'Elevators as a service' kan dat?

11-10-2018 00:55



“M-Use (mobility use) is de lift die je niet koopt, maar gebruikt. Aan het eind van de cyclus demonteren we de lift en hergebruiken we de materialen. Veel mensen voelen de noodzaak tot verandering niet, maar zijn vaak wel gevoelig voor kostenbesparing. Een true value analyse liet zien dat M-Use gemiddeld 15.000 euro over de levensduur van een lift oplevert”.

En ook Mitsubishi levert het wat op. “M-Use is tweeënhalf jaar op de markt en haalt maar liefst twee derde van de omzet realiseren uit dit product. De bouwmaterialengroothandel heeft een unieke rol als spin in het web en kan integraliteit brengen tussen allerlei partijen die versnipperd in de markt zitten. Kennis delen is ook circulair, Accepteer dat je niet alles zelf hoeft te doen. Wees open en kwetsbaar.”

Lezen over de [BB]2018-presentaties van Anchormen, Bidfood, Buva, Van de Pol, Insert, Mitsubishi, Ploos van Amstel? Check https://mixpro-online.nl/tags/bb2018

Marc Nelissen