



Financieel
fit
Special

ING Economisch Bureau

Ruim half miljoen huishoudens doen mee aan de deeleconomie

Opbrengsten scheef verdeeld

Samenvatting

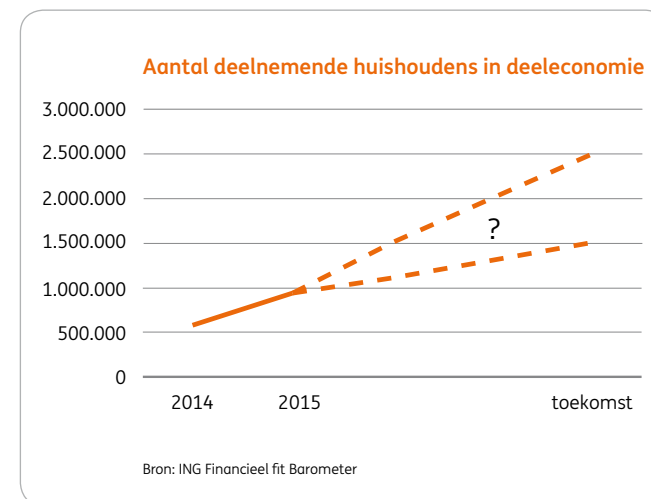
1 De deeleconomie staat nu nog in de kinderschoenen...
Vorig jaar hebben ruim 550 duizend Nederlandse huishoudens (8%) naar eigen zeggen iets tegen betaling afgenomen of uitgeleend binnen de deeleconomie. Gereedschap, huizen en auto's worden het meest gedeeld. De omvang van de deeleconomie is nu naar schatting 40 tot 60 miljoen euro. Dit komt overeen met nog geen 0,01% van het BBP. Ruwweg de helft hiervan is gerelateerd aan woningverhuur.

2 ...maar de potentie is groot
Dit jaar kan het aantal deelnemende huishoudens met zo'n 70% groeien tot bijna 1 miljoen huishoudens. Ook in de verdere toekomst is er alle ruimte voor groei: een kwart van de Nederlanders zou in de toekomst graag iets tegen betaling willen gebruiken, terwijl de groep die zou willen uitlenen met 1 op de 3 zelfs nog groter is.

3 Kleine groep met hoge verdiensten
Vooral jongeren, hoger opgeleiden en mensen met een hoog inkomen maken gebruik van de deeleconomie. Het verdiende geld komt grotendeels terecht bij een selecte groep aanbieders, die deze inkomsten met name met woningverhuur genereert. 10% van de aanbieders ontvangen gezamenlijk 80% van alle gependeerde euro's in de deeleconomie.

4 Vragers en aanbieders hebben verschillende motieven
Vragers in de deeleconomie doen vooral mee vanwege financiële motieven. Aanbieders stellen zich idealistischer op: voor hen is 'verspilling tegengaan' het belangrijkste motief.

5 Nederlandse deelname blijft achter bij andere Europese landen
Nederlanders zijn vergeleken met andere nationaliteiten zeer bekend met de deeleconomie. Toch blijft de daadwerkelijke deelname achter. We delen met name minder auto's, gereedschap en kleding dan andere Europeanen. Alleen bij het delen van woningen lopen we in de pas.



Inleiding

Economie in opkomst

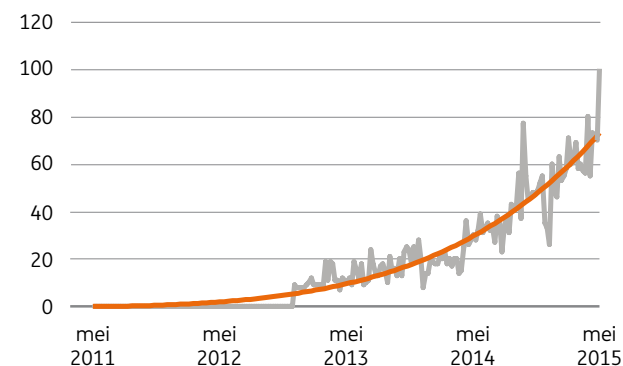
De deeleconomie is in opkomst. Voor 2011 leek nog vrijwel niemand van de term 'deeleconomie' te hebben gehoord. Inmiddels geniet de term grote bekendheid en hebben velen er een idee bij. Die ideeën blijken wel uiteen te lopen. Allerlei online initiatieven die het delen van spullen en diensten tussen consumenten onderling gemakkelijk maken, worden – soms terecht, maar soms ook onterecht – tot de deeleconomie gerekend. Achter deze websites gaat een bonte verzameling aan verschillende initiatieven schuil. Deze lopen behoorlijk uiteen voor wat betreft doel, grootte, werkwijze en het type product of dienst dat wordt aangeboden.

Deeleconomie helder in kaart

Delen is van alle tijden, maar de schaal en manier waarop dit gebeurt verandert. Consumenten delen niet alleen meer met bekenden, maar ook – via digitale platforms – met mensen die ze nog niet kennen. Technologie vormt zo een katalysator voor verdere groei. In dit rapport brengt ING Economisch Bureau de deeleconomie in kaart. Wat is de deeleconomie precies en wie doen er aan mee? Wat delen consumenten en waarom? Wat houdt ze tegen als ze niet meedoen? Hoe groot is de deeleconomie inmiddels en wat zijn de verwachtingen voor de toekomst? Wat betekent een steeds volwassener deeleconomie voor de rest van de economie, de maatschappij en het 'traditionele' bedrijfsleven? En hoe kunnen ondernemers en consumenten hiermee omgaan?

Wereldwijd aantal keren gezocht op de term 'Sharing Economy'

Index 2015 = 100



Bron: Google Trends

Definitie van deeleconomie

(meer op pagina 16 en 17)

De deeleconomie omvat alle transacties van onbenut bezit, dat door consumenten tijdelijk en tegen betaling wordt gedeeld met andere consumenten.

De vijf kenmerken van deeleconomie



Onbenut



Bezit



Consumenten onderling



Tijdelijk



Tegen betaling

Half miljoen huishoudens doen mee

In de kinderschoenen

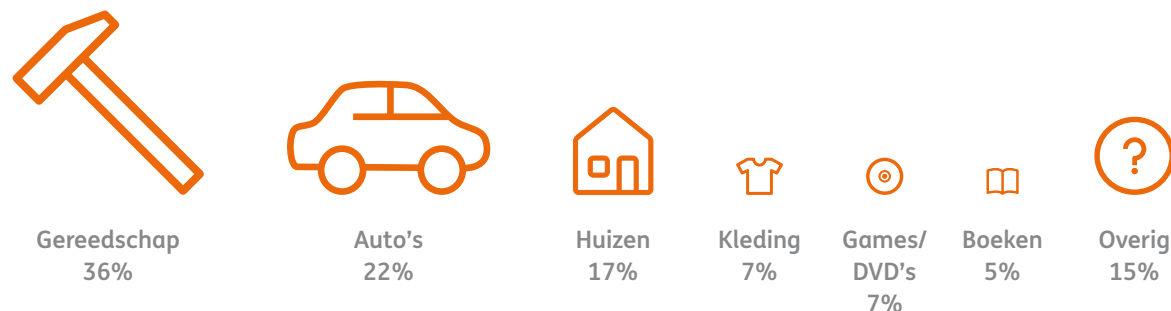
1 op de 13 Nederlandse huishoudens neemt deel aan de deeleconomie: dit zijn ruim 550 duizend huishoudens. De deeleconomie bestaat net als de reguliere economie uit 'vragers' en 'aanbieders'. 250 duizend huishoudens treden op als vrager en als aanbieder. Zij verhuren bijvoorbeeld hun gereedschap en huren zelf wel eens een auto. 150 duizend huishoudens zijn ofwel alleen vrager of alleen aanbieder in de deeleconomie. Gezien deze bescheiden aantallen staat de deeleconomie momenteel nog in de kinderschoenen.

Deelnemers aan deeleconomie



Vaak huizen, auto's en gereedschap

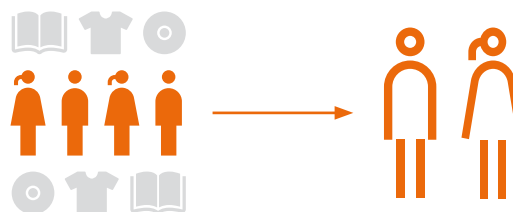
Nederlanders delen met name huizen, auto's en gereedschap. Ruim 1 op de 3 van de mensen die gebruik maakten van de deeleconomie, heeft vorig jaar anderen betaald voor het tijdelijk lenen van hun boor, schuurmachine of ander gereedschap. Ook het gebruik maken van andermans auto (22% van de vragers) of huis (17%) is relatief populair. Beduidend minder animo is er voor het tegen betaling gebruiken van andermans kleding, games, dvd's of boeken.



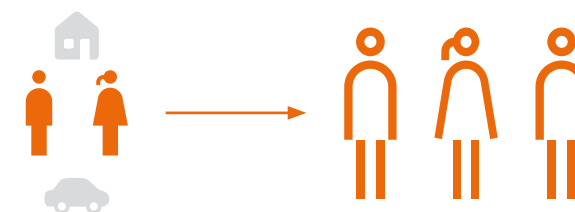
Meer aanbieders dan vragers

Het aantal aanbieders van kleding, games, dvd's en boeken overstijgt ook het aantal vragers. Er zijn bijvoorbeeld 2 keer zoveel mensen die boeken aanbieden als mensen die ze willen afnemen. Bij auto's en huizen is dit juist andersom. Relatief veel vragers maken gebruik van een beperkt aantal aangeboden auto's en huizen.

Boeken, dvd's en kleding: meer aanbieders dan vragers



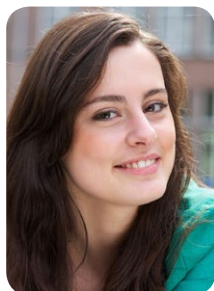
Woonruimte en auto's: meer vragers dan aanbieders



Liefhebbers van delen zijn...

Vooral 35-minners...

jonger dan 35



10%
van hen deelt

35 tot 55 jaar



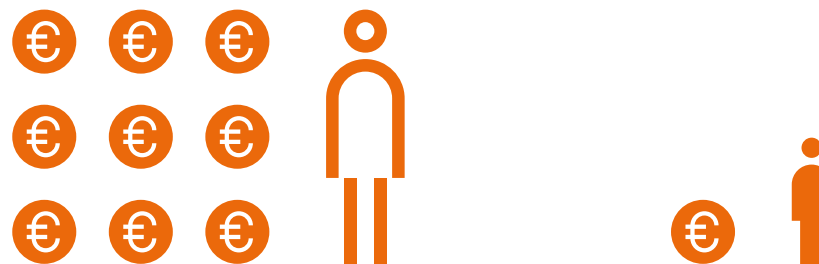
5%
van hen deelt

55-plus



3%
van hen deelt

...mensen met een
hoog inkomen...



... mensen met een
hoog opleidingsniveau...



... en net zo vaak woonachtig in de
grote 3 steden (A'dam, R'dam en
Den Haag) als elders.



Financiële motieven van groot belang

Delen: 'people, planet, profit'

Delen via de deeleconomie heeft verschillende effecten. Zo is delen vaak een duurzame vorm van consumptie (planet): spullen worden immers efficiënter benut. Daarbij zijn er sociale effecten (people), vreemden komen vaker met elkaar in contact. En natuurlijk besparen de huurders op een aankoop en verdienen de aanbieders wat bij (profit). Zo snijdt het mes aan 3 kanten: "people-planet-profit". Hier kunnen de deelnemers aan de deeleconomie dus ook verschillende soorten motieven aan ontlelen.

Hoge inkomens

Mensen met een hoog inkomen doen relatief vaak mee aan de deeleconomie vanuit vooral een financieel motief: zij willen geld verdienen of besparen.

Aanbieders idealistischer dan vragers

Financiële motieven blijken belangrijk voor deelnemers aan de deeleconomie. Voor 40% van de vragers en 28% van de aanbieders vormen deze de belangrijkste reden van deelname. Voor de vragers is ook het verkrijgen van toegang tot nieuwe spullen belangrijk. Het 'planet'-motief verspilling tegengaan is voor een kleinere groep de hoofdreden voor deelname.

De motieven van aanbieders zijn idealistischer dan die van vragers. Voor de grootste groep aanbieders is verspilling tegengaan juist het belangrijkste. Ook het sociale motief 'contact met anderen' staat voor aanbieders binnen de top 3 van belangrijkste drijfveren.

Onbekend maakt onbemind

Een grote groep doet niet mee omdat ze nog nooit zo bij de mogelijkheden van de deeleconomie hebben stilgestaan. Zo zou een nog grotere bekendheid met de mogelijkheden van de deeleconomie ervoor kunnen zorgen dat meer mensen gaan deelnemen. Vertrouwen speelt een sleutelrol in de deeleconomie. Het aantal mensen dat expliciet aangeeft niet deel te nemen omdat ze het niet vertrouwen is zeer beperkt. Maar impliciet lijkt vertrouwen toch belangrijk: veel Nederlanders vinden het niet fijn om spullen van anderen te gebruiken of hun eigen spullen uit te lenen. Met name onder ouderen blijken dit belangrijke redenen om niet aan de deeleconomie deel te nemen.

Waarom delen vragers?



Waarom delen aanbieders?



Waarom delen velen niet?



Kleine groep met hoge verdiensten

Gemiddelde uitgaven aan deeleconomie: 90 euro

Consumenten die gebruik maakten van de deeleconomie als vrager, gaven hier in het afgelopen jaar gemiddeld 90 euro aan uit. Bij ongeveer 2 van de 3 deelnemers bleven de uitgaven beperkt tot een paar tientjes, terwijl een derde van de deelnemers honderden euro's uitgaf. In dit laatste geval ging het vaak om het gebruik van andermans huis of auto.

Verdiensten lopen flink uiteen

De opbrengsten van aanbieders in de deeleconomie waren gemiddeld hoger, namelijk 150 euro. Maar dit gemiddelde zegt lang niet alles. De spreiding onder aanbieders is bijzonder groot. Een grote meerderheid (90% van alle aanbieders) ontving gezamenlijk slechts 20% van al het gependeerde euro's in de deeleconomie. Het ging hier vaak om tientjes.

Deze lage opbrengsten zijn niet verrassend, gezien de grote groep aanbieders die vooral vanuit idealistische motieven deelneemt. Een hele kleine groep van 5% lijkt echter de mogelijkheden van de deeleconomie serieus te hebben ontdekt. Zij hebben het afgelopen jaar duizenden euro's verdiend via de deeleconomie. Hier ging het in de meeste gevallen om het delen van hun woning.

Markt van tientallen miljoenen

Op dit moment heeft de deeleconomie een omvang van naar schatting 40 tot 60 miljoen euro. Dit komt overeen met nog geen 0,01% van het BBP. Ruwweg de helft hiervan is gerelateerd aan woningverhuur. De totale opbrengsten van de aanbieders liggen hoger dan de uitgaven van vragers – dit komt doordat zij ook verdienen aan buitenlandse vragers (meer dan Nederlanders besteden in het buitenland)



Kleine groep met hoge verdiensten



Ouderen

Met name ouderen zijn minder geïnteresseerd om hun auto of huis tegen betaling uit te lenen, terwijl juist zij relatief vaak grotere huizen en auto's hebben. Zij laten daarmee de mogelijkheid op extra verdiensten liggen. Ook blijft hier - door een 'duurzaamheidsbril' bekeken - capaciteit onbenut.

Deeleconomie kan nog fors groeien

Animo voor deeleconomie groeit

De meerderheid van de Nederlanders die vorig jaar deelnamen aan de deeleconomie verwacht ook dit jaar mee te doen. Daarnaast is een aanzienlijk aantal mensen, dat nu nog langs de zijlijn staat, van plan om dit jaar wel deel te nemen. Wanneer zij inderdaad gaan participeren in de deeleconomie, zullen er volgend jaar bijna 1 miljoen huishoudens actief zijn in de deeleconomie. Dat is 70% meer dan nu.

Hoe groot kan de deeleconomie in de toekomst worden?

De groep consumenten die aangeeft spullen te willen delen in de toekomst, is fors groter dan de groep die dat nu al doet. Een kwart van de Nederlanders zou in de toekomst graag iets tegen betaling willen gebruiken, terwijl de groep die zou willen uitlenen met 1 op de 3 zelfs nog groter is. Wanneer deze mensen deze gedachte tot uitvoering zouden brengen, zou de deeleconomie in de toekomst 5 keer groter kunnen worden dan nu het geval is.

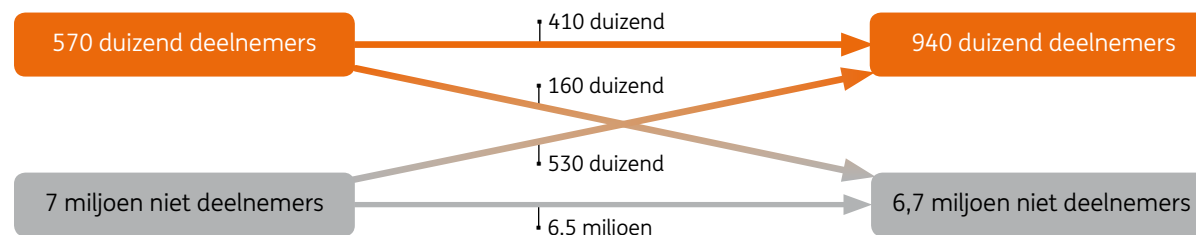
Vrouwen bieden makkelijker kleding en huis aan

Met name onder hoogopgeleiden en mensen met een hoog inkomen is de animo om in de toekomst te gaan deelnemen aan de deeleconomie hoog. Tussen mannen en vrouwen is de bereidheid even groot. Wel verschillen mannen en vrouwen in wat ze zouden willen delen. Vrouwen zien het tegen betaling delen van boeken en kleding meer zitten dan mannen. Ook de huissleutel zouden zij makkelijker aan anderen afgeven dan mannen.

Deelname in deeleconomie groeit

Vorig jaar

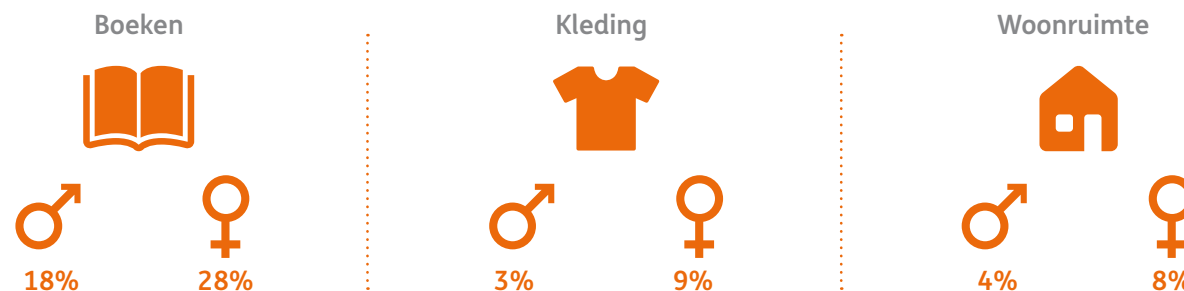
Dit jaar



Afwachten

Of de deeleconomie echt zo hard zal groeien als de huidige intenties van consumenten suggereren blijft natuurlijk afwachten. De deeleconomie is opgekomen in een tijd van economische tegenspoed. Financiële redenen blijken een behoorlijk grote rol te spelen voor zowel vragers als aanbieders in de deeleconomie. Het is daarom niet uit te sluiten dat consumenten weer een grotere voorkeur voor eigendom krijgen als het economisch beter gaat.

Ik zou tegen betaling aan willen bieden...



Nederland: wel bekend, maar weinig deelname

Nederlanders goed bekend met het concept deeleconomie

De term deeleconomie is in Nederland redelijk ingeburgerd. Vergeleken met andere Europese landen hebben veel inwoners van ons land ervan gehoord. Nederlanders zijn bekender met de term dan Belgen en Duitsers. Alleen in Italië, Spanje en Turkije is de term deeleconomie meer ingeburgerd dan in Nederland.

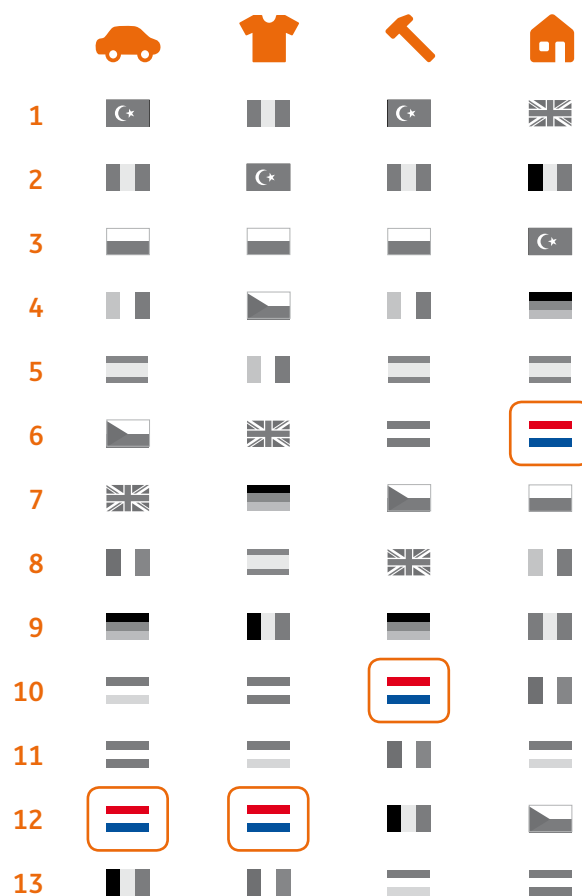
Maar Nederlandse deelname blijft achter

Toch houdt de daadwerkelijke deelname geen gelijke tred met de bekendheid. We delen met name minder auto's, gereedschap en kleding dan andere Europeanen. Alleen bij het delen van woningen scoren we gemiddeld. Onze verdiensten blijven daarmee ook fors achter bij andere landen. Met name in Spanje, Italië en het Verenigd Koninkrijk wordt er door consumenten veel geld verdiend aan de deeleconomie.



In het afgelopen jaar heb ik tegen betaling aangeboden....

(ranglijst op basis van % aanbieders)



Nederlander erg gehecht aan eigendom...

Dat de deelname aan de deeleconomie bij Nederlanders achterblijft andere Europeanen, kan te maken hebben met het feit dat Nederlanders meer dan gemiddeld gehecht zijn aan het eigendom van hun spullen: Voor bijna twee derde van de Nederlanders (64%) is 'ik hou er niet van als anderen mijn eigendommen gebruiken' een belangrijke reden om niet deel te nemen aan deeleconomie. Gemiddeld scoort deze reden 56% in heel Europa.



...en minder financieel gedreven

Een andere mogelijke verklaring voor de lagere deelname onder Nederlanders is dat ze minder vaak een financiële drijfveer hebben om te delen. Voor 52% van Europeanen is 'het is makkelijke manier om extra geld te verdienen' een belangrijke reden om goederen aan te bieden in de deeleconomie. Dit geldt slechts voor 33% van de Nederlanders.

Gevolgen van de deeleconomie

De opkomst van de deeleconomie kan de samenleving beïnvloeden. Zeker als de deeleconomie volwassen wordt zullen deze effecten steeds duidelijker worden. De gevolgen worden hieronder schematisch weergegeven.

Belangrijkste gevolgen voor...

Groei van economie (BBP)



- Impact op de groei nu nog nihil (door geringe omvang deeleconomie).
- Wanneer deeleconomie groter wordt.
 - Korte termijn: minder consumptie door minder verkoop en verhuur nieuwe producten.
 - Er ontstaat extra vraag naar gedeelde goederen vanwege lagere prijzen.
 - Consumenten geven verdiende/uitgespaarde geld (deels) weer uit.
 - Totale impact op BBP groei (nog) onduidelijk.

Consumenten



Consument als vrager

- Meer keuzemogelijkheden door toename aanbod.
- Goedkopere producten.

Consument als aanbieder

- Extra inkomsten.
- Opkomst parttime ondernemerschap.

Maatschappij



- Extra sociale interactie op lokaal niveau.
- Op korte termijn profiteren vooral hogere inkomens.
- Op korte termijn profiteren vooral jongeren.
- Toenemend belang van reviews als 'sociale currency'.

Bedrijven



- Minder verkoop en verhuur van 'deelbare' producten.
- Druk op prijzen van 'deelbare producten' door toegenomen concurrentie.
- Meer verkoop van ondeelbare producten en diensten.
- Mogelijkheden om aanvullende diensten aan deeleconomie te leveren.
- Mogelijkheden om zelf concurrerende platforms op te zetten.

Overheid



- Korte termijn: dalende btw-opbrengsten.
- Toenemende vraag naar regulering en regelgeving om gelijk speelveld tussen deeleconomie en traditionele economie te creëren.

Impact op de economische groei



Omvang deeleconomie te klein om groei te beïnvloeden

De omvang van de deeleconomie is (nog) zo klein, dat deze nauwelijks impact heeft op de economische groei. Maar wat gebeurt er met de groei als de deeleconomie volwassen wordt en sterk in omvang toeneemt? Dit kan duidelijk gemaakt worden aan de hand van een voorbeeld. Neem een elektrische grasmaaier. Traditioneel kunnen consumenten zo'n grasmaaier ofwel kopen, ofwel huren bij een verhuurbedrijf. In de deeleconomie komt er een optie bij en kunnen consumenten deze ook huren bij andere consumenten. Dit zal tegen een lagere prijs zijn dan bij verhuurbedrijven, omdat er sprake is van overcapaciteit: de maaier staat anders toch maar ongebruikt in de schuur.

Wat zijn de belangrijkste gevolgen voor de consumptie?

- A. Consumenten kopen minder nieuwe grasmaaiers
- B. De lagere prijs lokt extra vraag naar grasmaaiers uit van consumenten die hun gras anders zonder elektrische grasmaaier zouden maaien.
- C. Consumenten die hun grasmaaier anders hadden gekocht of gehuurd bij een bedrijf, zullen het geld dat ze uitsparen (deels) uitgeven aan andere producten.
- D. Verhurende consumenten zullen hun verdiende geld (deels) uitgeven aan andere producten (onder meer aan service/reparatie van de frequenter gebruikte grasmaaier).

Niet precies neutraal

Het effect op de consumptie zou precies neutraal zijn, als consumenten al het uitgespaarde/verdiende geld weer uit zouden geven en er niets met de vraag naar grasmaaiers gebeurt. Het geld dat eerder naar de grasmaaierbedrijven was gegaan, wordt dan alleen maar op een andere manier uitgegeven.

Weer uitgeven maar ook deels sparen

Zo simpel is het niet. In werkelijkheid zullen de deelnemers aan de deeleconomie namelijk niet al hun uitgespaarde geld direct uitgeven, maar zullen ze een deel van het geld opzij zetten. Voor de opbrengsten van de aanbieders geldt hetzelfde. Het effect van de deeleconomie op de consumptie zou door dit effect negatief kunnen uitpakken, als er niet ook iets met de vraag naar grasmaaiers zou gebeuren.

Extra vraag

In werkelijkheid zal er namelijk ook extra vraag naar grasmaaiers worden uitgelokt door de lagere prijs ervan. De omvang van die extra vraag naar grasmaaiers is op voorhand moeilijk in te schatten. Die hangt af van de omvang van de prijsdaling en hoe sterk consumenten op die prijsdaling reageren (in economen taal: de prijselasticiteit van de vraag naar grasmaaiers). Zo is het uiteindelijke effect van de volwassen deeleconomie op de economie niet op voorhand te voorspellen.

Deeleconomie concurreert én creëert extra vraag

Voor introductie deeleconomie



Na introductie deeleconomie



Impact op het bedrijfsleven



Toenemende concurrentie tussen deeleconomie en bedrijfsleven

Naarmate de deeleconomie volwassen wordt, gaat deze steeds meer serieus concurreren met het bedrijfsleven. Airbnb is een sprekend voorbeeld waar consumenten zelf een waardevol alternatief voor hotels bieden en zo concurreren met reguliere aanbieders in de hotelbranche. Ook de taxibranche, bouwmarkten, restaurants en autoverhuurders staan in toenemende mate onder druk door de opkomst van de deeleconomie en de bredere Consumer-to-Consumer (C2C) economie, waartoe de deeleconomie behoort. Meer transparantie en extra aanbod leiden immers tot scherpere concurrentie en lagere marges in het bedrijfsleven, met name voor die bedrijven die 'deelbare' producten of diensten leveren.

Bedrijfsleven gaat strijd aan met deeleconomie...

De deeleconomie is per definitie een markt tussen consumenten onderling waar het bedrijfsleven niet aan te pas komt. Bedrijven zoeken daarom naar alternatieven voor de deeleconomie die de consument (weer) aan hen moet binden. Zo heeft autobedrijf Daimler Benz Car2go in de markt gezet en BMW DriveNow. Deze initiatieven bieden de voordelen van de deeleconomie (online toegang, groot aanbod, lokale beschikbaarheid), maar worden aangeboden door het bedrijfsleven.

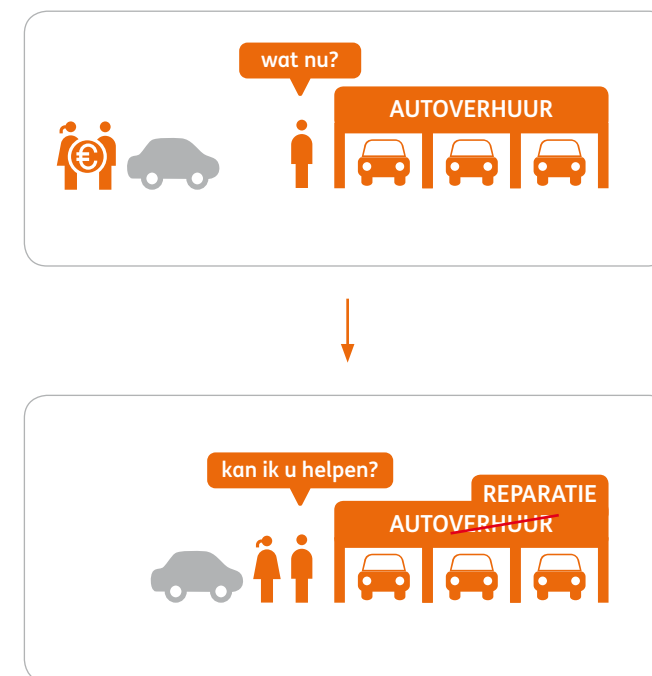
...maar weinigen kunnen een alternatief platform zelf opzetten

Het overgrote deel van de bedrijven zal niet zomaar in staat zijn zelf een goed alternatief te ontwikkelen. Enerzijds kost dit veel geld. Anderzijds zijn veel ondernemers traditioneel vooral gericht op innovatie van hun fysieke producten, terwijl het opzetten van concurrerende alternatieven voor de deeleconomie juist veel innovatie vereist op het gebied van (mobiel) internet en softwareontwikkeling. Wil een ondernemer hier toch op inspelen, dan vereist dat een grote koerswijziging.

Aanvullende diensten bieden realistische kansen

Rond de onderlinge transacties tussen consumenten in de deeleconomie (en C2C economie als geheel) ontstaat vraag naar aanverwante diensten waar ondernemers op kunnen inspelen. Voor verzekeraars bestaan natuurlijk legio mogelijkheden. Zo biedt Centraal Beheer een Peerby-verzekering aan. En een deel van de mensen die hun huis delen zullen behoefte hebben aan professionele schoonmaak- en wasserettediensten, sleutelservices of prijsoptimalisatiesoftware (zoals bijvoorbeeld Beyondpricing die aanbiedt) Mensen die hun auto delen zullen meer onderhoud moeten plegen. Dit zijn allemaal activiteiten waar bedrijven handig op in kunnen spelen, zonder hun business-model radicaal om te hoeven gooien.

Deeleconomie kan bedrijven tot koerswijziging bewegen



Impact op consument en overheid



Consument-vrager profiteert

Voor consumenten brengt de opkomst van de deeleconomie veel voordelen met zich mee. De consument heeft meer keuzemogelijkheden en prijzen van producten en diensten dalen. Zo kunnen sommigen toegang krijgen tot zaken waar ze anders geen toegang toe hadden gehad. Het geld dat consumenten uitsparen door producten af te nemen via de deeleconomie in plaats van ze te kopen of huren van bedrijven, kunnen zij besteden aan andere zaken. Ze kunnen dit surplus ook sparen of er schulden mee aflossen. Het delen kan consumenten naast financiële ook andere voordelen bieden: meer sociale contact met mensen in de buurt bijvoorbeeld.

Consument-aanbieder is soms deeltijdondernemer

Aanbiedende consumenten profiteren grotendeels op dezelfde manier van de deeleconomie als vragers: zij kunnen hun bezit te gelde maken en het verdiende geld op een andere manier besteden. Uit dit onderzoek blijkt dat 80% van de verdiensten in de deeleconomie terecht komt bij 10% van de aanbieders. Een beperkte groep van delers verdient dus aardig aan de deeleconomie en is eigenlijk parttime ondernemer. Daarmee beïnvloedt de deeleconomie ook de arbeidsmarkt. De opkomst van Airbnb kan bijvoorbeeld leiden tot minder reguliere banen in de hotelbranche, maar tegelijkertijd zorgen voor meer deeltijdondernemerschap.



Overheid ziet inkomsten op korte termijn dalen

Doordat er in eerste instantie minder nieuwe producten worden geconsumeerd, dalen de btw-inkomsten voor de overheid. Gaan consumenten echter niet meer incidenteel maar bedrijfsmatig deelnemen aan de deeleconomie en daarmee duizenden euro's per jaar verdienen, dan worden zij wel belastingplichtig (via de inkomstenbelasting en/of btw). Hoeveel en welke belasting consumenten precies moeten betalen verschilt per individu en type gedeelde bezit. Het ligt voor de hand dat een deel van de kleinere transacties tussen consumenten onderling uit het zicht van de overheid blijft. Daarbij zal het voor de Belastingdienst moeilijk zijn te controleren of consumenten hun deeleconomie-transacties opgeven. Ook hierdoor zal de behoefte aan nieuwe regelgeving toenemen, waarmee een gelijk speelveld met 'traditionele' sectoren wordt gecreëerd. Het gaat daarbij niet alleen om fiscale regels maar ook om vergunningen, hygiëneregels en mogelijk nieuwe regels voor het overdragen van reviews tussen verschillende platformen (review-portabiliteit).

Impact op de maatschappij



Gevolgen deeleconomie strekken verder dan geld alleen

Op korte termijn levert minder productie milieuwinst op: doordat spullen beter benut worden, wordt er minder verspild. Extra vraag kan op lange termijn echter meer milieubelasting opleveren. En als consumenten producten vaker hergebruiken, kan dit innovatie gericht op duurzaamheid remmen. Als consumenten er bijvoorbeeld voor kiezen bestaande auto's te gebruiken, kan dat de introductie van schonere nieuwe auto's tegenwerken. De deeleconomie heeft ook effect op sociale relaties op lokaal niveau. Werkt de deeleconomie goed dan kan het de relaties versterken. Als goederen echter stuk gaan of beschadigd raken, kan het relaties ook onder druk zetten. Deze effecten zijn op voorhand moeilijk in te schatten en in geld uit te drukken.

Belang van reviews neemt toe

De deeleconomie berust op vertrouwen: wanneer het vertrouwen beloond wordt kan dat delers een positieve ervaring opleveren. Met het groeien van de deeleconomie zal het belang van recensies (reviews) als sociale 'currency' in de maatschappij toenemen: goede reviews voeden immers het vertrouwen en vormen het kwaliteitskeurmerk binnen de deeleconomie.

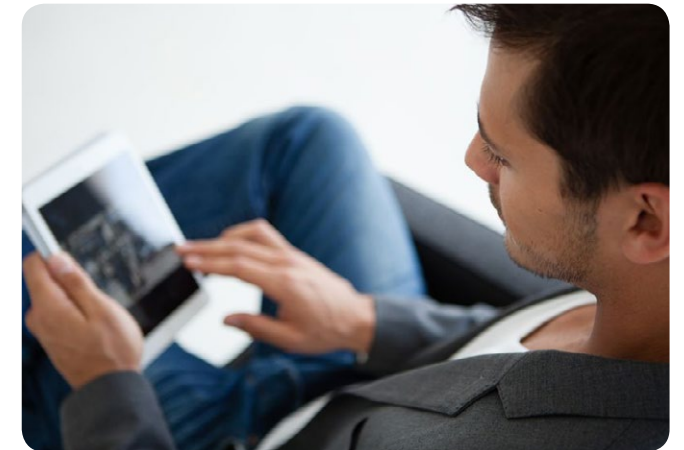
Als je weinig bezit, kun je minder aanbieden

Sommigen argumenteren dat de deeleconomie lagere inkomensgroepen welvarender maakt. Mensen met een laag inkomen hoeven niet langer producten te bezitten om ze te kunnen gebruiken. Zo biedt de deeleconomie hen nieuwe luxe, zoals de tijdelijke beschikbaarheid van een auto of (vakantie)huis. Daarnaast kan de lage inkomensklasse 'het dode kapitaal' in de producten die zij bezitten ook te gelde maken door als aanbieder in de deeleconomie op te treden.

Anderen stellen dat de deeleconomie ongelijkheid in de hand werkt. Eigendom is immers een voorwaarde om producten te kunnen uitlenen en daar wringt de schoen bij de lage inkomens. Als je weinig bezit, kun je ook niet veel aanbieden. Naast de kwantiteit van het bezit speelt ook de kwaliteit een rol. Zijn mensen op zoek naar een oude auto of een huis in een achterstandswijk? Zo zouden lage inkomens in veel beperktere mate aan de deeleconomie kunnen deelnemen. Uit dit onderzoek komt naar voren dat de hogere inkomensklassen en beter opgeleide mensen de deeleconomie meer omarmen dan de lagere inkomensklassen. Momenteel wordt in de deeleconomie bovendien het meeste geld verdiend door mensen die hun eigen huis aanbieden. Dit lijkt koren op de molen van de aanhangers van de tweede stelling: zij die beweren dat de deeleconomie ongelijkheid in de hand werkt.

Afnemende generatiekloof

Participatie in de deeleconomie blijkt sterk leeftijdsgebonden. Enerzijds heeft dit te maken met verschillende voorkeuren. Uit de studie blijkt dat ouderen meer bezwaren hebben tegen het gebruik van andermans spullen of het uitlenen van de eigen spullen. Anderzijds zijn jongeren ook veel meer vertrouwd met technieken als mobiel internet en reviews op basis van online profielen die de deeleconomie mogelijk maken. Deze digitale tweedeling zal met het verstrijken van de tijd naar verwachting afnemen. De jongeren van nu zijn immers de ouderen van morgen.



Tips voor ondernemers en consumenten

Tips voor ondernemers

1. Bedenk of de deeleconomie u kansen biedt om in te zetten op aanvullende dienstverlening, zoals schoonmaakdiensten bij het delen van huizen en onderhoud bij het delen van auto's.
2. Mogelijk biedt het opzetten van of investeren in een eigen deelplatform u kansen om omzet uit de deeleconomie naar u toe te trekken. Wilt u dit? Zorg dan dat u investeert in de benodigde kennis en kapitaal.
3. Het samenbrengen van vraag en aanbod is geen onderscheidende competentie meer, door de digitale infrastructuur en permanente verbondenheid van consumenten. Hangt uw business model hier vanaf? Dan is het tijd voor verandering.
4. Vraag uzelf altijd af of uw product nog onderscheidend vermogen heeft ten opzichte van de deeleconomie en hoe u dit vermogen verder uit kunt bouwen.
5. Last van de deeleconomie? Overweeg uw doelgroep te verleggen naar consumenten die minder delen via de deeleconomie. Denk bijvoorbeeld aan ouderen.



Tips voor consumenten

1. Wat bijverdienen? Kijk welke spullen u weinig gebruikt en af en toe kunt missen. Wie weet biedt de deeleconomie u de mogelijkheid ze te gelde te maken.
2. Vraag uzelf af voordat u iets koopt: hoe vaak ga ik dit gebruiken? Blijkt dat eigenlijk niet zo vaak te zijn, dan kan huren via de deeleconomie wellicht een voordeliger alternatief bieden.
3. Staar uzelf niet blind op het financiële plaatje. Deeleconomie is meer dan geld alleen. Delen via de deeleconomie gaat vaak verspilling tegen en kan leuk sociaal contact opleveren.
4. Delen is niet heilig. Iets bezitten en daarmee de mogelijkheid hebben het op elk gewenst moment meteen te gebruiken heeft ook een waarde. Hecht u er sterk aan om op elk moment de auto te kunnen pakken, dan is autodelen waarschijnlijk niets voor u.
5. De deeleconomie staat nog in de kinderschoenen. Realiseer dat daar dus ook kinderziektes bij horen. Delen brengt (nog) risico's met zich mee die wellicht niet zomaar verzekerd zijn. Informeer uzelf zo goed mogelijk.
6. Een bijzondere ervaring op het oog? Altijd al eens in een Porsche willen rijden? De deeleconomie is bij uitstek de plek die deze dromen dichterbij brengt. Kijk maar eens rond op de verschillende digitale platforms.



Wat is deeleconomie precies?

Definitie en afbakening

Wat is deeleconomie?

Over wat deeleconomie precies is en wat ertoe behoort bestaan uiteenlopende ideeën. Voor een heldere analyse is het goed om in detail stil te staan bij de vraag: wat is deeleconomie nu precies, en wat niet? Om te behoren tot de 'deeleconomie' dient aan vijf voorwaarden te zijn voldaan:

1. Het gedeelde is tussen consumenten onderling (consumer-to-consumer, C2C).
2. Het gaat om bezit (niet om diensten).
3. Het gaat om onbenut/ongebruikt bezit.
4. Het gaat om tijdelijke toegang tot bezit: het verandert niet van eigendom.
5. Het gaat om betaalde transacties.

De eerste 4 criteria sluiten goed aan bij de definitie van Frenken, Meelen e.a. (2015). Het ING Economisch Bureau voegt daar een vijfde aan toe. Wij scharen alleen betaalde transacties onder de deeleconomie, vanwege een praktische en een principiële reden:

- praktisch: bij onbetaald delen/lenen (ruilhandel) is de economische waarde van de transactie niet goed meetbaar.
- principieel: vrienden, kennissen en familieleden delen al decennia spullen met elkaar, zonder dat hier een vergoeding tegenover staat. Wanneer ruilen en lenen zonder betaling als deeleconomie wordt gezien, waar ligt dan de grens? Als ik iets uitleen aan mijn buurman, valt dat dan onder deeleconomie? En als ik iets uitleen aan mijn kind?

Deeleconomie van alle tijden

Hoewel het internet een sleutelrol speelt bij de vlucht die de deeleconomie recent heeft genomen, is internet geen voorwaarde voor de deeleconomie. Ook in het pre-internet tijdperk werd er tegen betaling gedeeld tussen consumenten. Zo kunnen fietsers al sinds 1984 tegen betaling overnachten bij mensen die een kamer beschikbaar stellen via de organisatie 'Vrienden op de fiets'.

Definitie 'Deeleconomie'

Zo definieert het ING Economisch Bureau 'deeleconomie' in dit onderzoek uiteindelijk als volgt:

De vijf kenmerken van deeleconomie



Onbenut



Bezit



Consumenten onderling



Tijdelijk



Tegen betaling

Definitie van deeleconomie

De deeleconomie omvat alle transacties van onbenut bezit, dat door consumenten tijdelijk en tegen betaling wordt gedeeld met andere consumenten.

Misverstanden over deeleconomie

Op basis van de definitie is het mogelijk om de grens weer te geven tussen wat deeleconomie is en wat niet. Tot de deeleconomie behoren bijvoorbeeld meestal wel de transacties die plaatsvinden via: Airbnb (huizen), Snappcar (auto) en Goboat (boten). Tot de deeleconomie behoren niet de transacties die plaatsvinden via: Peerby (niet betaald), Uber (capaciteit is niet onbenut) en Marktplaats (niet tijdelijk maar overdracht van bezit).

Sommige initiatieven die vaak tot de deeleconomie worden gerekend behoren daar meestal niet toe. Een voorbeeld is Thuisafgehaald.nl. Via deze site kunnen thuishokks aan consumenten eten aanbieden. Dit is een transactie die weliswaar duidelijk voldoet aan het eerste criterium (C2C), maar niet aan allemaal. Het voedsel verandert immers van eigenaar (criterium 4) en nog belangrijker: het voedsel wordt vrijwel altijd speciaal gekookt met het doel van verkoop. Het is dus niet onbenut (criterium 3). In feite zijn de thuishokks allemaal kleine afhaalrestaurants. Om dezelfde reden valt de veelbesproken taxidienst Uber niet tot de deeleconomie, evenmin als bijvoorbeeld Etsy (zelfgemaakte kleding, tassen etc.). Deze spullen en diensten worden als het ware “op afroep” geleverd.

Het aanbieden van arbeid is ook geen deeleconomie. Aanbieders van arbeid ‘delen’ immers niets, maar zijn in feite tijdelijk zzp'ers. Zij bieden hun tijd aan om diensten te verlenen aan anderen, betaald dan wel onbetaald. Of zoals Frenken, Meelen e.a. (2015) het kernachtig uitdrukken: ‘fysieke goederen kunnen onbenut zijn, mensen niet’. Croqquer, Helpling en Klusup en de vele andere sites die vraag en aanbod van diensten samenbrengen, passen zo dus niet binnen de definitie van deeleconomie.

De deeleconomie binnen de C2C economie

Voorbeelden zijn niet uitputtend

	Betaald	Onbetaald
Delen (aangeboden bezit is ongebruikt/onbenut)	Deeleconomie Airbnb, Wimdu, Snappcar, Blablacar, Hurenvanburen, Rentfromafriend, Goboat, Cycleswap	Peerby, Couchsurfing, Spullendelen
‘Op-afroep’-economie (aangeboden capaciteit is speciaal voor dit doel)	Uber, Etsy, Thuis Afgehaald, Croqquer, Helpling, Klusup	Konnektid, Freeforce
Tweedehands economie (overdracht van bezit)	Marktplaats, Ticketswap	Ruilen.nl, Gratisaftehalen.nl

Niet in beton gegoten

Bovenstaande figuur laat per platform zien of transacties tot de deeleconomie behoren of niet. De meeste transacties die plaatsvinden via de platforms linksboven behoren tot de deeleconomie. Maar er zijn uitzonderingen: koopt iemand bijvoorbeeld een extra auto om deze te kunnen verhuren via Snappcar, dan wordt niet aan de voorwaarde van onbenut/ ongebruikt bezit voldaan. Doelbewust bij familie logeren om zo de eigen woning te kunnen verhuren via Wimdu of Airbnb is om dezelfde reden geen deeleconomie.

Meer weten?

Senne Janssen
Marten van Garderen
Gerben Hieminga

Senior Consumenten Econoom
Senior Consumenten Econoom
Senior Econoom Energie en MVO

Senne.Janssen@ing.nl
Marten.van.Garderen@ing.nl
Gerben.Hieminga@ing.nl

Verantwoording en disclaimer

De cijfers uit deze publicatie zijn – wanneer niet anders aangegeven - afkomstig uit de ING Financieel fit Barometer. De ING Financieel fit Barometer meet het oordeel van Nederlandse huishoudens over hoe fit zij zich in financieel opzicht voelen. Met financieel fit wordt bedoeld: 'Uw geldzaken op orde hebben en houden. Nu, en met het oog op de toekomst'. In de Barometer over het 1ste kwartaal is het onderzoek over de deeleconomie uitgevoerd. Het onderzoek werd in februari 2015 uitgevoerd door TNS NIPO onder een representatieve groep van 1.011 Nederlandse huishoudens. Andere gebruikte bronnen zijn onder andere, maar niet uitputtend: ING International Survey (2015), Mejudice (2015), Economist (2015), Tegenlicht (2015), True Price (2015).

De in deze publicatie neergelegde opvattingen zijn gebaseerd op de door ING vergaarde informatie en door ING betrouwbaar geachte bronnen. Deze gegevens zijn op zorgvuldige wijze in onze analyses verwerkt. Noch de ING, noch medewerkers van de bank kunnen aansprakelijk worden gesteld voor de in deze publicatie eventueel aanwezige onjuistheden. Aan de verstrekte informatie kunnen geen rechten worden ontleend. ING aanvaardt geen enkele aansprakelijkheid voor de inhoud van de publicaties of voor informatie die op of via de sites wordt verstrekt. Auteursrecht en rechten ter bescherming van gegevensbestanden zijn van toepassing op deze publicatie. Niets in deze publicatie mag worden gereproduceerd, verspreid of gepubliceerd zonder de uitdrukkelijke vermelding van de ING als bron van deze informatie. De vrager van deze informatie is verplicht aanwijzingen van de ING betreffende het gebruik van de informatie op te volgen. Nederlands recht is van toepassing.

