



# STANDPUNT B2C lease van elektronica en energiezuinige verlichting

© 2013 ZOETERMEER

## SAMENVATTING

*Lease van elektronica en verlichting zal, zeker op de consumentenmarkt, geen milieuvoordeel opleveren. Voor lease aan consumenten (B2C-lease) zijn de marktkansen zwak.*

In de zakelijke markt (Business-to-Business, B2B) is lease een algemeen aanvaard en wijdverbreid concept. Bedrijven besteden hun wagenpark, repro, IT, tuin en binnentuin, verlichting of kunst vaak op leasebasis uit aan professionele leveranciers. De totale kosten zijn concurrerend omdat het de eigen organisatie ontlast, geen investeringen vraagt, een hoge bedrijfszekerheid oplevert en geen balansposten oplevert.

Diverse opinieleiders en politici<sup>1</sup> menen dat lease ook voor consumenten een goede optie is vanuit het oogpunt van duurzaamheid, omdat de leverancier eigenaar en daarmee verantwoordelijk blijft voor hetgeen hij op de markt brengt. Dat zou met name gelden voor elektronica en energiezuinige verlichting voor de consumentenmarkt (B2C). De Vereniging NVMP is van mening dat het veronderstelde positieve effect op de duurzaamheid met name op de consumentenmarkt sterk wordt overschat. Dit komt vooral doordat de producent na afloop van de leaseperiode het teruggekomen –nog goed functionerende– product zal verkopen en daarmee alsnog de ontdoening van het product aan het einde van de levensduur bij de consument legt.

### Geen milieuvoordeel

Een leasemaatschappij krijgt gebruikte, maar nog goed functionerende apparaten terug en zal deze opnieuw in de markt brengen, nu meestal via verkoop. De gebruikte apparaten komen dus niet uiteindelijk terug bij de leasemaatschappij. Zelfs indien het apparaat na verbruik alsnog terug zou gaan naar de leasemaatschappij, verkeert de leasemaatschappij niet in een andere positie dan de laatste gebruiker: beide zoeken een verantwoorde oplossing. Die biedt bijvoorbeeld Wecycle aan: niet weggooien, maar recyclen! Het veronderstelde voordeel van retourstroom naar de leasemaatschappij gaat dus niet op.

Lease heeft daarboven een negatief effect op de gebruiksduur: de gebruiker zal aan het eind van de leaseperiode het apparaat teruggeven aan de leasemaatschappij en een nieuwer model verwachten (zie bijvoorbeeld GSM lease). In een situatie zonder lease zou de gebruiker ongetwijfeld zelf de beslissing tot aanschaf van een nieuw product nemen en mogelijk (veel) langer met het apparaat willen doen.

1. Zie o.a. 'The Lease Society' van Europarlementariër J. Merkies van 12 december 2012.

Indien lease leidt tot een tweede of zelfs derde vermarkting (zoals bij copiers nog wel eens gebeurt), zal daarmee ook de vernieuwing van het uitstaande park worden uitgesteld. Positief voor resource efficiency, maar nadelig voor energieverbruik, aangezien innovatie veelal tot verbeterde energie efficiency leidt.

Lease is voor de consument vrijwel altijd aanzienlijk duurder dan koop, zeker als het alleen financial lease betreft. In het geval van apparaten die naar verwachting hoge onderhoudskosten vereisen of waarvan een hoge gebruiks zekerheid wordt verwacht is dit mogelijk anders, maar dat doet zich in het geval van consumenten maar sporadisch voor (vrijwel alleen bij cv-ketels).

#### **Over de NVMP**

*De Vereniging NVMP zet zich namens 1600 producenten en importeurs in Nederland in voor het inzamelen en verantwoord recyclen van zoveel mogelijk afgedankte elektr(on)ische apparatuur en energiebesparende lampen ('e-waste'). Zij streeft ernaar meer materialen te herwinnen voor gebruik in nieuwe producten en om te vermijden dat toxische materialen in het milieu terecht komen. De uitvoering van inzameling en recycling is ondergebracht bij Wecycle die, net als de Vereniging NVMP, geen winstoogmerk heeft.*

#### **Voor meer informatie**

*Eva Gobits, bestuurssecretaris Vereniging NVMP*

*telefoon: 079 - 353 12 28*

*e-mail: [eva.gobits@nvmp.nl](mailto:eva.gobits@nvmp.nl)*

*[www.producenten-verantwoordelijkheid.nl](http://www.producenten-verantwoordelijkheid.nl)*

*[www.wecycle.nl](http://www.wecycle.nl)*

