







**Universiteit Utrecht**

## **Deeleconomie onder één noemer**

Inaugurele rede in verkorte vorm uitgesproken bij de aanvaarding van het ambt van hoogleraar in Innovation Studies aan de faculteit Geowetenschappen van de Universiteit Utrecht, op vrijdag 12 februari 2016 door

Koen Frenken

## COLOFON

### ISBN

978 90 6266 419 1

### Uitgave

Universiteit Utrecht, 2016

### Grafische verzorging

C&M (9022) – Faculteit Geowetenschappen – Universiteit Utrecht

### Omslagillustratie

© Shutterstock – Batshevs

Mijnheer de Rector Magnificus. Geachte aanwezigen.

In deze oratie met de titel “deeleconomie onder één noemer” komen twee zaken aan de orde. Ten eerste poneer ik een definitie van deeleconomie die de huidige verwarring rondom het fenomeen en de terminologie tracht te verhelderen. Op die manier probeer ik dus letterlijk de deeleconomie onder één noemer te brengen. Ten tweede zal ik laten zien dat niet alleen de wetenschap, maar ook de gehele samenleving bezig is om deeleconomie onder één noemer te brengen. In dit proces gaat het niet zozeer om de inhoudelijke definitie van deeleconomie, maar meer om de wijze waarop wij – als burgers, bedrijven, overheden, universiteiten en belangengroepen – de deeleconomie willen vormgeven, of met een ander woord, hoe de samenleving de deeleconomie wil institutionaliseren.

Ik zie de deeleconomie als een voorbeeld van een doorbraakinnovatie. Dit is het algemene thema van mijn onderzoek de komende vijf jaar, dat zo genereus wordt ondersteund door NWO. Doorbraakinnovaties kenmerken zich door radicale vernieuwingen, die niet in de bestaande categorieën van wetenschap, markt, overheid, recht of moraal ingepast kunnen worden. Een doorbraakinnovatie leidt dus tot een talig proces, d.w.z. een maatschappelijke discussie over definities, categorisering, ethiek en regulering. Pas na een lang – en doorgaans moeizaam – proces kan een doorbraakinnovatie het ‘nieuwe normaal’ worden en zo onderdeel worden van de *mainstream* cultuur.

Een interessante geografische vraag bij doorbraakinnovaties is wáár deze innovaties ontstaan. In het NWO onderzoek van de komende vijf jaar wil ik de oorsprong, geografie en institutionele inbedding van allerlei doorbraakinnovaties gaan onderzoeken. Ik zal me hierbij niet beperken tot technologische doorbraken zoals in duurzame energie, luchtvaart of ICT. Ook wil ik kijken naar wetenschappelijke doorbraken die hebben geleid tot nieuwe paradigma’s en naar culturele doorbraken die hebben geleid tot nieuwe kunststromingen. In alle gevallen stel ik enerzijds de vraag hoe zulke doorbraakinnovaties voortbouwen op lokale kennis en kunde door die op een nieuwe manier te combineren, en anderzijds de vraag waarom doorbraakinnovaties juist op bepaalde plekken tot bloei zijn gekomen. De hypothese hierbij is dat de uiteindelijk doorbraak van een innovatie veel meer te maken heeft lokale institutionele aanpassingen in opvattingen, normen en regels, dan met eerder opgebouwde kennis en expertise. Om die reden is de plek waar een innovatie ontstaat, niet *per se* de plek waar een innovatie tot volle wasdom komt.

Voor vandaag beperk ik me tot slechts één voorbeeld van een doorbraakinnovatie: de deeleconomie. De analyse van de deeleconomie die ik vandaag wil maken, is overigens ook illustratief voor hoe mijn collega’s in Utrecht innovaties bestuderen en ook hoe

wij onze studenten opleiden in het vakgebied van innovatiestudies. De zoektocht naar werkbare instituties – en het effect hiervan op verdere innovaties – is dan ook duidelijke zichtbaar in het werk van mijn collega's, zoals bij Marko Hekkert die kijkt naar duurzame energie en materialen, Ellen Moors die kijkt naar nieuwe medicijnen en therapieën, of Rob Raven die kijkt naar transportinnovaties en slimme-stad concepten. We leggen ieder onze accenten, maar proberen immer het complete en complexe plaatje te schetsen.

### **Wat is nu eigenlijk deeleconomie?**

Samen met Toon Meelen ben ik gekomen tot de volgende definitie (Meelen en Frenken 2014; Frenken e.a. 2015): “het fenomeen dat consumenten elkaar gebruik laten maken van hun onbenutte consumptiegoederen, eventueel tegen betaling”. Volgens deze definitie gaat het dus om goederen die gedeeld worden in gebruik en zodoende beter worden benut (Botsman and Rogers 2010). Denk aan uw huis dat U kan verhuren via Airbnb of uw auto via SnappCar; maar ook de ladder die U leent aan de burens, of kleding die u uitleent aan vrienden.

Het woordje *onbenut* is hier van belang, omdat hiermee de deeleconomie wordt onderscheiden van het aanbieden van diensten tussen consumenten onderling. Er is dus een verschil tussen een taxi bestellen via UberPop en een lift regelen via BlaBlaCar. Bij een taxidienst creëert een consument nieuwe capaciteit door een taxi op afroep te bestellen. Bij liften daarentegen neemt een consument plaats in een stoel die anders onbenut was gebleven. Hetzelfde verschil zie je terug bij huizendelen. Als ik op vakantie ga, kan ik anderen toestaan van mijn huis gebruik te maken dat anders onbenut zou blijven. Als ik echter een tweede huis koop, en die permanent verhuur aan toeristen, dan run ik een illegaal hotel.

Aan de hand van deze definitie kan de deeleconomie worden onderscheiden van andere vormen van economie (figuur 1) (Frenken e.a. 2015). In het midden spreken we dus van deeleconomie omdat het gaat om consumenten onderling – c2c – die elkaar tijdelijk toegang geven tot hun spullen – dus huren of lenen.

Hebben we het over consumenten die elkaar spullen verkopen dan spreken we over **tweedehandseconomie**. Het grootste platform is Marktplaats.nl waar we met zijn allen miljarden euro's per jaar aan spullen verhandelen. Ook zijn er steeds meer websites waar mensen spullen aan elkaar weggeven, tussen zonder betaling. Deeleconomie, zo gezien, is eigenlijk een vrij logisch vervolg op Marktplaats: zoals we nu al massaal onze spullen aan elkaar verkopen of weggeven via Internet, gaan we ook massaal onze spullen verhuren en uitlenen via Internet.

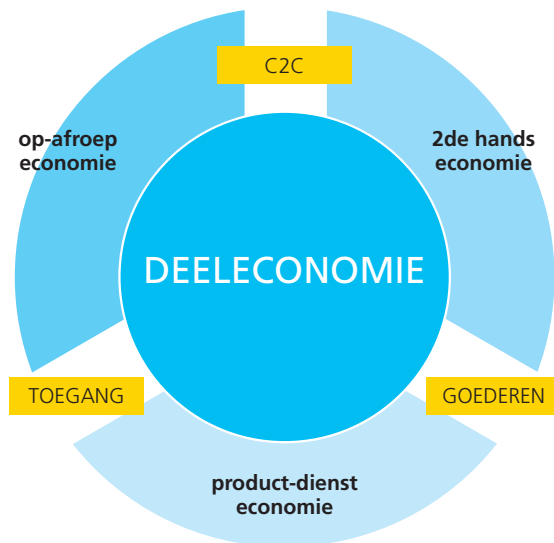
Hebben we het over spullen huren bij een bedrijf in plaats van bij een andere consument, dan spreken we van **product-dienst economie**. De dienst die een bedrijf dan levert bestaat eruit dat de consument toegang krijgt een product, terwijl het bedrijf het product in bezit houdt. Na gebruik van dit product komt het weer beschikbaar voor een andere huurder. Denk hierbij als voorbeeld aan autoverhuur door Greenwheels of Hertz.

En, als we het hebben over diensten in plaats van goederen, dan spreek ik van de **op-afroepeconomie** ook wel klusjeseconomie genoemd. Hier gaat hier bijvoorbeeld om de taxichauffeur via UberPop, de schoonmaker via Helpling, de klusser via Werkspot of een lekkere maaltijd via Thuisafgehaald. Het ligt in de lijn der verwachtingen dat ook andere freelance beroepen zich steeds meer via op-afroep platformen gaan organiseren, zoals tekstschrijvers, redacteurs, bijlesleraren, gastsprekers, *mental coaches*, notarissen, belastingadviseurs, boekhouders, de oppas, honden-uitlaatservice, thuiskeepers, noem het maar op. De stormachtige ontwikkeling van de op-afroep economie lijkt op die van de deeleconomie, maar roept ook meer specifieke vragen op over de preciaire positie van freelancers op deze platformen, én nieuwe manieren waarop zij zich kunnen verenigen in online vakbonden. Gelet op de tijd kan ik helaas niet ingaan op de op-afroepeconomie. Ik zal enkel kort ingaan op het geval van UberPoP taxidiensten, maar niet op allerlei andere platformen voor op-afroep diensten. Voor geïnteresseerden verwijs ik alvast naar een rapport dat ik schrijf voor het Rathenau-instituut dat ergens in april zal moeten verschijnen, en waarin we wél ingaan op deze dienstenplatformen.

Nu is het belangrijkste geschilpunt in definities van de deeleconomie, zowel in de academische als de maatschappelijk discussie, de rol van geld. Sommige economen beperken de deeleconomie tot betaalde transacties tussen consumenten die elkaar spullen verhuren (ING 2015). Deze vakbroeders beschouwen uitlenen dus als iets oneconomisch, terwijl er toch directe welvaarteffecten aan verbonden zijn. Ik zie daarom geen reden om lenen uit te sluiten van het begrip deeleconomie. Anderen beweren juist dat er pas sprake is van 'echt delen', als er juist geen geld wordt gevraagd door de aanbiedende partij (Belk 2007). Alleen dan zou het om solidair handelen gaan. Delen wordt hier echter niet opgevat als in 'delen in gebruik' zoals ik dat doe, maar als 'delen in bezit'. Gaan we uit van delen in gebruik, dan is er mijns inziens alle reden om ook betaalde vormen van delen tot de deeleconomie te rekenen.

### **Hoe heeft de deeleconomie zo snel kunnen groeien?**

Airbnb bestaat nog geen 8 jaar en heeft nu al wereldwijd meer dan 20 miljoen woningen op de site staan. En de liftdienst BlaBlaCar heeft na 10 jaar al ongeveer 25 miljoen leden. Autodelen is ook met een opmars bezig, met naar schatting al 100.000 gebruikers. En ING



*Figuur 1. Deeconomie en gerelateerde vormen van economie (Frenken e.a. 2015)*

(2015) wist vorig jaar te melden dat zo'n half miljoen mensen in Nederland al meedoen in betaalde vormen van deeconomie. We hebben dus te maken met een exponentieel groeiend fenomeen, maar waarom groeit de deeconomie zo snel?

Eén: Deeconomiebedrijven hoeven zelf geen grootschalige investeringen te doen in de spullen die worden gedeeld. De spullen zijn al in bezit van consumenten; het bedrijf treedt enkel op als platform waarop consumenten elkaar spullen verhuren of uitlenen, op die momenten dat zij die spullen even niet gebruiken.

Twee: delen is vaak veel goedkoper dan hetzelfde product van een bedrijf huren. Naast het feit dat het zoveel goedkoper is, weten we ook uit eigen onderzoek dat mensen het sociale contact waarderen en de voordelen voor het milieu (Meelen et al. 2014; Meelen en Bocker 2016). Kortom, de markt voor delen is evident en in potentie enorm groot.

Drie: bij platformen hebben we te maken met een zichzelf verstekend fenomeen (Frenken 2012). Hoe meer mensen gaan delen, hoe aantrekkelijker het wordt voor anderen om mee te doen. Immers, als weinig mensen hun spullen aanbieden, is de kans klein dat je vindt



wat je zoekt. Gaan meer mensen hun spullen aanbieden, dan zullen ook meer mensen op een website gaan zoeken. Ook is het zo dat delen steeds bekender wordt, naarmate meer mensen het doen. Via mond-tot-mond reclame wordt het enthousiasme vanzelf verspreid.

### **Is de deeleconomie wel iets nieuws?**

De definitie die ik hanteer maakt duidelijk dat de deeleconomie altijd al heeft bestaan. Vóór de komst van Internetplatformen verhuurden of leenden mensen al spullen aan anderen. Men deed dat met vrienden en familie, omdat je alleen aan hen je spullen toevertrouwde. Wat nieuw is, is dat we nu onze spullen ook uitlenen aan volstrekt vreemden. Dat komt omdat het Internet de transactiekosten tussen onbekenden enorm heeft verlaagd. Economen verstaan onder transactiekosten alle kosten en moeite die gepaard gaan met het realiseren van een transactie (Williamson 1981). Het gaat vooral om zoekkosten en contractkosten. Die waren voor de komst van het Internet erg hoog omdat je weinig informatie ter beschikking had over aanbod, betrouwbaarheid en contractvormen. Juist om die reden beperkte delen zich tot de kring van vrienden en familie. Via Internetplatformen zijn de zoekkosten en contractkosten plotseling veel lager geworden. Immers, het is nu heel gemakkelijk om te vinden wat je zoekt, en de transacties worden geautomatiseerd afgehandeld via standaardcontracten en online betaalsystemen.

Wat van groot belang is geweest in de hele ontwikkeling van de deeleconomie, is het gebruik van online beoordelingssystemen waarmee aanbieders en vragers elkaar beoordelen. Hoewel lang niet alle deelplatformen hier gebruik van maken, is het wel de sleutel tot het succes van bijvoorbeeld Airbnb. Goede beoordelingen wekken vertrouwen en verlagen hiermee transactiekosten. Mensen durven dan sneller een woning te huren of te verhuren. De beoordelingen zelf worden ook geld waard: hoe beter je beoordelingen, hoe goedkoper je een huis kan huren en hoe duurder je je huis kan verhuren.

Wat de deeleconomie verder zo interessant maakt, is dat het hier weliswaar gaat om een ICT-gedreven ontwikkeling, maar de innovatie zelf beter als een diensteninnovatie kan worden opgevat. Het zijn vooral dienstensectoren als autoverhuur, busvervoer, parkeren, makelaars en horeca die nu als eerste worden ontwricht. Pas later zullen de meer traditionele productmarkten veranderen, zoals markten voor auto's, boten, fietsen, gereedschap, en kleding. De opkomst van het Internet der dingen (Internet-of-Things) is hierbij cruciaal. Als alle spullen straks een chip en IP-adres krijgen, staan spullen te allen tijde in contact met het Internet. Dat betekent feitelijk dat elk product dat iemand aanschaft, heel gemakkelijk gedeeld kan gaan worden met andere consumenten in de deeleconomie. Tegelijkertijd betekent het ook dat bedrijven steeds minder producten gaan verkopen, maar gaan verhuren als product-dienst combinaties.

### Is de deeleconomie wel zo wenselijk?

Op het eerste gezicht lijkt deeleconomie enkel goed nieuws. Het is veel goedkoper om spullen van elkaar te huren dan via een bedrijf. Milieutechnisch gezien hebben we door de deeleconomie minder spullen nodig, dus dat is ook een plus. En sociaal gezien komen mensen gemakkelijker met elkaar in contact en ontstaan er vanzelf vele nieuwe sociale relaties via delen. Dus, goed voor *People*, goed voor *Planet* en goed voor *Profit*. Kan het mooier?

Helaas, blijkt het plaatje niet zo simpel. Zoals bij doorbraakinnovaties meestal het geval is, zijn er duidelijk winnaars en verliezers, zijn er nieuwe kansen en onzekerheden, en zijn de lange-termijn effecten ambigu. Laten we enkele zaken op een rij zetten; eerst de economische effecten, dan de milieueffecten en dan de sociale effecten.

De directe **economische effecten** van de deeleconomie zijn ontegenzeggelijk heel positief. Mensen die vrijwillig een transactie aangaan in de deeleconomie, doen dat alleen als beiden er beter van worden. Denk aan huizendelen: de huiseigenaar verdient wat bij en de huurder is goedkoper uit dan een kamer huren in een hotel. Een *win-win* dus. Ook bij uitlenen treedt een welvaartsstijging op. Degene die uitleent heeft nauwelijks kosten omdat die het product toch even niet nodig had, terwijl de lener voor niets toegang krijgt tot het goed. Deze welvaartsstijgingen zijn theoretisch gezien een direct gevolg van de verlaging van de transactiekosten. Er vinden in de deeleconomie allerlei transacties plaats, die vroeger vanwege té hoge transactiekosten niet tot stand konden komen. Verreweg de meeste economen zien de deeleconomie dan ook als iets positiefs.

Toch zijn de economische welvaartseffecten veel complexer. Ten eerste zijn er **externe effecten**, dat wil zeggen, derden die overlast ondervinden van twee partijen die een transactie aangaan. Dit probleem is vooral aan de hand bij huizendelen, omdat burenhinder kunnen ondervinden, bijvoorbeeld van dronken toeristen die 's nachts gaan brallen. Burenoverlast kan trouwens ook optreden bij thuishokks: als je burenen wekelijks tien man over de vloer hebben die tussen elke gang buiten gaan roken en kletsen, is dat voor veel mensen een bron van ergernis. Het bestaan van externe effecten betekent dus niet dat iedereen er *per se* op vooruit gaat: als je niet meedoet in de deeleconomie, maar wel overlast ervaart, dan ga je er als individueel persoon in welvaart op achteruit.

Ten tweede moeten we beseffen dat de enorme welvaartsstijging die het gevolg is van de deeleconomie, grotendeels in de zakken van een kleine aantal mensen verdwijnt. Er is dus een verdelingsvraagstuk (ING 2015). Er zijn twee groepen die vooral profiteren.

Ten eerste de eigenaren van de platformen. Omdat de meeste mensen gebruik maken van het platform waar de meeste anderen op actief zijn, ontstaat er vanzelf een natuurlijk monopolie. Het platform kan dan per transactie – of via advertentie inkomsten – onredelijk hoge marges gaan rekenen. De monopoliewinsten verdwijnen dan in de zakken van platformeigenaren ten koste van consumenten. Saillant hierbij is dat een groot deel van de waarde van een platform bestaat uit beoordelingen die klanten zelf hebben geschreven, terwijl de economische waarde ervan wordt toegeëigend door het platform.

De tweede groep mensen die vooral zal profiteren van de deeleconomie zijn mensen die veel bezit hebben. Alleen wie heeft, kan het delen. Je kan dit ook wel het Piketty-effect noemen, omdat juist mensen met vermogen flink bij kunnen verdienen. Dit effect treedt vooral op bij huizenbezitters, die al gauw 10 duizend euro per jaar kunnen bijverdienen, als je tenminste in een populaire stad woont. Een neveneffect van Airbnb is ook dat als huizen meer waard worden omdat er veel vraag naar is, ook de vrije-sector huren in dat soort wijken sneller zullen stijgen. Lagere inkomens die huren in de vrije sector worden dan gedwongen te verhuizen naar een minder populaire buurt. En dat terwijl huizenbezitters juist hun inkomsten zien stijgen. Dus, in het kort, de deeleconomie draagt bij aan de stijging van welvaart maar ook aan een toenemende **ongelijkheid** in die welvaart (ING 2015).

Tenslotte is er de vraag of de deeleconomie eigenlijk niet een vorm van georganiseerde misdaad is. Veel mensen verdienen flink wat geld bij, maar betalen hierover niet altijd belasting, terwijl winkels, hotels en autoverhuurbedrijven wel netjes belasting betalen. Ik denk zelf dat dit probleem snel is op te lossen. Je zou zelfs kunnen zeggen dan op lange termijn het bestaan van online platformen juist een zegen is voor de belastingdienst omdat alle transacties worden geregistreerd. Technisch gezien is belasting heffen dan een fluitje van een cent, zo lang er maar goede afspraken bestaan tussen overheid en platformen.

Kijken we naar de **milieueffecten**, dan zijn die in essentie positief. Als we spullen meer gaan delen, hoeven we met zijn allen minder spullen te produceren. In veel gevallen is de aanschaf van een nieuw product niet meer nodig, omdat je het net zo goed kan lenen of huren van iemand in de buurt. Delen leidt dan tot minder energieverbruik en minder CO<sub>2</sub>-uitstoot. Het goede nieuws hierbij is dat dit ook geldt voor de andere typen platformen die ik net heb onderscheiden. Laten we het schema er weer bij pakken (Frenken e.a. 2015).

Stel je hebt een bepaalde behoefte, bijvoorbeeld een gat in de muur om je TV op te hangen. Ik spreek hier uit eigen ervaring. Dan zijn er vier mogelijke platformen waar je

naar toe kan: je koopt een boor van een particulier (bijv. op Marktplaats), je huurt een boor van een bedrijf (bijv. via bo-rent), je huurt een klusser in die voor jou het gaatje in de muur boort (bijv. via Werkspot), of je kan aan een particulier vragen om een boor te lenen of huren (bijv. op Peerby). In alle gevallen wordt de aankoop van een nieuwe boor vermeden. Zo ook voor een auto. Je kan een 2<sup>e</sup> hands auto kopen, je kan er één huren bij een autoverhuurbedrijf, je kan een particulier inhuren om je te vervoeren zoals via UberPop, of je kan de auto van een particulier huren.

Voor autodelen zijn de milieueffecten trouwens onlangs onderzocht. In deze studie werd zowel de Greenwheels variant als de SnappCar variant meegenomen. Het PBL rekende uit dat autodelen inderdaad tot flink minder auto's leidt – per 10 autodelers verdwijnen ongeveer drie auto's – maar ook tot minder autokilometers (Nijland e.a. 2015). In beide gevallen levert dat een substantiële energie- en CO<sub>2</sub>-besparing op. De lange-termijn effecten zouden nog groter kunnen zijn, omdat bedrijven hun productontwerp gaan aanpassen naarmate producten meer gedeeld worden. Zo wordt bij deelauto's vooral geconcurrereerd op de variabele kosten van een verplaatsing. Dat zal een extra stimulans betekenen voor elektrische auto's die in aanschaf weliswaar duurder zijn, maar in gebruik juist veel goedkoper.

Toch worden de positieve milieueffecten voor een groot deel weer teniet gedaan door het zogeheten *rebound-effect*. Deeleconomie maakt huren goedkoper, en deze besparing leidt vanzelf tot meer bestedingen. Denk wederom aan huizendelen: als vakanties goedkoper worden vanwege Airbnb, ga je dus vaker op vakantie, ga je vaker met het vliegtuig, en stoot je weer meer CO<sub>2</sub> uit. Andersom geldt het ook: als je je huis een paar weken per jaar verhuurt, houd je geld over voor een extra vakantie of een extra auto. Conclusie: hoewel milieueffecten positief zijn, moeten we de effecten zeker niet overschatten.

En dan de **sociale effecten**: daar waar de deeleconomie zich eerst beperkte tot de kring van familie en vrienden, brengt de hedendaagse deeleconomie juist vreemden bij elkaar via het Internet. Dit leidt tot allerlei nieuwe en betekenisvolle contacten. Vooral voor eenzame mensen kan delen een manier zijn om uit een sociaal isolement te geraken. Deelplatformen bieden namelijk een laagdrempelige manier om nieuwe mensen op een leuke manier te ontmoeten.

Helaas, ook hier blijken weer adders onder het gras te zitten. Ten eerste is het zo dat delen niet alleen tot nieuwe sociale relaties kan leiden, maar ook ten koste kan gaan van bestaande relaties. Filosofen spreken in dit verband wel over de **economisering** van het privéleven (Schitzler 2015). Daar waar je je spullen vroeger vaker uitleende aan vrienden

en familie, zullen mensen nu eerst een economische afweging maken. Zal ik familie en vrienden te logeren vragen als de Tour de France in Utrecht is, of verhuur ik mijn huis voor drie dagen en steek ik honderden euro's in mijn zak? Dat zijn nu nieuwe vragen die mensen zich eerder niet stelden. Dezelfde tendens kan gaan optreden als we massaal op afroep diensten gaan verlenen. In zo'n ultraflexibele diensteneconomie sta je telkens voor de keuze om even te relaxen thuis op de bank of toch maar even paar tientjes te verdienen als pop-up taxichauffeur, fietskoeriers, thuiscateraar of bijlesdocent. Heb je dan nog wel echt een gevoel van vrije tijd, kan je je afvragen. Of loopt werk en vrije tijd dan steeds door elkaar heen?

Een tweede nuancering als we over sociale effecten van de deeleconomie nadenken, is dat delen niet *per se* leidt tot sociaal contact. De trend is juist dat de sleutel van een huis, auto of boot wordt steeds vaker overgedragen door iemand die daarvoor wordt ingehuurd, in plaats van door de verhuurder zelf. En over niet al te lange tijd kan je met *smart locks* iemand gewoon een pincode sturen die daarmee toegang krijgt tot huis of product. Dit is precies één van de beloften die het Internet der Dingen inhoudt. Al deze ontwikkelingen zorgen ervoor dat mensen steeds minder vaak direct contact zullen hebben, als zij hun spullen met elkaar delen (Van de Glind 2015)

Ook blijkt uit onderzoek dat het beoordelingsysteem waar veel deelplatformen gebruik van maken, juist sociale contacten overbodig kan maken. Als jij je huis verhuurt aan iemand die als betrouwbare huurder te boek staat, dan is er geen noodzaak meer om die persoon *face-to-face* te ontmoeten, want het vertrouwen is er toch al (Parigi en State 2014). Onderlinge beoordelingen zijn dus heel effectief om vertrouwen te organiseren tussen mensen, maar vervangen daarmee ook sociaal contact. Daarbij is het ook zo dat online beoordelingssystemen het sociale contact tussen mensen normaliseren en disciplineren. De wetenschap dat je achteraf wordt beoordeeld, of breder gezegd, het ontbreken van privacy, leidt tot aanpassing van gedrag. Anticiperend op een beoordeling zullen mensen de neiging hebben om sociaal wenselijk gedrag te vertonen, waardoor mensen minder authentieke relaties aangaan (Schitzler 2015).

Tenslotte brengt het persoonlijke karakter van de deeleconomie ook met zich mee dat vooroordelen en **discriminatie** een rol gaan spelen. Zo bleek uit onderzoek van Edelman en Luca (2014) dat Afro-Amerikaanse verhuurders in de Verenigde Staten voor eenzelfde type huis en locatie 12 procent minder huur kunnen vragen vergeleken met andere Amerikanen. Ook zijn er aanwijzingen dat mensen die spelfouten maken in hun online contacten, als minder betrouwbaar worden ingeschat, en daardoor minder snel gekozen worden als aanbieder (Schor 2014).

Platformen zelf discrimineren feitelijk ook. Zo bepalen Airbnb en Uber zelf – zonder enige transparantie – wie mag participeren op het platform en wie niet. Onlangs heeft Airbnb in Amsterdam 170 advertenties verwijderd, zonder daarbij aan te geven welke criteria precies gevolgd zijn. Tenslotte is er sprake van wat je technologische discriminatie kan noemen: zonder smartphone en creditcard kan je Uber simpelweg niet gebruiken. Marginale groepen vallen dan buiten de boot.

Samenvattend: de economische effecten zijn heel positief, maar wel scheef verdeeld. De milieueffecten zijn positief, vooral bij autodelen, maar wel kleiner dan gehoopt. En de sociale effecten zijn eigenlijk heel complex, en mogelijk zelfs negatief.

Let wel: de nadelige effecten van de deeleconomie – economisering, disciplineren en discriminatie – komen nauwelijks voor in de oude *offline* economie. Uitzonderingen daargelaten, maken bedrijven in de *offline* economie geen onderscheid tussen mensen. Iedereen betaalt dezelfde prijs en krijgt hetzelfde serviceniveau. De gelijke toegang tot goederen en diensten werd in de 20<sup>e</sup> eeuw gewaarborgd wordt door de anonimiteit van economisch handelen in openbare gelegenheden, terwijl in de deeleconomie mensen nauwelijks nog anoniem kunnen opereren. Hierdoor raken de publieke sfeer en de privé sfeer steeds meer verweven, maar staan ook de bijbehorende instituties onder druk die we hadden opgebouwd in de 19<sup>e</sup> en 20<sup>e</sup> eeuw. Zo moeten bedrijven zich aan allerlei regels houden die zijn vastgelegd om consumenten te beschermen. Denk aan regels omtrent productveiligheid, vergunningstelsels, belasting, betalingstermijnen, klachtenregelingen, anti-discriminatiewetgeving, verzekeringen, geluidsoverlast en stankoverlast, etc. Consumenten die aan elkaar spullen gaan verhuren, daarentegen, hebben veel minder met dit soort regels te maken. Of, vanuit bedrijven geredeneerd, consumenten ontduiken eigenlijk de regels waaraan bedrijven wél moeten voldoen. Om die reden klagen bedrijven over de oneerlijke concurrentie die zij nu beginnen te ondervinden van consumenten.

Zo komen we bij de belangrijkste vraag die speelt in het debat omtrent de deeleconomie, en dan met name bij Airbnb en UberPop. Hoe moeten we deze snel groeiende praktijk in goede banen leiden? **Welke instituties zijn aan herziening toe?** En, welke nieuwe instituties moeten daarvoor in de plaats komen? Of hebben we eigenlijk geen regels meer nodig nu mensen elkaar in de gaten houden via beoordelingssystemen?

Eén manier om deze vragen te beantwoorden is om eerst de vraag te stellen *welke* publieke belangen in het geding zijn, om vervolgens de vraag te stellen *hoe* dan die publieke belangen moeten worden gewaarborgd. Als het dan over publieke belangen gaat, kunnen verschillende standpunten worden ingenomen. Eén positie is om te benadrukken dat

we de publieke belangen al lang geleden hebben gedefinieerd en in allerhande regels hebben gevat. Deze regels zijn juist ontstaan om de negatieve externe effecten van economisch handelen te minimaliseren. Denk hierbij vooral aan de regels omtrent overlast, productveiligheid en klantbescherming. Wat in deze optiek dan moet gebeuren is dat de overheid een vertaalslag maakt richting consumenten die hun spullen aanbieden via de deeleconomie. *In extremis* zou dit betekenen dat elke consument die zijn eigen spullen wil gaan delen, een bedrijf moet oprichten om dit te doen, en dus ook alle benodigde vergunningen moet bezitten en alle regels moet volgen die voor bedrijven gelden.

Deze harde lijn is eigenlijk alleen bij UberPop gevolgd. De overheid koos ervoor om UberPop te verbieden omdat de chauffeurs die zich aanmeldden geen taxivergunning hadden en er dus sprake was van oneerlijke concurrentie, oftewel, broodroof. Belangrijk om hierbij te vermelden is dat de politiek tegelijkertijd een politiek traject heeft uitgestippeld waarin de taxiwet wordt geëvalueerd in het licht van de innovaties die Uber heeft ontwikkeld. Ik verwacht dan ook dat in een volgende kabinetsperiode de regels worden versoepeld zodat het UberPop businessmodel als legale dienst kan worden uitgerold.

De overheid kan zich ook anders opstellen en het delen juist niet als bedrijfsmatige activiteit opvatten, maar als een sociale praktijk waarmee mensen slechts iets bijverdienen en waarvoor dus andere regels moeten gelden dan voor bedrijven. In deze optiek wil je consumenten volop de ruimte geven om hun spullen te delen vanwege de positieve effecten op welvaart, milieu en sociale cohesie. Een typisch argument hierbij is dat het publieke belang van productveiligheid en klantbescherming al grotendeels gewaarborgd is via onderlinge beoordelingen die sociaal gedrag belonen. Een ander argument is dat we hier te maken hebben met een doorbraakinnovatie. Door deze meteen in te perken met allerlei regels, frustreer je als overheid de verdere ontwikkeling van dergelijke innovaties.

Het geval van Airbnb is een prachtige illustratie van deze laatste opstelling. De oplossing die de gemeente Amsterdam in overleg met Airbnb heeft gekozen is om Amsterdammers toe te staan hun huis maximaal 60 dagen per jaar te verhuren, aan maximaal vier personen tegelijk, met brandmelders in het huis, en enkel met toestemming van de VVE. Met deze beleidsinnovatie heeft Amsterdam – als eerste stad in de wereld – de verhuur van de eigen woning op een slimme manier willen reguleren. Interessant in deze is dat San Francisco en Londen dit model al snel kopieerden, en de Europese lobbyorganisatie voor de horeca zich ook achter dit model lijkt te scharen (HOTREC 2015).

Hoewel de handhaving van de regels nog te wensen overlaat, onder andere omdat Airbnb haar gegevens maar mondjesmaat wil delen met de gemeente, is hier de beleids*filosofie* vooral van belang (Frenken e.a. 2015). Men tracht de verhuur van de eigen woning zó te reguleren dat deze nieuwe praktijk onderdeel wordt van de deeleconomie zoals eerder gedefinieerd. Zonder die regulering zou Airbnb vooral een stimulus zijn geweest voor illegale verhuur met alle negatieve gevolgen voor bewoners van dien (hogere huren, overlast, speculatie). Immers, dan zouden veel mensen hun huis permanent gaan verhuren en zelf elders gaan wonen. In dat geval is er geen sprake meer van deeleconomie zoals ik heb net gedefinieerd.

Aan de hand van deze twee voorbeelden heb ik met Toon Meelen, Martijn Arets en Pieter van de Glind betoogd dat de economische kracht van platformen geen autonome ontwikkeling is waar je als politiek geen vat op zou hebben (Frenken e.a. 2015). Juist door regels te stellen bij een praktijk die anderszins zich ongebreideld zal ontwikkelen, kunnen initiatieven beter in overeenstemming worden gebracht met de principes van de deeleconomie, en kan tegelijkertijd aan de bezwaren van oneerlijke concurrentie tegemoet worden gekomen. Het is geen kwestie van toelaten of verbieden, maar nieuwe regels bedenken en telkens evalueren. Zo brengt de samenleving de deeleconomie onder één noemer.

Waar ik trouwens minder enthousiast over ben, is hoe de overheid tot nu toe omgaat met autodelen. Dit is een volstrekt legale praktijk die de markt zelf heeft ontwikkeld. De overheid zou autodelen veel meer kunnen stimuleren vanwege de substantiële voordelen voor milieu en leefomgeving, een ander publiek belang waar de overheid voor staat. Toch blijven overheden passief (de gemeente Utrecht vormt hierbij trouwens de uitzondering). Een simpele manier om autodelen écht te stimuleren is om de kosten van autobezit en parkeren te verhogen en een andere belasting te verlagen. Voorheen was zo'n voorstel begrijpelijkerwijs nauwelijks bespreekbaar, omdat voor veel mensen het Openbaar Vervoer geen reëel alternatief is. Nu is het anders, omdat autodelen wel degelijk een vergelijkbaar alternatief biedt voor autobezit, bijvoorbeeld daar waar het de tweede auto in een huishouden betreft. Ook voor huishoudens met één auto wordt autodelen steeds logischer als meer mensen met de elektrische fiets naar hun werk zullen gaan.

Interessant is dat de auto-industrie zich al een paar jaar voorbereidt op een geheel nieuwe toekomst waarin mensen auto's delen in plaats van bezitten, te meer omdat auto's steeds duurder worden in aanschaf als deze elektrisch en grotendeels zelfsturend zullen zijn. Zo'n dure auto wil je juist gaan delen, om zo de vaste kosten over meer mensen te kunnen spreiden. Het ministerie van Infrastructuur en Milieu stimuleert deze technieken wel,



maar vergeet mijns inziens dat zulke technische innovaties alleen kans hebben als ook de regelgeving en fiscaliteit omtrent autodelen worden aangepast.

Mijnheer de Rector Magnificus: Laat ik even kort samenvatten wat ik tot nu toe heb gezegd. Ik heb deeleconomie eerst gedefinieerd, toen de effecten van deeleconomie geanalyseerd, en tenslotte de beleidsimplicaties beschreven. Wat ik U zojuist heb mogen vertellen is wat wij bij innovatiewetenschappen onze studenten óók leren. We noemen dit *technology assessment*, oftewel technologiebeoordeling. Hierbij baken je een nieuwe technologie eerst af, dan schat je de effecten in op de economie, milieu en welzijn om vervolgens een geïnformeerde discussie te kunnen voeren over de wenselijkheid van een innovatie en bijbehorende regelgeving.

Het interessante van deeleconomie is dat het innovatieproces eigenlijk omgekeerd verloopt in vergelijking met andere innovatieprocessen. We hebben hier te maken met wat ik *reverse technology assessment* zou willen noemen, of in goed Nederlands: omgekeerde technologiebeoordeling. In een traditionele technologiebeoordeling wordt een innovatie eerst wetenschappelijk onderzocht, dan vindt een normatieve publieke discussie plaats over de wenselijkheid ervan, dan komt de politiek met regulering, en dan pas komt een innovatie pas op de markt. Zo gaat het bijvoorbeeld bij nieuwe medicijnen, nieuwe vliegtuigen, nieuw voedsel, nieuwe bouwmethoden, nieuw speelgoed: eerst onderzoek, dan veiligheidstesten, dan regelgeving, en dan marktintroductie.

Bij deeleconomie is dit proces feitelijk omgedraaid. Bedrijven lanceren namelijk eerst een nieuw platform, en daarna volgt pas de normatieve discussie, en daarna pas het wetenschappelijk onderzoek. Dit soort omgekeerde technologiebeoordeling is niet helemaal nieuw. Zo experimenteren patiënten al sinds jaar en dag met bestaande medicijnen om te bezien of ze ook ziekten genezen waarvoor ze nooit getest zijn. Dergelijke huiskamerexperimenten kunnen gemakkelijk uitgroeien tot een staande praktijk, zeker als de uitkomsten via het Internet verspreid en gevalideerd worden.

Het aparte van de deeleconomie is dat het niet in eerste instantie de consumenten zijn die innoveren, maar bedrijven die – willens en wetens – regels negeren als zij een nieuw platform lanceren. Delen kan zich razendsnel verspreiden, omdat mensen spullen aanbieden die ze toch al in bezit hadden. Op die manier creëert een bedrijf heel snel legitimiteit, omdat het aantoonst dat hun innovatie aanslaat. Politici staan dan onder druk om regels aan te passen ten gunste van het platform. Zij doen dit echter op basis van summere informatie over alle neveneffecten van zo'n innovatie. Het zijn juist de bedrijven die de gegevens in handen hebben waarmee effecten nauwkeurig zouden kunnen worden

geanalyseerd. Helaas, voor de overheid – en voor ons als wetenschappers – delen bedrijven hun data niet.

Het grote voordeel van het omgekeerde innovatieproces is wel dat we veel sneller leren over de effecten van innovaties in de praktijk. Immers, als we alle innovaties van te voren dienen te onderzoeken en te bediscussiëren, dan zou veel tijd verloren gaan. Daarnaast is de kennis over een innovatie die wordt opgedaan in een praktijksituatie veel rijker dan de kennis die kan worden opgedaan uit wetenschappelijk onderzoek.

Het grote nadeel van dit omgekeerde innovatieproces is dat er een democratisch tekort kan ontstaan, zeker wanneer bedrijven die een innovatie invoeren in een korte tijd een enorme marktmacht vertegenwoordigen, of ondersteund worden door grote investeerders. Zo maken platformen als Uber en Airbnb gebruik van een leger PR-medewerkers en lobbyisten, die iedereen warm moeten maken voor het nieuwe platform. Ook vragen platformen hun gebruikers om als ambassadeurs van hun platform op te treden. Zo zette Airbnb zijn *hosts* in als troefkaart in campagnes tegen strengere wetgeving in verschillende Amerikaanse steden, en met succes. Toch hebben deze verhuurders vooral een eigenbelang, zeker zij die hun appartement vele malen per jaar voor grof geld verhuren. Hoe democratisch is dat? En dat het hier niet om een puur Amerikaans fenomeen gaat, bewees Uber die zijn Nederlandse klanten opriep een petitie te tekenen. Op zich legitiem, maar ook een noviteit in ons landje, waar bedrijven doorgaans de voorkeur geven aan polderen boven het zoeken van de confrontatie.

Zonder al te boude voorspellingen te doen, lijkt het erop dat we in een nieuw technologisch tijdperk komen te leven waarin niet zozeer de politiek, maar een kleine groep van platformbedrijven de richting van technologieontwikkeling bepalen. Platformen treden op als zogenaamde *institutionele ondernemers*: als bedrijven die allerhande tactieken inzetten om de normen, waarden en regelgeving te doen veranderen opdat zij hun commerciële succes kunnen behalen, en ten koste van bestaande bedrijven.

De overheid zal zich dus moeten bezinnen hoe om te gaan met een dergelijke disruptieve ontwikkelingen. Vooralsnog blijken Nederlandse overheden redelijk goed in staat om belangen af te wegen en nieuwe regels te bedenken, zoals de gevallen van Airbnb en UberPop laten zien. Toch zal de dynamiek in de toekomst zich mogelijk verheven, als verschillende technologische systemen nog meer verknoopt raken als gevolg van *Internet-of-Things*, autonome apparaten en geavanceerde surveillancetechnieken.

Mijnheer de Rector Magnificus: laat ik mijn voordracht afsluiten met een aantal onderzoeksvragen ik met collega's en studenten de komende tijd zou willen oppakken. Dit zijn overigens vragen die niet alleen over de deeleconomie gesteld kunnen worden, maar ook over doorbraakinnovaties in het algemeen. Laat ik drie onderzoeksvragen formuleren.

1. Eerste vraag: hoe moeten we het fenomeen van institutioneel ondernemerschap begrijpen? Onder welke omstandigheden is een platform in staat de regels in hun voordeel aangepast te krijgen? Wat is hierin de rol van aanbieders en vragers op het platform? Dit soort onderzoeksvragen leent zich bij uitstek voor geografisch onderzoek. Zo wil ik kijken naar het verschil in opstelling van overheden tegenover UberPop in de Verenigde Staten, Nederland, Duitsland, Frankrijk en Engeland. Hetzelfde kan je doen voor Airbnb, Airdnd, of de opkomst van de autodeelsector.
2. Tweede vraag: Is er een alternatief voor de *for-profit* platformen? Waarom zien we maar weinig succesvolle platformen die als *not-for-profit* organisatie, sociale onderneming, vereniging of coöperatie zijn opgericht (Scholz 2014; Schor 2014)? Meer in het algemeen: wat bepaalt dat een platform snel kan groeien? Is het grootkapitaal hiervoor een vereiste of zijn er andere manieren om dit te bereiken? Dit soort vragen leent zich bij uitstek voor interdisciplinair onderzoek binnen ons instituties programma.
3. Tenslotte: wat kunnen bestaande bedrijven leren van de deeleconomie? Zijn zij in hun bestaan bedreigd of kunnen zij zich tijdig aanpassen? Als het gaat om autodelen bijvoorbeeld, zouden leasemaatschappijen zich niet kunnen omvormen tot een autodeelbedrijf? En, zou Bosch niet hun boren zelf moeten gaan verhuren in plaats van lijdzaam toezien hoe hun verkoop terugloopt? Deze vragen passen naadloos in ons lopend onderzoek naar disruptieve innovatie, geïnspireerd door het werk van Christensen, Dosi, Von Hippel, en anderen.

Geachte studenten: aan scriptieonderwerpen in ieder geval geen gebrek. Er is veel werk aan de winkel, ook voor jullie!

Mijnheer de Rector Magnificus: Laat ik afsluiten met een aantal woorden van dank.

[dankwoord]

Ik heb gezegd.



## Referenties

- Belk, R. (2007) Why not share rather than own? *Annals of the American Academy of Political and Social Science* 611: 126-140.
- Böcker, L., Meelen, T. (2016) *Motivations for participation in different forms of the sharing economy*. Mimeo, Copernicus Institute of Sustainable Development, Utrecht University (presented at the 2<sup>nd</sup> International Workshop on the Sharing Economy, Paris, 28-29 January 2016).
- Botsman, R., Rogers, R. (2010) *What's Mine is Yours. How collaborative consumption is changing the way we live*, Collins.
- Edelman, B.G., Luca, M. (2014) Digital discrimination: the case of Airbnb.com, *Harvard Business School Working Paper*, No. 14-054, January 2014, [www.hbs.edu](http://www.hbs.edu)
- Frenken, K. (2012) Autodelen verspreidt zich over heel Nederland. *Me Judice*, 21 september, [www.mejudice.nl](http://www.mejudice.nl)
- Frenken, K., Meelen, T., Arets, M., Van de Glind, P. (2015) Wat is nu eigenlijk deeleconomie? *Me Judice*, 27 maart, [www.mejudice.nl](http://www.mejudice.nl)
- HOTREC (2015) <http://www.hotrec.eu/newsroom/press-releases-1714/hotrec-proposes-10-steps-towards-a-sustainable-and-responsible-sharing-economy-in-tourism-accommodation.aspx>
- ING (2015) *Ruim half miljoen huishoudens doen mee aan de deeleconomie*, juli, 2015, ING Economisch Bureau, [www.ing.nl](http://www.ing.nl)
- Kennisinstituut voor Mobiliteit (2015) *Mijn Auto, Jouw Auto, Onze Auto*, december, <http://www.kimnet.nl/publicatie/mijn-auto-jouw-auto-onze-auto>
- Meelen, T., Frenken, K. (2015) Stop saying Uber is part of the sharing economy. Fast Company, January 14, <http://www.fastcoexist.com/3040863/stop-saying-uber-is-part-of-the-sharing-economy>.
- Meelen, T., Hobrink, S., Frenken, K. (2014) *The influence of spatial context, socio-demographic factors and local policy on the geographical diffusion of car-sharing*. Mimeo, Copernicus Institute of Sustainable Development, Utrecht University (presented at the 1<sup>st</sup> International Workshop on the Sharing Economy, Utrecht, 2-3 June 2015).
- Nijland, H., Van Meerkerk, J., Hoen, A. (2015) Effecten van autodelen op mobiliteit en CO<sub>2</sub>-uitstoot. *PBL publicatienummer* 1789, 3 juni, [www.pbl.nl](http://www.pbl.nl)
- Parigi, P., State, B. (2014) Disenchanting the world: the impact of technology on relationships. *Social Informatics*, 8851, 166 – 182.
- Schnitzler, H. (2015) *Het Digitale Proletariaat*. Amsterdam: De Bezige Bij.
- Scholz, T. (2014) Platform cooperativism vs. sharing economy, 4 December, [www.medium.com](http://www.medium.com)
- Schor, J. (2014) Debating the sharing economy, October, [www.greattransition.org](http://www.greattransition.org)

- ShareNL (2015) Milieu-impact en – kansen deeleconomie, rapport geschreven in opdracht van het Ministerie van Infrastructuur en Milieu, 18 december, <http://www.slideshare.net/shareNL/sharenl-onderzoek-iov-ienm-milieuimpact-en-kansen-deeleconomie-18-12-2015>
- Van de Glind, P. (2015) The rise of the peer-to-business-to-peer marketplace, 1 June, [www.collaborativeconsumption.com](http://www.collaborativeconsumption.com)
- Williamson, O.E. (1981) The economics of organization: the transaction cost approach. *American Journal of Sociology* 87: 548-577.





Prof. dr. Koen Frenken is hoogleraar *Innovation Studies* aan het Copernicus Instituut voor Duurzame Ontwikkeling van de Universiteit Utrecht. Zijn expertises zijn economische geografie, economie van innovatie en innovatiebeleid. Zijn recente onderzoek richt zich op doorbraakinnovaties, en dan met name op het terrein van de deeleconomie. Hij hanteert hierbij als theoretische perspectieven evolutionaire economie, complexiteitstheorie en institutionele sociologie. Eerder was Frenken hoogleraar aan de Technische Universiteit Eindhoven. Frenken begon in 1990 zijn studie Economie aan de Universiteit van Amsterdam. Ook volgde hij keuzevakken bij filosofie en wetenschapsdynamica. Daarna promoveerde hij in 2001 cum laude zowel in de toegepaste economie aan de Universiteit van Grenoble als in de sociale wetenschappen aan de Universiteit van Amsterdam. Hij won persoonlijke beurzen in de Marie Curie, NWO VIDI en NWO VICI programma's. Volg hem Twitter via [@kfrenken](#).