

Er zit geld in de liften van uw vastgoed

29-06-2020 10:13

Vastgoedjournaal sprak onlangs met Alderik Bos, oprichter en directeur van Liftinsight. Het bedrijf ontwikkelt en produceert Liftboxes® sensoren die vastgoedeigenaren en – beheerders alles vertellen over de activiteit en het gebruik van de liften in hun panden. Waar kan men deze data voor gebruiken en natuurlijk de hamvraag: wat levert het op?

De twee voornaamste voordelen die de Liftboxes® sensoren van Liftinsight met zich meebrengen zijn zowel milieu - als geldbesparing. Bos legt het uit: “Doordat de sensor de activiteit van de liften nauwkeurig bijhoudt en wij ook data verzamelen van andere liften van hetzelfde merk en hetzelfde type kun je als lifteigenaar onderdelen preventief laten vervangen op het juiste moment. Hierdoor neemt de kans op een storing aan de lift aanzienlijk af.”

Onderhoud terug naar een minimum

In de praktijk betekent dit dat de geplande onderhoudsbeurten kunnen worden teruggeschroefd tot een minimum. Een monteur hoeft zo minder vaak in de auto te zitten op weg naar onderhoudsbeurten of storingen en de liften hoeven minder vaak te worden stilgezet. Kortom: minder CO2 uitstoot, tijdwinst, kostenbesparing en minder liftuitval voor de eigenaar. Uiteraard is men nog wel verplicht gehoor te geven aan de wettelijke 18-maanden keuring.”

In 1998 startte Alderik Bos (1969), samen met twee compagnons, een klein lokaal liftonderhoudsbedrijf. In drie jaar tijd groeide het bedrijf uit tot net geen honderd medewerkers. Na de verkoop van zijn aandeel in 2001, begon Bos een eigen adviesbureau waarmee hij klanten ondersteunde bij de exploitatie van liften.

Toen er in 2018 een investeerder op zijn pad kwam die hem hielp een langgekoesterde droom te realiseren, verkocht Bos het bureau en ging verder met het uitwerken van zijn wens om het papieren liftboek te digitaliseren. Die wens begon concreet te worden toen hij een sensor aan een lift bevestigde en ritten kon gaan tellen.....

Voorkomen is beter dan genezen

Bos: “Wij adviseren om de liften eenmaal per jaar intensief na te kijken en waar dat gewenst is alvast de onderdelen te vervangen die daar bijna aan toe zijn. Op die manier is de liftmonteur veel effectiever met zijn vak bezig en minder onderweg. Hij hoeft niet nog één of meerdere keren terug te komen om storingen te verhelpen die worden veroorzaakt door versleten onderdelen. Voorkomen is altijd beter dan genezen.”

En op basis van de gebruiksgegevens kan de sensor zelfs aangeven wat het meest geschikte moment is voor een onderhoudsbezoek. Wanneer dat gebeurt, ondervindt iedereen de minste hinder van de tijdelijke stilstand van de lift.

Beter inzicht in toekomstige vervangingen

“Naast het jaarlijkse onderhoud adviseren we aanvullend enkele kleinere checks, afhankelijk van het gemeten gebruik. Overigens houdt het systeem ook bij of een onderdeel preventief of correctief is vervangen, wat dus weer bijdraagt aan een beter inzicht voor toekomstige vervangingen,” zegt Bos.

Dus in de regel zou de vastgoedeigenaar door deze investering ook de frequentie van de huidige onderhoudsbeurten naar beneden kunnen bijstellen en daarmee dus kosten besparen. Liftbedrijven vinden dit soms een moeilijk onderwerp om met hun klanten te bespreken, weet Bos uit ervaring. “Door het toevoegen van een sensor is de gemiddelde kostenbesparing per lift 22%, maar dat zou zelfs kunnen oplopen naar 50%.”

Leasen of kopen

En de prijs? "Onze sensoren kunnen voor nog geen tientje per maand geleased worden, maar kopen is ook een mogelijkheid. Op een traditioneel onderhoudscontract van gemiddeld €1.500 per jaar is dat dus al een mooie besparing, maar het bespaart ook kostbare tijd van de monteur, de vastgoedbeheerder en de gebruiker. En het mooie van deze sensoren is dat deze universeel en autonoom zijn, en dus niet gekoppeld hoeven te worden aan het computersysteem van de liftbouwer", aldus Bos.

Ook de ingebouwde simkaart die de data naar de cloud stuurt, doet het in bijna alle landen. Dat is ook nodig, want de groeiambitie van Liftinsight reikt inmiddels tot buiten de landsgrenzen. Momenteel zijn er wereldwijd duizenden liften uitgerust met deze technologie. In de regel hebben gebouwen in het middensegment (tot 20 verdiepingen) de meeste baat bij het gebruik van de Liftboxs sensoren.



Eenvoudige installatie

In 2018 is Bos begonnen met de ontwikkeling en productie van de eerste sensoren en doet dat nog steeds in eigen beheer. De verkoop doet het bedrijf nog steeds zelf, al hebben ze de verzending wel uitbesteed. De installatie van de Liftboxs, is dusdanig eenvoudig dat dit in maximaal drie minuten door iedere liftfabrikant of onderhoudsmonteur gedaan kan worden.

Big Data

Andere voordelen van de Liftboxs die niet onbenoemd mogen blijven zijn dat het Liftboek digitaal geïntegreerd is in het dashboard, een lang gekoesterde droom van Bos. En dat men op basis van de verzamelde Big Data gebouwen efficiënter kan inrichten. Als voorbeeld noemt Bos een ziekenhuis. "Wanneer bijvoorbeeld blijkt dat sommige afdelingen hun patiënten heel vaak naar de bloedafname op de 3e etage sturen is het misschien de moeite waard om te bekijken of deze afdelingen in de toekomst niet samen op één etage kunnen zitten, om zo de liftslijtage te beperken."

'Gissen is missen'

"Je komt als vastgoedeigenaar of -beheerder goed beslagen ten ijs wanneer je altijd en overal toegang hebt tot je eigen transparante en objectieve informatiestroom en je daarvoor niet meer afhankelijk bent van de liftfabrikant of – onderhoudsbedrijf. Want meten is weten en gissen is missen. Dus waarom zou je het niet doen? Er valt niks te verliezen", aldus Bos tot besluit.

Voor meer info en een demo gaat u naar [Liftinsight.com](https://liftinsight.com)

Wilt u op korte termijn nog meer te weten komen over dit product? Liftinsight zal op 2 juli tussen 09:55 en 10:30 uur deelnemen aan de de [Sencor Challenge](#) tijdens de online vastgoedbeurs Real Estate Futureproof.

Sandra Lissenberg