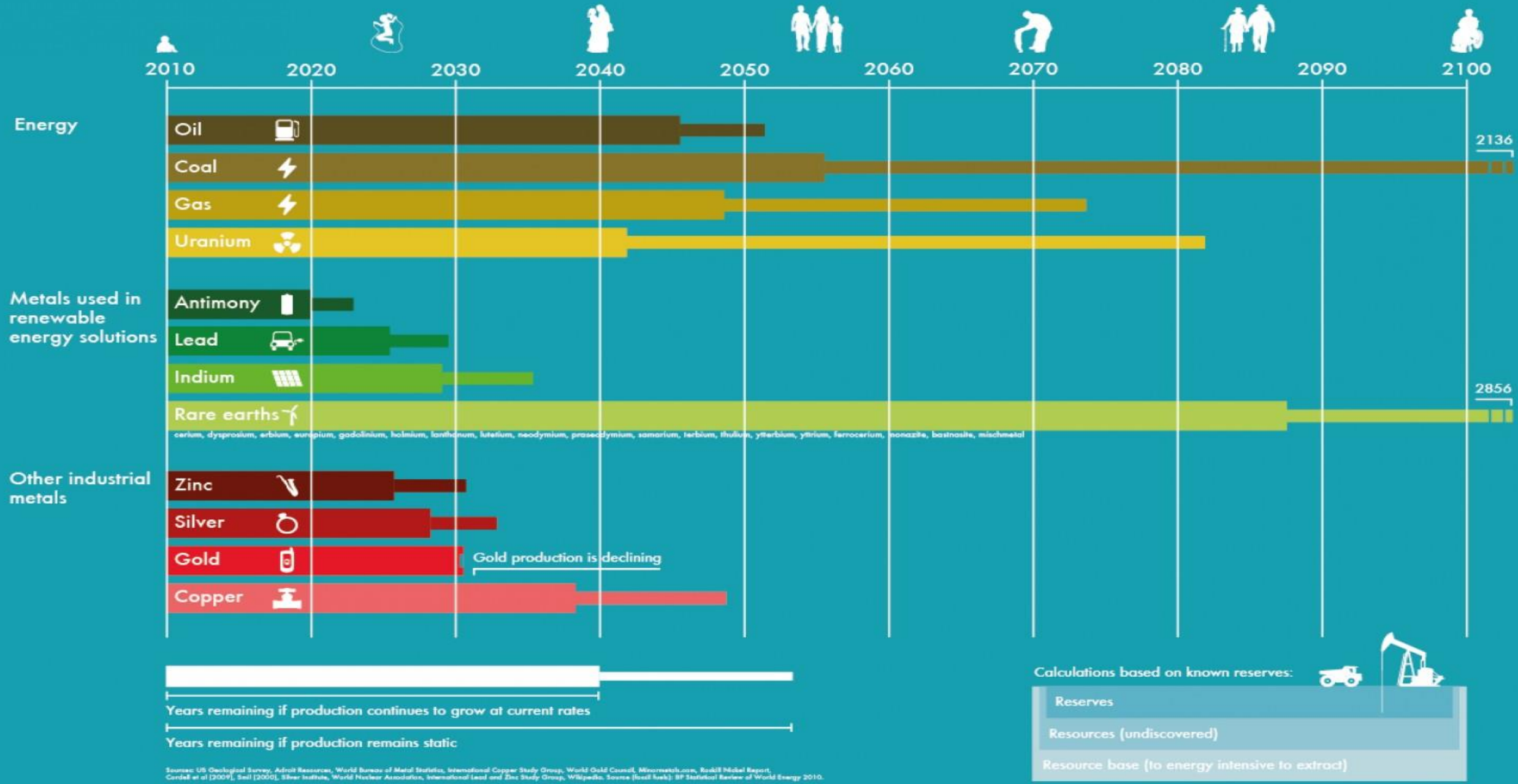
alba concepts.

Van businesscase naar valuecase!

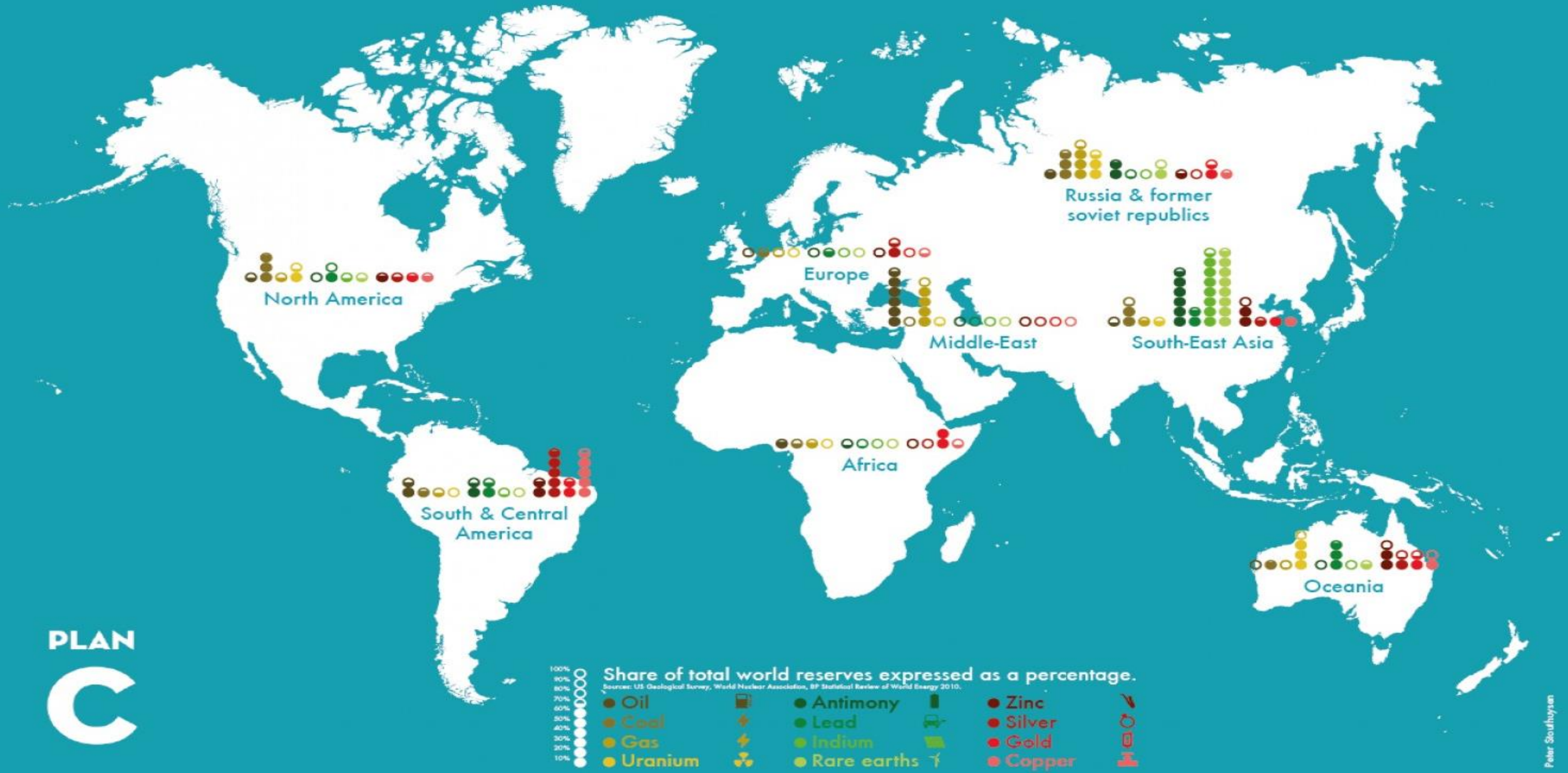
27 juni 2018 | Antwerpen

Born in 2010: How much is left for me?



Sources: US Geological Survey, Adroit Resources, World Bureau of Metal Statistics, International Copper Study Group, World Gold Council, Minormetals.com, Roskill Nickel Report, Cordell et al (2009), Smil (2000), Silver Institute, World Nuclear Association, International Lead and Zinc Study Group, Wikipedia. Source (fossil fuels): BP Statistical Review of World Energy 2010.

Where to find the leftovers?



PLAN C

Peter Stouthuysen

alba
concepts.

alba
concepts.
made from
recycled plastic

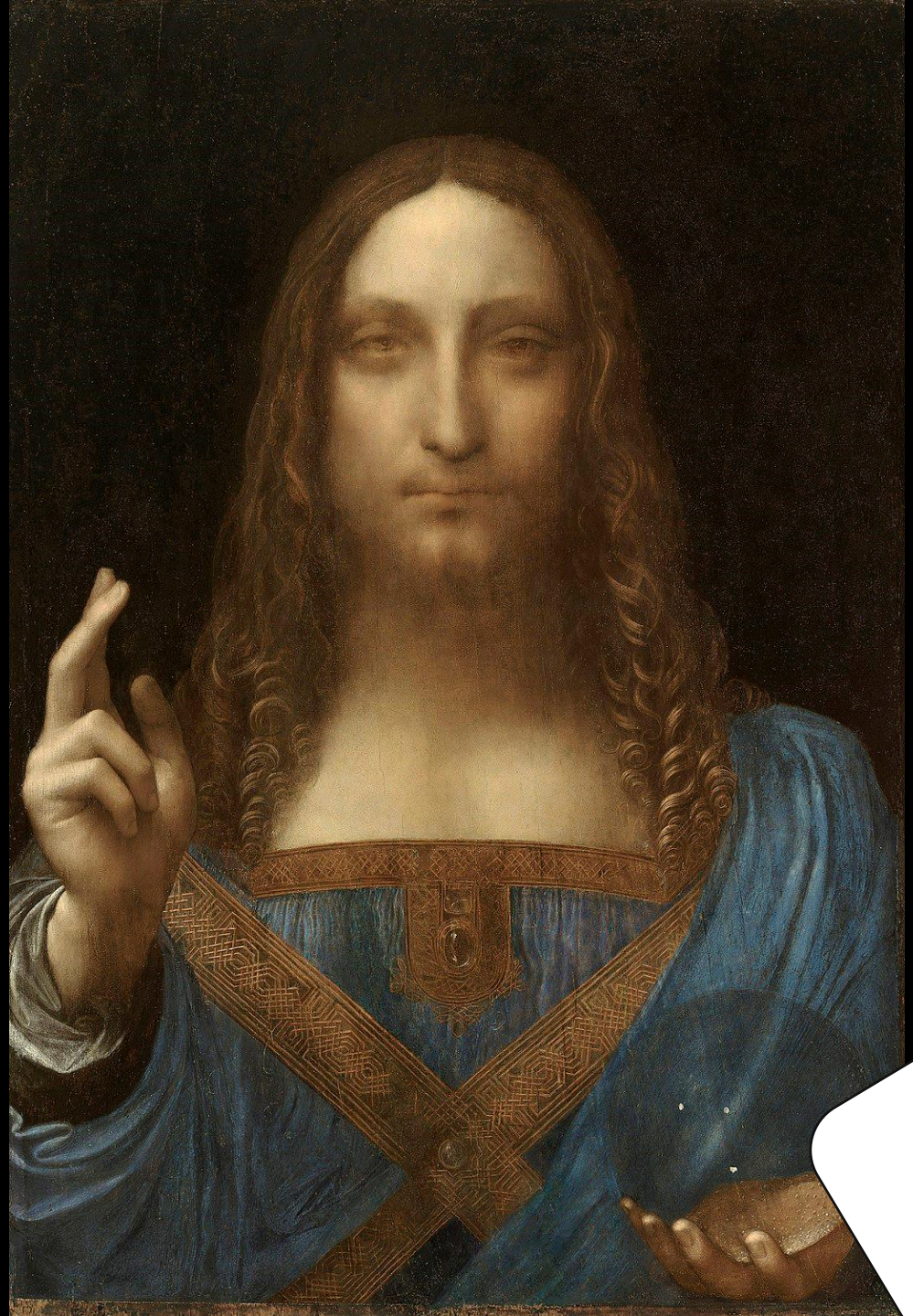
alba
concepts.

De valuecase: Wat levert duurzaam vastgoed op voor een organisatie?

alba
concepts.

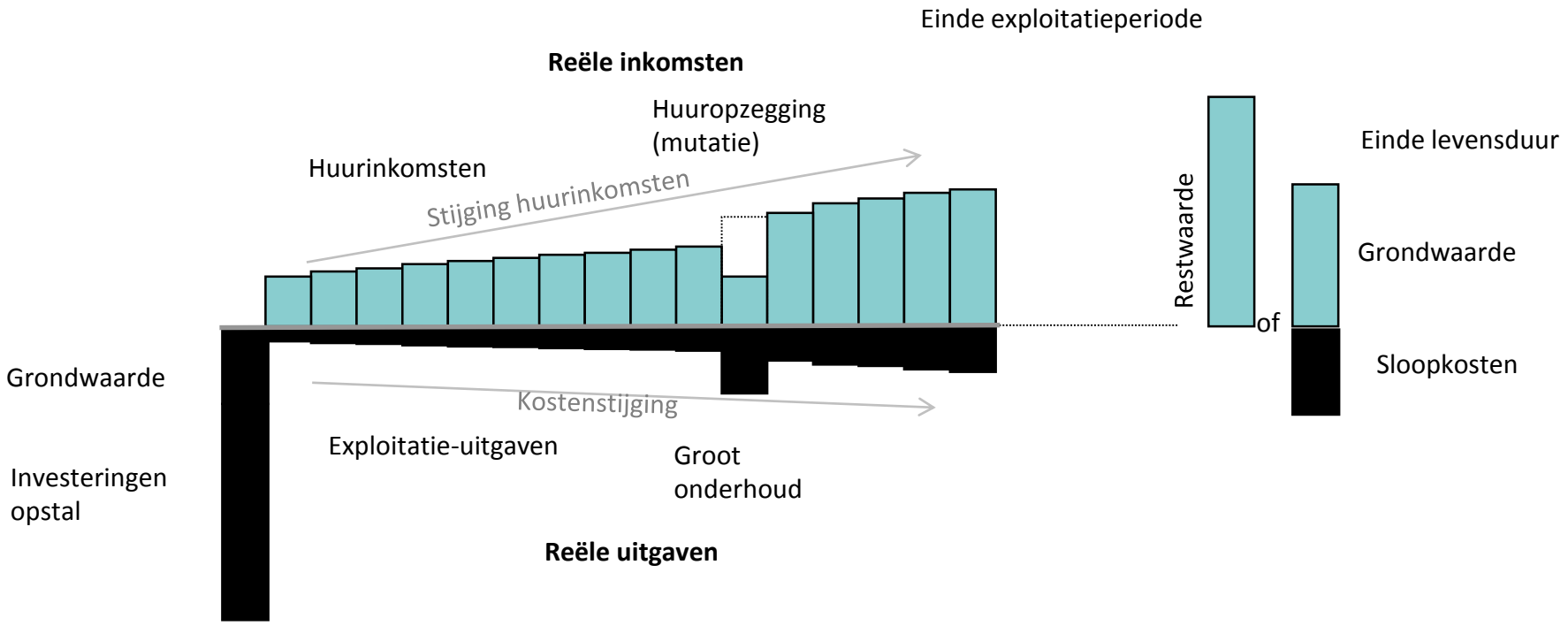
De Kaartspelers
$276.000.000+

alba
concepts.

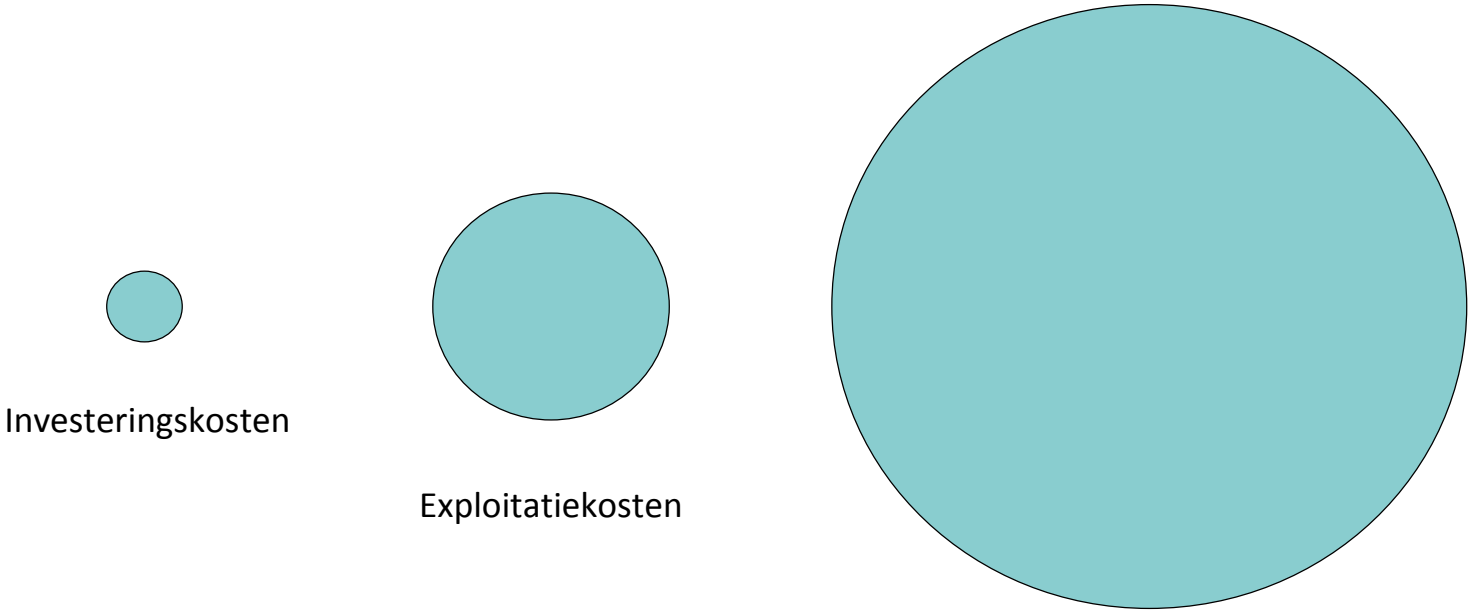


Salvator Mundi
$400.000.000

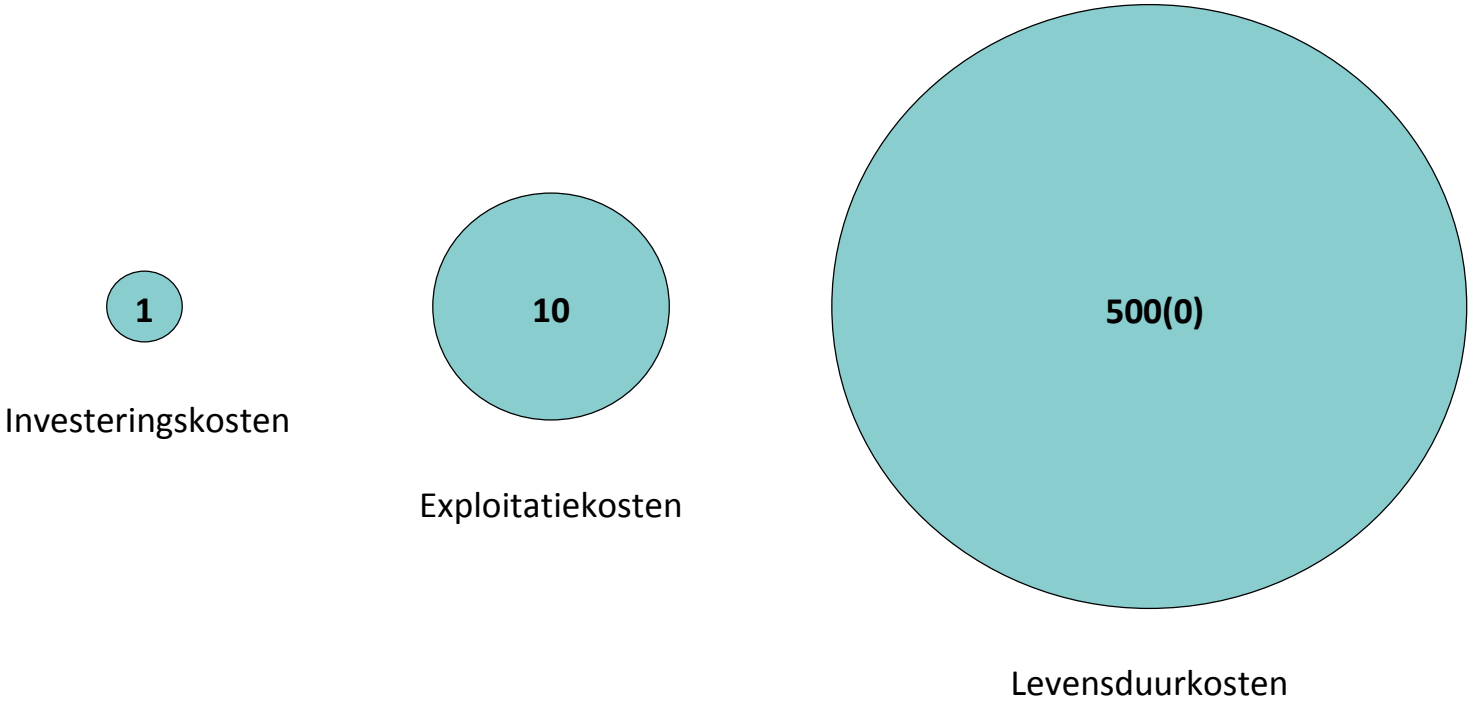
Traditionele kasstroom



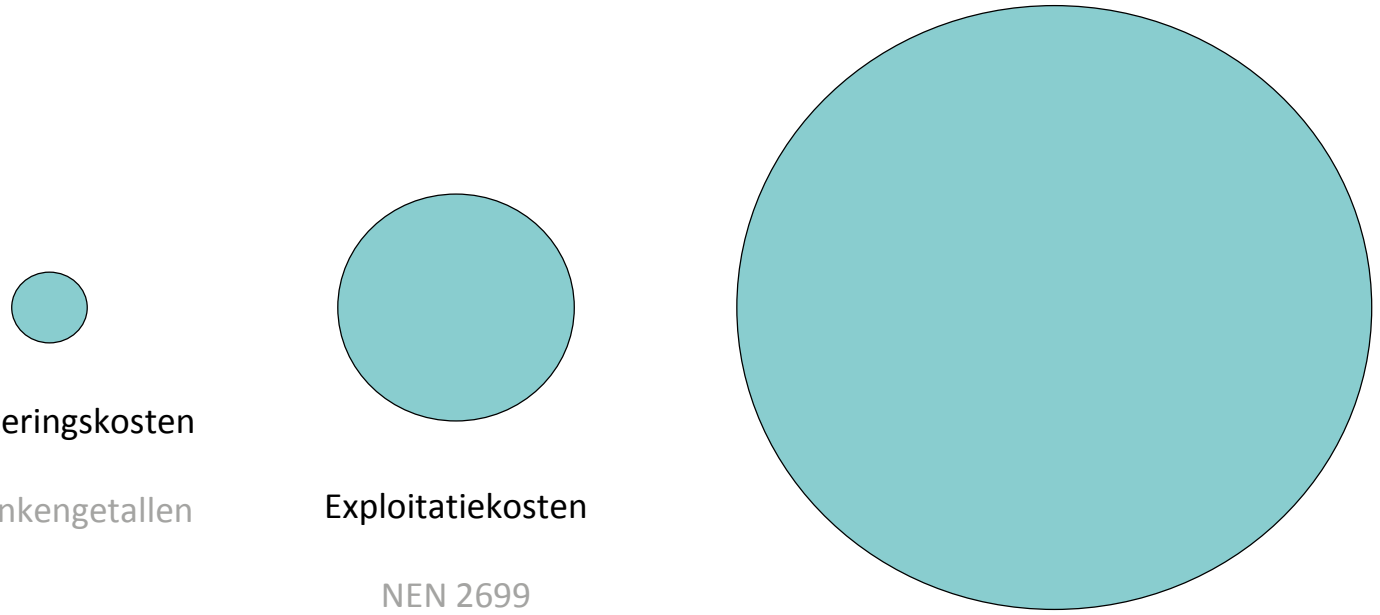
Life Cycle Costing (LCC)



Life Cycle Costing (LCC)



Life Cycle Costing (LCC)



Investeringskosten

Kostenkengetallen

Exploitatiekosten

NEN 2699
(TCO)

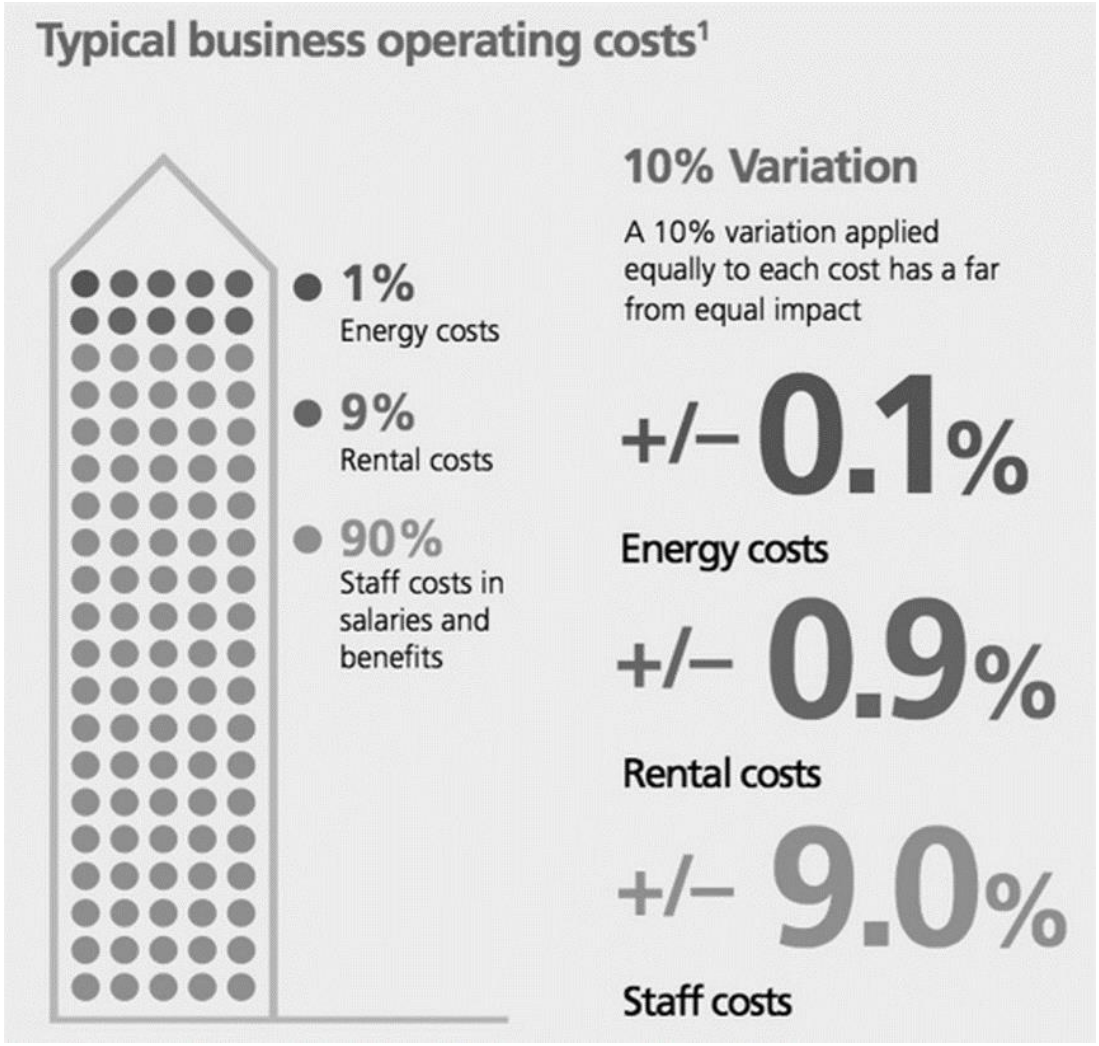
Levensduurkosten

Valuecase

Waarom valuecase denken?

1. Kosten reduceren	Energie en onderhoud
	Efficiënter en meer doelmatig bedrijfsproces
2. Risico beheersen	Prestatiegaranties
	Slagingskans tenders
3. Imago verbeteren	Marketing & communicatie
	Werving & selectie
	Duurzaam imago
4. Flexibiliteit bieden	Flexibele contractafspraken
	Reduceren m2 fno per fte (verdichten)
	Verbouwingskosten
	Reiskilometers
5. Productiviteit verhogen	Arbeidsproductiviteit
	Ziekteverzuim
6. Cultuur veranderen	Lagere CO2 uitstoot / certificaten
	Gedragsverandering
7. (vastgoed) Waarde creëren	Synergie op primaire en secundair bedrijfsprocessen
	Leegstandscorrectie, restwaarde & exit yield

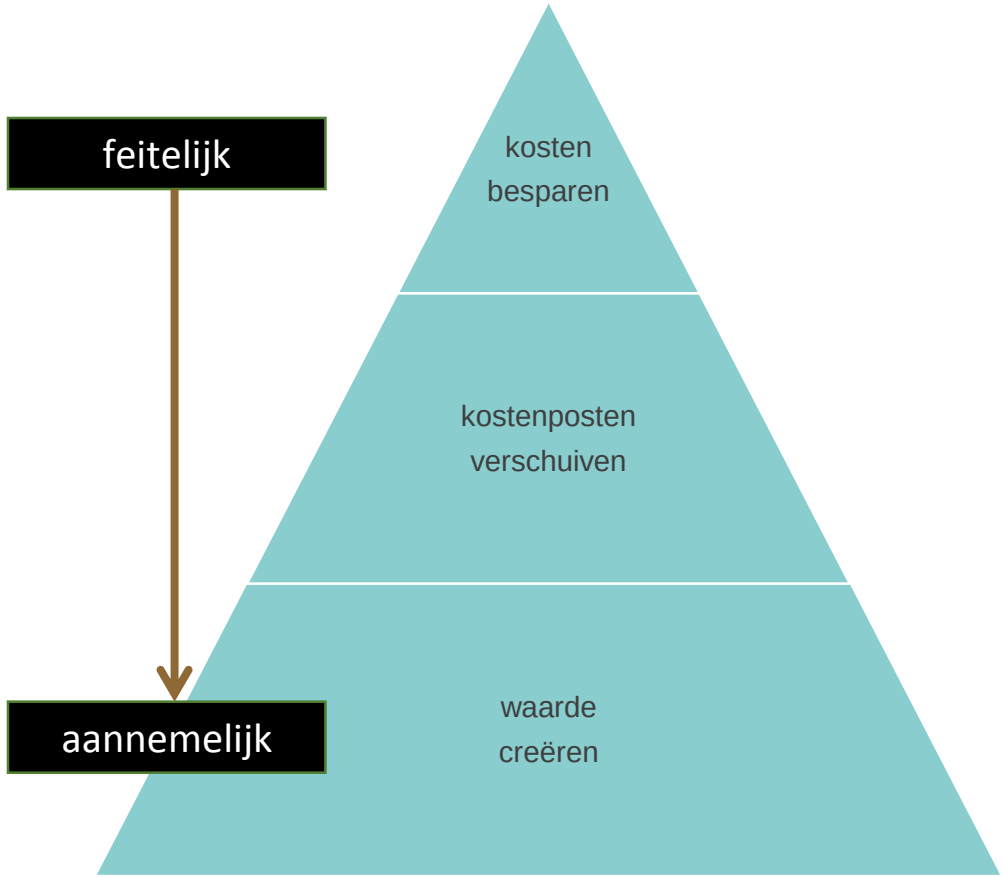
Valuecase


Typical business operating costs[1]
1%
Energy costs
9%
Rental costs
90%
Staff costs in salaries and benefits
10% Variation
A 10% variation applied equally to each cost has a far from equal impact
+/– 0.1%
Energy costs
+/– 0.9%
Rental costs
+/– 9.0%
Staff costs

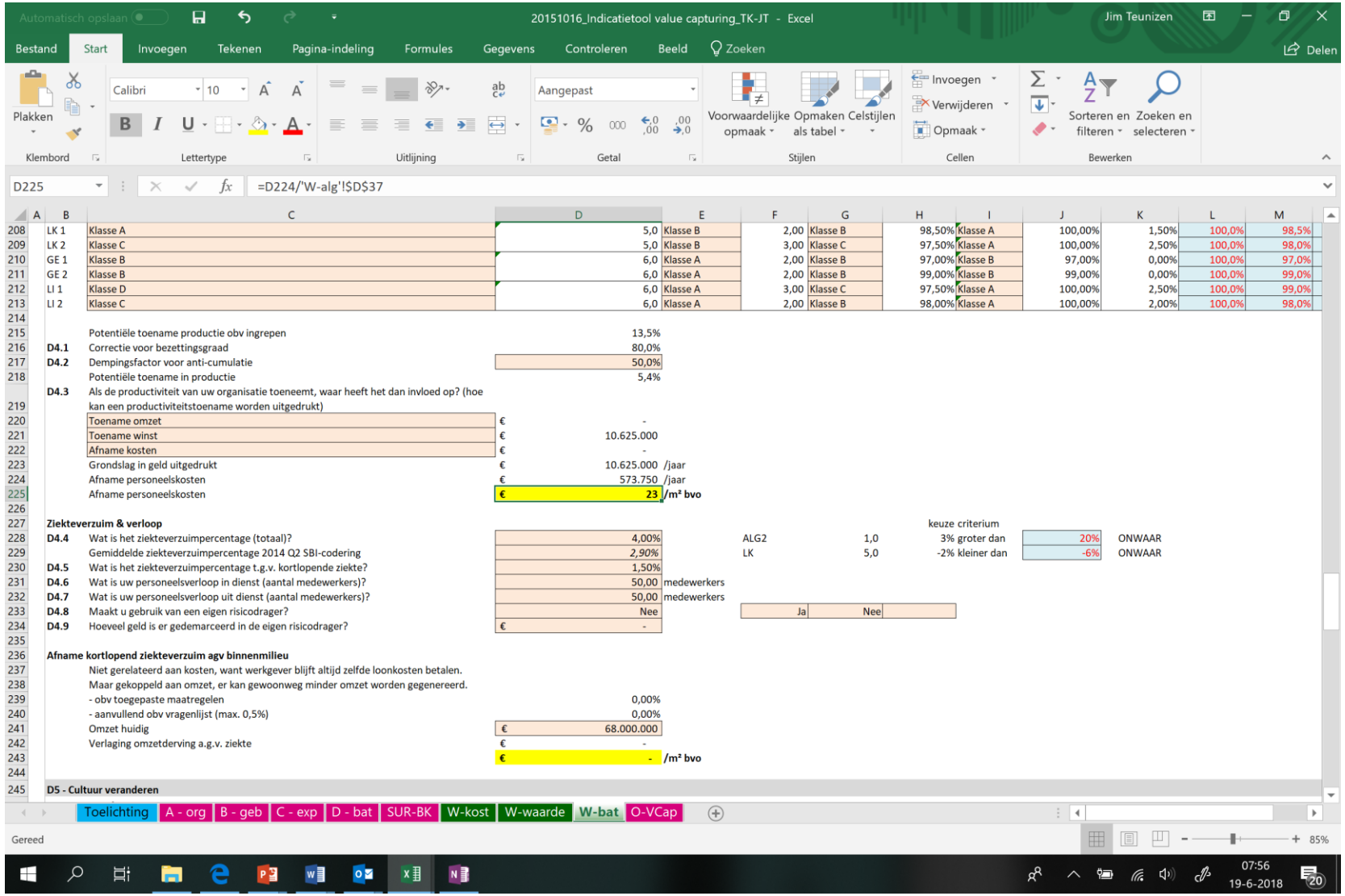
Vastgoed als bedrijfsmiddel

Parameters in de businesscase

- Van: Huisvesting als
  “Wat kost het me?”
- Naar: Huisvesting als bedrijfsmiddel
  “Wat is het me waard?”
- Van: Business case
- Naar: Value case



Voorbeeld Valuecase



Voorbeeld Valuecase

Output Value Capturing

19-6-2018

KANTOOR VOL ENERGIE

Basisgegevens gebouw en organisatie

Organisatie

Naam organisatie	[INVULLEN]
Vestigingsplaats	[INVULLEN]
Locatie	Kantorenpark
Branche	K Financiële dienstverlening
Aantal fte werkzaam op locatie	850
Omzet op locatie	68.000.000
Volledig energieneutraal?	Ja

Gebouw

Bouwjaar	1975-1990
Renovatiejaar	Geen renovatie
Oppervlakte	25.000 m² bvo
Bouwlagen	6

Druk op knop om baat 'waarde creëren' te

Kernwaarden	Wetenschap[1]	Willenschap[2]	Baathouder
Kosten reduceren	19 /m² bvo	19 /m² bvo	Gebruiker
Risico beheersen	23 /m² bvo	- /m² bvo	Gebruiker
Imago verbeteren	10 /m² bvo	5 /m² bvo	Gebruiker
Flexibiliteit bieden	6 /m² bvo	- /m² bvo	Gebruiker
Productiviteit verhogen	23 /m² bvo	10 /m² bvo	Gebruiker
Cultuur veranderen	2 /m² bvo	- /m² bvo	Gebruiker
Waarde creëren	42 /m² bvo	20 /m² bvo	Eigenaar
Totaal	**125 /m² bvo**	**54 /m² bvo**	

[1] *Zoveel kan deze baat naar alle verwachting voor u opleveren (obv gebouw- & organisatiekenmerken)*

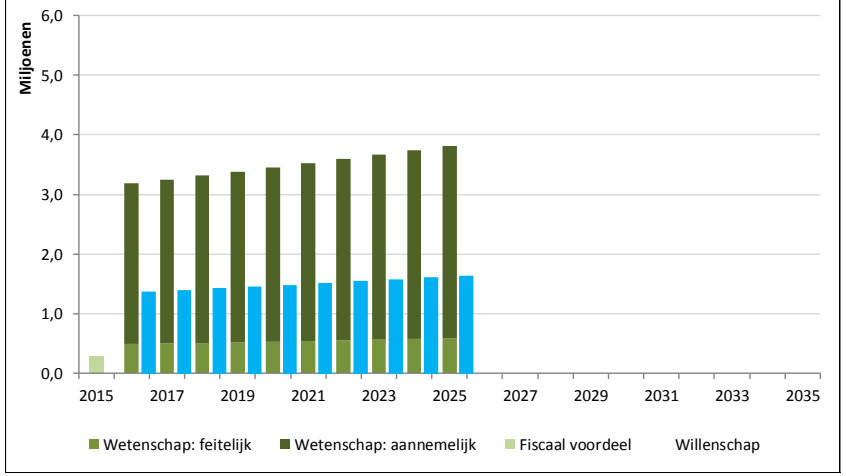
[2] *Hoeveel heeft u er daadwerkelijk voor over? Hoeveel bent u bereid om af te staan / te investeren?*

Value case

Beschouwingsperiode	=	10	jaar
Discontovoet		5,00%	

voor het contant maken van de kasstromen gedurende de beschouwingsperiode

In te zetten budget (netto contante waarde) o.b.v. willenschap		11.590.000 p.p. 2015
Budget per m²		464 /m² bvo
Verbruik huidig	300.000 m³	2.000.000 kWh
Verbruik na ingrepen	- m³	- kWh
	-100%	-100%



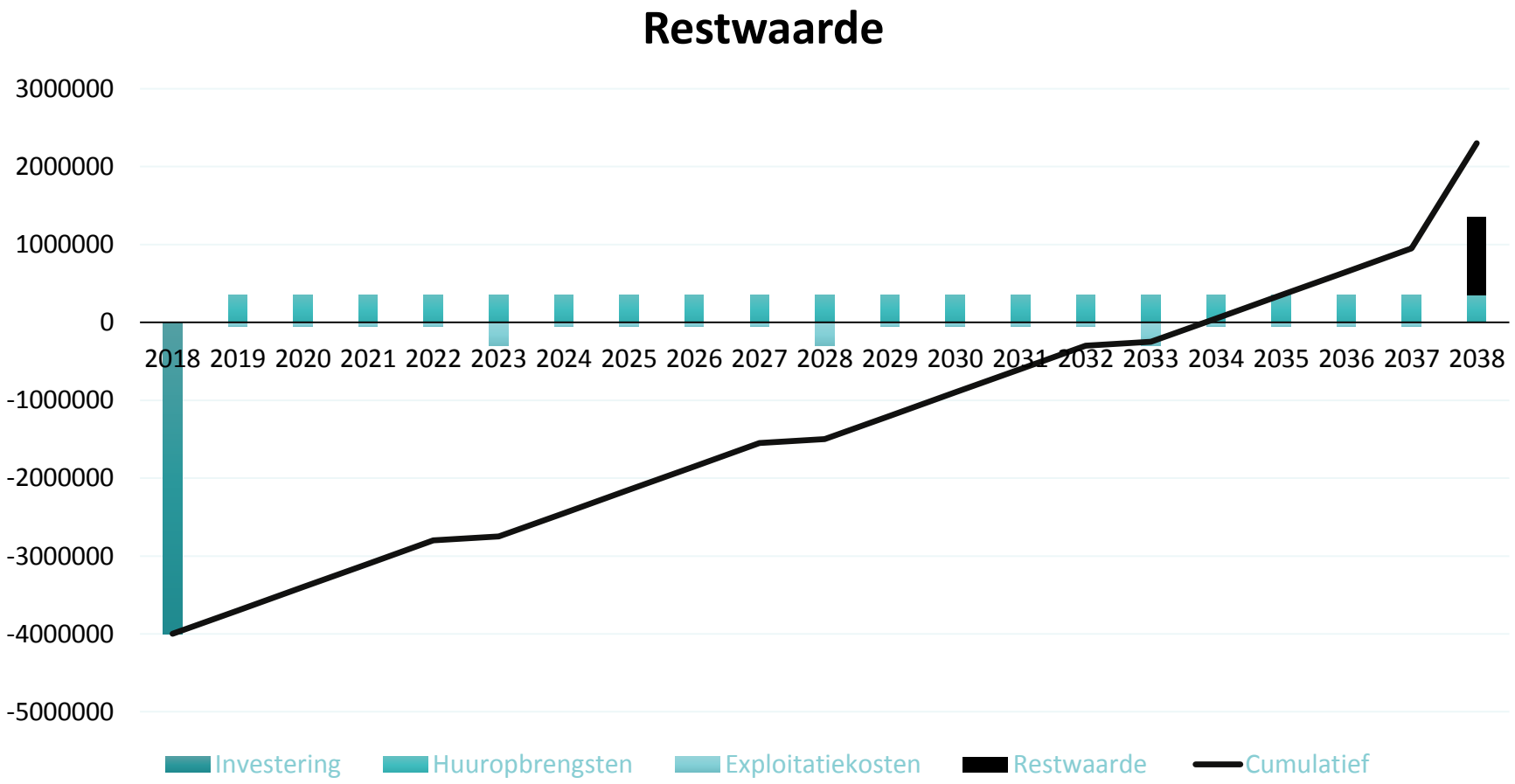
Hoe zit dat nu met dat Madaster en restwaarde?

Draaiknoppen in (circulaire) businesscase

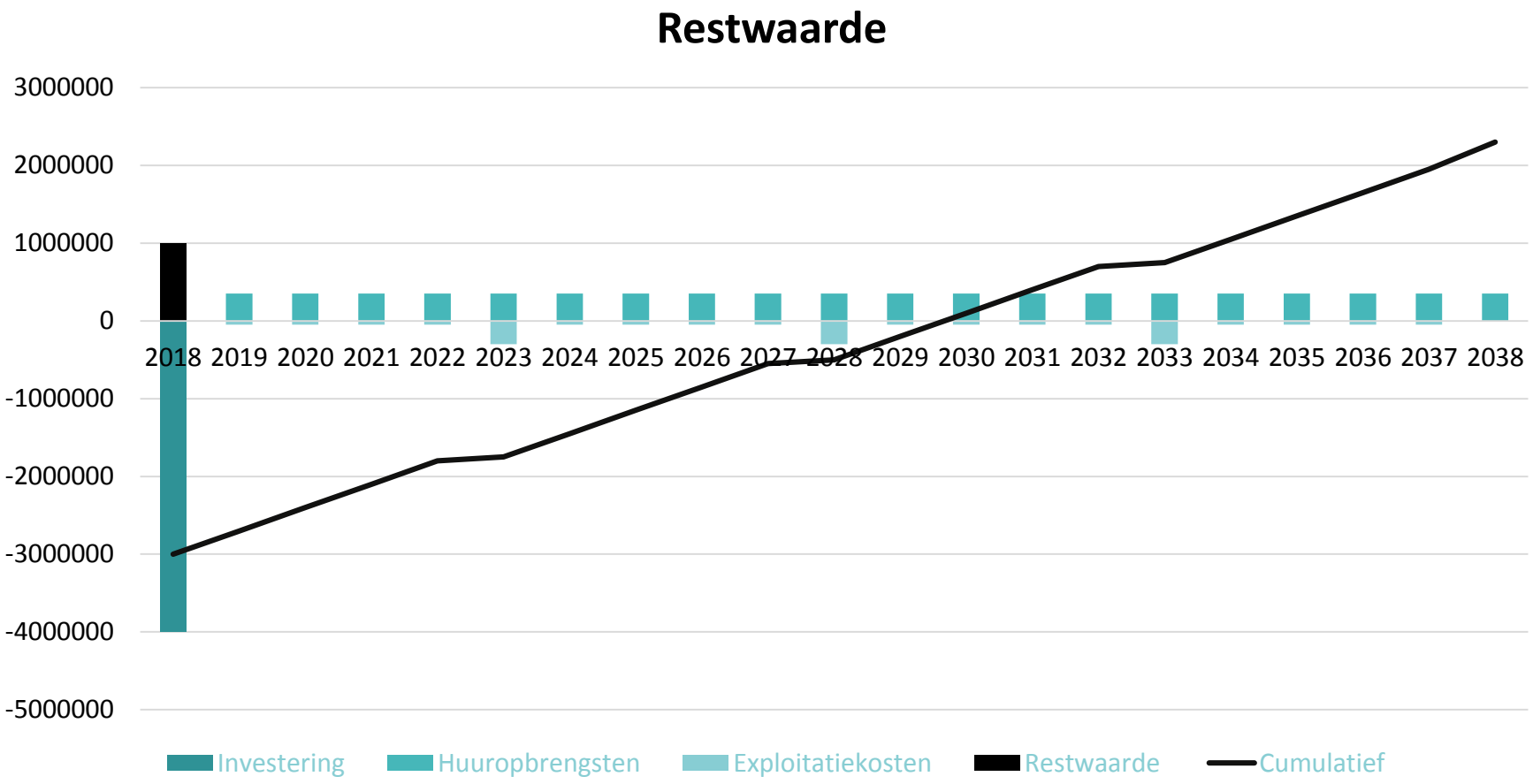
- Total Cost of Ownership denken = basis!
- Impact van circulair bouwen op bouw- en investeringskosten
- Impact op exploitatie: onderhoud

- *Restwaardekapitalisatie & financiële condities: Madaster*
- *Additionele verdien- en/of financieringsmodellen*

Restwaarde kapitalisatie



Restwaarde kapitalisatie



Interviewees

alba concepts.

MADASTER

bouw circulair
BEWEGING IN KETENS

BRBS Recycling
Brancheverenigning
Breken en Sorteren

Vlakglas Recycling Nederland

QCP
QUALITY
CIRCULAR
POLYMERS

GBN

REUKEMA
RECYCLING

Rabobank

BOOT

gelijmde houtconstructies
DERIX

alfa accountants en adviseurs

VMRG

PATRIZIA
IMMOBILIEN AG

SMART
Real Estate Asset Management

bouwen met staal

Boverhoff bv
SLOOPWERKEN

ABN·AMRO

RICS®

Prijsbronnen

REUKEMA RECYCLING

QCP QUALITY CIRCULAR POLYMERS

Vlakglas Recycling Nederland

LME An HKEX Company

Quandl

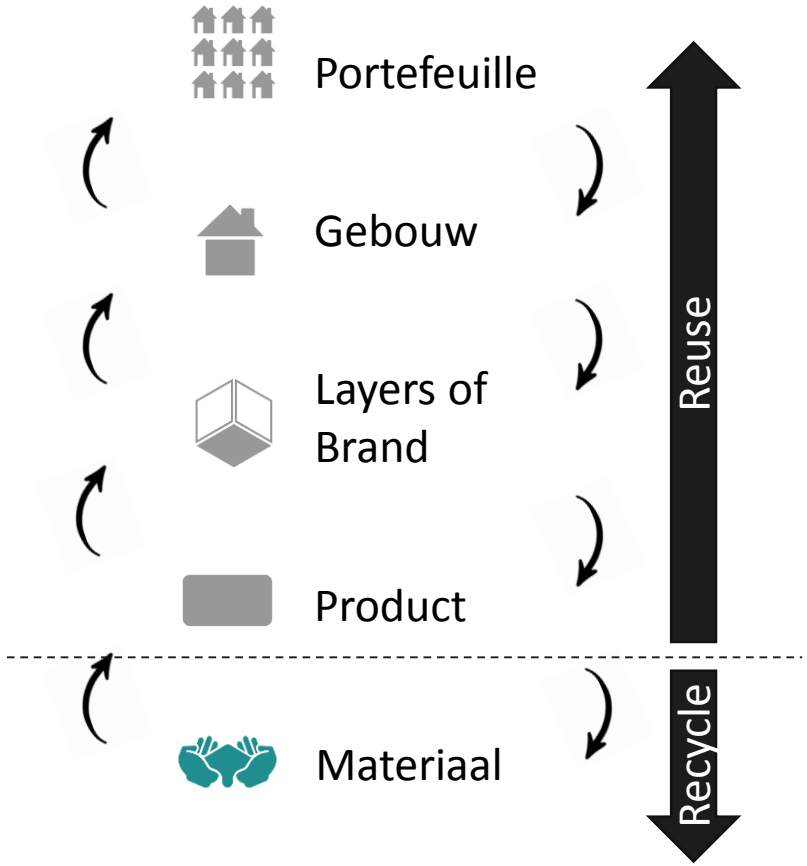
vraag&aanbod MIDDEN IN DE MAAK

BRBS Recycling Branchevereniging Breken en Sorteren

Rijksdienst voor Ondernemend Nederland

Onderzoek naar de mogelijkheden van monitoring van de prijs van biomassastromen als beleidsinstrument

Versie 1.0



Materiaalfamilies:

- Steen
- Glas
- Hout
- Plastic
- Organisch
- Metaal

Materiaalwaarde

Productfamilie Plastics	
Codering	**Kunststof Commodities**
P.1	LDPE film (Lagedichtheidpolyetheen)
P.2	LLDPE film (Lineair lagedichtheidpolyethyleen
P.3	HDPE extr. (hogedichtheidpolyetheen extrusie)
P.4	HDPE spuitgiet (spg.)
P.5	Polypropyleen homopolymeer
P.6	PP copolm.
P.7	PVC
P.8	PS helder
P.9	PS slagsterk
Codering	**Technische polymeren**
P.10	ABS natural
P.11	ABS zwart
P.12	PA 6 natural
P.13	PET glashelder
P.14	PC glashelder
P.15	PBT natural
P.16	POM natural
P.17	PMMA glashelder

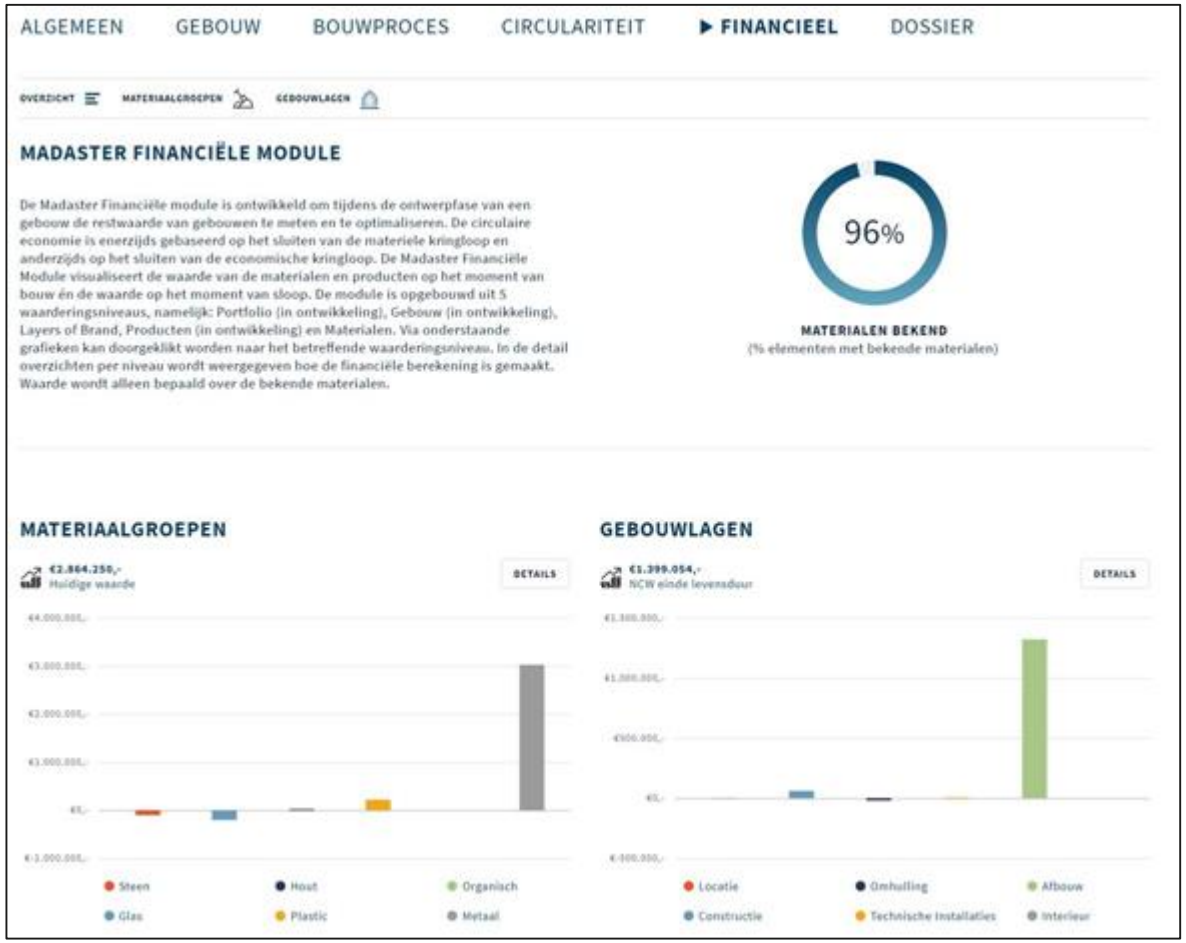
Bouwproducten
Bestanddeel: P.1 - LDPE film
Landbouwplastic
Krimpfolie
Waterkerende damp-open folie
Kabelbeschermingsmateriaa
schuim-/noppenfolie als verpakkingsmateriaal
Mantels van elektrische kabels
Water- en gasleidingen
Technische vezels

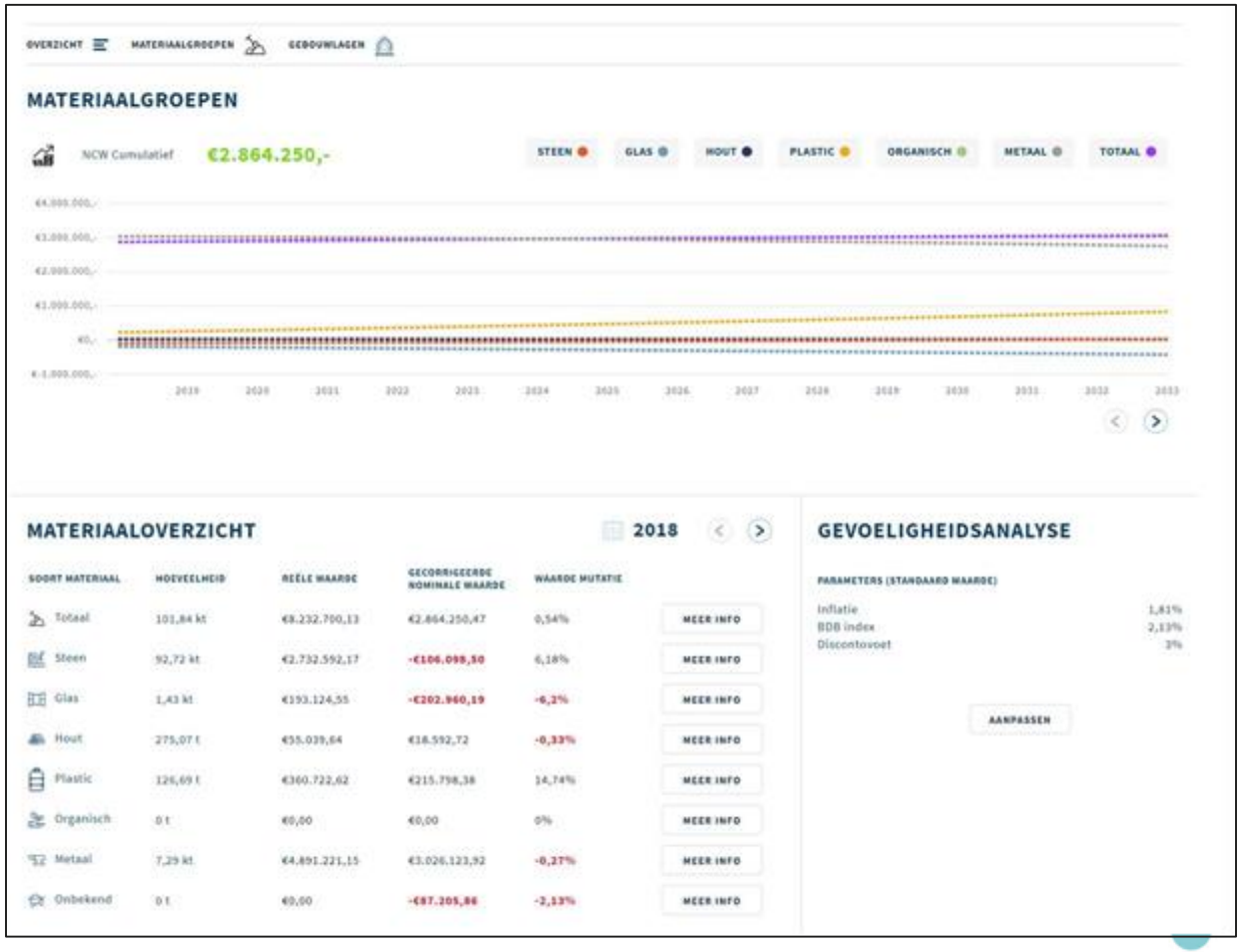
Toevoegen bronnen met productkenmerken
Samenstelling product in %
Soortelijke massa naar type plastic / e.d.
Mate van losmaakbaarheid
…

Rekenmethode

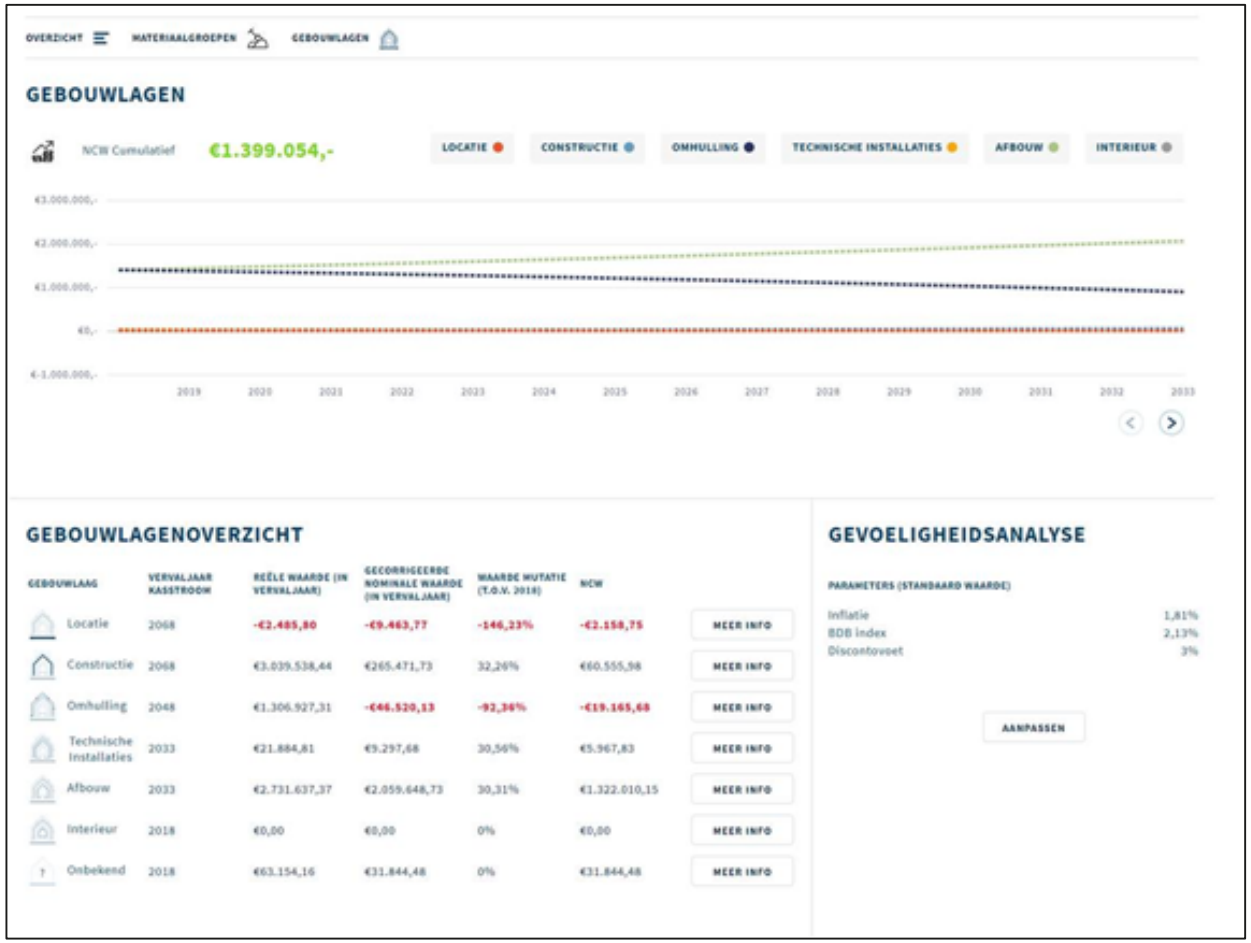
- Historische prijsreeksen worden per materiaal gecorrigeerd met inflatie en evt. wisselkoers, zo wordt de netto prijsstijging of –daling zichtbaar.
- Vervolgens wordt er een lineaire trendlijn doorheen getrokken met een regressieanalyse (Least-squares method).
- Het punt van de lineaire trendlijn op vandaag de dag, is de beginwaarde van de prijsgrafiek naar de toekomst toe.
- Deze wordt gecorrigeerd met meerdere factoren.

Madaster – financiële tab





Madaster – financiële tab



Wat zijn de draaiknoppen in de exploitatie? En o.b.v. welk verdienmodel kunnen we circulariteit aanjagen?

Alternatieve verdienmodellen

De alternatieve verdienmodellen kunnen impact hebben op:

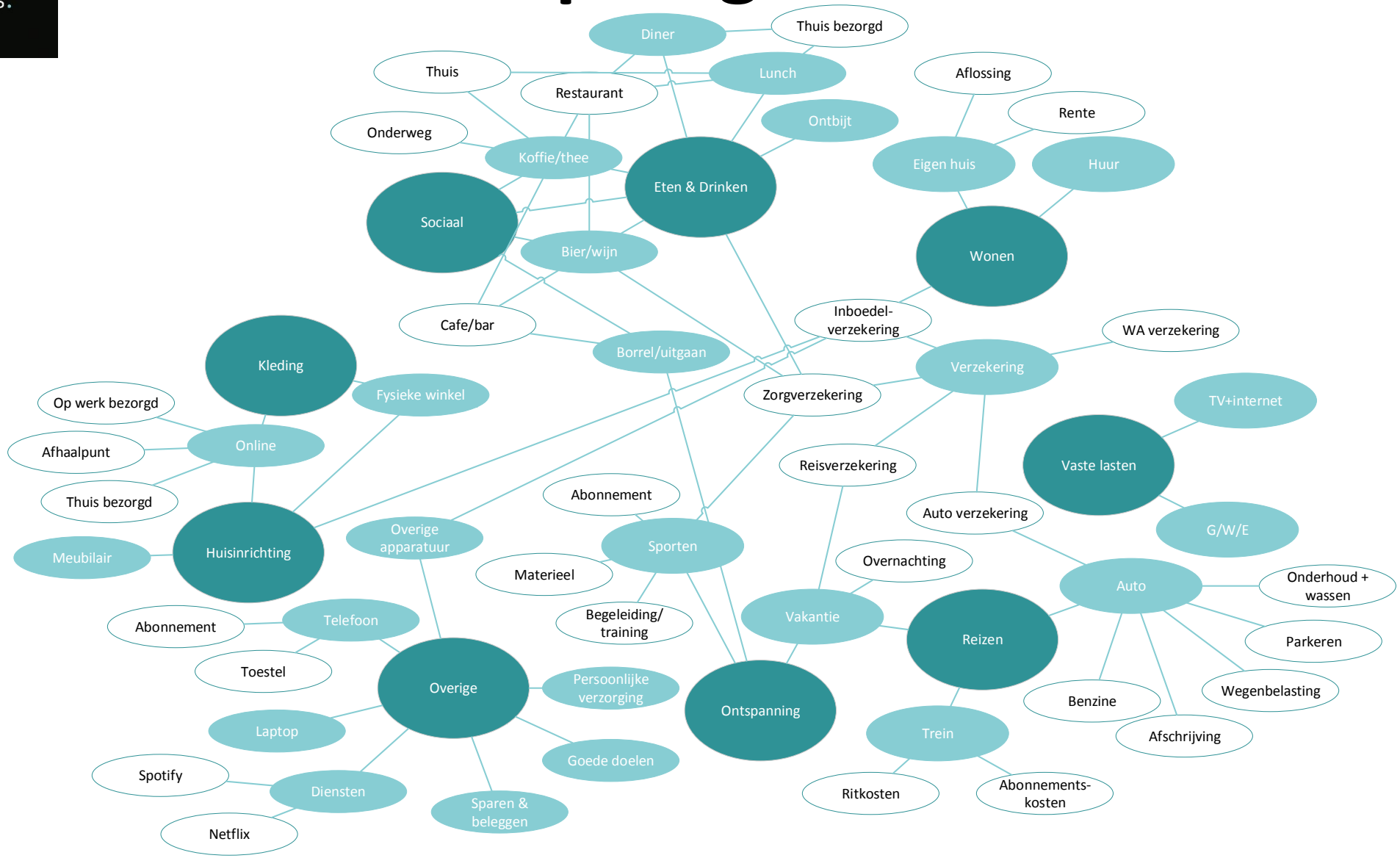
- GREX (grondexploitatie)
- VEX (vastgoedexploitatie)
- BEX (beheerexploitatie)
- HF (huishoudelijke financiën)

Business case

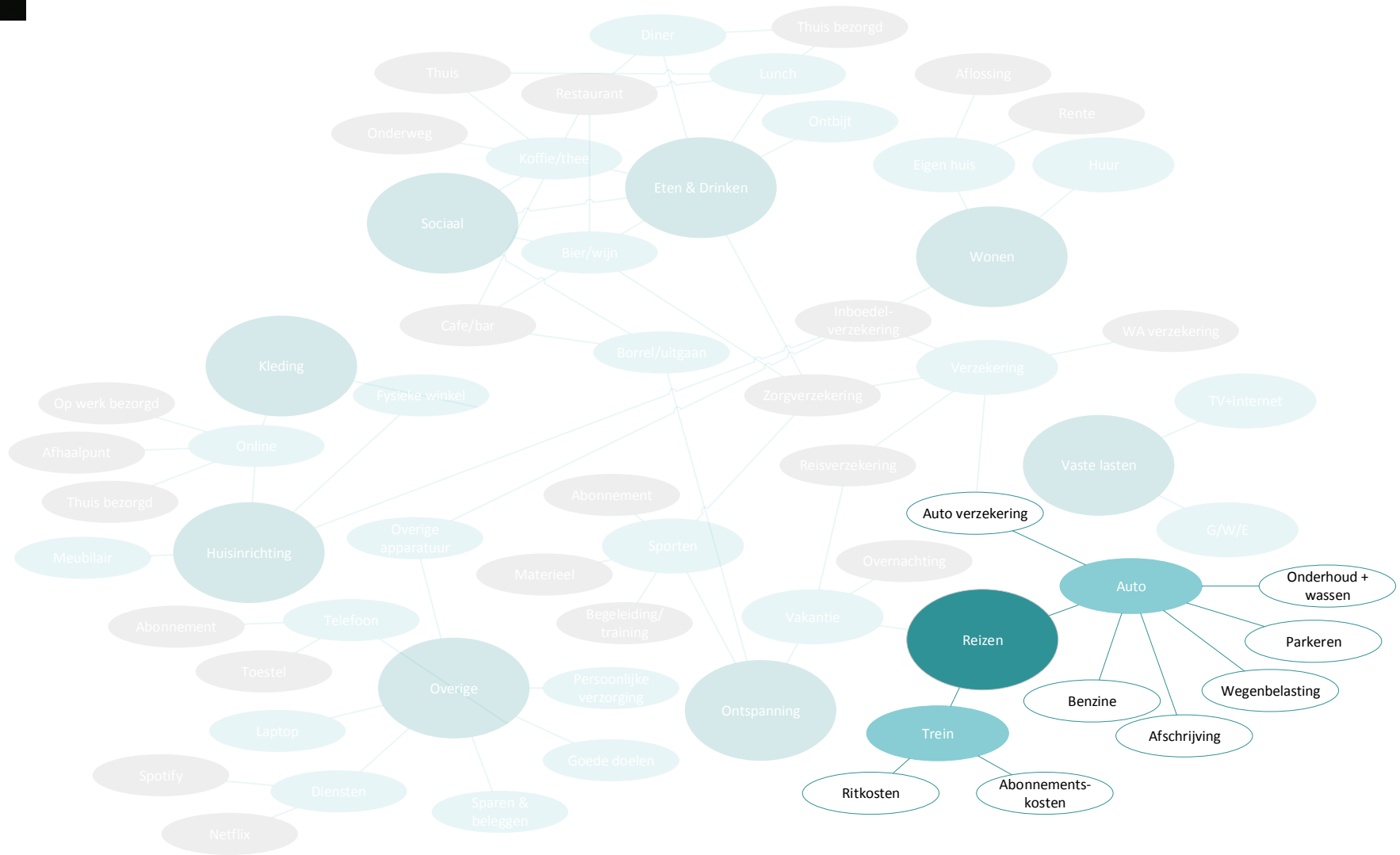
Draaiknoppen	GREX	VEX	BEX	HF
Draaiknoppen opbrengsten	Traditioneel: ▪ Verkoop kavels ▪ Particuliere erfpacht kavels Vernieuwend: ▪ Waardevermeerdering grond door toegevoegde waarde gebied ▪ Opstalrecht duurzame energie ▪ Opstalrecht services voor stimulering LaaS	Traditioneel: ▪ VON prijs ▪ Huur ▪ Rendement ▪ VVO/BVO ▪ Subsidies ▪ Fiscaliteiten Vernieuwend: ▪ Dubbele functie = dubbele huur ▪ Restwaarden kapitalisatie ▪ Vergoeding energieopslag ▪ Vergoeding duurzame energie opwekking ▪ Services vergoeding	Traditioneel: ▪ Parkeerplaatsen ▪ Aanlegplaatsen ▪ Energie- gas en waterinkomsten ▪ Onderhouds-reserveringen Vernieuwend:	Traditioneel: ▪ Loon ▪ Winst uit eigen bedrijf ▪ Uitkeringen ▪ Transportvergoeding werkgever Vernieuwend: ▪ Verkoop duurzame energie ▪ Kortingen / inkomsten door diensten ▪ Het delen van een auto ▪ Het ter beschikking stellen van je woning ▪ Verhuur van apparatuur ▪ Overige inkomsten uit deel economie

Draaiknoppen	GREX	VEX	BEX	HF
Draaiknoppen kosten	Traditioneel ▪ Sloop / sanering ▪ Kabels / leidingen Vernieuwend ▪ Impact van gas- en/of 'nutsloos' ▪ Kosten voor Smart (micro) grid ▪ Aanleg mobiliteit infrastructuur	Traditioneel: ▪ Bouwkosten (MAMO) ▪ Investeringskosten Vernieuwend: ▪ Verschuiving van materiaal naar arbeid ▪ Hogere installatie-component ▪ NoM-garanties ▪ Losmaakbaar & flexibel bouwen ▪ Gezond & biobased bouwen	Traditioneel: ▪ Energie ▪ Water ▪ Onderhoud ▪ Beheer openbare ruimte ▪ Facilities ▪ Internet + TV Vernieuwend: ▪ (Big) Data management ▪ Betalen voor gebruik gedeelde faciliteiten ▪ Kosten voor woonruimte uitbreiding (bij gezinsuitbreiding) ▪ Spotify + Netflix	Traditioneel: ▪ Woonkosten ▪ Verzekering ▪ Reizen ▪ Sport ▪ Vakantie ▪ Eten & drinken ▪ Sociaal ▪ Kleding ▪ Huisinrichting ▪ Persoonlijke verzorging Vernieuwend: ▪ Flexibel reizen ▪ Gedeelde spullen

Inzoomen op uitgaven HF



Verdienmodel 1: Transport



Verdienmodel 1: Transport

- Shared mobility als alternatief voor auto en OV gebruik
- Persoonlijke auto's in bezit welke gedeeld worden wanneer ze niet in gebruik zijn door de eigenaar
- Dubbele bestemming voor parkeerplaatsen voor wanneer gedeelde en zelfrijdende auto's het overnemen van eigen auto gebruik.
- Vehicle 2 grid elektriciteit draagt bij aan smart grid

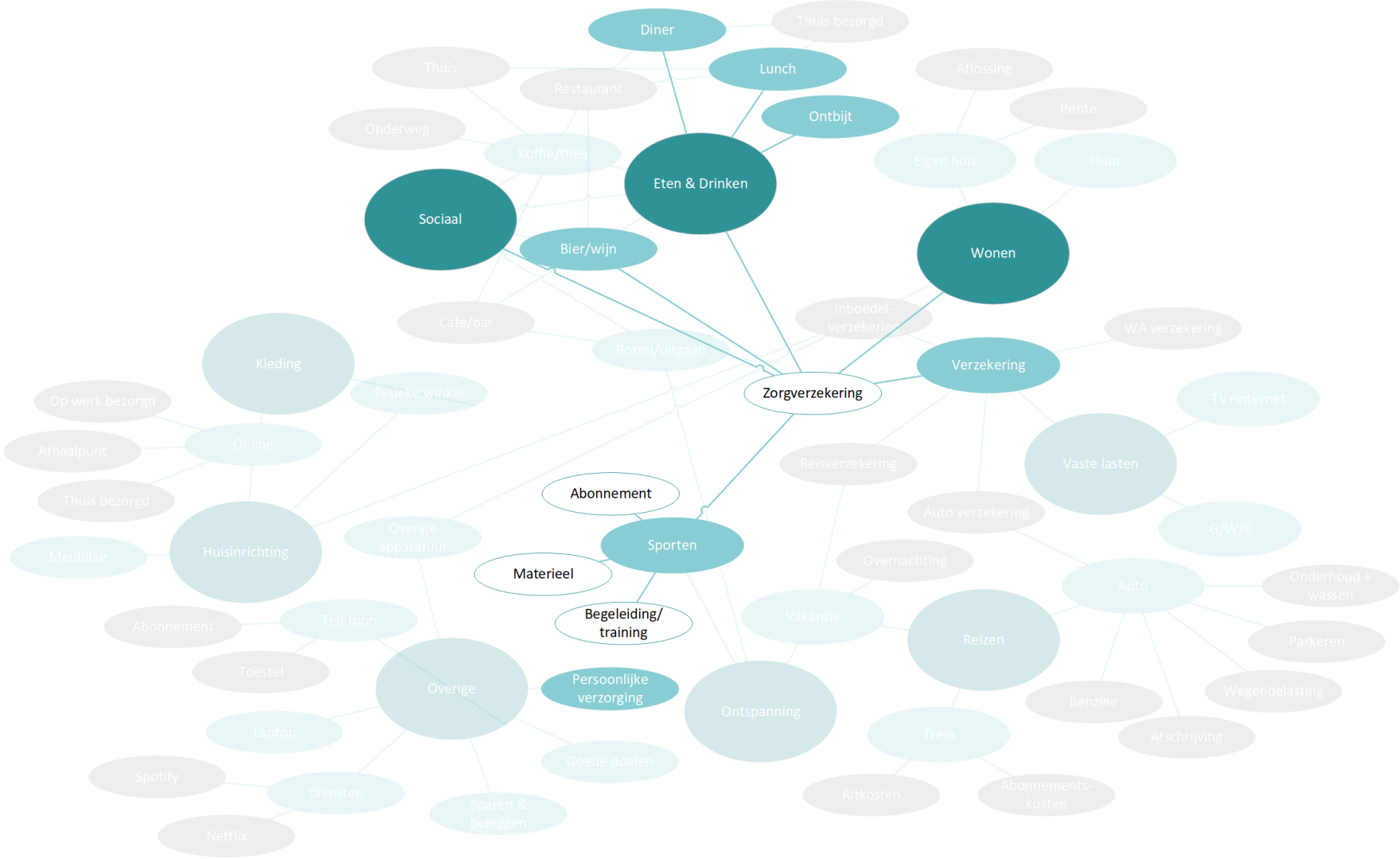
SnappCar

AMBER

Bla Bla Car

THENEWMOTION
laadoplossingen thuis, op het werk en onderweg

Verdienmodel 2: Zorg

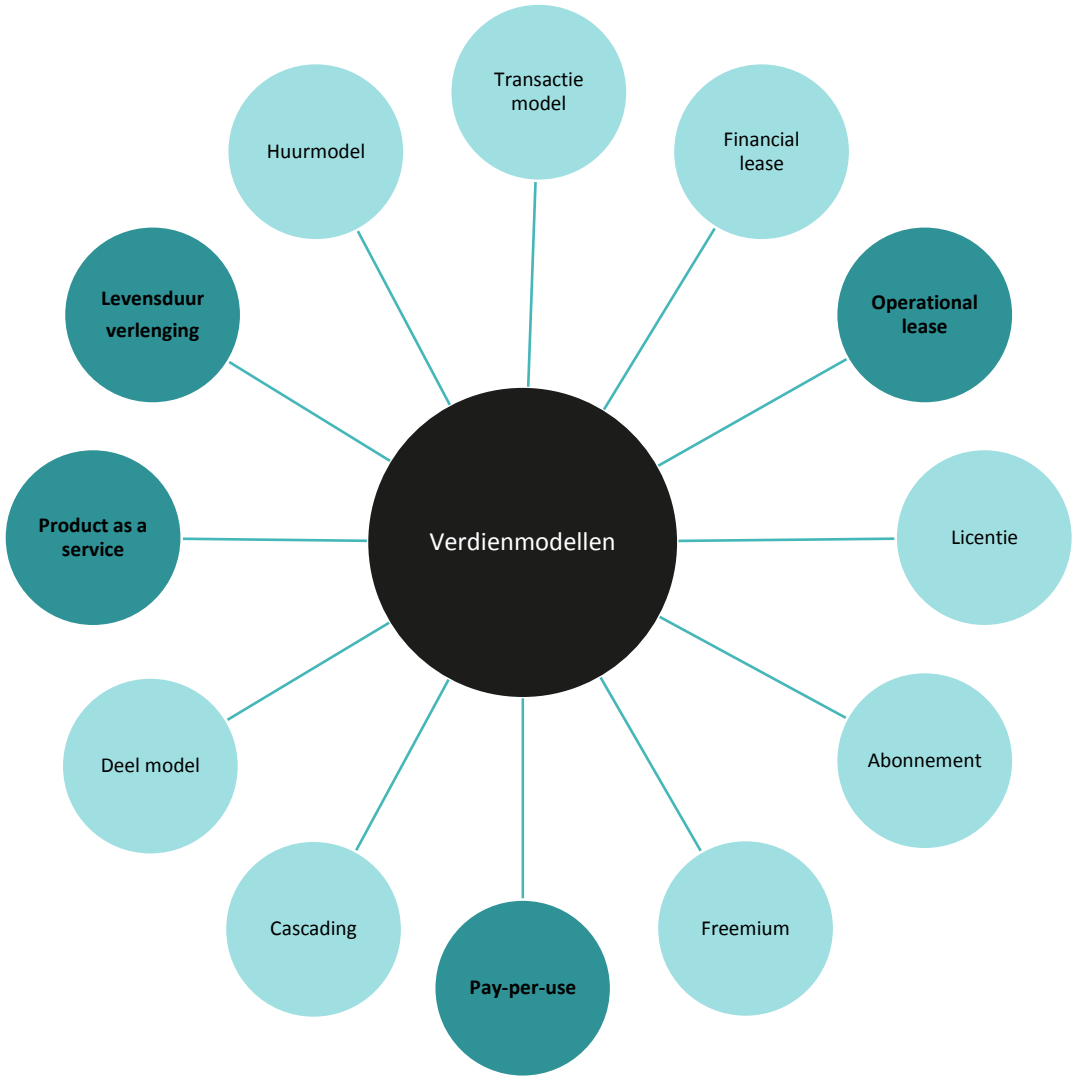


Verdienmodel 2: Zorg

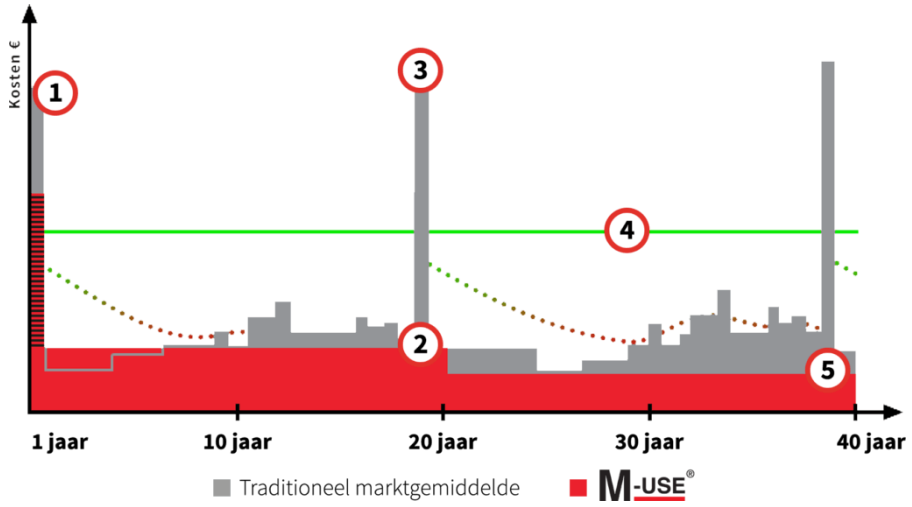
- Slimme zorgverzekering past zich aan aan je gedragspatroon en aan de omgeving waarin je leeft.
- Gezonde materialen en sport faciliteiten stimuleren gezonde levensstijl.
- De beschikbaarheid en advies over gezond eten en drinken dragen bij aan een gezondere levensstijl
- Sociale cohesie zorgt voor psychische gezondheid
- Wijkkorting op verzekering door het leven in een gezonde wijk
- Korting op gezonde HelloFresh maaltijden door massa inkoop en gedeeltelijke vergoeding zorgverzekeraar

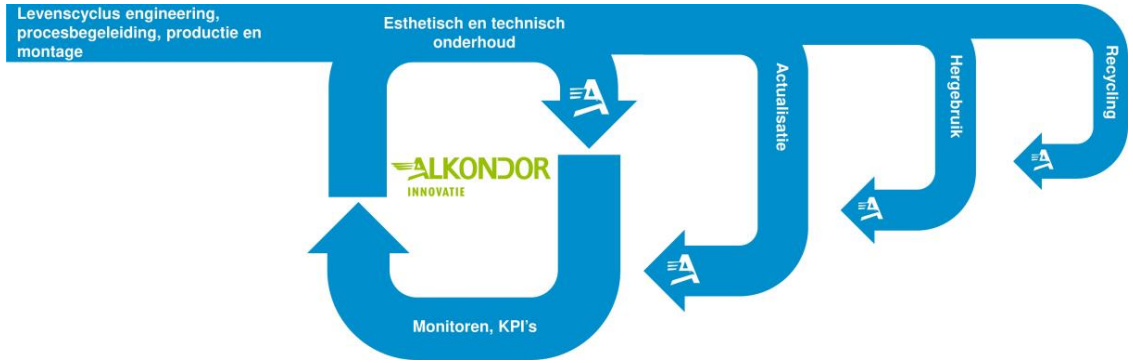
Alternatieve verdienmodellen

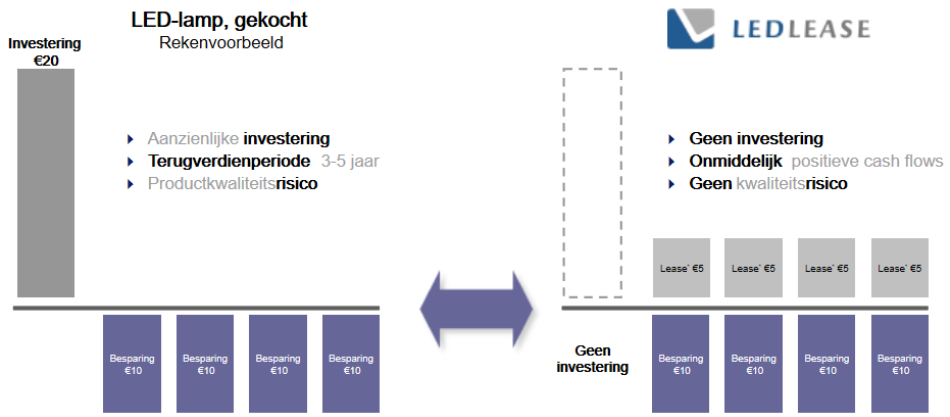
- Verdienmodellen met de meeste potentie voor de bouw- en vastgoedsector

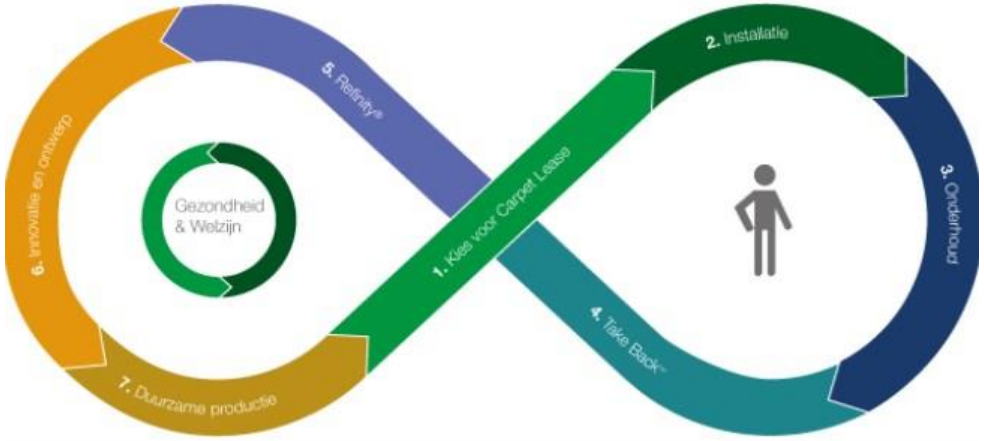


Alternatieve verdienmodellen







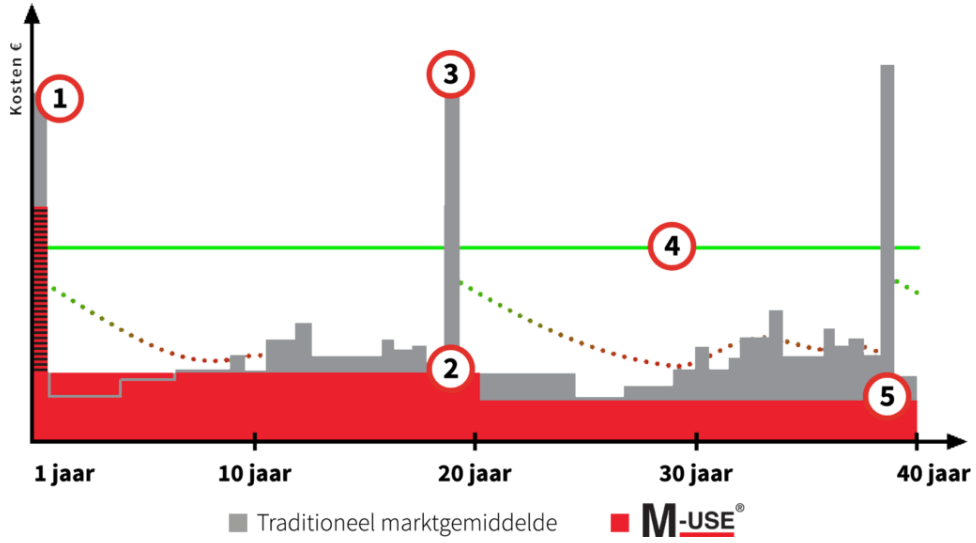


Product as a service

Voorbeeld: M-Use (Mitsubishi Elevator)

Omschrijving:
Met M-Use is het niet langer nodig om eigenaar te zijn van de liften. Hierdoor ontstaan er veel kansen voor zowel de klant en als leverancier om een optimale samenwerking te realiseren, waarin kwaliteit, transparantie en duurzaamheid centraal staan.

Voordelen:
1) Een zichtbaar investeringsverschil
2) Kwaliteit betaalt zich terug
3) Geen dure vervanging na 20 jaar
4) Tot 40 jaar liftgarantie
5) Hergebruik en recycling voorop



Alternatieve verdienmodellen

- **Rekenvoorbeeld Mitsubishi Electric**

Alba Concepts

MITSUBISHI ELECTRIC
Changes for the Better

MITSUBISHI ELEVATOR EUROPE

Traditioneel			incl BTW		
verkoop	€	475.000	€	574.750	
Uitgebreid onderhoud	€	7.000	€	8.470	
Reservering vervangingen	€	8.482	€	10.263	
Keuringskosten	€	1.300	€	1.573	
Contractperiode		20	€	20	
Total Cost of Ownership	**€**	**810.643**	**€**	**980.878**	**A**

=> noodzakelijke reserveringen voor vervanging van componenten in levensduur 20 jaar

=> keuringskosten per jaar

M-Use®					
Initiële betaling	€	-	€	-	
			€	-	
Jaarlijkse kosten Alles inbegrepen	€	42.500	€	51.425	
Contractperiode		20	€	20	
Total Cost of Usage	**€**	**850.000**	**€**	**1.028.500**	**B**

	Traditioneel		M-Use®	
Jaarlijks	€ 8.470		€ 51.425	
vervangingen	€ 10.263			
Keuring	€ 1.573			
Reservering	€ 32.700			
	€ 53.007	**C**	**€ 51.425**	**D**

Herinvestering einde contractduur (levensduur traditionele lift)						
Koop		€	540.500	€ 654.005		
CPI	0,00%			**E**	**€**	**654.005**
Restwaarde M-Use®		€	-	€ -		
				F	**€**	**-**

Verschil	€ 654.005	**€ 32.700**	->per jaar
	Incl BTW		incl BTW

Welk gebouw wordt de eerste waarbij voorgaande principes integraal worden doorgevoerd?

Alba Concepts. | Hintham 152 Rosmalen | info@albaconcepts.nl | www.albaconcepts.nl | 085 782 6768

Product as a service

Omschrijving:

Dit model focust meer op ‘Total Cost of Ownership’ (TCO). Bij dit verdienmodel moet de leverancier zijn focus aanpassen op de levensduur, betrouwbaarheid en herbruikbaarheid van de producten. De leverancier is volledig verantwoordelijk voor de service van het product.

Voorbeelden:

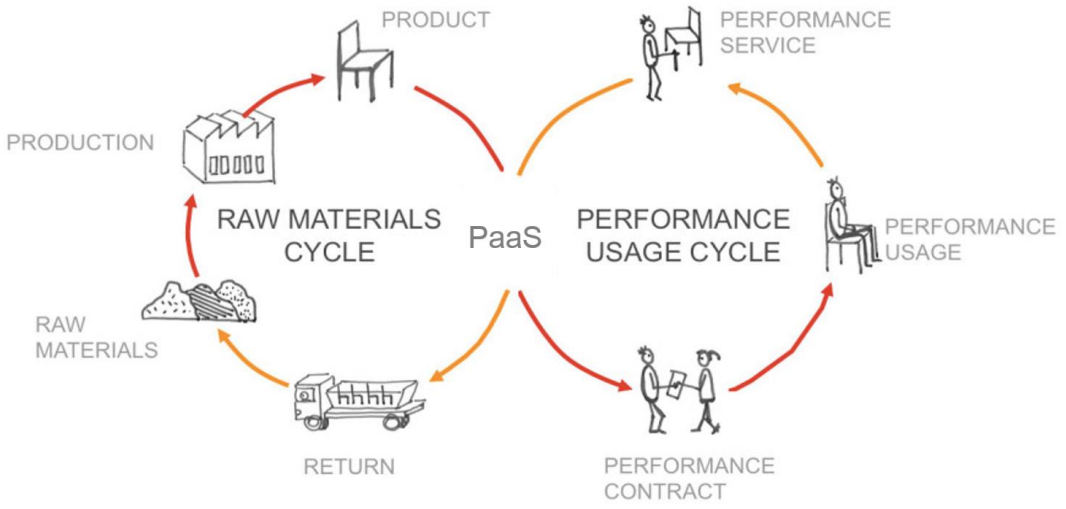
- M-Use (Mitsubishi elevator)
- Alkondor circulaire gevel

Financieel:

- Gebruiker betaalt een periodieke vergoeding voor een bepaalde tijdsduur.

Juridisch:

- Juridische constructie als recht van opstal benodigd.

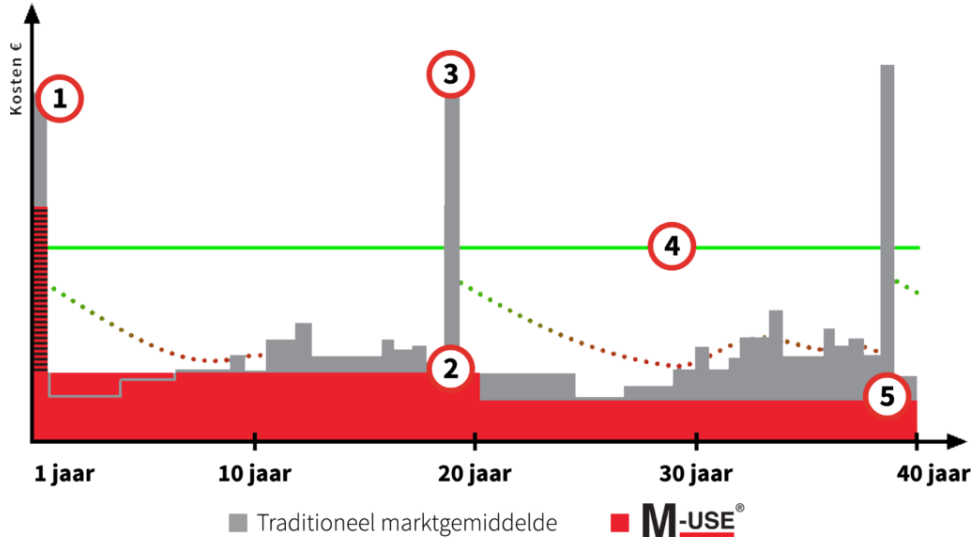


Product as a service

Voorbeeld: M-Use (Mitsubishi Elevator)

Omschrijving:
Met M-Use is het niet langer nodig om eigenaar te zijn van de liften. Hierdoor ontstaan er veel kansen voor zowel de klant en als leverancier om een optimale samenwerking te realiseren, waarin kwaliteit, transparantie en duurzaamheid centraal staan.

Voordelen:
1) Een zichtbaar investeringsverschil
2) Kwaliteit betaalt zich terug
3) Geen dure vervanging na 20 jaar
4) Tot 40 jaar liftgarantie
5) Hergebruik en recycling voorop



Product as a service

- **Rekenvoorbeeld Mitsubishi Electric**

Alba Concepts

MITSUBISHI ELECTRIC
Changes for the Better

MITSUBISHI ELEVATOR EUROPE

Traditioneel			incl BTW		
verkoop		€ 475.000	€	574.750	
Uitgebreid onderhoud		€ 7.000	€	8.470	
Reservering vervangingen		€ 8.482	€	10.263	
Keuringskosten		€ 1.300	€	1.573	
Contractperiode		20	€	20	
Total Cost of Ownership		**€ 810.643**	**€**	**980.878**	**A**
M-Use®					
Initiële betaling		€ -	€	-	
			€	-	
Jaarlijkse kosten Alles inbegrepen		€ 42.500	€	51.425	
Contractperiode		20	€	20	
Total Cost of Usage		**€ 850.000**	**€**	**1.028.500**	**B**
Herinvestering einde contractduur (levensduur traditionele lift)					
Koop		€ 540.500	€	654.005	
CPI	0,00%			**E**	**€ 654.005**
Restwaarde M-Use®		€ -	€	-	
				F	**€ -**

=> noodzakelijke reserveringen voor vervanging van componenten in levensduur 20 jaar

=> keuringskosten per jaar

	Traditioneel		M-Use®	
Jaarlijks	€ 8.470		€ 51.425	
vervangingen	€ 10.263			
Keuring	€ 1.573			
Reservering	€ 32.700			
	€ 53.007	**C**	**€ 51.425**	**D**

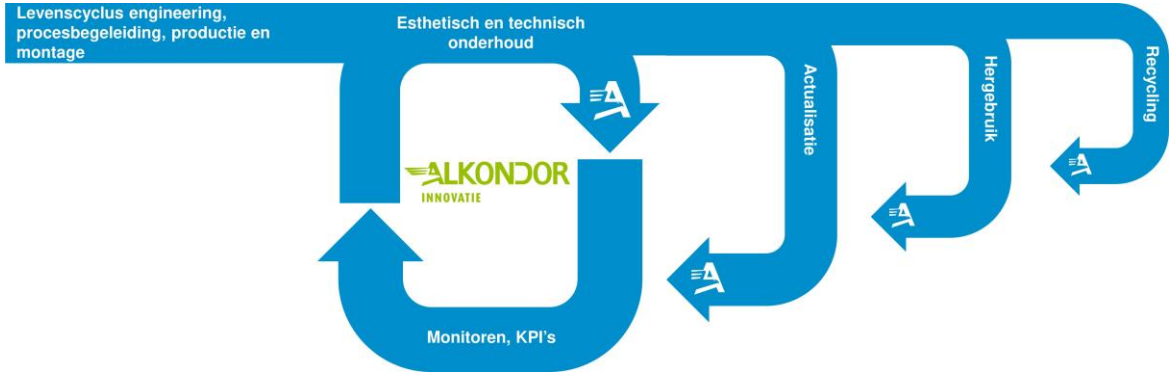
Verschil	€ 654.005	**€ 32.700**	->per jaar
	Incl BTW		incl BTW

Product as a service

Voorbeeld: Alkondor circulaire gevel

Omschrijving:
Met een prestatiecontract kan er voor een periode, bijvoorbeeld voor 15 jaar, een prestatie wordt geleverd. Deze prestatie duidt op de functie van de gevel. De gevel levert veel prestaties afhankelijk van de van de mogelijkheden binnen een gebouwontwerp. Daarnaast is de gevel die hierbij hoort flexibele zodat deze mee kan groeien met de eisen en wensen van gebouwgebruikers en eigenaren.

Voordelen:
1) Begeleiding, productie en montage: borgen dat er de juiste keuzes worden gemaakt die voor een circulair proces belangrijk zijn;
2) Esthetisch en Technisch onderhoud uitvoeren;
3) Na verloop van tijd kunnen componenten eenvoudig worden vernieuwd;
4) Als het product weg moet, wordt er gezocht naar hergebruik mogelijkheden. Eventueel met her fabricage inbegrepen;
5) Aan het eind van de levensduur neemt Alkondor de producten weer terug voor recycling.



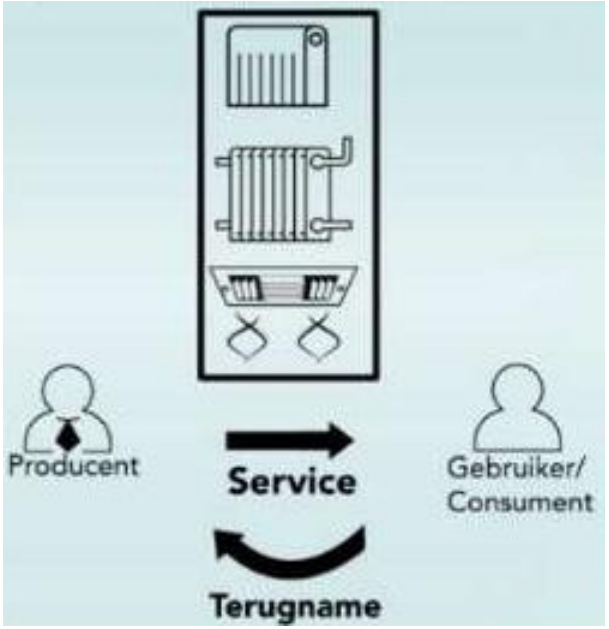
Pay-per-use

Omschrijving:
Bij dit model betaalt de klant voor de service van een product, maar niet voor het product zelf. De producent of leverancier is verantwoordelijk voor de kwaliteit van het product en dus ook voor onderhoud en reparatie.

Voorbeelden:
- Pay-per-lux (Philips lighting)

Financieel:
- De gebruiker betaalt periodiek voor de hoeveelheid die gebruikt wordt.

Juridisch:
- Kan juridisch complex zijn in verband met eigendom.



Pay-per-use

Voorbeeld: Pay-per-lux (Philips lighting)

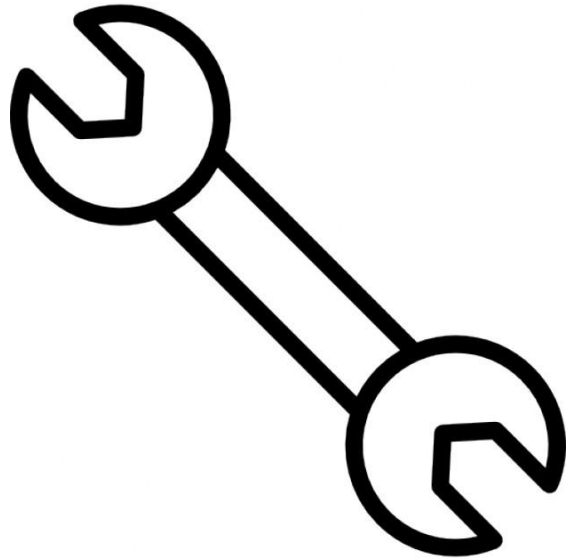
Omschrijving:
In dit concept is Philips de hoofdaannemer, wat betekent dat zowel de installatie van de verlichting als de energienota voor rekening van Philips komen. Philips blijft ook de eigenaar van de producten, wat de innovatiesnelheid van het energieverbruik van verlichting te stimuleren. Na afloop van de contractperiode zal Philips de verlichtingsproducten weer terug in het productieproces nemen en de grondstoffen weer hergebruiken. Zo wordt er geen onnodig afval geproduceerd en wordt recycling geoptimaliseerd.

Voordelen:
1) Niet onnodig producten bezitten;
2) Alleen betalen voor de prestatie;
3) Stimuleert innovatie;
4) Gebruiker wordt ontzorgt.

Levensduurverlenging

Omschrijving:
Bij dit model draait het om het verlengen van de technische levensduur (product life cycle) van een product door bijvoorbeeld reparatie, refurbishment of remarketing. Voorwaarde is wel dat het product bij de verkopende partij (leverancier of producent) terugkeert.

Voorbeelden:
- Gispen



Financieel:
- Het verlengen van de levensduur (door bv. reparatie of revisie) gaat uit van een investering die wordt terugverdiend doordat en product langer meegaat.

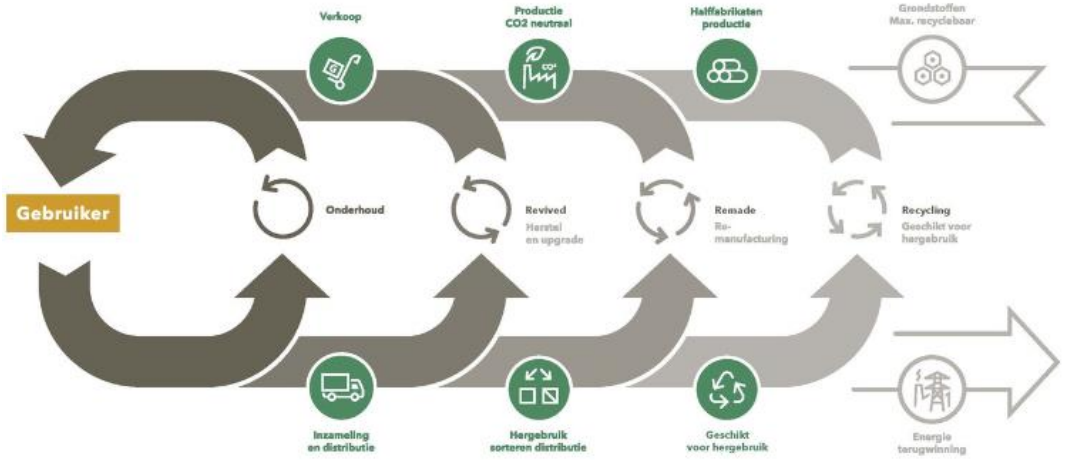
Juridisch:
- -

Levensduurverlenging

Voorbeeld: Refurbished meubilair Gispen

Omschrijving:
Wanneer het product iet meer voldoet aan de verwachtingen ontstaat de mogelijkheid om een product te refurbishen (de 2e cirkel). Dit wordt ook wel revitaliseren genoemd. Dit wordt gedaan door bijvoorbeeld stoelen te herstofferen, tafelbladen te vervangen of meubilair een andere verbetering te geven.

Voordelen:
1) Toekomst en nut geven op producten waar de klant op uitgekeken is;
2) Zorgt ervoor dat materiaal geen afval wordt.



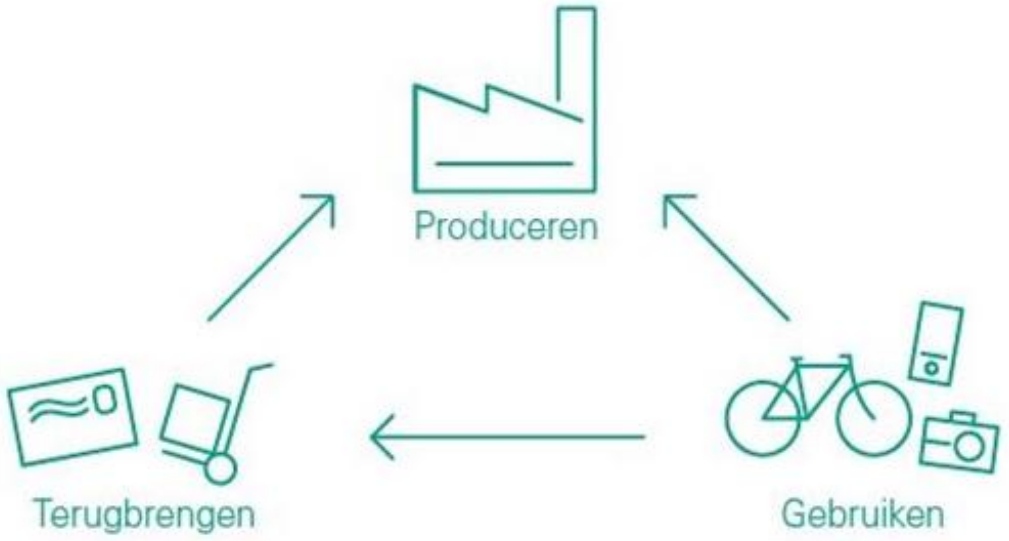
Lease

Omschrijving:
Bij (operational) lease blijft het product in bezit van de leverancier, welke ook verantwoordelijk is voor het onderhoud.

Voorbeelden:
- Carpet lease Desso
- Led lease

Financieel:
- De gebruiker betaalt periodiek een bedrag voor gebruik van het product.

Juridisch:
- Met de komst van de nieuwe IFRS 2019 regeling veranderd de balans van de afnemer.

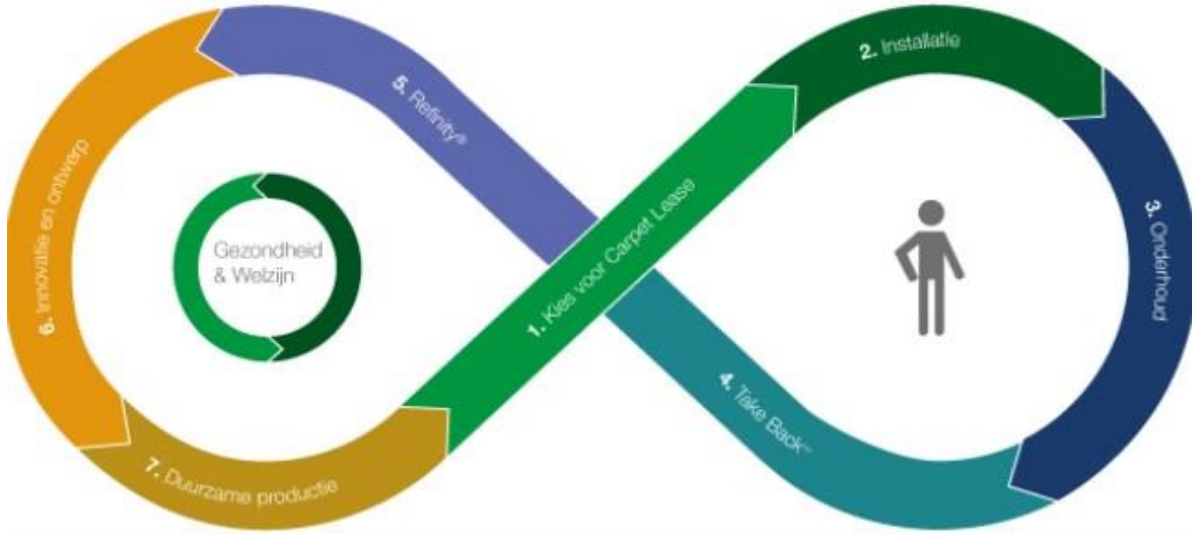


Lease

Voorbeeld: Tapijt lease Desso

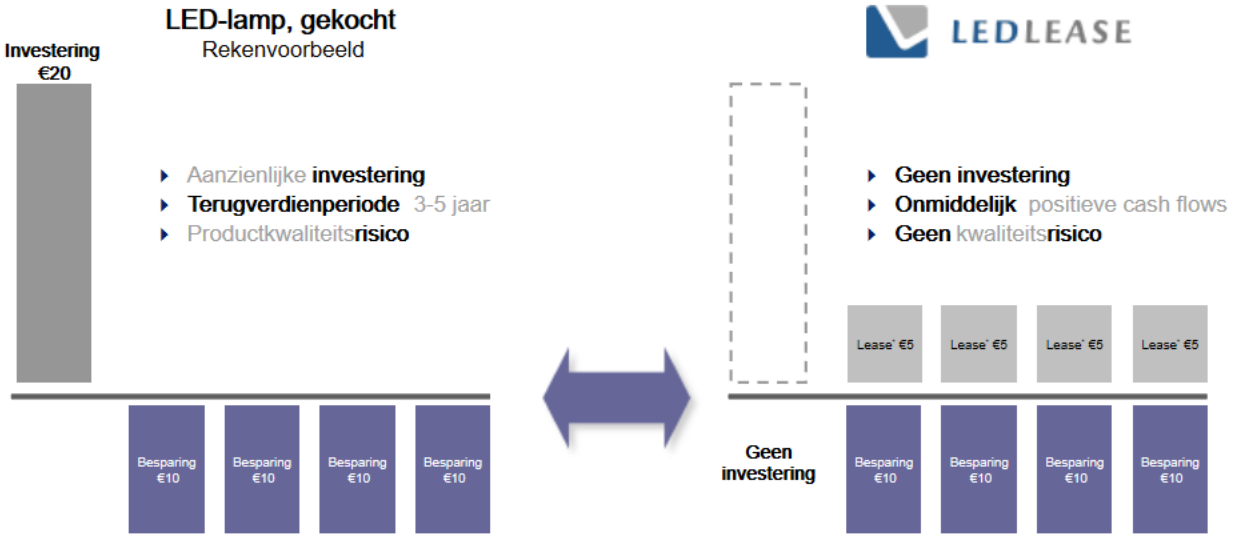
Omschrijving:
Carpet lease van Desso is een lease-oplossing voor tapijttegels. Er kan gekozen worden voor een leaseperiode van 5 of 7 jaar met de garantie dat de tapijttegels gerecycled worden volgens de Cradle to Cradle principes.

Voordelen:
1) Levert een positieve bijdrage aan het milieu en het circulaire economische model;
2) Zorgt voor financiële flexibiliteit;
3) Verbetert de gezondheid en het welzijn van de medewerkers;
4) Het onzorgt de gebruiker.



Lease

Voorbeeld: LED lease

Omschrijving:
LED lease maakt een kostenanalyse en een lichtplan. Vervolgens wanneer dit goedgekeurd wordt verzorgt LED lease de investering en installatie. Vervolgens is het onderhoud voor rekening van LED lease en geldt er een ‘no cure no pay’ garantie op besparingen.

Voordelen:
1) Beter licht;
2) Goedkoper licht;
3) Schoner licht;
4) Geen zorgen.