



Over Mitsubishi Elevator Europe (MEE)

Met meer dan 60 jaar ervaring is MEE in de Benelux dé autoriteit op het gebied van hoogwaardige en betrouwbare lift- en roltrapinstallaties, liftonderhoud en liftrenovaties. MEE is onderdeel van de Mitsubishi Electric Group, die deel uitmaakt van het Japanse Mitsubishi-conglomeraat. Het hoofdkantoor is gevestigd in Veenendaal, Nederland. De visie die MEE nastreeft, is het leveren van de meest duurzame en optimale verticale mobiliteitsoplossingen. De bedrijfsstrategie richt zich op het bieden van oplossingen met een toegevoegde waarde binnen de gehele waardeketen, die tegelijkertijd bijdragen aan een groenere toekomst.

“Door de sociale en milieutechnische waarde die wordt gecreëerd met het leasen van liften in cijfers uit te drukken, willen we een transformatie in traditionele eigendomsmodellen in de bouwsector bereiken, met als uiteindelijk doel het creëren van verticale mobiliteit in gebouwen met een gesloten materiaalkringloop.”



Evert Visser
Managing Director
Mitsubishi
Elevator Europe

Over Delta Development Group

DDG is een onafhankelijke, zelfstandige vastgoedontwikkelaar en investeringsmaatschappij, in 1988 opgericht in Nederland. Het bedrijf heeft inmiddels ook vestigingen in Duitsland, Frankrijk en Italië en beschikt over een sterke positie op de markt voor commercieel vastgoed met een huidige portefeuille die goed is voor zo'n € 800 miljoen. Delta's missie is het creëren van duurzame, kwalitatief hoogwaardige gebouwen die hun waarde behouden, of het nu gaat om een nieuwe ontwikkeling, een herontwikkeling of een upgrade van een bestaand object. De focus ligt op projecten die de omgeving verbeteren en daarop een positieve invloed uitoefenen. Met deze projecten wil DDG iets teruggeven aan de maatschappij en het milieu en tegelijkertijd bijdragen aan het succes van Delta als onderneming.

“Het Delta/Mitsubishi liftleaseproject is 's werelds eerste voorbeeld van een succesvolle toepassing van een servicestrategie in plaats van een productstrategie op een structureel deel van een gebouw.”



Coert Zachariasse
Eigenaar Delta
Development
Group

De aanpak: Berekening van de werkelijke kosten van liftgebruik

Professionals van KPMG hebben samen met MEE en DDG geanalyseerd hoe de totale kosten van het leasen van een lift zich verhouden tot de kosten van het in eigendom hebben van een lift, wanneer rekening wordt gehouden met alle relevante financiële, sociale en milieutechnische effecten.

In het onderzoek werd een geleaste lift van Mitsubishi over een periode van 30 jaar vergeleken met een normale kantoorlift (6 verdiepingen, gebruikscategorie 4) in Nederland.

Het projectteam ontwikkelde een aanpak die True Total Cost of Usage (TrueTCU) wordt genoemd. Hierin wordt gebruikgemaakt van waarderingstechnieken uit de True Value-methode van KPMG, waarmee sociaal-economische en milieutechnische effecten in cijfers worden uitgedrukt (kijk voor meer informatie op: www.kpmg.com/truevalue)

TrueTCU is gebaseerd op het bekende financiële principe Total Cost of Ownership (TCO), dat een inschatting geeft van de totale kosten van verwerving en gebruik van een product gedurende de gehele eigendomsperiode.

In het geval van een lift omvat de TCO gewoonlijk de eerste aanschafprijs, jaarlijkse kosten voor onderhoud en keuringen, renovatiekosten en energiekosten.

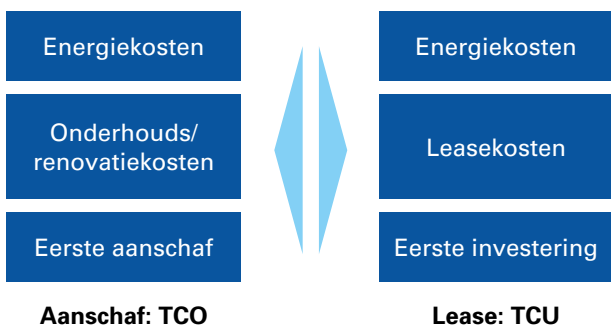
Bij TrueTCU gaat het niet alleen om de financiële gegevens die samenhangen met leasen versus eigendom. Het geeft daarnaast ook een breder beeld omdat het ook de sociaal-economische en milieutechnische kosten en voordelen in de analyse meeneemt.

Zo worden in de analyse van de TrueTCU van liften ook de negatieve sociaal-economische effecten meegenomen, zoals het productiviteitsverlies dat wordt veroorzaakt door het uitvallen van liften.

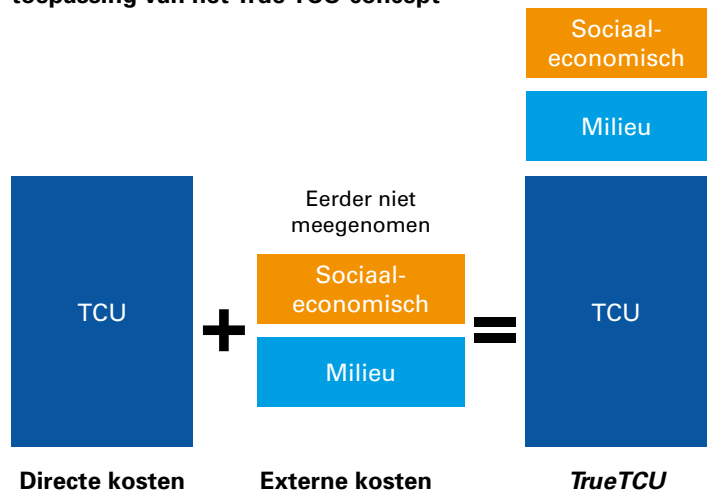
Een uitgebreide materialiteitsanalyse heeft de volgende sociaal-economische en milieutechnische effecten in kaart gebracht die met de True TCU-analyse in cijfers moesten worden uitgedrukt:



Doelstelling 1: de financiële verschillen in kaart brengen tussen aankoop en leasen van een lift



Doelstelling 2: sociaal-economische en milieutechnische voordelen van een Mitsubishi-lift in kaart brengen door toepassing van het True TCU-concept



Uitdaging 1:

Hoe kunnen we een vergelijking maken tussen een geleasede en een aangekochte lift?

In heel Nederland zijn er zo'n 90.000 liften in gebruik, waarvan zo'n 25 procent in kantoorgebouwen. Bijna allemaal zijn ze aangekocht.

Tot de financiële kosten van eigendom van een lift rekenen we de eerste aanschafprijs, maar ook de doorlopende kosten die moeten worden betaald voor keuringen en onderhoud, energiekosten en, over de langere termijn, mogelijk renovatiekosten.

Onderhoudskosten kunnen fors verschillen en zijn afhankelijk van het type onderhoudscontract waarvoor de eigenaar van de lift heeft gekozen. Eenvoudige onderhoudscontracten zijn goedkoper, maar omvatten minder service en kunnen

resulteren in hogere onvoorziene kosten. Uitgebreidere onderhoudscontracten omvatten meer service, maar het exacte serviceniveau dat gedekt is kan van contract tot contract nog altijd sterk verschillen.

De kostenstructuur bij het leasen van een lift is anders dan bij het aanschaffen van een lift. Bij een lease-overeenkomst voor de lange termijn (gewoonlijk 20 - 40 jaar) ligt de aanvangsinvestering vaak lager en wordt deze vervolgens aangevuld met jaarlijkse leasekosten die in rekening worden gebracht. Onder deze leasekosten vallen alle noodzakelijke onderhoud, keuringen, vervangende onderdelen en software-upgrades. Om het verschil te bepalen tussen het leasen en het kopen van een lift, zijn

de totale kosten van leasen vergeleken met de totale kosten van aankoop van een lift. Daarbij is uitgegaan van een periode van 30 jaar, met een allesomvattend onderhoudscontract. Door een periode van 30 jaar te nemen, wordt ook rekening gehouden met kosten, zoals renovatiekosten, die zich later tijdens de levensduur van de lift kunnen voordoen.

Een groot deel van de gegevens die in de analyse zijn gebruikt, is afkomstig van de Nederlandse liftadvies-organisaties DLR Adviesgroep en Eurlicon, luchthaven-exploitant Schiphol en onafhankelijke certificerings-organisatie Liftinstituut.

Uitdaging 2:

Hoe kunnen we de sociaal-economische en milieu-effecten meewegen in de analyse?

Het projectteam heeft KPMG's True Value-methode toegepast om de impact van een geleasede lift versus een aangekochte lift op milieu- en sociaal-economisch vlak te analyseren en te berekenen.

Het kan lastig zijn om robuuste, betrouwbare gegevens te verzamelen waarmee traditioneel als niet-financieel beschouwde effecten in cijfers kunnen worden uitgedrukt. Dit soort gegevens komt echter op steeds grotere schaal beschikbaar.

Het is waar dat veel van die gegevens nog niet zo betrouwbaar zijn als de gegevens die worden gebruikt in de financiële verslaglegging. Toch is het proces een nuttig middel om schaalvergelijkingen te maken tussen effecten op sociaal-economisch en milieutechnisch vlak en om te bepalen welke daarvan het belangrijkste zijn voor zowel het bedrijf als de maatschappij.

De gegevens die in deze analyse zijn gebruikt voor het berekenen van sociaal-economische en milieutechnische effecten, waren voornamelijk gebaseerd op Nederlandse cijfers.

Voorbeelden van gegevens die in de analyse zijn gebruikt voor berekening

IMPACT	WAARDERING
Broeikasgassen	€ 112 per ton CO ² . Gebaseerd op EPA-gegevens 2007 aangepast voor inflatie op niveau 2015
Grondstofgebruik	Verschillende, afhankelijk van type materiaal gebruikt in lift. Inclusief impact van eerste materialen en onderhoud aan onderdelen. Gebaseerd op Idemat Database 2015
Incidenten	Gemiddelde waarde van Nederlandse overheid gebruikt, voor een indicatie van de omvang van maatschappelijke kosten. Inclusief gezondheids- en veiligheidsincidenten in de montagefase, niet in de waardeketen
Reistijd	Er is gewerkt met een waarde voor tijd van circa € 9,25 per uur per passagier gebaseerd op

De resultaten: leasen versus eigendom

Wat zijn onze bevindingen?

Een lift van Mitsubishi leasen is kostenefficiënter dan het aanschaffen van een voor de sector gemiddelde lift

De analyse liet zien dat het leasen van een lift van Mitsubishi over een periode van 30 jaar waarschijnlijk rond de € 13.000 minder kost dan de aanschaf van een voor de sector standaard lift.

Als alle kantoorgebouwen in Nederland Mitsubishi-liften zouden leasen, dan zou het Nederlandse bedrijfsleven bijna

€ 10 miljoen per jaar kunnen besparen. De onderstaande grafiek laat het verschil in kosten zien, dat grotendeels is toe te schrijven aan de hogere betrouwbaarheid van de Mitsubishi-lift en het geoptimaliseerde onderhoudsmodel van Mitsubishi, dat resulteert in lagere onderhoudskosten.

Bij leasen wordt de leverancier geprikkeld productstoringen tot een minimum te beperken; de financiële gevolgen zijn voor de leverancier als de hoeveelheid storingen uitkomt boven overeengekomen prestatie-indicatoren. Verder leveren langetermijn-leasecontracten voor klanten en leveranciers een betere voorspelbaarheid van kosten en inkomsten op dan het

eigendomsmodel. Financieel voordeel is er eveneens door besparingen op energiekosten voor gebruik van de lift, doordat de lift van Mitsubishi energiezuiniger is dan de voor de industrie gemiddelde lift.

De restwaarde van de lift is niet meegenomen in deze analyse, aangezien de klant, op dit moment, zowel na afloop van de leaseovereenkomst als onder het eigendomsmodel, eigenaar wordt van de lift. MEE onderzoekt op dit moment de mogelijkheden voor leasemodellen, waarbij de leverancier gedurende het gehele contract eigenaar blijft van de lift.

Vergelijking van de aanschaf van een voor de industrie gemiddelde lift met het leasen van een Mitsubishi-lift, over een periode van 30 jaar, in Nederland (klantperspectief). Cijfers uitgedrukt in huidige waarde.

KOPEN kostenefficiënter	LEASEN kostenefficiënter	OPMERKING
	Eerste aanschaf	€ - 5.000,- Aanvangsinvestering is lager voor leaseconcept t.o.v. aankoop.
	Onderhoudskosten/leasekosten	€ - 7.404,- Leaseconcept resulteert in efficiënter en goedkoper onderhoud, wat resulteert in lagere kosten voor de klant.
	Energiekosten	€ - 723,- Mitsubishi-lift is over het geheel genomen energiezuiniger en daardoor kostenefficiënter.
	Restwaarde	Voor een complete vergelijking zou de restwaarde worden meegenomen als eigendom van lift in handen van fabrikant zou blijven. Aangezien dit niet het geval is, is dit element buiten deze analyse gelaten.
	KOSTENEFFICIËNTER OM TE LEASEN:	€ - 13.127,- Voor een periode van 30 jaar is het € 13.127 kostenefficiënter om een lift van Mitsubishi te leasen dan om een voor de industrie gemiddelde lift aan te kopen.*

** voor een 6-verdiepingenlift in een kantoorgebouw, gebruikscategorie 4 (VDI 4707 deel 1)

De resultaten: Sociale en milieutechnische effecten

Wat zijn onze bevindingen?

Hogere betrouwbaarheid en beter onderhoud leveren een belangrijke maatschappelijke waarde op

De True TCU-analyse waardeerde de maatschappelijke voordelen van het leasen van een Mitsubishi-lift (versus de aanschaf van een voor de industrie standaard lift) op bijna € 2.000 over een periode van 30 jaar.

Als alle kantoorliften in Nederland geleasede Mitsubishi-liften zouden zijn, dan zou dit een totaal maatschappelijk voordeel

van rond de € 1,5 miljoen per jaar kunnen opleveren. Het overgrote deel van dit maatschappelijke voordeel is toe te schrijven aan de betrouwbaarheid van de Mitsubishi-liften, die resulteert in minder tijdsverlies voor passagiers op het moment dat liften buiten gebruik zijn.

De Mitsubishi-liften zijn betrouwbaarder, deels door de kwaliteit van de technologie zelf, en deels door de betere onderhoudservice die bij het leasemodel wordt verleend.

Verder is er een milieuvoordeel door de superieure energiezuinigheid van de Mitsubishi-lift, die resulteert in een lagere

CO₂-uitstoot. De evenwichtige analyse toonde eveneens aan dat de sociaal-economische en milieukosten bij de Mitsubishi-lift hoger liggen dan bij de voor de industrie gemiddelde lift. Oorzaak hiervoor is het hogere verbruik van grondstoffen en transportafstanden voorafgaand aan montage. Andere negatieve elementen zijn onder meer productiegerelateerde incidenten tijdens montage, die bij Mitsubishi-liften hoger liggen dan bij concurrerende merken.

Maatschappelijke voordelen zijn er dankzij een hogere betrouwbaarheid, minder vertragingen en daardoor minder verlies van productiviteit.

Vergelijking van de sociaal-economische en milieu-effecten van de voor de industrie gemiddelde lift in Nederland en een Mitsubishi-lift (periode van 30 jaar). Cijfers uitgedrukt in huidige waarde.

CONCURRENT Beter voor maatschappij	MITSUBISHI Beter voor maatschappij	OPMERKING
	Energie-impact	€ - 217,- Mitsubishi-lift is over het geheel genomen energie-efficiënter in gebruik, wat resulteert in lagere emissies in de waardeketen.
	Grondstoffenimpact	€ + 968,- Hogere bouw kwaliteit resulteert in een hoger grondstofgebruik, en daarmee een hogere milieu-impact.
	Transportimpact	€ + 288,- Langere transportafstanden resulteren in hogere emissies naar de lucht tijdens transport, die een negatieve milieu-impact hebben.
	Emissie-impact montage en onderhoud	€ + 23,- Emissies gedurende montage en onderhoud zijn vrijwel verwaarloosbaar.
	Kosten productie-incidenten	€ + 208,- Lagere veiligheidsprestatie van Mitsubishi resulteert in volksgezondheidsgerelateerde kosten.
	Incidentkosten	€ - 3.201,- De hogere bouw kwaliteit van liften van Mitsubishi beperkt het aantal incidenten/vertragingen, wat resulteert in een positieve sociaal-economische impact.
	Lawaai en trillingen*	Voor een volledige TCU®-analyse zou de maatschappelijke impact van lawaai en trillingen moeten worden meegenomen. In verband met beperkte beschikbaarheid van gegevens is dit echter niet meegenomen.
	LAGERE MAATSCHAPPELIJKE IMPACT:	€ -1.931,- Aanmerkelijke maatschappelijke impact van lager aantal storingen/vertragingen bij Mitsubishi-liften resulteert in een algehele maatschappelijk impact van € 1.931 over de hele levensduur.

TrueTCU versterkt de business case voor langetermijn-lease

WINST VOOR DE MAATSCHAPPIJ

Als alle kantoorliften in Nederland geleasd zouden worden van Mitsubishi, dan zou dit de maatschappij per jaar het volgende besparen.



EUR BETER DAN VOOR DE INDUSTRIE GEMIDDELDE LIFTEN

Door toepassing van KPMG's True Value-methode hebben Mitsubishi Elevator Europe en DDG kunnen aantonen dat de toepassing van langetermijn-leaseconcepten op liften, niet alleen financiële voordelen oplevert voor de klant, maar ook voordelen voor de maatschappij. Met deze inzichten willen beide organisaties bijdragen aan de wereldwijde ontwikkelingsdoelstellingen¹.

WERELDWIJDE DOELSTELLINGEN VN

Mitsubishi en Delta Development Group dragen met het leasen van liften bij aan de wereldwijde doelstellingen van de VN voor duurzame ontwikkeling.



Hoe nu verder? Hoe gaan Mitsubishi Elevator Europe en Delta Development Group de analyse gebruiken?

De analyse heeft aangetoond waar voor Mitsubishi Elevator Europe kansen liggen om de prestatie van zijn liften op milieu-technisch en maatschappelijk vlak te verbeteren, door:

- iets te doen aan de lange transportafstand die op dit moment de eigen toeleveringsketen kenmerkt. Dit zou kunnen worden verbeterd door de lift (belangrijkste grondstoffen en bepalende onderdelen) aan het einde van de levensduur te recyclen;
- het ontwerp van het product verder

te ontwikkelen om de hoeveelheid grondstoffen te beperken die nodig is bij de productie;

- gezondheids- en veiligheidsincidenten in de montagefase omlaag te brengen. Verder zal Mitsubishi Elevator Europe de analyse gebruiken bij zijn inspanningen voor de ontwikkeling van een cradle-to-cradlemodel of liften die passen binnen het concept van een kringlooeconomie. Het bedrijf heeft verscheidene projecten opgestart voor aanpassing van het ontwerp van zijn liften, zodat ze aan het einde

van hun levensduur eenvoudig kunnen worden gedemonteerd en de belangrijkste onderdelen kunnen worden gerecycled en hergebruikt.

Delta Development Group zal de resultaten gebruiken om zijn stakeholders waardevolle inzichten te bieden over de impact van langetermijn-leaseconcepten, om zo de vraag naar geleaste liften te stimuleren en de financiële en sociaal-economische voordelen te bieden die leasen oplevert.

1) www.globalgoals.org

Voor meer informatie over deze publicatie of over de True Value van het leasen van liften, kunt u contact opnemen met:

Mitsubishi Elevator Europe

Evert Visser

info@mitsubishi-liften.nl

Delta Development Group

Coert Zachariasse

coert.zachariasse@deltadevelopment.eu

KPMG Sustainability Netherlands

Bernd Hendriksen

hendriksen.bernd@kpmg.nl

De informatie in deze publicatie is van algemene aard en is niet gericht op de omstandigheden van een individu of bedrijf. Hoewel wij ernaar streven accurate en actuele informatie te verstrekken, geven wij geen enkele garantie dat deze informatie accuraat is op de datum waarop deze wordt ontvangen of accuraat zal blijven in de toekomst. Niemand dient op grond van deze informatie te handelen zonder voldoende professioneel advies na grondige bestudering van de specifieke situatie.

© 2016 KPMG International Cooperative ("KPMG International"), een Zwitserse entiteit. Ondernemingen die lid zijn van het KPMG-netwerk van zelfstandige ondernemingen zijn verbonden aan KPMG International. KPMG International verleent geen diensten aan klanten. Geen enkel lid van het KPMG-netwerk heeft de bevoegdheid om KPMG International of enig ander lid jegens derden te binden of tot iets te verplichten, noch heeft KPMG International de bevoegdheid om enig ander lid te binden of tot iets te verplichten. Alle rechten voorbehouden. De naam KPMG, het logo en 'cutting through complexity' zijn geregistreerde merken van KPMG International..