

AS-A-SERVICE
**nachtmerrie of
opportuniteit**

Econocom

9.000

Employees

7 million

Technological assets managed

€2,59 billion

revenue in 2020

18

Countries



Europe's first
digital general
contractor

One
DIGITAL
company

econocom
equipment | services | financing

Circular financing – Econocom's engagement



GREEN DEAL
CIRCULAIR
BOUWEN



the
Circular
kickstart

**Vlaanderen Circulair
Open Call
Green Deal
Circulair Aankopen**

**Vlaanderen Circulair
Green Deal
Circulair Bouwen**

**The
Circular Kickstart**

**Association Belge
Leasing
Febelfin**

**Agoria
Circular Connect**

**Green Deal
Économie circulaire
Wallonie**

As-a-service: as leverage for the circular economy

PRODUCT

OWNERSHIP

PLANNED OBSOLESCENCE

CLOSED ENVIRONMENT

LINEAR MODELS

VS

AS-A-SERVICE

SERVICE

USAGE

LIFECYCLE EXTENSION

SHARING PLATFORM

CIRCULAR MODELS

AS-A-SERVICE
in opmars

**Lighting
Comfort
Acoustics
Lift**

**Gevels – Open Calls
Digital signage
Kantoormeubilair**

AS-A-SERVICE



ZITSTA®

powered by
buro international®

Office furniture as-a-service

Circular way of working

ZitSta is een merknaam van Buro International – verkoopt high-end kantoormeubilair en digitale werkplekken.

Eén van hun klanten vroeg gespreide betalingen. Zitsta stootte daarbij op volgende uitdagingen:

- Geen mogelijkheid tot boeken van revenue upfront
- Voorfinanciering vereist
- Eigenaar van verhuurde kantoormeubilair, dus activatie op de balans

ZitSta contacteerde de bank, maar werd geconfronteerd met eisen inzake minimum volumes, borgstelling.

Zitsta klopte aan bij Econocom.

Key challenges of as-a-service

As-a-service offering voor uw eindklanten

Balans

⋮

Je blijft eigenaar van de assets

Activering op de balans

Voor-financiering

⋮

Je kan de omzet niet onmiddellijk boeken

Facturatie

⋮

Je evolueert van 1 verkoopfactuur naar 48, 60 ... facturen verspreid over de looptijd

Repair & recycling

⋮

Aangezien je de eigenaar bent, neem je op het einde van de levenscyclus de verantwoordelijkheid



ZITSTA®

powered by
buro international®

Office furniture as-a-service

Circular way of working

Econocom offering:

- ✓ Ondersteuning bij voorbereiding kredietdossier
- ✓ Vinden van kredietlijnen
- ✓ As-a-service contract van 5 jaar
- ✓ Off-balance sheet oplossing
- ✓ Maandelijkse facturatie – administratieve ontzorging
- ✓ Circulaire lifecycle inclusief: installatie, support, herstellingen, pro-actief onderhoud, 2e leven KMO markt, verantwoorde recycling

Aandachtspunten

Foute perceptie

- Verkeerde perceptie ivm as-a-service: leverancier blijft eigenaar → hoeft niet noodzakelijk

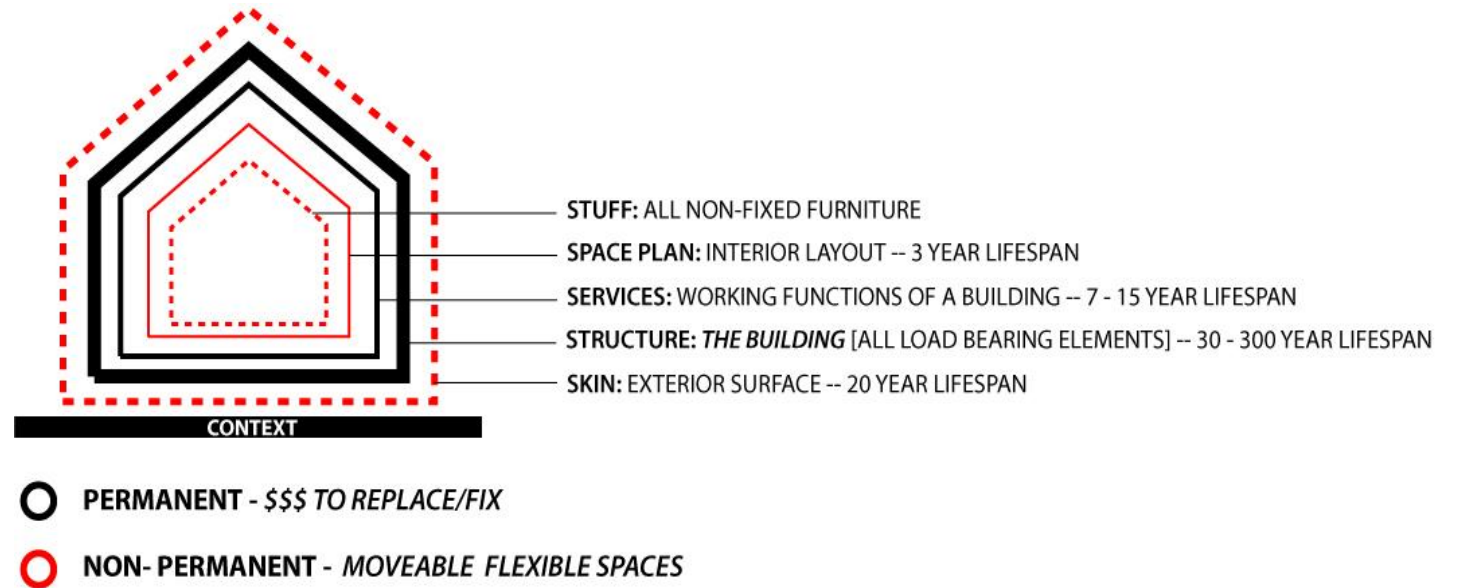
Keuze

- Doe je alles zelf op vlak van financiering
- Of werk je met een financiële partner

FROM A SALES MODEL TO AN AS-A-SERVICE MODEL: FINANCIAL AND OPERATIONAL IMPLICATIONS

	SALES MODEL	AS-A-SERVICE MODEL (WITHOUT FINANCE PARTNER)	AS-A-SERVICE MODEL WITH A FINANCE PARTNER LIKE <i>econocom</i>
 YOUR TURNOVER AND MARGIN	Turnover and margin are realised 100% upfront	Turnover and margin are realised over time	Turnover and margin are realised 100% upfront (for the hardware investment part)
 YOUR BILLING PROCESS	1 invoice 1 payment	48 invoices to be sent for a 4-year contract	1 invoice between the supplier and the finance partner
 YOUR CASH COLLECTION, DEBT MONITORING	One-off	48 follow-ups	Followed up by the finance partner
 YOUR CASH POSITION	100% of cash is collected immediately. Payment terms of 30, 60, 90 days	Cash is collected in installments. A source of financing is required (equity or loan)	100% of cash is collected immediately. Payment term of 30 days No pre-financing is required.

Welke financierings- middelen



1. Eigen vermogen
2. Hypotheeklening / investeringslening
3. Financiële of operationële Leasing
4. Huur
5. As a service

flooring & lighting

AS-A-SERVICE



huismadou
Hart van steden en gemeenten





De opdracht omvat:

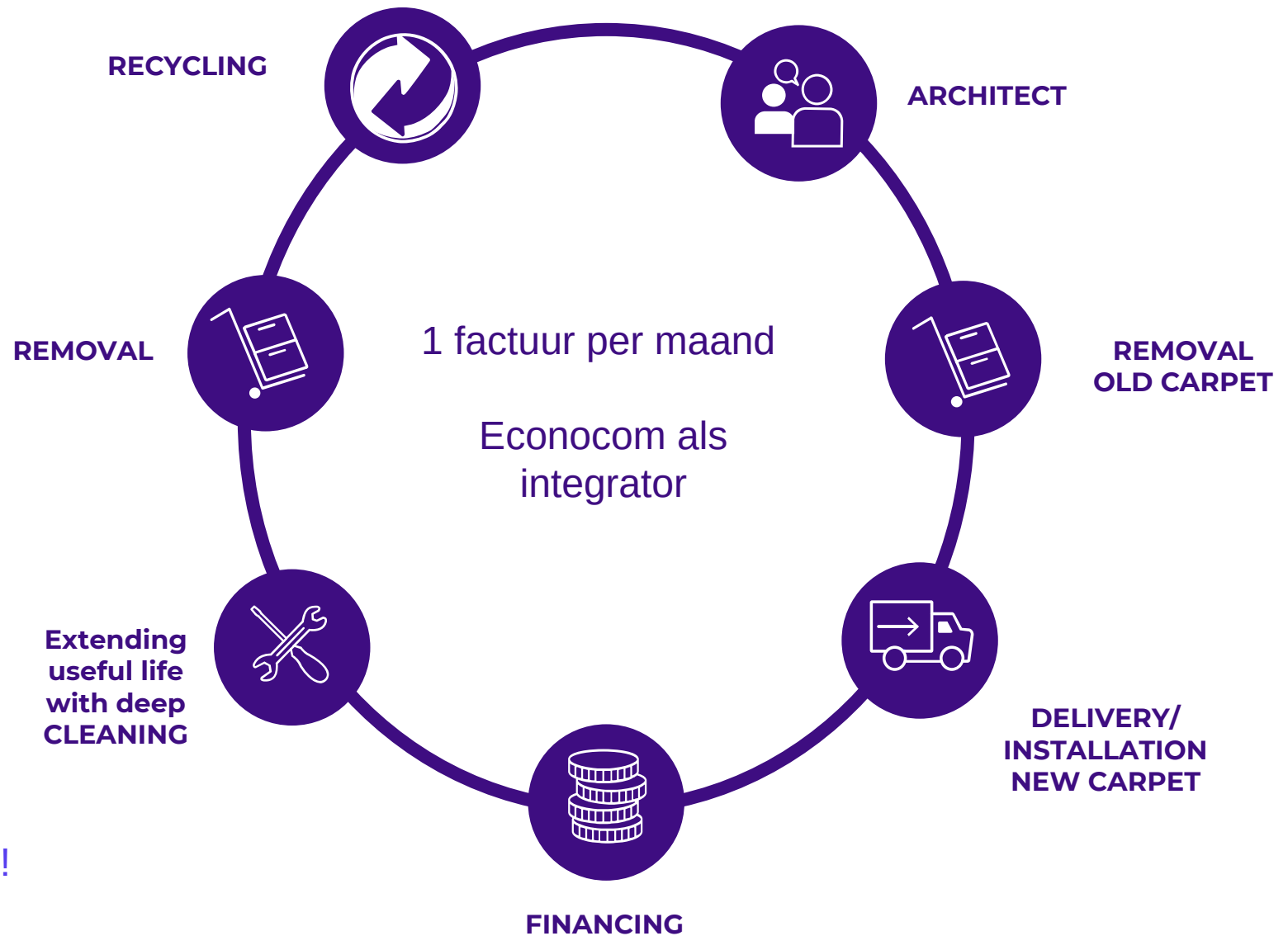
het aanbieden van “Flooring As A Service’ in het kader van de circulaire economie, zijnde het verwijderen en recyclen van de bestaande tapijttegels, het leveren en plaatsen van nieuwe tapijttegels volgens bijhorende criteria.

De aannemer verbindt er zich toe de vloerafwerking te voorzien volgens de bijgevoegde specificaties, plannen en beschrijvingen én engageert er zich toe dat de leverancier van de nieuw te plaatsen tapijttegels een ‘FAAS-contract’ (Flooring as a Service) aanbiedt (aan de opdrachtgever) op basis van bijhorende criteria.

De totale vergoeding ‘Flooring as a Service’ over de vooropgestelde periode van 9 jaar wordt opgenomen in de lijst der werken en bepaalt mede de rangschikking der offertes. Dit artikel maakt echter geen deel uit van het gunningsbedrag en wordt derhalve geschrapt uit de offerte alvorens de werken te gunnen.

Co-creation As-a-Service

1 partij groepeert alle componenten
vanuit verschillende spelers tot 1 factuur !



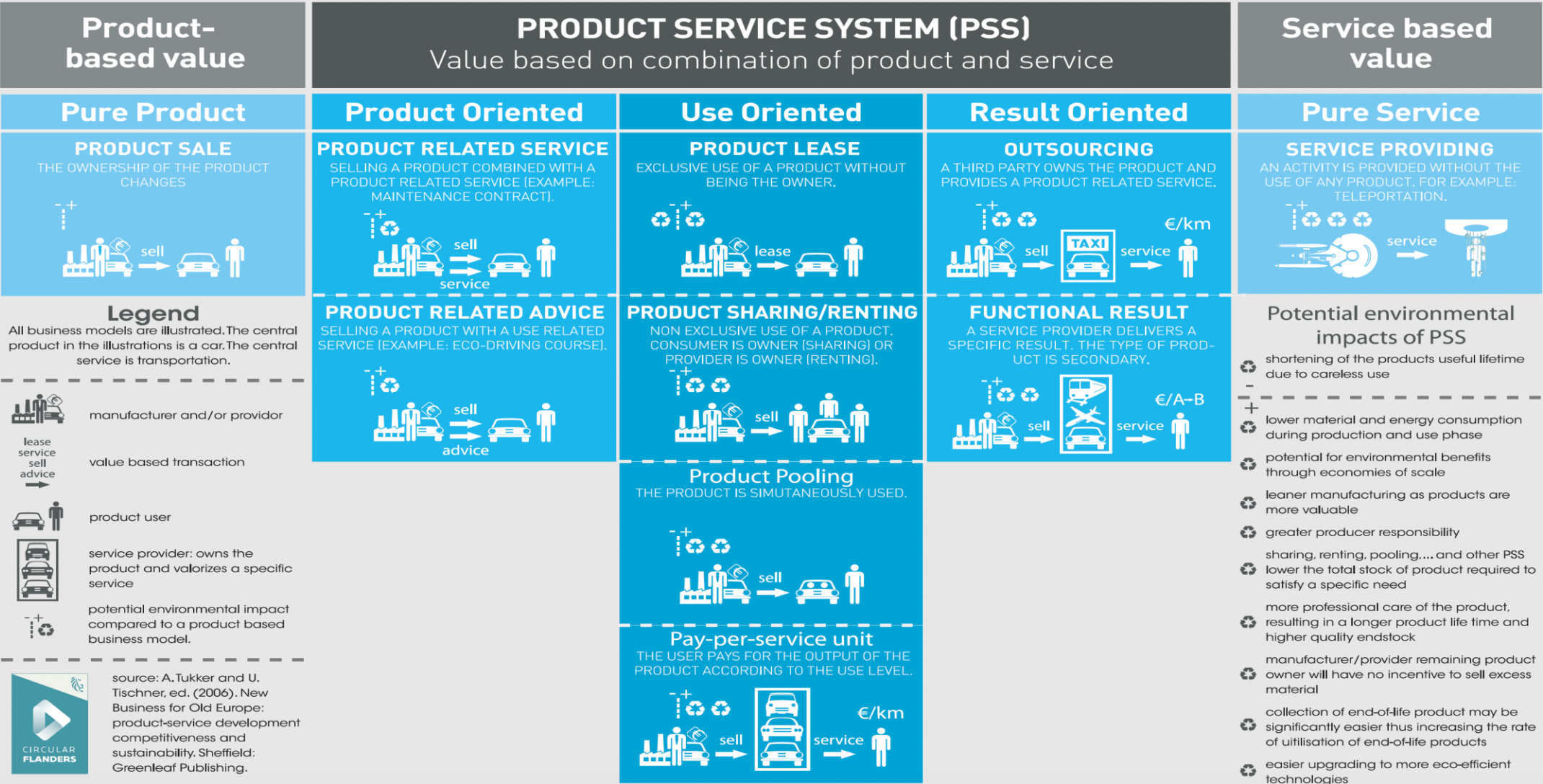


Meer info: bestek Renovatie/inrichting “Huis van de gemeente”, OPDRACHTGEVER:
VVSG | OVSG | GSD-V - Bestek Nr : VVSG-Madou_2018_003_F02
<https://enot.publicprocurement.be/enot-war/preViewNotice.do?noticeId=309759>

<https://www.econocom.be/nl/news/geteguinness/vvsg-ovsg-gsd-v-voortrekkers-circulaire-kantoorrenovatie>

Vele variaties van as-a-service

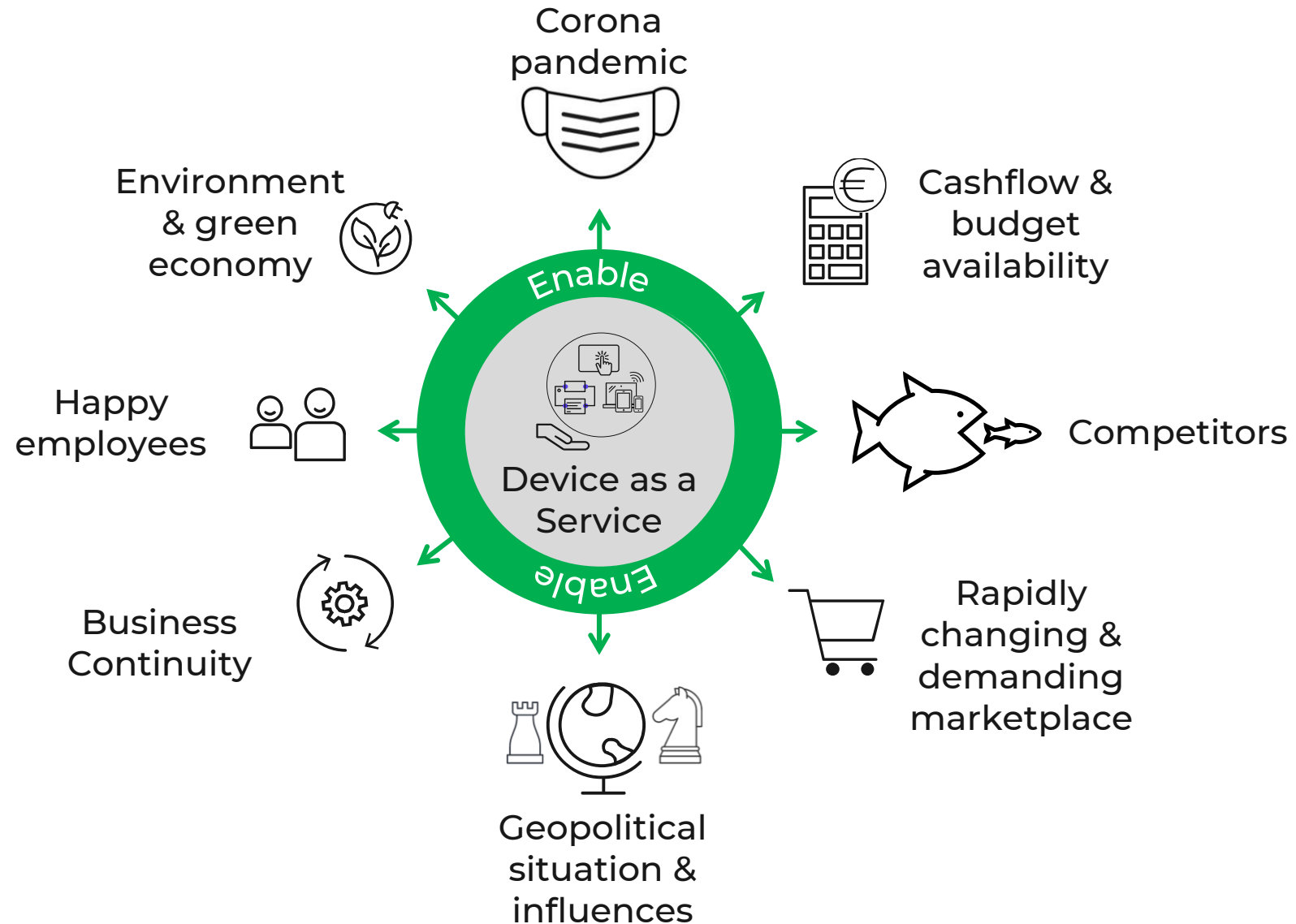
PRODUCT SERVICE SYSTEMS: MAIN AND SUB-CATEGORIES



source: A. Tukker and U. Tischner, ed. (2006). New Business for Old Europe: product-service development competitiveness and sustainability. Sheffield: Greenleaf Publishing.



Beschouw as a Service als een “enabler”



Voordelen van as-a-service vanuit klantenperspectief

- Toegang tot high-end, duurzame technologie
- Betaling voor gebruik
- Ontzorging – peace of mind – de klant neemt een dienst af
- Gespreide betalingen, dus geen éénmailige investeringspiek
- Voorspelbare kosten over de looptijd
- Versnelde implementatie van duurzame, circulaire innovatie
- Operational excellence

Voordelen van as-a-service vanuit leveranciersperspectief

- Continue inkomstenbron over 5-10-15 jaar
- Voorspelbaarheid van de inkomsten over de lange termijn
- Recurring business >> hogere bedrijfswaardering
- Meer toegevoegde waarde voor de eindklant door de diensten
- Lange termijnrelatie met de klant dankzij diensten, ontzorging

2 financierings- modellen

Van sales model naar as-a-service model (1)

Back-to-back lease



Van sales model naar as-a-service model (2)



Circular financing

UITDAGINGEN

Aandachtspunten

Marketing

- Focussen op waarde, niet puur op prijs

Go-to-market

- Beslissing over verkoop via welke distributiekanaalen
- Zijn uw distributeurs mee in uw as-a-service verhaal – welke impact heeft dit voor hen

Pricing

- Koop versus as-a-service
- Vergelijkingsmogelijkheden
- De-bundling

Restwaarde

- Herverkoopbaarheid
- Liquide tweedehandsmarkt
- Merkreputatie
- Buy back commitment

Aandachtspunten

Looptijd

- Pro-actief over nadenken
- Contractuele levensduur versus economische levensduur

Facturatiestroom

- Mogelijkheid tot facturatie door 3e partij
- Lastenboek

Vorbereiding kredietdossier

- Focus op business, waarde voor de klant
- Mogelijke obstakels, risico's
- Focus op segmentatie, differentiatie, slaagkansen
- Gebruik de Cevaluator als gratis tool

Geografische dekking

- Financiering van assets in buitenland
- Centrale financiering
- Cross-border financiering

Circular tenders

AANDACHTSPUNTEN

Circular Tenders – Best Practices

1. Define the desired functionalities

Think about the desired products & services combination

Focus on the outcome of the service, not on the product specifications itself

Define service level agreements (SLA)

2. Challenge regarding the circularity aspects

Ask for a clear description of the circularity aspects

How will the circular criteria be quantified? How will the circular criteria be reported, measured throughout the contract duration?

3. Adapt your evaluation criteria accordingly

Go beyond pricing criteria

Circular Tenders – Best Practices

4. Be aware that not all suppliers can deliver all services

Be aware that on the supplier side, co-creation might be needed, so you will have to allow sub-contactors in your tender, in your contract

Allow ownership by a third party. In an as-a-service model, the supplier can work with a financing partner.

5. Legal structure

Define whether you wish:

One integrated contract

Or

One services contract and
One financing contract

Be aware of the consequences of your choice

6. Allow for a third party to invoice

If the supplier doesn't have all the (pre)financing power – he might consider to work with a financing partner.

Allow for this partner to invoice.

Welke andere financierings- bronnen

ONDERZOEKSRAPPORT FINANCIERING VAN DE CIRCULAIRE ECONOMIE

UITDAGINGEN EN AANBEVELINGEN

- 115 pagina's met nieuwe inzichten over de circulaire economie
- De knelpunten en opportuniteiten voor financiële dienstverleners, bedrijven en overheden
- Succesvolle praktijkvoorbeelden van circulaire financiering.

DOWNLOAD



www.econocom.be

<https://info.econocom.be/nl/financing/circulaire-economie>



ONZE BLOGS EN CASES

<https://blog.econocom.com/nlbe/blog/lease-en-as-a-service-als-financieringshefbomen-voor-de-circulaire-economie/>

<https://info.econocom.be/nl/financing/van-capex-naar-opex>

<https://info.econocom.be/nl/financing/partnership-as-a-service>

<https://info.econocom.be/nl/financing/circulaire-economie>

<https://circubuild.be/nl/nieuws/cevaluator-helpt-investeerders-doeltreffend-inzetten-op-circulaire-economie/>

<https://circubuild.be/nl/nieuws/as-a-service-nachtmerrie-of-haalbare-kaart/>

<https://circubuild.be/nl/nieuws/twee-manieren-om-circulaire-projecten-in-de-bouwsector-te-financieren/>

<https://circubuild.be/nl/producten-diensten/econocom-ondersteuning-bij-financiering-circulaire-businessmodellen/>



LET'S TALK

Peter Suykerbuyk

Financing Consultant

Econocom BeLux

Peter.suykerbuyk@econocom.com

Hilde Janssens

Marketing & Communications Director

Econocom BeLux

hilde.janssens@econocom.com

+32 496 593 509