

Deeleconomie: wie is de m/v op deelplatformen?

Knack VIP - 19 Sep. 2017

Een hakselaar delen met je buur, een kamer in je huis verhuren of voor een zakcentje mensen vervoeren: de deeleconomie zit in de lift. Maar wie is de sharing personality, de m/v op en achter de deelplatformen?

Vicky Franssen, psycholoog, lector en onderzoeker aan de Arteveldehogeschool, deed het voorbije jaar samen met Karijn Bonne, Nicky Malfliet en Christel De Maeyer onderzoek naar de motieven om wel of niet op de kar te springen van de deeleconomie en allerlei deelinitiatieven. Hiervoor namen ze onder meer 14 diepte-interviews af met platformeigenaars, gevers, nemers en niet-gebruikers, en enquêteerden ze 433 Vlamingen.

De onderzoekers delen de deelnemers aan deelinitiatieven op in gevers, nemers of een mix van beide. Een gever is iemand die zijn auto of boor uitleent, haar kamer verhuurt of een klusje uitvoert voor een ander. De gever is de persoon die gebruik maakt van die diensten, al dan niet mits betaling, of spullen ontleent.

Uit het onderzoek van Franssen en co komt een grotendeels gelijklopend profiel als in de literatuur beschreven staat: vrouwelijk, wonend in de (voor)steden, hoger opgeleid maar met een lager inkomen - dat laatste doet volgens Franssen vermoeden dat het hoger opgeleiden zijn met een lager inkomen dan andere hoog opgeleiden. Een belangrijk verschil met wat doorgaans beschreven staat, zegt Franssen, is de leeftijd: 'Uit onze bevraging komt een ouder profiel te voorschijn.' Wij vinden dat jongeren net het minst deelnemen aan deelplatformen: 56 procent van onze jonge respondenten doet helemaal niet mee aan deelinitiatieven. Als ze dat wel doen, dan zijn ze vooral nemer. Dat leeftijd de rol, gever of nemer, bepaalt die iemand opneemt in het deelinitiatief, is logisch. Je moet namelijk over een huis en over een auto beschikken om gever te kunnen zijn.'

Qua persoonlijkheid blijkt dat mensen die hoog scoren op Agreeableness (aangenaamheid), Openess/Intellect (openheid) en Extraversion (extraversie) meer deelnemen aan deelinitiatieven, dan mensen die er lager op scoren. 'Vooral Aangenaamheid is in ons onderzoek de meest dominante karaktertrek,' aldus Franssen. 'Wat heel prominent naar voor kwam in ons onderzoek, is dat het vrouwen zijn die aan de deeleconomie deelnemen, dat die mensen uit de (voor)steden komen en ze geëngageerd zijn binnen het verenigingsleven. Mensen die dus actief zijn in het verenigingsleven offline, zijn dat blijkbaar ook meer op online deelplatformen, waar de transactie doorgaans wel offline gebeurt.'

Franssen: 'Ja, in onze enquête komt duidelijk naar voor dat ecologische motieven de hoofdmotieven zijn bij de gevers. Daarna komen gemak -'liever iets weggeven dan het naar het containerpark te moeten brengen' - en dan sociale motieven (voor de sociale contacten of omwille van de sociale cohesie).

Bij de nemers kan je qua motieven een onderscheid maken op basis van de leeftijd. Voor de oudere nemers spelen ideologische motieven de grootste rol; gevolgd door nieuwsgierigheid en gemak. Bij de jongeren komen nieuwsgierigheid en gemak op de eerste plaats, en dan pas de ideologische motieven. Die ideologische motieven zijn een mengeling van het ecologische en het sociale.

© belga

Franssen: 'Die zijn raar maar waar belangrijker voor de nemers dan voor de gevers. Bij hen was 'omdat ik er een centje mee uitspaar' het belangrijkste antwoord op de vraag waarom ze op deelplatformen actief zijn. Dit komt wel overeen met een recente studie, maar aanvullende diepte-interviews bij vier Airbnb-verhuurders leerden ons dat financiële noodzaak of een extraatje verdienen op dit platform toch een belangrijk motief is bij gevers. In Vlaanderen 'hoeft' het niet per se, in de VS, waar we ook twee Airbnb verhuurders interviewden, veel meer: daar heeft de bankencrisis veel zwaarder ingehakt. Bij ons is het een belangrijk motief bij mensen die hun woonst en levensstandaard willen behouden, bijvoorbeeld na een echtscheiding. Met Airbnb kan je veel meer verdienen dan door klassiek te verhuren. Dus onze enquête met 433 respondenten toont wat het financiële motief betreft, een iets ander beeld dan de diepte-interviews die we hielden.'

Franssen: 'Ze is van alle tijden, maar is de laatste jaren fel gegroeid. Heel lang geleden deden we aan ruilhandel, rommelmarkten bestaan al tientallen jaren en twintig jaar geleden ging ik met Taxistop naar festivals. Wat nieuw is de laatste tien jaar, is de fors toegenomen schaal. Waar men vroeger onder vrienden of in de dichte buurt spullen uitleende, kan dat nu met mensen die je niet eens kent in je stad. En waar je vroeger wel eens bleef overnachten bij vrienden, doe je dat nu bij totale vreemden aan de andere kant van de wereld. Dat heeft één belangrijke oorzaak: de technologie. We hebben onze smartphone altijd bij de hand, en dus ook de apps en de platformen. Het verbinden van vraag en aanbod is dus gemakkelijker dan ooit, net als de betaling. We kunnen elkaar ook eenvoudig beoordelen, wat de betrouwbaarheid opkrikt. De deeleconomie is vandaag dus zo succesvol, zeggen onze respondenten, 'omdat het kan' en 'omdat het zo eenvoudig kan'.'

Franssen: 'In sommige samenlevingen zijn mensen genoodzaakt om bepaalde spullen tweedehands te kopen of te ruilen, inderdaad. In de VS was de bankencrisis bijvoorbeeld cruciaal. Sommige Amerikanen moesten wel een kamer gaan verhuren om de hypotheek te kunnen blijven betalen, of moesten wel hun auto gaan delen. Bij ons speelde de bankencrisis minder mee, maar wel de sterk veranderende gezinssamenstelling. Er zijn steeds meer eenoudergezinnen of gezinnen die het met één loon moeten doen. Dan is een kamer verhuren een manier om je huis en/of je levensstandaard te houden. Sommige ouders die aan co-ouderschap doen, verhuren hun huis zelfs één weekend op de twee daarvoor. De trend om kleiner te gaan wonen, is nog zo'n factor: niet iedereen kan een hakselaar stockeren, en dus ga je die lenen bij de (verre) burens.'

Franssen: 'De meeste Vlaamse initiatieven nog niet. Veel initiatiefnemers nemen er nog een job bij, en heel veel starters keren zichzelf geen loon uit zolang er onvoldoende inkomsten zijn. Zij zijn al blij dat ze uit de kosten geraken. Het belangrijkste probleem in Vlaanderen is dat het hier te klein is voor een transaction based model: het is moeilijk om voldoende transacties te genereren, om voldoende leden op je platform te krijgen. En dus kan je daar als platformeigenaar niet voldoende aan verdienen. We merken dat bijna alle platformen die we spraken, zeer hard op zoek zijn naar een volwaardig. Sommige platformen die al een tijdje freemium bestaan,

bekwamen zelfs subsidies om verdienmodellen te onderzoeken en naar een verdienmodel (of meerdere) over te stappen. Anderen kiezen voor een abonnementsformule bij hun leden of voor samenwerkingen met bestaande bedrijven, nog anderen laten gerichte product placement toe op hun site, of werken met een prepaid formule of via een coöperatie... Allen beseffen ze dat subsidies en startinjecties eindig zijn en dat ze zullen moeten doorgroeien en zelfbedruipend worden.'

Franssen: 'Wat mij boeit is hoe men de spagaat tussen de prosociale versus de proself zal dichtten. Bij het eerste speelt het maatschappelijke, ecologie en altruïsme een bepalende rol. Bij het tweede gaat het om bijverdienen, gemak en eigen gewin. Zullen deze twee alternatieven van deelsystemen naast elkaar en tegen elkaar blijven bestaan, of wint het een van het ander? Wint Airbnb van coudesurfing, wint FLAVR van thuisafgehaald, wint Uber van Blablacar? Dat lijkt een filosofisch vraagstuk, maar dat is het niet. Het is een pragmatisch vraagstuk. We merken dat er lang geen problemen bestaan met dergelijke initiatieven, zolang ze kleinschalig zijn. Echter, wordt een platform te groot, dan voelt men al snel het disruptieve ervan. Niet alleen in de klassieke sectoren, maar ook bij de overheid. Die verliest enorm veel inkomsten uit belastingen. Bovendien voelen steden en bewoners de uitwassen wanneer deelplatformen de sociale cohesie ondermijnen in plaats van te versterken. Zo is het nefast wanneer de helft van de huizen in één straat continu verhuurd wordt via Airbnb aan toeristen. Onder meer daarom laten steden als Amsterdam en Gent nog maar 60 overnachtingen per jaar toe via Airbnb. Ze voorzagen dat bedrijven of zeer goeie mensen teveel huizen opkochten en die dan het ganse jaar door verhuurden aan toeristen. Hoe men dit als lokale overheid allemaal gaat reguleren én controleren zonder de Prosociale bottom-up -initiatieven en het broodnodige micro-entrepreneurship tegen te houden, is een zeer boeiend vraagstuk.'

Lees meer over:

Simon Demeulemeester