



Huurconcept moet transitie naar ledverlichting versnellen

LI sports introduceert Sports Lighting as a Service voor gemeenten en clubs

LI sports heeft de afgelopen jaren meer dan tweeduizend sportveldverlichtingsarmaturen geplaatst in Nederland. De visie van dit Zeeuwse bedrijf is: 'zorgen voor een goed verlichte wereld met minimale impact op mens en natuur'. Ledverlichting kan dit mede bewerkstelligen. Het nieuwste concept Sports Lighting as a Service (SPLaaS) moet de transitie naar ledverlichting verder versnellen en zal naar verwachting vooral een uitkomst zijn voor clubs en gemeenten die geen geld hebben om dit te doen.

Auteur: Wijnand Meijboom

De essentie van het concept is namelijk dat een vereniging of gemeente niet meer hoeft te investeren in de aanschaf, maar gebruiker wordt in plaats van eigenaar en het materiaal huurt. LI sports richt zich met name op clubs en gemeenten die geen geld over hebben voor dergelijke investeringen of in een patstelling zijn geraakt over wie wat moet betalen, zo verduidelijkt directeur Joran de Witte. 'Elke sportclub wil wel verduurzamen met ledverlichting, maar dat lukt niet overal. Natuurlijk heb je rijke clubs die het allemaal zelf kunnen bekostigen en gemeenten die clubs bijstaan, maar er is ook een grote groep die wel wil, maar niet kan. Deze groep willen wij met dit concept in beweging zetten.'

Wie een SPLaaS-abonnement neemt, moet natuurlijk nog wel maandelijks een bedrag betalen. 'Dit bedrag kunnen clubs betalen van de besparing die zij realiseren op hun energienota dankzij de ledverlichting. Sterker nog, ik

denk dat veel clubs dan zelfs geld zullen overhouden', zo luidt de overtuiging van De Witte. Dat vindt hij belangrijk, want sportclubs kunnen in zijn ogen hun geld ook goed gebruiken voor andere zaken, met name voor de sport zelf.

Besparing

Zijn praktijkervaring en 'een bak vol uitgestelde investeringen' brachten hem op het idee voor dit nieuwe concept. Ook speelt hij in op een wereldwijde trend waarbij overgegaan wordt van bezit naar gebruik. Als voorbeelden noemt hij bedrijven als Uber, Netflix en Airbnb. De eerste tien tot vijftien gesprekken zijn al gevoerd en uiteindelijk zal moeten blijken of de markt ontvankelijk is voor SPLaaS. Een abonnement zal naar verwachting tot 70 procent besparing op de energiekosten mogelijk maken, rekent De Witte voor: 'Vaak komen daar nog meer besparingen bij, op onderhoudskosten en door lagere vastrechtkosten. Bij normaal gebruik en

met de huidige energietarieven loopt dit voor een normaal wedstrijdveld van een voetbalvereniging soms op tot bijna 4000 euro besparing per jaar.'

Met een abonnement zijn clubs helemaal ontzorgd. Alle benodigdheden van de lichtinstallatie blijven eigendom van LI sports. De Witte: 'Hierdoor kunnen verenigingen zich concentreren op hun kerntaken en hoeven ze zich geen zorgen te maken over de werking of het onderhoud van de lichtinstallatie.' Zijn persoonlijke overtuiging is dat verenigingen zich sowieso moeten afvragen of zij wel eigenaar willen zijn van allerlei installaties waarmee een sportaccommodatie duurzamer wordt. 'De transitie is natuurlijk goed, maar onze ervaring is dat sportclubs over het algemeen niet altijd even goed voor hun spullen zorgen. Onderhoud is

belangrijk; daarom is het vaak beter om spullen te huren en het onderhoud bij de eigenaar neer te leggen. Als materiaal slecht onderhouden wordt, creëer je wellicht een financiële strop. Bij het huren loop je dat risico niet. Een vereniging plukt wel de vruchten, maar loopt geen risico.'

Kwaliteit

LI sport opereert aan de bovenkant van de markt. Dat betekent dat het materiaal van uitstekende kwaliteit is. De masten die LI sport plaatst, moeten bijvoorbeeld dertig tot vijftig jaar meegaan. 'Wij zijn niet de goedkoopste, maar ons materiaal gaat lang mee. Ook met dit nieuwe concept hebben wij er zelf baat bij dat er goede spullen in de masten hangen.' Het is een modulair concept, waardoor altijd de nieuwste ledtechniek toegepast kan worden. De Witte: 'Nu al kunnen we soms zelfs 40 à 50

procent besparen op led-armaturen die zes jaar geleden zijn aangeschaft. Door ons modulaire verlichtingsconcept kunnen verenigingen en gemeenten, binnen het abonnement, periodiek upgrades laten doen, waarbij de behuizing van het armatuur behouden blijft, maar de ledtechnologie vernieuwd wordt. Echt een circulaire oplossing dus!'

Geen financiële verrassingen

Met een vast bedrag per maand weten abonnees precies waar ze aan toe zijn. Lichtontwerp en advies, de installatie van masten en armaturen, de licenties en garantie, de service, het onderhoud en een geavanceerd lichtmanagementsysteem zijn allemaal inbegrepen. De Witte: 'Omdat wij alle expertise in huis hebben, kunnen wij dit in één pakket aanbieden aan de markt. Voor de begroting van de club of het budget van de gemeente is dit erg prettig; ze hebben minimaal tien jaar geen financiële verrassingen.'

De Witte verwacht ook dat het SPLaaS-concept de verduurzaming ten goede komt, omdat clubs niet meer hoeven te kiezen tussen de aanschaf van ledverlichting of bijvoorbeeld een warmtepomp of zonnepanelen. 'Hoe vaak horen we wel niet dat er eerst zonnepanelen worden aangeschaft en ze dan pas naar de verlichting gaan kijken. Dat is natuurlijk heel krom en staat haaks op het Trias Energetica-model voor verduurzaming. Door te gebruiken in plaats van te kopen kunnen verenigingen meerdere duurzaamheidsdoelstellingen tegelijk aanpakken.'

Volgens De Witte kunnen ook gemeenten dankzij SPLaaS sneller hun duurzaamheidsdoelstellingen bereiken. 'Nu wordt er nog te vaak geïnvesteerd op basis van afschrijving of pas wanneer er budget is. Vervolgens volgt een complex aanbestedingsproces dat vaak veel tijd kost en komen er (vaak dure) adviesbureaus om de hoek kijken, omdat de kennis en kunde op dit gebied ontbreken bij gemeenten. LI sports neemt met SPLaaS alle verantwoordelijkheid op zich, waardoor dit verleden tijd is. We hopen hiermee de transitie naar led vleugels te geven en te zorgen dat alle partijen onder de streep goedkoper uit zijn.'



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!