

November 2018

Neuartiges Revenue Share Modell von KMLS

## **Umstieg auf LED-Beleuchtung spart Energie und steigert Immobilienwert**

Hamburg, 08. November 2018. **KMLS, Spezialist für technische Gebäudeausrüstung, und einer der führenden Anbieter von Beleuchtungs-Lösungen zum Mieten, stellt ein in Deutschland neuartiges Revenue Share Modell für Bestandshalter und Projektentwickler vor. Der Clou: die Investition in energieeffiziente LED-Technologie amortisiert sich nicht nur nach kurzer Zeit für den Vermieter, auch der Wert der Immobilie wird dabei deutlich gesteigert. Das Modell ‚LICHTWERT‘ eignet sich insbesondere in Industrie, Logistik, Handel und Krankenhäusern sowohl für die Umrüstung von Bestandsgebäuden als auch für Neubauten.**

Der Einsatz von LED-Technologie statt konventioneller Beleuchtung bietet Unternehmen eine Vielzahl von Vorteilen. So lassen sich der Energieverbrauch und damit die Betriebskosten bis zu 40 Prozent senken, CO<sub>2</sub>-Emissionen reduzieren und das Wohlbefinden von Menschen nachweislich steigern. Mit seinem Revenue Share Modell fügt KMLS nun ein weiteres, gewichtiges Argument für den Einsatz von LED-Lösungen hinzu. Dabei ist der Name ‚LICHTWERT‘ Programm: Die zu erzielenden Kosteneinsparungen durch Umrüstung auf LED-Technik werden vom Vermieter argumentativ genutzt, um den Mietzins angemessen anzuheben. Hierdurch steigt automatisch der Wert der Immobilie.

„Mit ‚LICHTWERT‘ schaffen wir eine ‚Win-win-win-Situation‘ für alle Projektbeteiligten. Da sich die Investitionskosten in den meisten Fällen bereits nach weniger als 36 Monaten amortisieren profitieren Eigentümer, Mieter und wir als Dienstleister gleichermaßen von der Installation einer LED-Lösung auf Basis des Revenue Share Modells“, sagt Pablo Theux. „Uns ist besonders wichtig, dass wir neben dem finanziellen Mehrwert für unsere Kunden gemeinsam einen bedeutenden Beitrag zum Klimaschutz leisten.“ Laut KMLS könnte das deutsche Gewerbe jährlich bis zu 1,96 Terawatt-Stunden Energie einsparen, würden alle im gewerblichen Bereich in Deutschland installierten Leuchtstofflampen auf LED-Röhrenlampen umgerüstet. Das entspricht dem Jahresbedarf von bis zu 480.000 Haushalten und einer Reduzierung von bis zu sechs Millionen Tonnen CO<sub>2</sub>.

### **Reales Projektbeispiel mit einer Wertsteigerung 2,1 Mio. Euro**

In einer Logistikhalle in NRW mit 40.399 m<sup>2</sup> erfolgt eine Umrüstung von konventioneller auf LED-Beleuchtung. Daraus resultiert eine deutliche Reduktion der Lichtpunkte bei gleichzeitiger Verbesserung der Lichtqualität und Ausleuchtung. Die Investitionskosten betragen 240.000 Euro, das jährliche Einsparungspotenzial (Energiekosten und geringere Ausfallzeiten) rund 164.000 Euro. Der Vermieter hebt die Nettokaltmiete um 2,70 Euro an, das entspricht etwa Zweidrittel der jährlichen Einsparung, also 115.000 Euro. Bei einem angenommenen konservativen Kaufpreisfaktor von 20 beträgt die Wertsteigerung 2,1 Mio. Euro. Zudem amortisiert sich die Investition für den Eigentümer bereits nach rund 18 Monaten. Nach fünf Jahren ist eine Ersparnis von 305.000 Euro möglich. Auch der Mieter profitiert wirtschaftlich von der Umrüstung auf die effizientere LED-Beleuchtung: Nach fünf Jahren spart er 275.000 Euro.

Zahlen & Fakten <sup>1</sup>		Position	konventionell	LED-Ersatz
Fläche der Logistikhalle (m <sup>2</sup> )	40.399	Anschlussleistung pro Leuchte:	400 W	209,8 W
Anzahl vorhandener Leuchten	616	Verlustleistung Vorschaltgerät pro Leuchte:	80 W	14,2 W
Anzahl neuer LED-Leuchten	329	Gesamtanschlussleistung pro Leuchte:	480 W	224 W
Einsparung an Leuchten	287	Anschlussleistung aller Leuchten:	296 kW	74 kW
Nutzungsdauer pro Jahr (h)	4.015	Stromkosten der Beleuchtung:	213.688,00 €	53.480,00 €
Investition LED-Lösung (EURO) <sup>2</sup>	240.000,00	Wartungskosten Leuchtmittel + Montage	4.300,00 €	00,00 €
Jährliche Einsparung (EURO)	164.508,00	Gesamtkosten für die Beleuchtung	217.988,00 €	53.480,00 €
<b>ROI (Jahre)</b>	<b>1,46</b>	<b>Einsparung durch die LED-Lösung</b>		<b>164.508,00€</b>

<sup>1</sup> Die Werte basieren auf einem realen Projektbeispiel.  
Angenommener Strompreis: 0,18 € pro kWh

<sup>2</sup> Entspricht einer Investition pro Leuchte in Höhe von 729,00 €  
Enthält die Montage und alle Baunebenkosten inklusive  
Demontage sowie Entsorgung der Altleuchten.

Hinweis: Die grundsätzliche Entscheidung über die Verteilung der Einsparung obliegt dem Vermieter.

Investition: 240.000,00 €		Umwandlung in Mietzins
jährliche Ersparnis: 164 TSD € <sup>1</sup>		
Mieter (1/3)	Vermieter (2/3)	Erhöhung der Nettokaltmiete <b>pro Jahr um 2,70 €</b> 0,225 Euro/m <sup>2</sup> /Monat
55 TSD € p.a. <sup>2</sup> optimierte Beleuchtung (heller)	109 TSD € p.a. <sup>3</sup>	
Ersparnis auf 5 Jahre <b>275 TSD €</b>	Ersparnis auf 5 Jahre: 545 TSD € abzgl. 240 TSD € Investition <b>305 TSD €</b>	
		Wertsteigerung der Immobilie: 2,70 Euro x 40.399 m <sup>2</sup> x Faktor 20 <b>2,1 Mio Euro Wertsteigerung</b>

<sup>1</sup> Die Zahlen sind in der Modellrechnung gerundet.

<sup>2</sup> Die Nettoersparnis des Mieters berechnet sich aus der Gesamtersparnis der Stromkosten abzüglich höherem Mietzins.

<sup>3</sup> Durch die Erhöhung der Nettokaltmiete erhält der Vermieter in diesem Beispiel 2/3 der Ersparnis zurück.

### Das Angebot ist auch als ‚MIETLICHT‘-Modell realisierbar

Um Vermietern die Entscheidung zu erleichtern, bietet KMLS im Rahmen von ‚LICHTWERT‘ einen weiteren Hebel mittels eines Mietmodells an. So kann der Vermieter ab dem ersten Tag Nettoüberschüsse erwirtschaften. Das bedeutet, die Mietkosten für die neue Licht-Lösung fallen für den Vermieter geringer aus als die Einsparung aus der Umrüstung. Zusätzlicher Vorteil für den Vermieter: KMLS übernimmt die Garantie für eine störungsfreie Beleuchtung und ersetzt im Falle eines Ausfalls die Leuchten. Somit hat der Vermieter weder ein betriebswirtschaftliches noch ein technisches Risiko.

Pablo Theux hatte 2017 das Modell ‚MIETLICHT‘ erfolgreich in Deutschland eingeführt. Insbesondere Filialisten, wie zum Beispiel Baumärkte, wollte er von den hohen Investitionskosten bei der Umrüstung ihrer Filialen auf LED befreien. Das Konzept ist mittlerweile ein wichtiger Baustein der positiven Unternehmensentwicklung von zwei Mitarbeitern auf über 200 innerhalb von acht Jahren mit mehr als 20 Millionen Euro Umsatz.

## **Über KMLS**

Ursprünglich als Dienstleister für Energiemanagement und Lichttechnik 2010 gegründet, deckt die KMLS-Gruppe heute alle Aspekte der technischen Gebäudeausrüstung und Lichtplanung sowie die Ausführung und Wartung aller gebäudetechnischen Gewerke im Neu- und Umbau ab. Insbesondere die Themen Senkung des Energieverbrauchs, Regenerative Energien und Smart Building bewegen die beiden Gründer und Geschäftsführer Pablo Theux und Alpaslan Yildirim. Das in Hamburg gegründete Unternehmen beschäftigt mehr als 200 fest angestellte Mitarbeiter, die 2017 einen Jahresumsatz von über 20 Mio. Euro erwirtschaften. Der Kundenstamm umfasst u. a. Filialisten mit 3.500 Filialen und einer Fläche von über 3 Mio. Quadratmetern sowie Logistikzentren und Krankenhäuser. Im September 2018 hat Syngroh Capital, die Beteiligungsgesellschaft der Gründerfamilie des weltweit erfolgreichen Sanitärunternehmens Hansgrohe SE, eine 35%ige Beteiligung an KMLS erworben. Mit dem Kapital soll vor allem die Internationalisierung vorangetrieben werden.

## **Weitere Informationen:**

### **KMLS Gruppe**

Oliver Hauck

Marketing & Kommunikation

Tel: +49 (0) 40 8000 777 359

Email: [hauck@kmls.de](mailto:hauck@kmls.de)