



Leasing versnelt circulaire economie

In het kort

- Het huidige lineaire economische model is niet duurzaam en dus onhoudbaar.
- Een circulaire economie springt veel efficiënter om met grondstoffen en afvalstromen.
- In een circulaire economie wordt gebruik belangrijker dan bezit.
- Febelfin engageert zich om de ontwikkeling van de circulaire sector te helpen versnellen.
- De leasingsector beschikt over beproefde instrumenten om de circulaire economie te ondersteunen.
- De Belgische Leasingvereniging ontwikkelde een charter met praktische richtlijnen voor leasing als circulair businessmodel.
- Een checklist helpt geïnteresseerde bedrijven bepalen of een project aan de nodige voorwaarden voldoet.
- Voorbeelden tonen aan dat leasing binnen een circulair businessmodel tal van voordelen kan bieden.

Samenvatting

De groeiende wereldbevolking en het schaarser worden van grondstoffen tonen de limieten aan van ons huidige lineair economisch model. In een lineaire economie worden schaarse grondstoffen omgezet in producten en goederen, die aan het einde van hun levensduur worden vernietigd, wat ook de vernietiging van de grondstoffen inhoudt. Ook het milieu wordt zwaar getroffen door dit lineair model. Circulaire businessmodellen kunnen deze nefaste evolutie counteren.

Een circulaire economie gaat efficiënter om met grondstoffen en goederen, door ze maximaal te hergebruiken. Door economische groei los te koppelen van grondstof-gebruik realiseren we tal van ecologische, sociale en economische voordelen.

In circulaire businessmodellen wordt waarde behouden of zelfs vergroot door bij de productie zo weinig mogelijk (nieuwe) grondstoffen te gebruiken, de levensduur van goederen zo lang mogelijk te verlengen en grondstoffen of onderdelen na gebruik te hergebruiken of te recyclen. Eindgebruikers/klanten betalen voor het gebruik van goederen en producten, niet langer voor het bezit ervan. Dit laatste impliceert een alternatieve benadering van het traditionele koop- en verkoopproces van goederen, en de daaraan verbonden financiële flows tussen producent/vendor en gebruiker.

Financiële instellingen kunnen een belangrijke rol spelen om de transitie naar een circulaire economie te versnellen: er bestaan immers passende financiële oplossingen om de nieuwe mindset naar gebruik in plaats van bezit van assets te ondersteunen. Leasing – een investeringsvorm waarbij het gebruik van een asset een centrale plaats inneemt – is daarvoor een uiterst geschikt financieel instrument.

De Belgische Leasingvereniging (BLV) spoort haar leden dan ook aan om de implementatie van circulaire businessmodellen in bedrijven mogelijk te maken en te versnellen. Ze ontwikkelde onder meer een charter dat de krijtlijnen uitzet voor circulair projecten. Het doel? Ervoor zorgen dat die projecten beter en sneller ondersteund worden vanuit de financiële sector. De leden van de Raad van Bestuur van de BLV ondertekenden het Charter “Leasing & Circulaire Businessmodellen” (pag. 11-23) in eigen naam.

In het document dat u nu leest, willen we alle betrokken actoren informeren en inspireren om te kiezen voor een circulair businessmodel, gefaciliteerd via leasing. We bespreken de ruimere context en geven praktische tips om circulaire businessmodellen mogelijk te maken via leasing.



Bouwen aan de toekomst

De economie van de toekomst is circulair. Door te evolueren van een lineaire wegwerpeconomie naar een circulaire recyclage-economie kunnen bedrijven, overheden en consumenten de afvalberg verkleinen en de uitstoot van broeikasgassen drastisch doen dalen. Een circulaire economie vergt minder grondstoffen, spaart het milieu en helpt bij de omschakeling naar een klimaatneutrale samenleving.

Waarom een circulaire economie?

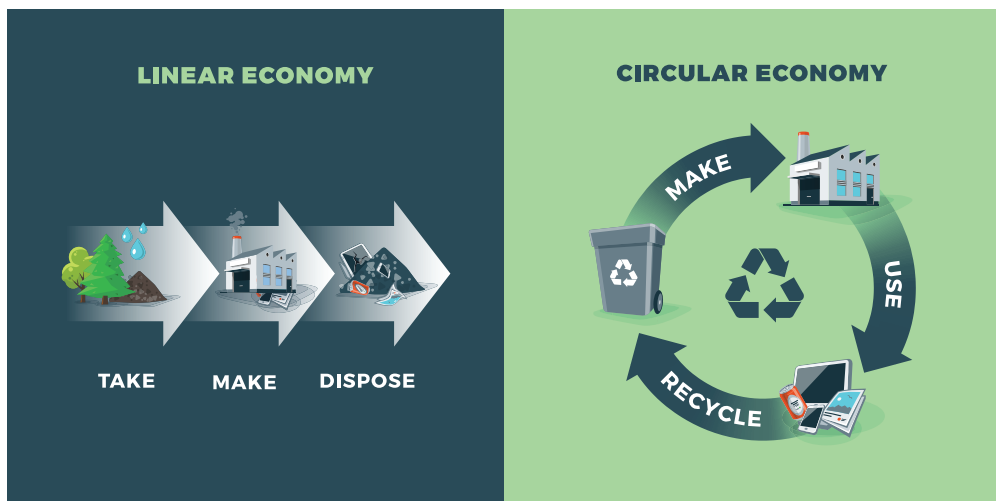
Ons huidige economische model is fundamenteel lineair. De industrie ontgint schaarse en niet-hernieuwbare grondstoffen zoals aardolie, metalen en mineralen. Ze verwerkt die grondstoffen tot producten met een beperkte levensduur. Wanneer deze goederen defect geraken of niet langer in gebruik zijn, worden ze nog te vaak gedumpt en vernietigd, waarbij de gebruikte grondstoffen grotendeels verloren gaan.

Dit lineaire businessmodel botst op zijn limieten vanwege het schaarser worden van grondstoffen, de groei van de wereldbevolking, de toenemende schade aan het milieu en de gevolgen voor het klimaat. Gelukkig bestaat er een valabel alternatief voor het systeem van nemen-maken-wegwerpen: de circulaire economie.

Een circulaire economie gaat veel efficiënter om met grondstoffen en goederen dan een lineaire economie. De Europese Commissie formuleert het als volgt: “In een circulaire economie wordt de waarde van producten en materialen zo lang mogelijk behouden en wordt het gebruik van afval en hulpbronnen tot een minimum beperkt. Dit kan bijdragen aan innovatie, groei en werkgelegenheid.” De Commissie spreekt van een mogelijke besparing van 600 biljoen euro voor ondernemingen in de EU en de creatie van 580.000 nieuwe jobs.

Evolueren naar een circulaire economie betekent dat we bij de productie zo weinig mogelijk (nieuwe) grondstoffen gebruiken, de levensduur van goederen zo lang mogelijk verlengen en grondstoffen of onderdelen na gebruik hergebruiken of recycleren. Een circulaire economie brengt een andere vorm van omgaan met bezit en gebruik met zich mee. In de toekomst zal het vaker voor

komen dat eindgebruikers* of klanten betalen voor het gebruik van goederen en producten, en niet langer voor het bezit ervan. Iets dat we nu al zien bij het gebruik van deelwagens en -fietsen, en bij streamingdiensten als Spotify en Netflix, die het bezit van respectievelijk CD's en DVD's overbodig maken én meer *value for money* bieden.



Een lineaire economie neemt, maakt en werpt weg. Een circulaire economie streeft naar een eindeloze cyclus van maken, gebruiken en recyclen.

Om een circulaire economie te realiseren, moeten we producten anders gaan ontwerpen, produceren, gebruiken en recyclen, maar ook anders gaan financieren. Een circulaire economie is gebaat bij een alternatieve benadering van het traditionele koop- en verkoopproces. Het aanbieden van zulke alternatieven is dé specialiteit van de leasingsector.

De rol en verantwoordelijkheid van de leasingsector

Financiële instellingen kunnen en willen een belangrijke rol opnemen om de transitie naar de circulaire economie te versnellen. Ze beschikken over passende en beproefde financiële oplossingen om de switch van bezit naar gebruik van assets mogelijk te maken. Leasing kan daarbij een bijzonder geschikt

* Woorden met een asterisk worden uitgelegd in de woordenlijst op pagina 29.

Slimmer omgaan met smartphones

Smartphones aan het personeel aanbieden is een dure en vaak ingewikkelde zaak. Ze bevatten naast mogelijk gevoelige informatie ook heel wat waardevolle componenten. Volgens Recupel liggen in België meer dan 3 miljoen smartphones ongebruikt in kasten en lades. Maar het is mogelijk om de kringloop wél te sluiten.

HOE? Een leasemaatschappij biedt de mogelijkheid om smartphones te huren voor de medewerkers van zijn klanten. Een MDaaS (*Mobile Device as a Service*) biedt een totaalconcept waarbij het bedrijf een bedrag per maand per toestel betaalt afhankelijk van de gekozen diensten (roll-out, herstelling, roll-back, verzekering, enz). Na afloop van de huurperiode keren de smartphones terug naar de leasemaatschappij, waar ze in-house worden gewist (met certificaat indien gewenst). Na opkuis en verwijdering van de gegevens krijgen de gebruikte toestellen een tweede leven op de tweedehandsmarkt in Europa. Defecte smartphones worden gerecycleerd door erkende partners zodat de grondstoffen worden hergebruikt.

VOORDEEL? De eindgebruiker wordt ontzorgd: hij hoeft zelf geen smartphones aan te kopen. Hij heeft ook steeds vervangtoestellen op stock. En via een digitaal platform kan hij elke smartphone opvolgen.

SOORT LEASINGOVEREENKOMST? Huur voor een periode van 24 maanden (verlengbaar).



financieel instrument zijn. Het is in essentie een investeringsvorm gebouwd op een driehoeksrelatie tussen het leasingbedrijf, de klant-gebruiker en de producent of vendor*. Die laatste kan een verdeler*, invoerder of Original Equipment Manufacturer* (OEM) zijn. Verderop zullen we zien dat ook andere taakverdelingen met meer partijen* mogelijk zijn (zie pag. 14-22). Hoe dan ook, leasing draait altijd om het gebruik van een asset, in cocreatie met de producent of vendor ervan, en afgestemd op de behoeften en/of het gebruik van de klanten-gebruikers.

Leasing binnen een circulair businessmodel mag dan wel een vrij nieuw concept zijn, de cases in dit document tonen aan dat het kan werken. De BLV hoopt alvast dat alle bedrijven uit de leasingsector via pilootprojecten de mogelijkheden van circulaire businessmodellen verder verkennen.

Vuistregels: wat maakt activa geschikt voor een circulair leasingmodel?

- Het product is modulair, herstelbaar én recycleerbaar.
- Het product krijgt een getraceerde nieuwe bestemming na zijn levenscyclus.
- Het product biedt een combinatie van bovenstaande eigenschappen.

Febelfin en de BLV engageren zich voor circulair

Febelfin, de Belgische federatie van de financiële sector, engageerde zich om de verdere ontwikkeling van de circulaire economie te helpen versnellen. Als constituerend lid van Febelfin creëerde de Belgische Leasingvereniging (BLV) een charter (zie pag. 11-23) met de krijtlijnen van dit engagement. Met dit charter wil de BLV haar leden en potentiële actoren in de circulaire economie informeren en inspireren. Het charter somt de criteria op waaraan een circulair project moet voldoen. Het maakt ook duidelijk hoe zo'n project via leasing- en aanverwante technieken kan worden gestructureerd. Je verneemt er ook in hoe je de risico's en voordelen eigen aan circulaire business-modellen kunt herkennen en beheersen.

Door dit charter zullen zowel producenten, vendoren, gebruikers als leasing-maatschappijen vaker geneigd zijn om te kiezen voor producten die passen in een circulair leasingmodel. Zo brengt de leasingsector de circulaire economie een stap dichterbij.

Een warme werkomgeving

Een warmtepomp installeren of de HVAC-installatie laten vernieuwen kan een kostelijke zaak zijn. En ben je zeker dat je voor de juiste installatie hebt gekozen, dat ze niet uitvalt en je medewerkers ten allen tijde van een goed binnenklimaat kunnen genieten?

HOE? Een producent van warmtepompen verhuurt volledige warmteoplossingen (*heating as a service*). Herstel, onderhoud en monitoring, maar ook de juiste dimensionering van de installatie, nu en in de toekomst, blijven de verantwoordelijkheid van de producent. Het bedrijf biedt de oplossing in België aan particulieren (B2B2C) en aan bedrijven (B2B2B).

VOORDEEL? De eindgebruiker wordt volledig ontzorgd en de total cost of ownership ligt gemiddeld genomen 30% lager dan bij een aankoop, berekend over een periode van 10 jaar.

SOORT LEASINGOVEREENKOMST? Huur voor een periode van 120 maanden (verlengbaar).





Share More
Consume Less

Charter “Leasing & Circulaire Businessmodellen”

De Belgische leasingsector spoort zijn leden aan om de implementatie van circulaire businessmodellen in bedrijven mogelijk te maken en te versnellen. Dit kan op directe wijze of in cocreatie met vendors.

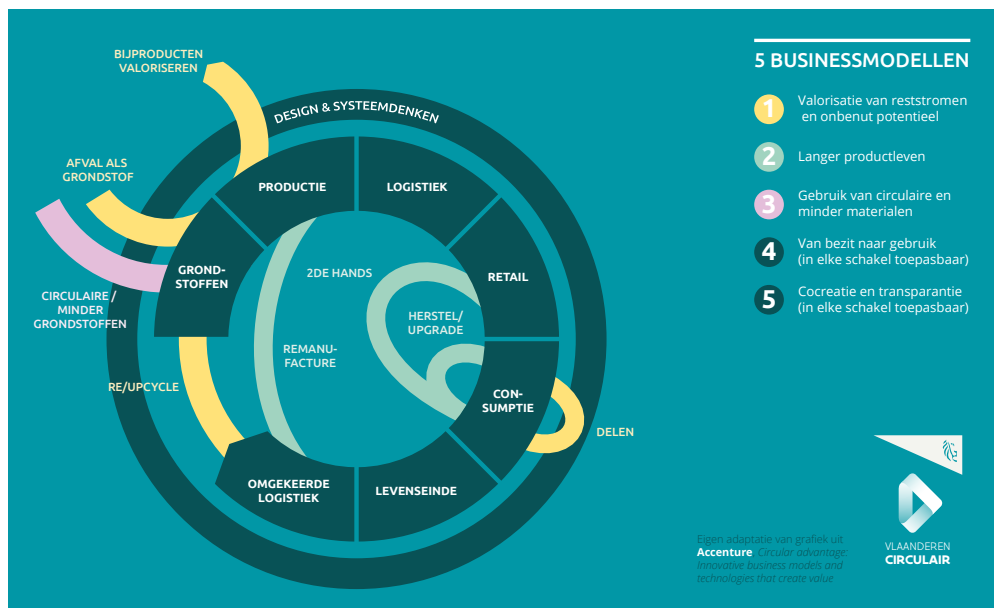
We streven ernaar dat leasingmaatschappijen die lid zijn van onze Vereniging alternatieve financieringsoplossingen aanbieden voor individuele assets of pools van assets in zowel Business-to-Business (B2B) als Business-to-Business-to-Consumers (B2B2C) structuren. Het gaat meer specifiek om drie soorten oplossingen: Product as a Service-oplossingen (PaaS), vloot/vloten* van assets en vendorleasing naar eindgebruikers.

De leden van de BLV worden aangemoedigd om in hun productaanbod bijzondere aandacht te schenken aan de essentiële principes van de circulaire economie. Dat kunnen ze door eigenaar te worden van de leasebare assets. In dat geval worden ze een essentiële partij in de waardeketen van het circulaire businessmodel: de partij die de asset gedurende een welbepaalde periode in bezit heeft. Ze kunnen tevens de vendor de mogelijkheid bieden om de langetermijnbetaling en de cashflowstromen voor de geleasede assets aan te passen.

Toepassingsgebied: de vijf circulaire businessmodellen

De sector werkt binnen onderstaand conceptkader met 5 circulaire businessmodellen:

- Valorisatie van (waarde creëren uit) reststromen en onbenut potentieel
- Langer productleven
- Gebruik van circulaire materialen en van minder materialen
- Van bezit naar gebruik
- Cocreatie en transparantie



De (lease)projecten die binnen een of meer van bovenstaande businessmodellen passen, moeten aan de volgende voorwaarden voldoen:

1. Substantieel en concreet

Voor de transacties zijn substantiële voorafgaande investeringen vereist in identificeerbare roerende of onroerende goederen die ter beschikking worden gesteld van één (of meer) eindgebruiker(s) die zich concentreert/concentreren op de voordelen van het gebruik van de assets en op hun functionaliteiten.

2. Tijdshorizon

We verwachten dat de gefinancierde periode van het asset minimaal 2 jaar en maximaal 10 jaar zal bedragen. Dit kan langer zijn in specifieke gevallen, met name voor onroerend goed.

3. Engagements van de vendor

De vendor investeert in een businessmodel dat afstapt van de klassieke verkoopbenadering* en engageert zich om te investeren in een aantal van de volgende aspecten van de circulaire waardeketen:

- Verminderen van het gebruik van grondstoffen (door ecologisch ontwerp, circulair gebruik van grondstoffen, ...);
- Verlengen van de levensduur van een individuele asset;
- Optimaliseren van het cumulatieve gebruik van alle assets (gebruik van assets door meerdere personen, denk aan deelsteps);
- Verminderen van het totale aantal assets van hetzelfde type in circulatie;
- Modulariseren van de asset, door deze op te splitsen in verschillende componenten zodat de totale economische waarde van alle componenten groter is dan de volledige asset;
- Optimaliseren van de restwaarde, of zich engageren om de assets terug te kopen op het einde van hun eerste levensloop;
- Op een opspoorbare wijze optimaliseren van de omkeerlogistiek (terugnagme van de asset) en de tweedehandsmarkten van de assets;
- Ervoor zorgen dat de assets op opspoorbare en veilige wijze worden gerecycled, in overeenstemming met de beste relevante standaarden.

Product als dienst in een leasingmodel

Hoe breng je een circulair leasingmodel in de praktijk? Welke taken kan je eventueel uitbesteden? En welke partij draagt welke risico's? We bespreken hier kort de belangrijkste kwesties rond een van de meest voorkomende circulaire businessmodellen: product als dienst (ook wel PaaS of Product as a Service).

Stel dat een bedrijf – meestal een OEM of een distributeur of vendor – een nieuw of een bestaand product op de markt wilt brengen in de vorm van een dienst. Neem bijvoorbeeld een autoconstructeur die deelauto's wilt aanbieden of een ramenfabrikant die eraan denkt om niet langer buitenschrijnwerk te verkopen maar het als dienst aan te bieden. Zo'n bedrijf moet zich twee fundamentele vragen stellen wanneer het erover nadenkt hoe dit product (of juist: deze dienst) in de markt te zetten. Ten eerste moet je, in de wetenschap dat het niet evident is om zo'n overgang van product naar dienst helemaal zelf te realiseren, kiezen voor een bepaald niveau van uitbesteding. Met andere woorden: wie doet wat? Ten tweede wil een bedrijf ook precies weten welke risico's er

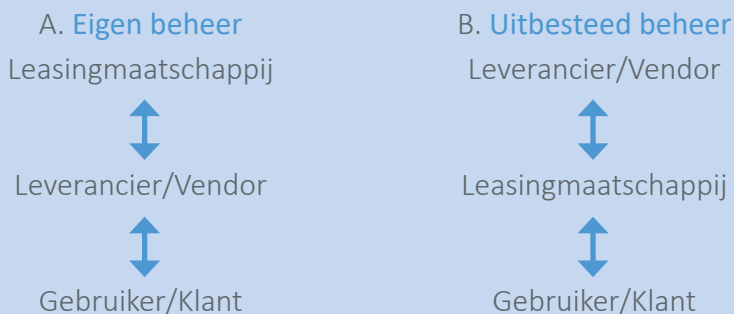
verbonden zijn aan een dergelijk businessmodel en hoe je daar best mee kunt omgaan. Het goede nieuws is dat er altijd partijen in de markt zijn die risico als een opportuniteit beschouwen.

Wie doet wat?

Het niveau van uitbesteding is een belangrijke factor bij de transitie van een product-aanpak naar een PaaS-aanpak. Het begint met de vraag wie er eigenaar moet zijn van de asset die als dienst zal worden aangeboden en op wiens balans de asset dient te staan. Is het belangrijk om alles in eigen beheer te doen? Er komt immers heel wat administratie en opvolging kijken bij een PaaS-model. Denk bijvoorbeeld aan periodieke facturatie en het innen van de inkomsten, het doorstorten van inkomsten naar eventuele andere dienstverleners,...

Doe je dat allemaal zelf? Moet je hiervoor eventueel een aparte vennootschap oprichten? Of kan een derde partij (een leasingmaatschappij of een integrator*) zich beter, goedkoper en/of efficiënter van deze taken kwijten? Wat is de impact op de uiteindelijke gebruiker/klanten? Hoe kan/kunnen deze laatste(n) voor langere termijn worden gebonden? Kan mijn eigen bedrijf toch het beheer doen en tegelijk de PaaS assets niet op de balans hebben?

In samenwerking met een leasingmaatschappij zijn er fundamenteel twee opties: eigen beheer of uitbesteed beheer. Schematisch voorgesteld ziet dat er als volgt uit:



Gezond kantoormeubilair voor elk

Ergonomische hightechbureaus hebben een bewezen positief effect op de productiviteit, maar zijn duurder in de aanschaf dan standaardmateriaal. Via leasing kiezen KMO's en grote bedrijven voor gebruik in plaats van bezit. Ze krijgen in ruil moderne, aanpasbare werkplekken, inclusief onderhoud. Door slimme segmentatie kan de producent op het einde van het contract het meubilair opwaarderen en doorverkopen aan KMO's en particulieren.

HOE? In de hoogte verstelbare bureaus in een “as a service”-formule (renting) krijgen een tweede leven na leasing.

VOORDEEL? Voor de producent: circulaire oplossing en tweede leven voor het meubilair, zekerheid dat het meubilair bij de leverancier terugkomt op het einde van zijn eerste leven, matching van kosten en gespreide opbrengsten, geen voorfinanciering van het verhuurde meubilair, boeking van de omzet en de marge bij het begin, geen negatieve impact op de balans dankzij off-balans oplossing. Voor de eindgebruiker: gespreide betalingen voor het gebruik, matching van kosten en productiviteitswinsten, ontzorging van de verantwoordelijkheid bij het end of life-process.

SOORT LEASINGOVEREENKOMST? Sale and lease-back, flexibele off-balans huuroplossing op 5 jaar. Maandelijks facturatie.



In eigen beheer blijft een leverancier/vendor de enige gespreks- en contract-partij (al dan niet via een aparte “captieve” vennootschap of SPV*) richting gebruiker/klant. Vaak is de gebruiker zich niet eens bewust van de achterliggende structuur met de leasingmaatschappij. De structuur stelt de leverancier/vendor in staat om de assets buiten balans te houden ondanks het feit dat hij de volledige fronting doet naar de eindgebruiker.

Een alternatief is uitbestede beheer, waarbij de vendor voor een verdergaande vorm van uitbesteding kiest en niet alleen de eigendom van de asset overlaat aan de leasingmaatschappij/Integrator (structuur A), maar waarin deze laatste ook zorgt voor de facturatie, het innen van alle inkomsten, het bundelen van diensten en achterliggend de herverdeling van al deze diensten (denk aan onderhoud, verzekeringen,...) door een of meerdere dienstverleners.

Welke risico's zijn er?

Het beheer van de risico's is een ander cruciaal aspect in het omturnen van een lineair naar een circulair model. In essentie zijn er in het PaaS-business-model steeds vier soorten risico aanwezig die zorgvuldig moeten worden geëvalueerd: het kredietrisico*, het performantierisico*, *idle time* (leegstandrisico of ongebruikte tijd) en tenslotte het restwaarderisico*.

Kredietrisico

Het kredietrisico is het risico dat de gebruikers niet betalen omdat zij niet solvabel zijn. Maar het omvat ook het risico om de asset behouden terug te krijgen en hem daarna terug vlot in de markt te zetten. Daarom is het belangrijk dat de asset die ter beschikking wordt gesteld voldoende polyvalent en/of voldoende modulair is en voldoende lang meegaat. Een deelauto kan bijvoorbeeld relatief makkelijk aan een andere partij worden aangeboden. Een grote warmtekrachtkoppeling bestaat doorgaans uit waardevolle, uiteenneembare componenten die ook afzonderlijk op de markt kunnen worden gebracht.

Leasingmaatschappijen gaan steeds evenwichtig om met assets enerzijds en solvabiliteit van debiteuren anderzijds. Ze kunnen (kleinere) tickets in pool of in bulk evalueren (in de zogenaamde portefeuillebenadering). Maar meestal zullen ze de dossiers individueel evalueren. In het geval van grotere tickets is dat de standaardaanpak.

Tapijt voor altijd

In de lineaire economie zijn bedrijven eigenaar van hun vasttapijt. Na een paar jaar verdwijnt het in de afvalcontainer richting verbrandingsoven, waarna nieuw vasttapijt wordt aangeschaft enzovoort. Een tapijtproducent slaagt erin om nieuw tapijt te produceren op basis van de gerecycleerde oude tapijttegels en sluit zo de kringloop.

HOE? Een leasingbedrijf biedt *Cradle2Cradle* gecertificeerde tapijttegels van die producent aan in een full service concept. De eindklant is niet langer eigenaar van het tapijt, maar geniet van zorgeloos gebruik en alle nodige dienstverlening. En dat voor een maandelijkse all-in prijs per m². De producent garandeert de gecertificeerde upcycling van alle gebruikte materialen, die als grondstof dienen voor de vervaardiging van nieuwe vloerbekleding.

VOORDEEL? In dit full service concept sluit de klant enerzijds een huurcontract af voor zijn tapijt, dat op het einde van de lease wordt verwijderd en gerecycleerd. Anderzijds sluit hij een servicecontract af met de leverancier voor wekelijkse reiniging, inclusief onderhoud en herstellingen.

SOORT LEASINGOVEREENKOMST? Huur gecombineerd met servicecontract.



Performantierisico

Het performantierisico is het risico dat de gebruiker niet betaalt omdat de dienst niet (meer) geleverd wordt (of volledig geleverd is). Totale ontzorging is een belangrijk voordeel voor de eindgebruiker in een PaaS-model. Hierbij is soms de interventie van de vendor nodig maar eventueel kan de vendor ook een beroep doen op derde leveranciers met een specifieke dienst of oplossing.

Het performantierisico managen komt vaak neer op het beschikbaar houden van voldoende alternatieven zodat de totale PaaS-oplossing steeds kan worden gegarandeerd naar de eindgebruiker. Het is bijvoorbeeld niet onoverkomelijk dat een deelstep niet beschikbaar is door een lege batterij of een defect, zo lang er maar een andere deelstep op wandelafstand beschikbaar is.

Leegstandrisico/ongebruikte tijd

Het zogenaamde *idle time*-risico is het risico dat het goed niet gebruikt wordt. Een belangrijk risico, want als een asset in een PaaS-businessmodel niet wordt gebruikt, zijn er geen inkomsten. Het leegstandrisico of het risico op ongebruikte tijd moet dus in ieder model de nodige aandacht krijgen. Opnieuw is het belangrijk om af te wegen hoe lang een asset kan meegaan, hoe makkelijk het elders kan worden ingezet. Een andere afweging daarbij is hoe lang en voor welk bedrag het commitment van de eindgebruiker vastliggen.

Restwaarderisico

Het restwaarderisico is de waarde die het goed nog heeft na de vastgelegde gebruikperiode. Of en hoe een asset terug in de markt kan worden gezet, heeft veel te maken met de polyvalentie, kwaliteit en populariteit ervan.

Risico als opportuniteit

Deze vier risico's kunnen in ieder model worden gemanaged. Belangrijker is dat elk type risico vaak een opportuniteit biedt. Leasingmaatschappijen zijn gespecialiseerd in het dragen van kredietrisico's. Andere risico's kunnen op bepaalde manieren gedeeld worden met de vendor. In sommige gevallen kunnen derde partijen-investeerders en overheidsgerelateerde instellingen helpen om de totale risicobeheersing aanvaardbaar en het model succesvol te maken.

De cashflowketen

De casflowketen van een circulair businessmodel is een essentieel element om het vereiste eigen vermogen te bepalen. Schematisch voorgesteld bestaat de financieringsketen uit de volgende fases.

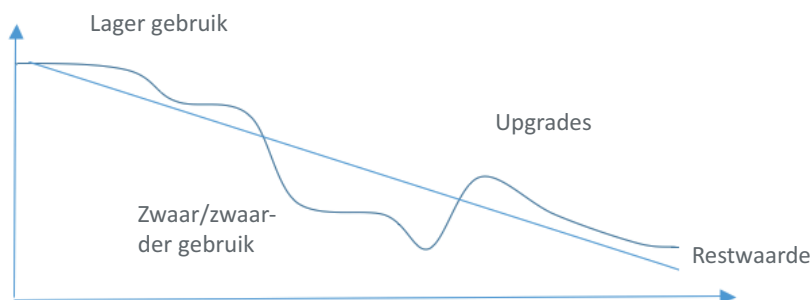
Omdat er betaald wordt per gebruik, is er geen constante cashflow. De frequentie en de duur van de perioden zonder cashgeneratie door de asset bepalen het niveau van het eigen vermogen.



Permanent inzicht in waarde en afschrijvingen

In een klassieke leasing worden het terugbetalingsschema en de boekhoudkundige afschrijving van leasebare assets bepaald op basis van hun voorspelde economische levensduur. In de leasing van circulaire businessmodellen worden het terugbetalingsschema en de boekhoudkundige afschrijving van de leasebare assets herzien op basis van het gebruik ervan. Door de opkomst van het IoT (*Internet of Things*) is het tegenwoordig mogelijk om de toestand van een asset permanent te monitoren. En dat dankzij informatie over gebruik, onderhoud, beschadigingen, upgrades, individuele subcomponenten van een asset en allerlei andere parameters die de levenscyclus bepalen. In de toekomst zal deze informatiestroom alleen maar toenemen. Zo kunnen alle betrokken partijen (lessor*, integrator,...) terugbetalingsschema's vastleggen

en assets zelfs op een meer accurate manier afschrijven dan via een lineair schema.



Wat doet de BLV voor de circulaire economie?

We walk the talk. Financiering vinden voor circulaire projecten blijkt niet altijd even gemakkelijk. In 2018 heeft de raad van bestuur van de BLV daarom een Task Force opgericht die inventariseert welke financieringsmoeilijkheden er bestaan en die bekijkt hoe die moeilijkheden weggewerkt kunnen worden. Als leasingsector moedigen wij onze leden aan om de circulaire economie actief te ondersteunen. Ook streven we ernaar om sectorale, gekwantificeerde en relevante doelstellingen vast te leggen voor wat betreft het volume circulaire projecten dat door de leasingsector wordt gefaciliteerd. En we communiceren intern en extern over de vooruitgang die geboekt wordt.

We delen en ontwikkelen kennis. Via bestaande voorbeelden tonen we onze leden, geïnteresseerde vendors en eindgebruikers de weg naar circulair. Daarnaast wil de Belgische leasingsector de kennis van en het diepe inzicht in de circulaire economie en de verwante businessmodellen binnen zijn organisaties verbeteren. We willen zo het bewustzijn rond de risico's verbonden aan het in stand houden van de lineaire economische businessmodellen versterken en de omschakeling naar circulaire businessmodellen voorbereiden. We verwachten immers dat deze circulaire businessmodellen zullen uitgroeien tot het nieuwe normaal.

Hieruit volgt dat opleidingen rond (businessmodellen voor) de circulaire economie gericht moeten zijn op werknemers in alle afdelingen: verkoop, financiën, juridisch, kredietcomité en uiteraard risicobeheer. Als eerste sectorinitiatief in verband met kennisdeling voegen we een cursus over circulaire economie toe aan het bestaande programma rond leasing van Febelfin Academy, het professionele opleidingsinstituut van de financiële sector.

We leren door te doen. Significante versnelling in de implementatie van circulaire businessmodellen is alleen mogelijk als meer concrete cases worden opgestart en zichtbaar gemaakt. Elk lid van de BLV is gebaat bij pilootgevallen die voor de nodige praktijkervaring zorgen.

We werken hinderpalen weg. De leasingsector ondervindt nog een aantal hindernissen bij de structurering van circulaire businessmodellen. De BLV werkt mee aan oplossingen om deze hindernissen weg te nemen. Twee voorbeelden.

Incorporatie

Probleem: Incorporatie betekent dat bepaalde assets die in een gebouw worden geïnstalleerd en vastgemaakt automatisch eigendom kunnen worden van de eigenaar van het gebouw, ook al zijn ze in eerste instantie eigendom van een vendor of lessor. Denk bijvoorbeeld aan verlichting, verwarmingssystemen of verplaatsbare wanden.

Oplossing: De BLV onderzoekt, samen met andere stakeholders, of een register van onderhandse opstalrechten voor kleine investeringen in onroerend goed met een duurzaam en circulair karakter kan worden uitgewerkt. Dit register zal gebruik maken van bestaande technologie voor de registratie van onderpanden voor uitrustingsassets. Het register heeft een kennisgevingsfunctie en maakt de privéakte tegenstelbaar aan derde partijen. Verdere afstemming met de Koninklijke Federatie van het Belgisch Notariaat is nodig.

*Openbare guarantors**

Probleem: Sale- en leaseback-transacties, vendor-leasetransacties, risico's voor ongebruikte tijd, kredietrisico's, restwaarderisico's en terugkoopengagements worden op dit moment (januari 2020) niet aanvaard voor dekking



door openbare garantors zoals PMV/Waarborgbeheer (Vlaams gewest), Brussels.Finance (Brussels gewest) of Sowalfin (Waals gewest).

Oplossing: De BLV levert gecoördineerde inspanningen om de samenwerking met deze garantors te verbeteren. In alle gevallen waar aanbieders van eigen vermogen* of garantors vereist zijn om risico's te delen, is de BLV bereid om mogelijkheden te voorzien waarmee garantors circulaire economiemodellen kunnen bevorderen.

Energiezuinige toestellen in huis

Mensen in armoede kiezen vaker voor goedkope, energievretende toestellen met een hoge energiefactuur als gevolg. Een duurder toestel kopen op afbetaling vergt leencapaciteit en een duur consumentenkrediet. Dit project biedt een uitweg uit die impasse.

HOE? Samenlevingsopbouw West-Vlaanderen zette in samenwerking met een producent van wasmachines een project op om 73 gezinnen in armoede in totaal 120 energiezuinige huishoudtoestellen te laten leasen aan 7 euro per maand gedurende 10 jaar, garantie en onderhoud inbegrepen.

VOORDEEL? Ook minder bemiddelde mensen kunnen nu een kwalitatief en zuinig toestel gebruiken. Goed voor hun portemonnee en voor het klimaat. Voor de leverancier past het project in zijn streven naar klimaatneutraliteit, in zijn sociaal engagement én levert het kostbare info op over hoe een circulaire markt werkt.

SOORT LEASINGOVEREENKOMST? Huur. De leverancier blijft eigenaar van de toestellen en neemt ze na 10 jaar terug.





- ☐ Find a car
- ☐ make the car
- ☐ see how it works
- ☐ Drive it
- ☐ Drive it
- ☐ Make it
- ☐

Checklist voor een leasingaanvraag in een circulair businessmodel

Circulaire businessmodellen zijn onbekend terrein voor veel stakeholders in de bedrijfs- en financiële wereld. Bedrijven die een leasingaanvraag voor een circulair product wensen in te dienen, moeten een aantal vragen beantwoorden die bij klassieke lease-aanvragen niet ter sprake kwamen. Om bedrijven te helpen hun financieringsaanvragen professioneel voor te bereiden, ontwierpen we deze checklist om de aanvraag (of het project) op punt te stellen.

1. Is het businessmodel wel degelijk circulair?

- Wat maakt het project circulair?
- Aan welke criteria voldoet het precies?
- Hoe draagt het project ertoe bij dat er minder grondstoffen worden gebruikt en/of dat grondstoffen worden hergebruikt?
- Hoe zit het met *end of life* of tweede gebruik?
- Zorg voor een grondig becijferd model, kwantificeer de circulaire impact en voorzie de nodige toelichting bij deze cijfers.

2. Over welk soort circulair businessmodel gaat het?

- Welke van de 5 businessmodellen brengt deze specifieke financieringsaanvraag in de praktijk? Gaat het om valorisatie van reststromen en onbenut potentieel / langer productleven / gebruik van circulaire en minder materialen / van bezit naar gebruik / cocreatie en transparantie? Uiteraard zijn combinaties mogelijk.
- Wie doet wat? Maak duidelijk wie in dit project de volgende rollen vervult: vendor, integrator, aanbieder van eigen vermogen, eindgebruiker, andere partijen...
- Welke economische en niet-economische waarde wordt gecreëerd?
- Hoe wordt (niet)-economische waarde gecreëerd?
- Wie heeft hier baat bij?

- Welke cashflows worden gegenereerd, en wanneer?
- Positioneer je product/dienst op de product/dienst-systeemmatrix van Ovam. (<https://vlaanderen-circulair.be/nl/kennis/infografieken/detail/product-dienst-systemen-wat-zijn-dat-en>)

3. Beschrijf de risico's

- Identificeer duidelijk welke risico's er zijn, hun frequentie en wanneer ze optreden.
- Wat is hun impact op de verwachte waardecreatie?
- Kwantificeer deze impact op de cashflow.
- Wie zal deze risico's dragen?
- Hoe kunnen ze worden beperkt?

4. Beschrijf de specifieke leasebare asset

- Beschrijf de circulaire eigenschappen van de asset zelf: is de asset ecologisch geproduceerd / herstelbaar / upgradebaar / reeds gerenoveerd?
- Hoe wordt de levensduur verlengd? Hoe wordt de asset ontmanteld en gerecycleerd?
- Identificeer en becijfer de kost van logistieke processen en kosten bij terugname.
- Beschrijf tweedehands marktkanalen en prijzen.
- Leg uit en garandeer hoe traceerbaar de processen voor de tweede levensloop en aan het einde van de levensduur zijn.
- Worden de ontmanteling en recyclage optimaal uitgevoerd, in overeenstemming met de relevante wetten?

[illegible]



Woordenlijst

Aanbieder van eigen vermogen: een vendor, een verzekeraar, een investeerder, een integrator of een lessor die vooraf eigen vermogen in een contract inbrengt als compensatie voor een hogere opbrengst.

Andere betrokken partij (partijen): een of meer partijen, met uitzondering van de vendor, die een dienst (onderhoud, verzekering, digitale diensten, logistiek, remarketing, ...) aanbiedt/aanbieden in de totale waardeketen naar de eindgebruiker.

Assets: verhuurbare assets zijn afgewerkte investeringsgoederen die bruikbaar zijn over een periode van meer dan 24 maanden. Buiten het toepassingsgebied vallen onafgewerkte goederen, bederfbare goederen, verbruiksartikelen of reserveonderdelen met lage waarde/korte levensduur. Leasebare assets zijn meestal nieuw, maar de sector ontwikkelt oplossingen die ook van toepassing zijn op tweedehands-assets.

Eindgebruiker: een partij die de leasebare asset gebruikt.

Guarantor: een entiteit (vaak verwant aan de overheid, zoals PMV, SOWALFIN, ...) die een deel van het risico op zich neemt (krediet, performantie-, rest- of ongebruikte tijdrisico of een combinatie van deze elementen) voor een transactie waardoor de lessor/vendor/integrator/SPV* deals kunnen afsluiten door een garantie uit te geven.

Integrator: een partij die verschillende diensten bundelt die van diverse betrokken partijen afkomstig zijn, en soms zelf ook diensten aanbiedt. Deze partij kan de financiering (al dan niet gekend door de eindgebruiker) organiseren in samenwerking met een lessor.

Kredietrisico: het risico op insolventie van een eindgebruiker.

Lessor: een partij die een alternatieve vorm van financiering aanbiedt door eigenaar te worden van een leasebare asset. Een lessor kan financier zijn, maar kan ook volledig of gedeeltelijk de rol van integrator spelen.

Original Equipment Manufacturer (OEM-fabrikant): partij die een leasebare asset produceert en interne of externe verdelers en distributeurs gebruikt om zijn producten op de markt te brengen.

Performantierisico's: het risico dat een service die door een partij, een integrator of een vendor wordt geleverd, niet correct wordt geleverd binnen een contract en de eindgebruiker daardoor niet aan zijn betalingsverplichting voldoet.

SPV: Special Purpose Vehicle, ook wel Captive of ESCO (Energy Service Company). Een bedrijf dat is opgericht om specifiek de rol van integrator te spelen. Een SPV, Captive of ESCO is vaak gerelateerd aan, wordt beheerd door of werkt in naam van een vendor.

Restwaarderisico: het risico dat een asset op het einde van een contract niet het vooraf gedefinieerde residuele open kapitaal waard is.

Vendor: een verdeler, distributeur of OEM die de techniek van PaaS (Product as a Service) of vendor-leasing gebruikt om een alternatief aan te bieden voor de financieringsbehoefte van zijn onderliggende klanten en eindgebruikers.

Verdeler (of distributeur): een partij die leasebare assets verkoopt.

Vloot of portfolio: Leasebare assets die ter beschikking worden gesteld van eindgebruikers op basis van terugkerende kortetermijn-huuropbrengsten (typisch assets gedeeld door opeenvolgende gebruikers), volgens een service- of betalen-per-gebruik- of PaaS-model of andere vergelijkbare abonnementscontracten. De asset wordt tijdens zijn levensduur gebruikt voor herhaalde beperkte periodes en wordt na gebruik teruggegeven of later opnieuw gebruikt door dezelfde of andere eindgebruikers.



Febelfin

Koning Albert II-laan 19, 1210 Brussel