VASTGOED JOURNAAL

'Mitsubishi Elevator Europe biedt integrale visie op verticale mobiliteit'

14-06-2021 10:17

Binnen een minuut van de kelder naar de 119de verdieping? Dan moet je wel over een heel snelle lift beschikken. Maar het kan, zo laat Mitsubishi (ja, ook in liften) zien in de Shanghai Tower, met zijn 632 meter het hoogste gebouw van China. Daar werden in 2016 trouwens, en passant, behalve een snelheidsrecord, ook nog twee andere records gevestigd, aldus Ronald Koedam, Head of Sales en Marketing bij Mitsubishi Elevator Europe: dat van hoogste lift en snelste dubbeldek lift.

“Wij zijn actief in de Benelux en een deel van Duitsland en vormen onderdeel van de liftendivisie van Mitsubishi, die wereldwijd actief is en in Azië veruit de grootste is"

Leuke weetjes voor in de boeken, maar niet het belangrijkste weet ook Koedam. Want uiteindelijk gaat het erom dat je mensen op een comfortabele manier verticaal van a naar b transporteert. En dat de gebouwbeheerder of -eigenaar daar zo weinig mogelijk omkijken naar heeft. Of, sterker nog, met de lift zelfs extra waarde kan toevoegen aan zijn vastgoed. Want Mitsubishi doet dat en verzorgt niet alleen de realisatie van liften, maar kan ook de complete exploitatie voor haar rekening te nemen. Daarover zo meteen meer, want om te beginnen vertelt Ronald Koedam meer over Mitsubishi Elevator Europe: “Wij zijn actief in de Benelux en een deel van Duitsland en vormen onderdeel van de liftendivisie van Mitsubishi, die wereldwijd actief is en in

Azië veruit de grootste is. Dit even om een indruk te geven, want eigenlijk zijn we in Nederland niet zo bekend.” In Azië realiseerde Mitsubishi al tal van spraakmakende liftoplossingen, zoals die reeds in de inleiding genoemde Shanghai Tower. In deze wolkenkrabber bouwde Mitsubishi in totaal maar liefst 106 (!) liften en hier werd ook de nieuwe apparatuur ontwikkeld waaraan de lift zijn hoge snelheid (21,5 meter per seconde, ofwel 74 km per uur) te danken heeft. En over ontwikkelingen en testen gesproken: Mitsubishi beschikt in de Japanse stad Inazawa over de eigen Solae Tower, waar jaarlijks zo’n 5 miljoen testritten met liften worden gemaakt. Hier wordt niet alleen onderzoek gedaan naar snelheid, maar ook naar veiligheid en duurzaamheid.

Foto: Shanghai Tower

Ervaring en expertise

Foto: Nine Elms Square

Het geeft wel aan dat deze in Nederland zo bescheiden onderneming over een enorme ervaring en expertise

beschikt, die ze de komende jaren graag inzet om de ambitieuze hoogbouwplannen te ondersteunen. Volgens cijfers van de Stichting Hoogbouw in Nederland zijn er voor de komende tien jaar plannen om zo'n 180 woontorens van 70 meter of hoger te realiseren. Getallen die duidelijk maken dat het taboe op hoogbouw in Nederland voorgoed tot het verleden behoort. En dat Rotterdam ("Manhattan aan de Maas') niet meer de enige stad is waar de lucht in wordt gegaan. Want ook in de vier andere grote steden (Amsterdam, Den Haag, Utrecht en Eindhoven) staan tal van hoogbouwplannen op stapel om aan de grote woningbouwvraag te voldoen. Een vraag die op binnenstedelijke locaties gepaard gaat met verdichting en daarmee met hoogbouw. Ronald Koedam: "Dat vraagt ook om een andere manier van kijken naar een gebouw in de omgeving en de integratie ervan in die omgeving. Want de verdichting en verstedelijking moet niet ten koste gaan van de leefbaarheid, dat echt wel een issue wordt. Wij kijken dan ook verder dan louter ons eigen product en richten ons op de integratie in de totale gebouwde omgeving. Wij kunnen er met onze liften voor zorgen dat mensen na hun werkdag binnen een halve minuut in de parkeergarage staan, maar als ze vervolgens collectief aanschuiven in de file, dan heeft dat weinig toegevoegde waarde. Die focus op de eigen output, de eigen prestatie, behoort wat ons betreft tot het verleden. Big data en slimme communicatie kunnen gebruikers van een gebouw helpen om betere keuzes te maken."

Adviseur verticale mobiliteit

Die integrale visie zet Mitsubishi ook door in de wijze waarop ze graag aanschuift als adviseur verticale mobiliteit bij hoogbouwprojecten. Waarbij ze ook meedenkt over de bouwlogistiek. Mooi voorbeeld daarvan is de Rotterdamse Zalmhaventoren, met zijn 215 meter de hoogste woontoren van de Benelux. Ronald Koedam: "Hoe hoger een gebouw wordt, hoe belangrijker de liftconfiguratie wordt. In dit complex dat eigenlijk bestaat uit drie torens bevinden zich 13 liften van Mitsubishi. Wij zijn al in een vroeg stadium aangehaakt bij dit project als adviseur op het gebied van verticale mobiliteit. We dachten onder andere mee over hoeveel liften, de snelheid van de liften en over de technische zaken. Zodat de liften passen bij het gebouw. Ook tijdens de bouw helpen wij mee met onze unieke MEEgroeilift. Deze lift groeit letterlijk mee met de toren: elke 4 verdiepingen die gebouwd worden, komt er een stuk liftschacht bij. Ondertussen maakt het bouwpersoneel gebruik van de lift op de verdiepingen die af zijn. Efficiënt én duurzaam, want bepaalde onderdelen van de MEEgroeilift worden bij voltooiing van de toren gebruikt voor de permanente lift. Maar de liftcabine, de aandrijving en de besturing worden voor oplevering vernieuwd. De teruggekomen onderdelen van de MEEgroeilift gebruiken wij in een volgend project."

Van bezit naar gebruik: M-Use®

Keuzes in de realisatiefase hebben invloed op de exploitatie, legt Ronald Koedam uit. Dat brengt ons op een ander aspect waarmee Mitsubishi zich onderscheidt. Namelijk dat ze een constructie aanbiedt waarbij de gebouweigenaar de lift gebruikt in plaats van koopt. Populair gezegd: je gaat van bezit naar gebruik. Heel modern. Waarbij Koedam meteen een belangrijke kanttekening maakt, namelijk dat het gebruik natuurlijk niet duurder mag zijn dan het bezit. Ronald Koedam: "Met M-Use® nemen wij de totale exploitatie van de lift voor onze rekening en blijven we eigenaar van de liftinstallatie. Als gebouweigenaar betaal je een jaarlijkse vergoeding waarin alles zit: de plaatsing van een nieuwe lift, het onderhoud, vervangingen en zelfs keuringen door derden." Het mooie is, volgens Koedam, dat je niet alleen gedurende tot 40 jaar verzekerd bent van werkende liften en vaste voorspelbare kosten. Maar ook dat kosten heel transparant doorberekend kunnen worden aan de huurders/gebruikers van het vastgoed. Door de contractueel gegarandeerde hoge beschikbaarheid van de lift (Ronald Koedam: "Contractueel leggen we onszelf een korting op de jaarlijkse opbrengst op, als we onze prestatieafspraken niet nakomen!"), is het mogelijk om de lift mee te nemen in de kosten- en opbrengstenberekening per verhuurbaar vloeroppervlak (zie kadertekst, red.).

VASTGOED JOURNAAL

Foto: Tokyo Tower

M-Use® als speerpunt in duurzaamheid en circulariteit

Die zekerheid in kwaliteit en kosten over langere periode kan overigens ook fors bijdragen aan duurzaamheid. Ronald Koedam: “Door de lange termijn betrokkenheid zijn wij niet alleen in staat de levensduur van de lift te verlengen. Maar kunnen we ook zorgen voor het hergebruiken en recyclen van verschillende componenten, om zodoende circulariteit verder te implementeren. In samenwerking met een aantal externe partners werken wij aan verschillende speerpunten om circulariteit verder vorm te geven binnen Mitsubishi Elevator Europe. In dit kader is recent ook het eerste Madaster Materialenpaspoort voor een M-Use® lift werkelijkheid geworden en hebben wij een nieuw lifttype op basis van C2C ontwikkeld.”

Goedkoper uit met M-Use®

Mitsubishi Elevator Europe: “Van één van onze klanten, één van de grootste vastgoedbeheerders van Nederland, ontvingen wij een rapportage met daarin de kosten per m2 van de lift. Hierin werden de totale

kosten van een traditionele lift (= initiële aanschaf i.c.m. een los onderhoudscontract) vergeleken met M-Use® liften. M-Use® kwam met €1,89 per m2 voordeliger uit de bus dan de traditionele liften in hun portfolio met €1,92 per m2. 40 jaar lang dus een gegarandeerd betere prestatie tegen lagere kosten, en op dit onderdeel altijd tevreden huurders!”

Redactie