



Wat is Efficiency as a Service?



Efficiency as a Service (EaaS) is een servitization businessmodel dat de concurrentiepositie van efficiënte en geavanceerde systemen versterkt ten opzichte van goedkopere, minder efficiënte systemen door middel van pay-per-use of pay-per-result modellen.

Met EaaS betalen eindgebruikers voor de service die ze ontvangen, in plaats van voor een fysiek product. Hiermee kunnen de investeringskosten van dure moderne efficiënte systemen worden vermeden door de gebruiker. De technologie- en serviceleverancier installeert en onderhoudt de apparatuur en verdient de kosten terug door middel van periodieke betalingen door de klant. Deze vergoeding is inclusief afschrijvingen, onderhoud, en elektriciteit en waterverbruik.

Hoe werkt EaaS?

1 Beoordeel de behoeften van de klant: U beoordeelt de behoeften van de klant en maakt een offerte voor de levering van de apparatuur met behulp van de nieuwste technologie. U vraagt een financiële beoordeling van de klant en indien van toepassing de afgifte van een betalingsgarantie.

2 Onderteken een EaaS contract en installeer de apparatuur: U ondertekent een contract met de klant waarin de duur, de diensten, de prijs (geïndexeerd door de inflatie en de energiekosten) worden vastgelegd en u installeert een energie-efficiënte oplossing waarmee uw operationele uitgaven tijdens de contractperiode tot een minimum beperkt blijven.

3 Lever een volledige EaaS-dienst: U bedient, onderhoudt en repareert de apparatuur en betaalt de kosten voor elektriciteit/water. De apparatuur blijft van u.

4 Ontvang maandelijkse betalingen: Uw klant betaalt een maandelijkse vergoeding op basis van een uitkomst of op basis van het energieverbruik van de apparatuur. Deze betaling dekt de financiering van het efficiënte systeem, evenals uw onderhouds- en bedrijfskosten en uw marge. De prijs omvat ook, indien van toepassing, de premie voor de betalingsgarantie om het risico op wanbetaling te verminderen.

5 Herkapitalisatie via Sale-leasebackmogelijkheid: Bij het begin van het contract of na een paar maanden kunt u de apparatuur (in bundels of per stuk) verkopen aan een bank (of een speciaal voor dit doel opgerichte entiteit) en deze terugleasen van de koper. De EaaS-contracten met uw klanten dienen als extra onderpand voor de bank. De betalingsgaranties worden, indien beschikbaar, bekrachtigd aan de koper van de apparatuur(en). Mogelijke investeringsaftrek voordelen worden door de fiscale eigenaar van de apparatuur aangevraagd en kunnen worden doorberekend tot lagere kosten voor de leverancier en klant. Aan het einde van het leasecontract wordt de apparatuur aan u getourneerd.

Wat zijn uw voordelen?



Competitiever bij gebruik van de meest efficiënte technologieën.



Verhoogde vraag naar energiezuinige oplossingen.



Voorspelbare, continue en duurzame inkomstenstromen over langere termijnen.



Toegang tot nieuwe potentiële klanten die geïnteresseerd zijn in de service, maar niet bereid zijn om de voorafgaande investeringen te doen.



Extra waarde creëren door uitkomsten te verkopen in plaats van de apparatuur en onderdelen te verkopen en zo bij te dragen aan een circulaire economie.

