

# ZOEKEN NAAR HET GELD ...

TEKST: LIEDEWIJ LOORBACH

BEELD: SANDER HEEZEN

**Thuisafgehaald, Peerby, Airbnb, WeGo. Eten, spullen, huizen, auto's: bezit is achterhaald, we willen alles delen. En we willen zaken doen met elkaar, niet met bedrijven. "Er is een sterke behoefte van de consument aan deze nieuwe economie." Alleen geld ermee verdienen is nog moeilijk.**

Money makes the world go round. Aan dat tijdperk komt een einde als het aan de WE-conomy mensen ligt, aan de voorhoede van de deeleconomie, of ruileconomie. Allemaal namen voor een economie waarin geld niet meer de enige drijfveer is voor handel, maar waarin alle denkbare vormen van waarde van belang zijn. Zoals zorg, een prettige omgeving en fijn contact met je burens. En waarin consumenten zaken doen met elkaar, niet met grote bedrijven. Voorbeelden van die nieuwe economie waar Amsterdammers al aan meedoen zijn Peerby.com, een platform waar burens elkaar kunnen vinden om spullen van elkaar te lenen, Thuisafgehaald.nl, waarop je een buurtgenoot kan vinden die voor een paar euro een goed maal voor je kookt, en WeGo, een platform waarop autobezitters en huurders elkaar vinden. Voor alle gevallen geldt: cut out the middle man. Een dag een boor nodig? Huren is dus niet meer nodig, je wandelt naar de overkant van de straat, belt aan bij die man die je enkel nog als schim achter de ramen had

zien bewegen, en voor nop kan je klussen. Via Thuisafgehaald haal je voor vijf euro of zelfs minder een *home cooked meal*. Hoewel de thuiskok aan hygiëne-eisen moeten voldoen, hoeven ze geen dure keukens te huren, geen winkelruimte. Waarom naar een dure traiteur, als je op drie hoog achter minstens zo'n lekker maal haalt? Voor eenderde van de prijs? WeGo maakt de verhuurbedrijven overbodig. Diks, Nedicar, ze zijn niet meer nodig. Met WeGo kun je huren van je burens. Komt het geld direct bij hen terecht, en je hebt nog veel meer keus ook. Jeep, Twingo, oldtimer ... De verzekering is goed geregeld, en bovendien doe je wat voor je eigen openbare ruimte. Want door autobezit op deze manier te delen, zijn op den duur minder auto's nodig, en komt er meer ruimte voor groen, een speelrek, fietsparkeren of een bankje.

#### HORTEN EN STOTEN

Deze nieuwe economie is aan het groeien, en deze nieuwe economie is de toekomst, zegt hoogleraar Jan Jonker. Hij doet aan

de Universiteit van Nijmegen onderzoek naar businessmodellen die in deze 'WE-conomy' aan het ontstaan zijn. Een paar van de kenmerken die hij aan deze nieuwe bedrijven hangt: het gaat om meer dan het creëren van financiële waarde, geld is niet het enige ruilmiddel en bezit staat niet centraal maar gebruik.

De groei van deze nieuwe economie gaat met horten en stoten. Want makkelijk is het nog niet. Den Haag bijvoorbeeld, is nog verre van ingespeeld op deze nieuwe vormen van ondernemen. Jonker: "De politiek gaat allang niet meer over vooruitkijken, alleen nog maar over hoe we omgaan met de schulden die we in het verleden hebben gemaakt. Met de nieuwe economie is Den Haag dus helemaal niet bezig. De regels en structuren zijn nog niet aangepast." In Engeland zijn ze al verder. "Daar hebben ze voor ondernemingen in deze nieuwe economie, social enterprises, andere belastingregels," zegt leteke Schouten van Peerby. Ondernemingen waarbij niet winstmaximalisatie het hoogste doel is maar het

## WAAROM NAAR EEN TRAITEUR ALS DE BUURMAN NET ZO LEKKER KOOKT? VOOR EENDERDE VAN DE PRIJS?

# ... IN DE WE-CÖNOMY

toevoegen van waarde aan de omgeving, hoeven bijvoorbeeld niet vooraf hun belasting te betalen, hoeven minder vaak aangifte te doen, en worden minder zwaar belast. Tien procent van het Gross Domestic Product van de EU bestaat inmiddels uit social business. Sociaal ondernemerschap is een van de Europese economische speerpunten. Frankrijk heeft inmiddels een onderminister 'sociale en solidaire economie.' Logisch, vindt Schouten die aandacht en ondersteuning. "Het levert de overheid ook heel veel op: meer sociale cohesie, mensen zorgen meer voor elkaar, leven gezonder. Dat bespaart de overheid ook geld." De oprichter van Peerby, Daan Weddepohl, voegt toe: "Het verminderen van belasting op dit soort bedrijven gaat niet ten koste van de welvaart, de welvaart wordt namelijk al direct begunstigd. Uiteindelijk is geld maar een middel om iets te doen, ook voor de overheid. Je kan er geen gat van boren."

Natuurlijk zouden die soepele regels ook voor Peerby prettig zijn. Maar van de

huidige situatie trekken ze zich niks aan. Jonker: "De ondernemers vinden de gaten en mogelijkheden. Die vinden de cracks, en gaan gewoon door. Die gaan echt niet zitten wachten op Den Haag."

Jonker noemt zichzelf een activistische hoogleraar. "Subversief zelfs als het nodig is. Ik wil deze beweging een duwtje geven."

Dat doet hij door de nieuwe businessmodellen die hij onderzoekt te delen.

"Ik wil dat anderen er weer van leren."

Hoe zorg je er nou voor dat zo'n nieuwe bedrijfsvorm ook gezond is? Want hoewel je met geld geen gat kan boren, blijven die ordinaire euro's hard nodig om een bedrijf te draaien.

#### WEEK VAN DE SPRUIT

Tienduizenden maaltijden zijn er al gedeeld via Thuisafgehaald.nl, het platform dat in maart 2012 werd opgericht door Marieke Hart en haar man Jan Thij Bakker. Het platform groeide snel dankzij een item in De Wereld Draait Door direct na de lancering. Het duo kon het maar ternau-

wernood bijbenen. Dankzij een gift van Stichting DOEN, waarvan ze een community manager konden aannemen, bleven ze overeind. Daarna begon de worsteling: "We hebben best veel eigen geld in het platform gestoken. Maar dat plafond was op een gegeven moment bereikt. Ik kan ook niet bezig blijven om elke avond tot elf uur achter de laptop te zitten," zegt Hart. Het kan wel zo zijn dat een euro geen gat kan boren, Hart zegt: "We moeten reëel zijn: dingen kosten ook geld." Neem het onderhouden van de website, het doorontwikkelen van het platform, het bereikbaar zijn voor de community. En dat zijn dan alleen nog maar de kosten voor onderhoud, niet voor uitbreiding.

Thuisafgehaald verdiende af en toe wat geld door speciale activiteiten te organiseren voor gemeenten rond het delen van eten. "En we doen gesponsorde activiteiten, zoals ondersteuning van De Week van de Spruit," zegt Hart. "Snappcar, een autodeelbedrijf, kan makkelijk een percentage boven op het verhuurbedrag gooien.

**'IK KON NIET BEZIG BLIJVEN  
ELKE AVOND TOT ELF  
UUR ACHTER DE LAPTOP  
TE ZITTEN'**



"Ik gebruik die strijkplank bijna nooit. Fijn als mijn burens er wat aan hebben."



Wendy leende via Peerby een kattenbak voor haar kater die door een operatie tijdelijk niet naar buiten kon.

Daar gaat het om bedragen van vijftig euro. Onze thuishokks vragen zo'n vijf euro, soms nog minder. Als je daar dan een euro op wil gooien, is dat heel erg veel geld." Na wikken en wegen kwam het platform uit op een bijdrage per maaltijd van maximaal 0,25 cent. Te betalen door de afhaler aan de kok. Zodra de kok 2,50 heeft geïnd via de eters, wordt dat bedrag afgeschreven van de rekening van de kok. Eind maart introduceerde Thuisafgehaald deze nieuwe bijdrage aan het platform bij de koks en de eters. "Daarop hebben wel 150 gebruikers zich uitgeschreven, maar op 37.000 valt dat gelukkig erg mee," zegt Hart. "Een aantal mensen ging uitrekenen hoeveel het ons op zou leveren en die kwamen op 180.000. Terwijl het waarschijnlijk gaat om 10.000 euro per jaar." Andere inkomstenbronnen blijven dus nodig.

#### CHOCOLA IS POPULAIR

De Utrechtse van Thuisafgehaald en de Amsterdammers van Peerby zijn inmiddels goede bekenden van elkaar. Ze wisselen tips uit, ook over hoe ze geld kunnen verdienen. De eerste naam van Peerby was Huurbuur. Huren van je burens dus. De eerste versie van het platform bood twee

opties: huren van je burens, of lenen. Bleek dus dat mensen helemaal geen geld hoefden te verdienen aan het uitlenen van die boor. Weddepohl: "Mijn mensbeeld is echt veranderd. Mensen zijn zo lief voor elkaar." Maar aan verhuur had nog een verdienmodel gehangen kunnen worden, als mensen onderling lenen valt er weinig te verdienen. Hun Amerikaanse collega's van Neighbors.com zoeken al een paar jaar naar een manier om de site rendabel, liefst winstgevend te maken. De oprichters hadden zelfs hun handen van het platform afgetrokken omdat het financieel niet lukte, maar er bleven maar leden bij komen en burens bleven elkaar maar spullen lenen via het platform. Dus zijn de oprichters weer teruggekomen om het platform te onderhouden. Schouten: "Er is een sterke behoefte onder consumenten om te delen, om zo met hun spullen om te gaan." De markt is er dus, de vraag is alleen nog: hoe kun je uit die markt voldoende geld halen? Peerby draait nu op geld van Stichting DOEN, van een wedstrijd van het Clinton Global Initiative die ze wonnen in New York, en van een commerciële investeerder. Vorig jaar kregen ze van accelerator Rockstart, in ruil voor 8% van de aandelen,

coaching van ervaren ondernemers, les en ruimte om te werken. Weddepohl: "We zijn nu aan het kijken of we een verzekering kunnen verkopen bij het uitlenen van de grotere spullen." Schouten: "Of dat mensen iets doneren als waardering achteraf. 'Heeft Peerby je geholpen? Doneer aan ons platform!' Waar we ook aan denken: een giftshop. Mensen willen elkaar graag bedanken als ze iets geleend hebben. Chocola is het populairst, hebben we gemerkt." Het zal lastig zijn om mensen die nu gratis van een dienst als Peerby gebruik kunnen maken, zo ver te krijgen om er ook voor te betalen. "Er moet een kanteling in het denken komen," zegt Hart van Thuisafgehaald. "Ik geloof dat dat mogelijk is. Zeker onze koks beseffen hoe hard wij voor het platform werken, die zullen ook begrijpen dat dat op een gegeven moment wat geld moet opleveren." WeGo, het autodeelplatform dat in april een herstart maakte in Amsterdam-West, heeft vanaf het begin een manier om geld te verdienen ingebouwd. Van de ritprijs die de huurder betaalt, gaat 70% naar de eigenaar van de auto, 10% naar verzekeraar Centraal Beheer Achmea en 20%

## HET IS LASTIG GRATIS GEBRUIKERS ZOVER TE KRIJGEN DAT ZE BETALEN





Kim (r) zoekt verkleedkleden voor een feestje en deed een oproep op Peerby. Buurvrouw Inge (l) bleek theatermaker met een grote verkleedkist.

naar WeGo. “Voor ons is het veel makkelijker om geld te verdienen dan voor sites als Peerby en Thuisafgehaald,” zegt Toy Hertogh van WeGo. “Maar voor hen is het weer veel makkelijker om een community op te bouwen.” Dekking, dat is de belangrijkste succesfactor van WeGo, zegt Hertogh. “Je gaat alleen huren via WeGo als er ook echt een auto, en liefst meerdere, bij jou om de hoek staat.” Via buurtplatforms online probeert WeGo zo veel mogelijk mensen te bereiken.

#### INVESTEREN

Aan de herstart ging een lange strijd vooraf. Technisch en financieel was het een ingewikkelde klus om het platform voor elkaar te krijgen. Na een eerste opstart in 2011, ging WeGo na een paar maanden plat. Het geld was op. “De investeringskosten per auto waren ook te hoog,” zegt Hertogh. Zeshonderd euro kostte het om een auto uit te rusten met de zogenaamde WeGo box die ervoor zorgt dat een huurder via een sms de auto kan openen. De kosten van de achterkant van de website waren ook gigantisch. WeGo kon een doorstart maken dankzij geld van Stichting DOEN, daar zijn ze weer, en een grote investering van een rijke Nederlandse familie die de wereld duurzamer wil maken. Het geloof dat er geld verdiend kan worden met WeGo is er dus. “Wij zijn ook gewoon een commercieel bedrijf,” zegt Hertogh. “Maar wel een commercieel bedrijf dat het verbeteren van de openbare ruimte en het milieu op

een duidelijke tweede plaats heeft staan.” De investeringskosten per auto zijn inmiddels teruggebracht tot 400 euro. Nog altijd een flink bedrag om terug te verdienen. De verhuurder betaalt 12,50 per maand aan abonnementskosten. Om een deel van de kosten te dekken, en ook om een drempel op te werpen voor autobezitters die er in een opwelling aan mee willen doen.

Behalve de reguliere autoverhuurbedrijven ziet Hertogh Greenwheels als de grote concurrent. “De mensen die daar een abonnement op hebben gebruiken regelmatig een auto, en zijn bewuste rijders. Precies de groep die wij willen bereiken.” Greenwheels is volgens Hertogh een goede dienst, maar een die als het aan hem ligt snel achterhaald wordt. De dienst lost het probleem, een auto huren in de buurt, op een ouderwetse manier op. “Ze claimen juist enorm veel openbare ruimte. Op al die parkeerplaatsen mag verder niemand staan als de auto weg is. Frustrerend voor anderen die een parkeerplek zoeken, en verder kan er ook niks mee gedaan worden. Zonde.” Hertogh voelt zich er een beetje ongemakkelijk bij dat WeGo van stadsdeel West vijftig parkeerplekken aangeboden kreeg. Het stadsdeel moet immers elk bedrijf, dus ook elk autodeelbedrijf, hetzelfde behandelen. “Eigenlijk gaat het tegen ons principe in, want we willen juist dat openbare ruimte efficiënter gebruikt wordt. Maar we hebben toch geen ‘nee’ gezegd. We kunnen de reclame die we erdoor krijgen op de palen die

erbij staan in deze opstartfase goed gebruiken.”

Volgens hoogleraar Jonker draait de hele beweging om massa. De nieuwe businessmodellen kunnen niet draaien op een niche, ze moeten volume hebben om succesvol te zijn. En succesvol duidt voor deze nieuwe bedrijven niet alleen op financiën, maar ook op hun positieve impact op de omgeving. “Als voldoende mensen zeggen: zo willen we het niet meer, dan gebeurt er wat. Het is aan de nieuwe bedrijven om het zo laagdrempelig te maken dat het voor iedereen bereikbaar is. Als ik bij de Praxis of Gamma een pakket kan kopen om mijn huis duurzaam te maken, dan ontketent dat een revolutie van onderop. We moeten met dat soort ogen gaan kijken.”

Wat Jonker ook constateerde: de nieuwe bedrijfstvormen worden niet door de gevestigde orde ontwikkeld, maar door nieuwkomers die het anders willen. En sommigen, zoals Peerby en Thuisafgehaald, beginnen met hun ideale voorop, en hopen er daarna een haalbaar zakelijk model op te plakken.

Het onderzoek van Jonker wordt ook in andere Europese landen gedaan. In juni worden nieuwe resultaten gepresenteerd. Jonker hoopt dat ze bijdragen aan de groei van de WE-conomy. “Ik wil gewoon dat we met z’n allen die vijftien stappen die er zitten tussen de wortel in de grond en de wortel in de supermarkt kunnen verminderen. Ik wil er twaalf tussenuit halen. Het kan anders.”



### Thuisafgehaald.nl

Geen zin om te koken? Vast iemand in de buurt die lekker heeft gekookt en waar je aan kunt bellen om voor een paar euro de plastic bakjes te laten vullen.

Thuisafgehaald.nl begon in maart 2012 en werd al snel een succes. Tienduizenden maaltijden zijn er al verkocht via de site, in Amsterdam staan tegen de achthonderd koks geregistreerd. Eters laten hun commentaar achter, waardoor nieuwe afhalers snel een idee krijgen van de kwaliteiten van de koks. En de gezelligheid in de keukens. Want bij de een krijg je een glas wijn terwijl hij de laatste hand legt aan je maaltijd, bij de ander word je zo snel mogelijk geholpen en sta je binnen twee minuten weer buiten. En het ligt maar aan je bui waar je voorkeur naar uitgaat.



### Peerby.nl

Boor nodig? Iemand bij jou in de straat heeft er vast eentje die je mag lenen. En Peerby.nl brengt jullie bij elkaar. Wereldwijd zijn er zo'n twintig organisaties die zich bezighouden met dit soort 'peer 2 peer renting'. Peerby is net iets anders dan de meeste deelplatforms, want Peerby werkt vraaggestuurd. Je hoeft niet het aanbod door te nemen op internet, Peerby zet de vraag voor je uit. Peerby vraagt voor jou aan je burens om die hogedrukreiniger die je nodig hebt. Meestal heb je een half uur na het vragen bij Peerby al beet. Dan hoef je alleen nog maar te bellen/mailen/whatsappen/chat-ten met de aardige buurman, en je kunt aan de slag.



### ShareNL

Nederlandse P2P-bedrijven (peer to peer) hebben zich verzameld onder de naam ShareNL. Initiatiefnemers Thuisafgehaald, Peerby, Konnektid, Togethr en Snappcar kijken samen hoe ze de P2P-bedrijven kunnen verbinden, en promoten de deeleconomie bij het publiek. De eerste meeting was half april. Ze hopen dat meer deelplatforms zich bij het initiatief aansluiten.

## ONTMOET DOEN

NATIONALE  
POSTCODE  
LOTERIJ

Stichting DOEN ondersteunt groene, sociale en creatieve initiatieven van ondernemende mensen die risico's durven nemen om hun vaak baanbrekende ideeën tot leven te brengen en daarmee anderen te inspireren. Peerby, Thuisafgehaald en WeGo zijn

daar een mooi voorbeeld van. Deze initiatieven brengen buurtgenoten met elkaar in contact door het afhalen van maaltijden en door het lenen en huren van spullen. De bedenkers van deze initiatieven werken niet alleen aan sociale cohesie maar ook aan serieuze alternatieven voor de oude economie en het stimuleren van gezamenlijk bezit.

Safka Overweel, programmamanager bij Stichting DOEN: 'Projecten waar diensten en goederen uitgewisseld worden dragen bij aan een nieuwe deeleconomie. Door spullen en maaltijden te delen komen buurtgenoten op een makkelijke manier met elkaar in contact. Zo leren burens elkaar weer kennen! DOEN kan dankzij de deelnemers van de goede doelen loterijen dit soort projecten blijven ondersteunen. Goede ideeën zijn altijd welkom. Wil je meer weten over DOEN en haar projecten? Kijk eens op onze website [www.doen.nl](http://www.doen.nl)'



### WeGo.nu

Een auto huur je gewoon van een particulier die bij jou in de buurt woont. Zo bespaart hij op zijn autokosten, en maak jij gebruik van de auto die anders toch maar stilstaat. De verhuurder bepaalt zelf de prijs, de huurder betaalt geen abonnementskosten. In april lanceerde WeGo een nieuwe website. WeGo richt zich eerst op stadsdeel West. Met een grote campagne hopen ze snel genoeg autoverhuurders te krijgen, zodat het ook aantrekkelijk is voor huurders. Snappcar.nl is een vergelijkbaar platform dat al functioneert. Verschil tussen Snappcar en WeGo: bij WeGo hoeven de huurder en verhuurder elkaar niet te ontmoeten voor sleuteloverdracht. Via de WeGo box opent de huurder de auto met een sms. In de auto ligt vervolgens de autosleutel. Daardoor hoeft de beschikbaarheid van de auto niet afhankelijk te zijn van de beschikbaarheid van de verhuurder zelf. Bij beide platforms zijn de auto's en de rijders goed verzekerd.