

Bij Mitsubishi is duurzaamheid onderdeel van het DNA, stellen Head of Sales Ronald Koedam en CFO Hendrik van 't Hul. Met M-Use[®], een 'product as a service'-model, blijft de lift in bezit van Mitsubishi en neemt de gebruiker alleen 'verticale mobiliteit' af. De verantwoordelijkheid voor product en performance blijven zo bij de leverancier. Beter voor mens en milieu, en nog voordeliger ook.

Ieder gebouw van enige omvang, of het nu om een kantoor, een woningbouwcomplex of een zorginstelling gaat, heeft liften nodig. Maar waarom moet de gebruiker die ook in eigendom hebben? Vandaar dat Mitsubishi Elevators Europe vol inzet op M-Use[®]. Dat staat voor Mobility-Use, legt Head of Sales Ronald Koedam uit in het Nederlandse hoofdkwartier in Veenendaal, dezelfde locatie waar 67 jaar geleden voorganger EVLI (Eerste Veenendaalse Lift Industrie) van start ging. Sinds 2000 is het bedrijf onderdeel van de Japanse elektronica-multinational. In plaats van een product verwerft de klant met M-Use[®] een dienst: het gebruik van de lift, c.q. 'verticale mobiliteit'. Een lift van de allerbeste kwaliteit, bovendien. Mitsubishi garandeert dat hij door nauwlettende monitoring op onderhoud en vervanging veertig jaar als nieuw blijft. Daarna heeft Mitsubishi het eerste recht de onderdelen terug te kopen, met de bedoeling ze terug te brengen in de kringloop. Door refurbishment, re-use of recycling. Met als ultieme ambitie, maar zo ver is het nog niet, de volledig circulaire lift.

LANGE LEVENSDUUR Veel gebruikers kijken niet verder dan de aanschafprijs en de kosten van het onderhoudscontract, terwijl ze naar de 'total cost of ownership' zouden moeten kijken, constateert

CFO Hendrik van 't Hul. Bij de meeste leveranciers is een lift na 15 tot 20 jaar 'op', terwijl Mitsubishi garandeert dat een lift 40 jaar meegaat en daarbij niet aan kwaliteit inboet. 'Wij garanderen niet meer dan één technische storing per jaar', zegt Koedam. Zo'n lange levensduur is beter voor de portemonnee, maar ook voor het milieu en in sociaaleconomisch opzicht. Want als een lift minder storingen kent, minder onderhoud nodig heeft en minder vaak hoeft te worden vervangen, levert dat naast een duidelijke financiële besparing tevredener gebruikers en meer arbeidsproductiviteit op. Op basis van dit uitgangspunt zijn de kosten voor het liftgebruik gelijkwaardig

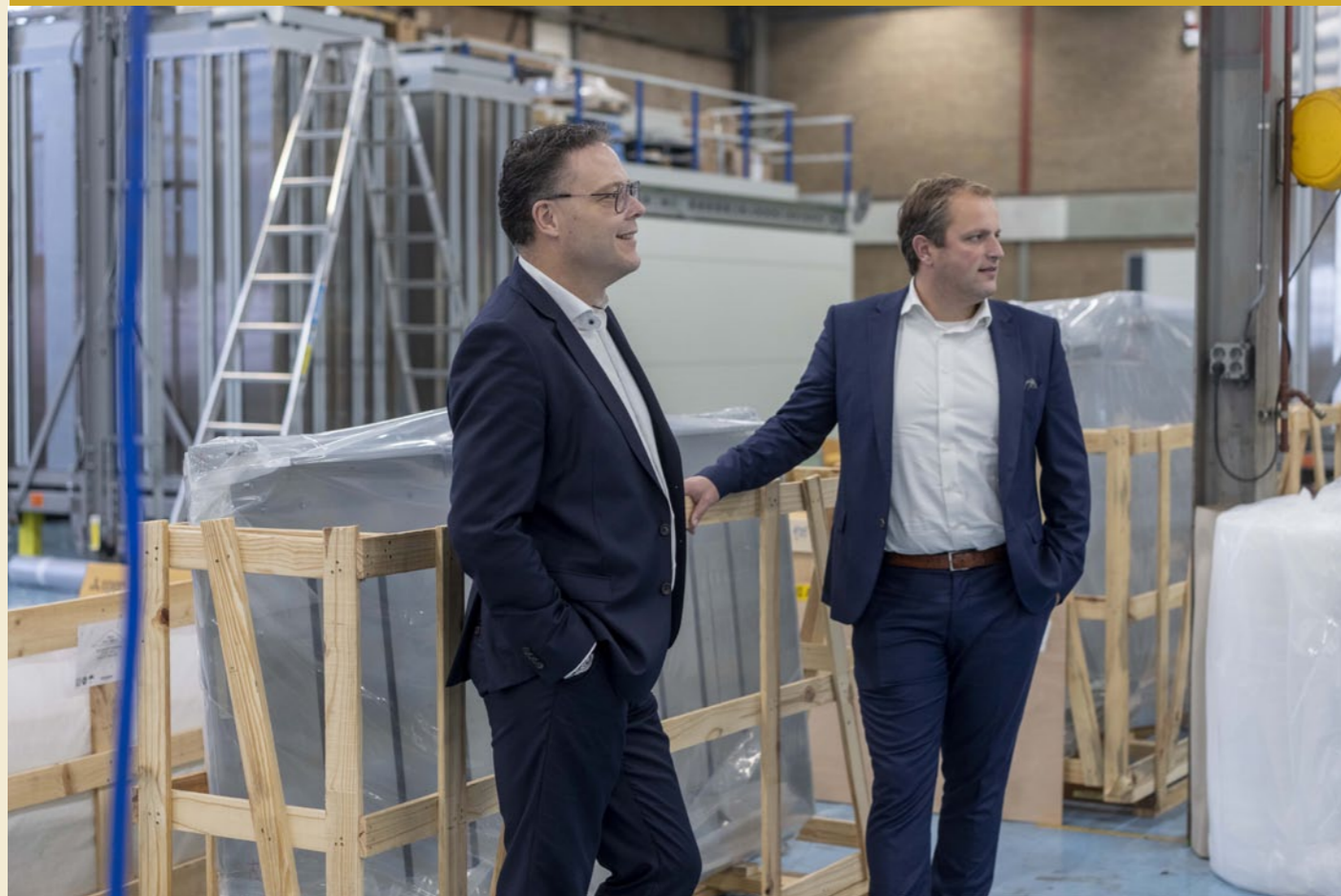
'De enige manier om bestaansrecht te hebben in de toekomst, is te blijven innoveren'

of zelfs lager dan traditioneel. Ondanks dat de lift als onderpand (eigendom) wordt afgestaan, leidt dit dus niet tot een waardevermindering van het vastgoed. Duurzaamheid is in deze tijd een kwestie van sociale verantwoordelijkheid, een besef dat bij Mitsubishi hoog in het vaandel staat. 'Wat je de aarde onttrekt om te produceren, moet je op de een of andere manier teruggeven', legt Koedam de missie van het bedrijf uit. 'Daarmee gaan wij tegen de markt in, want ook in de liftbranche zie je dat producten een veel kortere levensduur hebben dan vroeger.' Door 'design for failure' verzekeren producenten zich van een winstmarge, omdat het

product weer snel moet worden vervangen. Een perverse strategie waar Mitsubishi dwars tegen ingaat. 'Wij willen juist de levensduur van onze liften verlengen.' Van 't Hul vult aan: 'Die duurzaamheidsgedachte zit al verweven in de basisprincipes die 100 jaar geleden al in ons concern golden. We doen nooit concessies aan de kwaliteit, die gaat bij ons boven alles.' Sinds M-Use[®] in 2017 is geïntroduceerd, wint de dienst steeds meer terrein. Een groeiend aantal van de liften die er op jaarbasis in Veenendaal worden geproduceerd (eerder: geassembleerd) wordt op die basis afgenomen.



Hendrik van 't Hul (l) en Ronald Koedam.



‘Wij zeggen: de lift gaat veertig jaar mee, hoe kunnen wij ervoor zorgen dat wij binnen die termijn goedkoper zijn?’

TRUE TOTAL COST OF USAGE

Maar de markt voor liften is traditioneel, volgens Van 't Hul. ‘Als er geen business case is, is circulariteit natuurlijk een mooie gedachte, maar die gaat maar voor een heel beperkt deel van de markt werken. Tenzij je op basis van regels wordt opgelegd om circulair te gaan inkopen, is het nu alleen nog maar maatschappelijke druk. Dus wij voelen ons ook verplicht om er een goede business case onder te leggen. Wij zeggen: de lift gaat veertig jaar mee, hoe kunnen wij ervoor zorgen dat wij binnen die termijn goedkoper zijn?’ De resultaten van een onderzoek van KPMG Sustainability ondersteunen die business case. Bij een vergelijking van de kosten van een M-Use® lift van Mitsubishi met die van een standaard lift over een periode van 30 jaar, bleek dat het uiteindelijk 15.000 euro voordeliger is een lift te gebruiken bij Mitsubishi. Daarnaast werden ook de milieu- en sociaaleconomische effecten gekwantificeerd om de ‘True Total Cost of Usage’ te bepalen, de werkelijke kosten voor de samenleving. Als alle 90.000 liften in Nederland zouden overgaan op M-Use®, zou dat onze samenleving volgens het onderzoek een besparing opleveren van 11,3 miljoen euro en 190.000 uren vertraging per jaar. De kosten van M-Use® bestaan uit een vast en een variabel deel. Naast de jaarlijkse vaste kosten, zoals die voor de jaarlijkse keuring, zijn er de kosten die afhankelijk zijn van de intensiteit van het gebruik van de lift. ‘We leggen op voorhand met elkaar vast wat het verwachte gebruik is, met een bandbreedte van 5 %, net als bij een energierekening. Als we aan het eind

van het jaar een verschil constateren, verrekenen we dat met elkaar, positief of negatief.’

MOVE Een van de nieuwe Mitsubishi-liftpyten die zeer geschikt zijn voor M-Use® is de MOVE, die een cradle-to-cradle-certificaat heeft. De duurzaamheid van de MOVE-liften wordt bevorderd door de verweven design principles en het certificaat C2C, waarmee de herkomst en staat, en remontabelheid van iedere component is geborgd. Daarbij worden zo veel mogelijk vrij verkrijgbare materialen gebruikt. Ook weer dwars tegen de trend in, zegt Van 't Hul: ‘Door alleen merkeigen onderdelen te gebruiken, pas je een vorm van protectionisme toe. Maar dat is een vorm van angst die op den duur niet meer werkt, want er zijn genoeg slimme mensen op de wereld die een andere oplossing kunnen bedenken. Wij zeggen: de enige manier om bestaansrecht te hebben in de toekomst, is te blijven innoveren en als eerste met nieuwe technieken of oplossingen te komen in onze markt. Dan is bescherming ook niet nodig.’ Feitelijk is het simpel, concludeert hij: ‘Mensen willen geen lift, ze willen op en neer kunnen. Daarin voorzien wij. Liftenverzamelaars zijn heel schaars.’ Kortom, zorgeloos liftgebruik, tegen lagere kosten dan voorheen, met een gegarandeerd functioneren, en bijdragen aan de duurzame doelstellingen van de toekomst. Mitsubishi is de reis gestart, en bouwt deze dienstverlening steeds verder uit.

Mitsubishi-liften.nl

is doe je best en heb plezier in wat je doet, dan komt het resultaat vanzelf
Wat is je visie voor de toekomst?
 Niet alles is maakbaar
Wat wilde je vroeger later worden?
 Ingenieur in de weg- en waterbouw
Welke wijze les neem jij ter harte?
 Zeker in het recente verleden blijkt dat we als mensheid niet alles in de hand hebben, geniet daarom van de kleine dingen
Van wie heb je het meeste geleerd?
 De mensen die dicht om mij heen staan.
Ben jij altijd zeker van je zaak?
 Iedereen twijfelt weleens, maar met een goede voorbereiding ben ik redelijk zelfverzekerd
Waar kunnen ze jou voor wakker maken?
 Een lekkere snack
Waar ben je bang voor?
 Ik maak me grote zorgen over de polarisatie in de maatschappij
Wat/wie maakt jou boos?
 Misleiding van mensen
Wat/wie maakt je blij?
 Mijn vrouw en gezin, maar ook de kleine dingen die gebeuren
Waar moet je heel erg om lachen?
 Thuis kunnen we erg lachen om goede homevideo's
Waar kun je wakker van liggen?
 Ik lig gelukkig niet snel wakker, mijn zorgen heb ik al genoemd
Waar ben je trots op?
 De ontwikkeling van mijn kinderen, maar ook de ontwikkeling die we als bedrijf hebben doorgemaakt de laatste

RONALD KOEDAM

Waar kom je vandaan?
 Ik kom van oorsprong uit Twente, uit een gezin met 2 kinderen, inmiddels woonachtig in Veenendaal
Wat houdt je bezig?
 Mijn passie is naast golf, sport in zijn algemeenheid toch ook het leveren van een bijdrage aan de wereld van morgen. Een leefbare wereld waarin ik het beste kan nalaten wat voor mijn kinderen en hun nageslacht gewenst is. Het delen, verbinden, dat maakt mij gelukkig
Aan welk project werk je?
 Diverse projecten, maar de meest belangrijke is wel het verder ontwikkelen en implementeren van een

PaaS dienstverlening, zoals M-Use®

Wat wil je bereiken?
 Ik wil graag bereiken dat ik door mijn inbreng en initiatieven een verandering kan ondersteunen die bijdraagt aan toekomstbestendige wereld
Wat wilde je vroeger later worden?
 Vrachtwagenchauffeur
Welke wijze les neem jij ter harte?
 Niet alles is maakbaar of beïnvloedbaar, er zijn grenzen de menselijke mogelijkheden
Van wie heb je het meeste geleerd?
 Diverse mensen, zowel zakelijk als privé
Ben jij altijd zeker van je zaak?
 Nee
Waar kunnen ze jou voor wakker maken?

Een mootje zalm met kruidenboter

Waar ben je bang voor?
 Bang is een groot woord, maar de kwetsbaarheid van mijn kinderen is te benoemen
Wat/wie maakt jou boos?
 Onrecht en oneerlijkheid die kost wat kost wordt volgehouden
Wat/wie maakt je blij?
 Mijn vrouw, mijn kinderen, delen van zaken/dingen
Waar moet je heel erg om lachen?
 Een goede grap, Herman Finkers
Waar kun je wakker van liggen?
 Zorgen over zaken die impact hebben op het welzijn van mensen en die binnen mijn cirkel van invloed liggen om aan te pakken
Waar ben je trots op?
 Mijn initiatief, de

ontwikkeling en uiteindelijke uitrol van M-Use®

Wie is jouw held?
 Mijn vader
Wat is je favoriete muziek?
 Divers, van licht klassiek tot Nederlandstalig en in het bijzonder André Hazes. Afhankelijk van het moment
Wat is je favoriete sport?
 Golf
Ben je een einzelgänger of een groepsdier?
 Groepsdier
Introvert of extravert?
 Menig persoon vindt mij extravert, al kan ik ook best op momenten introvert zijn
Optimist of pessimist?
 Optimist
Welke eigenschap waardeert u in uw partner?
 Haar liefde, maar ook vasthoudendheid en

eigenwijze handelen. Het is een krachtige persoonlijkheid

Welk verhaal wordt altijd over jou verteld door je beste vrienden?
 Verhalen over plezier, betrokkenheid, het continue regelen van zaken
Welk jaargetijde is het fijnst?
 Lente
Welk vakantieland?
 Diverse, als het maar warm is,onzekerheid is gewenst
Wat zou je graag nog eens willen bezitten?
 Oneindig geduld
Waar wil je vanaf?
 Niets
Wat heb je leren waarderen in coronatijd?
 Minder reistijd
Wat ga je zeker nog een keer doen?
 Wijn drinken

HENDRIK VAN 'T HUL

Waar kom je vandaan?
 Ik ben een geboren en getogen Nunspeter, een prachtig dorp in een hele mooie omgeving
Wat houdt je bezig?
 Naast mijn gezin is werk mijn grootste passie. In mijn werk vind ik het belangrijk om mensen zichzelf te laten ontwikkelen, waardoor ze kunnen groeien
Aan welk project werk je?
 Er zijn meerdere mooie projecten waar dit moment hard aan gewerkt wordt, zoals M-Use®, Data Driven Maintenance en optimalisatie van interne processen
Wat wil je bereiken?
 Ik heb nooit met concrete doelen gewerkt, mijn motto