

Vaarwel tussenhandel. Hallo peer-2-peer!

De 21ste eeuw wordt het tijdperk van 'gezamenlijke consumptie', waarin consument en producent elkaar direct vinden via internet. De dagen van de grote tussenhandelaars zijn geteld.

Michèle de Waard



Wie peer-2-peer wil dineren, heeft geen cateringbedrijf meer nodig. Via VanChefs.com bieden topkoks aan om bij u thuis delicatessen te komen serveren.

IN GESPREK MET

Rob Fijlstra

'Veel topmanagers zijn gestoord. Sociopaten. Het is een functie-eis'

6

START-UP

Human zet je in beweging

App laat 'minder sportieven' van Japan tot VS een halfuurtje sporten

8

BOEKEN

Frank Kalshoven

Door massaal te hobbywerken, worden we weer een groeiland

10

BRANDENDE KWESTIE

Hugo Keuzenkamp

'We moeten accepteren dat pech en risico's bij het leven horen'

11

CULTUUR

Fondsen voor films

Stimuleringsregeling voor sukkelende Nederlandse cinema

13



Vaarwel
tussenhandel.
Hallo peer-2-peer!



IN GESPREK MET
Rob Fijlstra
'Veel topmanagers zijn gestoord. Sociopaten. Het is een functie-eis'

START-UP
Human zet je in beweging
App laat 'minder sportieven' van Japan tot VS een halfuurtje sporten

BOEKEN
Frank Kalshoven
Door massaal te hobbywerken, worden we weer een groeiland

BRANDENDE KWESTIE
Hugo Keuzenkamp
'We moeten accepteren dat pech en risico's bij het leven horen'

CULTUUR
Fondsen voor films
Stimuleringsregeling voor sukkelende Nederlandse cinema



r is airco, vloerverwarming en het beste voedsel dat je in Nederland kunt krijgen.' Nee, hier wordt geen hotel aangeprezen. Hubert Bloemen van de varkensboerderij Gebroeders Oude Lenferink laat de moderne stallen zien waarin tientallen roze biggetjes krioelen. Zij vormen het kapitaal van het groene energiebedrijf dat is ontstaan op de boerenhoeve in het Twentse Fleringen, vlak bij Almelo.

En Hubert wil wel even benadrukken dat de biggen 'het bij ons heel goed hebben'. Want: hoe gezonder de big, hoe beter de mest. En daar is het de broers Gerard en Jan Oude Lenferink om te doen. Het oude familiebedrijf, dat door opa Chaite en oma Diertje tot bloei werd gebracht, is de afgelopen jaren veranderd in een grootschalig biovergistingsbedrijf waar zo'n 35 mensen werken.

De varkensmest wordt via installaties vergist en de energie die hierbij vrijkomt wordt omgezet in elektriciteit. De klant kan de groene stroom direct bij de boer kopen. Tussentijd van een groot energiebedrijf zoals Eneco of Nuon is niet meer nodig. De broers leveren inmiddels stroom aan zo'n 2000 huishoudens. En er zijn twee nieuwe biovergistingsinstallaties in aanbouw, zodat straks nog meer stroom kan worden opgewekt.

'Wij zorgen ervoor dat de energie van Gebroeders Oude Lenferink rechtstreeks bij huishoudens terecht komt. Het is duurzame energie, direct van de bron, die milieuvriendelijk en goedkoper is', zegt Aart van Veller (29). Hij is een van de oprichters van Vandebrom, een online-marktplaats voor groene stroom van de boer.

Vandebrom werkt nauw samen met de gebroeders Oude Lenferink en negen andere boerenbedrijven. De boeren leveren allemaal duurzame energie, die is opgewekt met wind, zon, water en mest. Gebruikers die de website van Vandebrom aanklikken, kunnen kiezen aan welke energiebron ze de voorkeur geven.

De boeren wonen verspreid over het hele land en ze bepalen zelf de prijs van de energie. De klant betaalt Vandebrom alleen de maandelijkse abonnementskosten.

Bij deze manier van online zakendoen, die ook wel peer-2-peer wordt genoemd, valt de hele tussenhandel weg, die grote bedrijven nu nog voor hun rekening nemen. Via internet worden direct verbindingen gelegd tussen producent en consument.

Aart van Veller en zijn compagnons Remco Wilcke en Matthijs Guichelaar behoren tot een nieuwe generatie ondernemers. Ze zijn jong, hoogopgeleid, ze houden niet van verspilling en willen

120

steden ter wereld gebruiken nu **Uber**: met de app kan een schone en luxe auto met chauffeur worden besteld.

8000

Nederlanders delen hun auto met anderen op de internet-site van autodeelbedrijf **SnappCar**.

12 mln

mensen hebben kamers, appartementen of woningen geboekt via de website van woningplatform **Airbnb**, hét voorbeeld, uit San Francisco, voor veel start-ups in de peer-to-peereconomie (consument en producent doen online direct zaken).

'Mijn passie is collaborative consumption: samen consumeren'

'Technologie creëert een marktplaats voor dingen waar nooit een markt voor was'

Rachel Botsman, 'sharing innovator' en schrijver van *What's Mine is Yours*.



zuinig met grondstoffen omgaan. En ze hanteren een radicaal ander businessmodel, dat is gericht op de iPhone-generatie: de mogelijkheden van internet worden volop benut. De jonge entrepreneurs spelen in op de trend dat jongeren geen huis, auto of muziek meer hoeven te bezitten, zolang ze er maar toegang toe hebben. Via internet kan dat simpel en snel.

Het nieuwe businessmodel draait naast peer-2-peer (p2p) om 'sharing': het delen en onderling verhandelen van producten, diensten en ervaringen. Er zijn nauwelijks meer twintigers die nog cd's kopen, maar ze willen wel via Spotify of Deezer naar muziek kunnen luisteren. Ze hoeven geen eigen auto voor de deur, maar ze willen wel voordelig gebruik kunnen maken van SnappCar als ze een feestje buiten de stad hebben. En wil je zelf niet rijden, dan biedt de app van Uber een schone en luxe auto met chauffeur aan. Wie peer-2-peer wil eten, heeft geen cateraar nodig, want via VanChefs.com bieden topkoks zich aan om een thuisdiner te koken. En met Airbnb wordt een betaalbaar vakantieappartement aan San Francisco Bay opeens mogelijk — althans: voor aantrekkelijkere prijzen dan een gemiddeld Californisch hotel in het hoogseizoen.

Vandebrom, Uber, SnappCar, Airbnb: het zijn allemaal typische voorbeelden van deze trend in online ondernemen, die vanuit Noord-Amerika naar Europa is overgewaaid. 'De sharingeconomie en p2p-economie is een trend die vooral in grote steden in opmars is', zegt Frank van Oort, hoogleraar stedelijke economie aan de Universiteit Utrecht. 'Het zijn kleine bedrijven die via sociale netwerken een grote markt opzoeken. Lage kosten, laagdrempeligheid en duurzaamheid staan centraal. En het slaat aan, want je ziet ook dat steeds meer jongeren met deze zaken bezig zijn', zegt Van Oort. Als consument en als producent. In steden is de kans van slagen volgens hem het grootst, omdat sociale netwerken hier hecht en geconcentreerd zijn.

Geeft idealisme de doorslag bij sharing? 'Niet alleen', zegt hij. De deeleconomie of p2p-economie heeft wel een economisch verdienmodel. Veel initiatiefnemers van p2p-bedrijven hebben bedrijfskunde gestudeerd, hebben ervaring opgedaan bij grotere concerns en wilden na enkele jaren eigen baas zijn en hun eigen idee uitvoeren. Puur ondernemerschap speelt dus ook een rol.

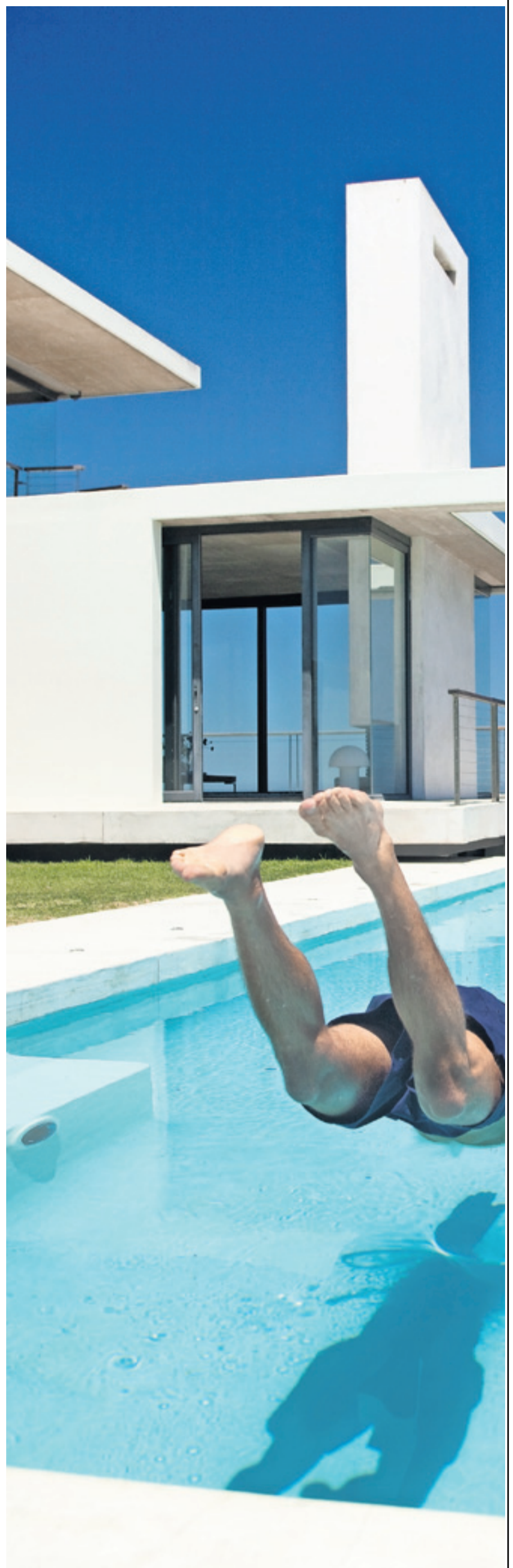
'Je ziet steeds meer jonge innovatieve ondernemers die kansen zien in de overgang naar een duurzame economie', zegt Aart van Veller. Hij heeft met zijn compagnons van Vandebrom net een nieuwe kantoorruimte betrokken in de nok van een pand aan een Amsterdamse gracht.

Vandebrom is de eerste energieleverancier bij wie energie rechtstreeks van een duurzame bron gekocht kan worden. Tijdens zijn studie bedrijfskunde in Amsterdam werd Van Veller bevangen door het ondernemersvirus en begon een adviesbureau in duurzaam ondernemen. Met de Amerikaanse ijsfabrikant

Jonge starters p2p
De p2p-generatie zit in grote steden en richt zich op energie, mobiliteit en voedsel. Duurzaam en 'samen' zijn sleutelbegrippen



Mest van gezonde biggen wordt bij het familiebedrijf Oude Lenferink vergist. De energie die vrijkomt, wordt omgezet in elektriciteit voor inmiddels 2000 huishoudens.



Vakantiehuis in Zuid-Afrika. Airbnb biedt toegang tot meer betaalbare adressen over de hele wereld.
FOTO: GETTY IMAGES



Ben & Jerry's ging hij naar de Noordpool om aan hun Climate Change College deel te nemen. Eind vorig jaar zette Van Veller met een aantal geestverwanten die gespecialiseerd zijn in duurzame energiewinning Vandebron op. Met hun businessplan haalden ze € 1,9 mln op bij investeerders als Rabobank, Triodos Bank en de TU Delft. Vandebron staat nog in de kinderschoenen. De website is nog maar twee maanden in de lucht. Het jonge bedrijf hoopt het aantal boeren waarvan klanten energie betrekken snel van tien naar honderd te kunnen uitbreiden.


'Willen we verschil maken, dan moeten we in korte tijd veel groene stroom kunnen leveren', zegt Van Veller. 'De uitdaging is om mensen vertrouwen te geven, zodat ze de overstap naar Vandebron durven te wagen. Er is bij consumenten altijd enige koudwatervrees om van stroomleverancier te wisselen. Maar de energie van de boer wordt gewoon via het net verspreid, zoals alle andere energie in Nederland, dus niemand hoeft bang te zijn dat er plots geen stroom meer uit het stopcontact komt.'

Vandebron heeft hoge verwachtingen van duurzame energie. De 'Energiewende' in Duitsland is voor hem een bron van inspiratie. 'De transitie naar duurzame energie zal vooral van kleinere spelers komen: zij dragen de verandering.'

En de drang naar verandering is wat de p2p-generatie verbindt. De jonge starters richten zich op thema's als energie, mobiliteit en voedsel. Duurzaamheid en 'samen consumeren' zijn hierbij sleutelbegrippen.

'De 20ste eeuw was de eeuw van de individuele hyperconsumptie. De 21ste eeuw is de eeuw van "collaborative consumption", oftewel gezamenlijke consumptie', zegt Pascal Ontijd, medeoprichter van SnappCar, een autodeelbedrijf dat vanuit Utrecht opereert. Duurzaamheid staat bij SnappCar centraal. Auto's staan gemiddeld 23 uur per dag stil, zegt Ontijd. Nederland telt 8 miljoen auto's, Europa 250 miljoen. 'We mikken erop het autobezit met 1 procent terug te dringen', aldus Ontijd.

Particulieren die een auto nodig hebben, kunnen zich gratis aanmelden bij het autodeelplatform op internet. De belangstellenden huren van autobezitters, die hun wagen op de site van SnappCar te huur aanbieden. Wie een auto huurt, betaalt naast de huurprijs 10 euro per dag of 5 euro voor een halve dag aan SnappCar. Inclusief 'een heel goede' verzekering, laat het bedrijf weten. SnappCar is nu bijna drie jaar bezig en inmiddels maken 40.000 mensen gebruik van het platform, die ruim 8000 auto's delen.

 [Vervolg op pagina 5](#)





Verse kreeft op de grill. VanChefs is een peer-2-peercateringdienst met een netwerk van honderd gerenommeerde chef-koks.

FOTO: GETTY IMAGES

Vervolg van pagina 3

Deze beweging van "collaborative consumption" kan veel impact hebben', verzekert Ontijd. Ook hij is bedrijfs-econoom en werkte als marketeer bij Heineken en als strateeg bij DSM. Maar net als zijn vriend en mededirecteur Victor van Tol wilde hij 'geen klein radartje meer zijn in een groot bedrijf', maar zelf beslissen en 'impact maken'. Met crowdfunding werd 550.000 euro opgehaald. SnappCar richt zich op een grote doelgroep tussen de 25 en 45 jaar. Niet alleen studenten maar vooral ook mensen die werken en er bewust een andere levensstijl op na houden.

Ontijd raakte, net als andere p2p-ondernemers, geïnspireerd door de ideeën van de Amerikaanse zakenvrouw Rachel Botsman, 'sharing innovator' en goeroe van de peer-2-peereconomie. Botsman werkt samen met start-ups, grote bedrijven en stadsbesturen om haar vernieuwende ideeën over 'samen consumeren' in de praktijk te brengen. Haar boek *What's Mine is Yours. The Rise of Collaborative Consumption* uit 2010 werd een hit. 'Samen consumeren is een van de tien ideeën die de wereld gaan veranderen', schreef het Amerikaanse weekblad Time. Botsman ziet de deeleconomie als een culturele en economische kracht die bedrijven en consumptie revolutionair zal veranderen.

Inmiddels schieten p2p-initiatieven als paddenstoelen uit de grond, zo blijkt

uit onder andere de website Plopp.us, die Aart van Veller heeft opgezet. Dit moet de grootste p2p-database ter wereld worden.

De sharingpioniers botsen nu inmiddels wel tegen de gevestigde orde van bijvoorbeeld hôteliërs en taxibedrijven, die de goedkope concurrentie vrezen. Online-woningplatform Airbnb heeft in de VS al diverse rechtszaken moeten voeren. De gemeente Amsterdam dreigde Airbnb na een lobby van boze hôteliërs 'in de ban' te doen. En in Brussel verbood de rechter sommige diensten van taxibedrijf Uber.

In Nederland krijgen de vernieuwers ruim baan. Minister Henk Kamp van Economische Zaken wil 'innovators' niets in de weg leggen. Taxibedrijf Uber, dat in Nederland stormachtig groeit, mag gewoon zaken blijven doen, liet de minister vorige week weten in antwoord op Kamervragen. Kamp is zelfs bereid de wet aan te passen om de jonge ondernemers te stimuleren, zodat ze kunnen uitbreiden. Kamp schreef aan de Kamer dat hij het juist belangrijk vindt voor 'onze concurrentiekracht, dat innovatieve bedrijven nieuwe diensten en producten aanbieden op de Nederlandse markt'.

Michèle de Waard is redacteur bij FD Outlook.

Vrij baan voor pioniers
De sharingpioniers
botsen tegen de gevestigde
orde van hotels en taxi's,
maar in Nederland
krijgen ze vrij baan

