

Vanuit de kinderschoenen naar de puberteit: de Vlaamse deeleconomie in kaart gebracht

De Coen, A., Vanoeteren, V., Broos, E., & Devoldere, I. (2017). *Vanuit de kinderschoenen naar de puberteit. De Vlaamse deeleconomie in kaart gebracht*. Brussel: IDEA Consult.¹

Op enkele jaren tijd is de deeleconomie wereldwijd sterk gegroeid. Ook in Vlaanderen zijn de afgelopen jaren allerlei deelinitiatieven ontstaan rond verschillende activiteiten. Denk bijvoorbeeld aan Peerby voor het delen van spullen tussen burens, Blablacar voor het delen van wagens, Couchsurfing om een slaapplek te delen, Listminut voor het delen van expertise, FLAVR voor het delen van maaltijden, Flow2 om bedrijfsmaterieel en diensten te delen, Launchdesk voor het delen van kantooruimte. Met die sterke groei gaan echter heel wat vragen en bezorgdheden gepaard.

Hoewel de opgesomde initiatieven allen onder de noemer deeleconomie ondergebracht worden, zijn er grote onderlinge verschillen. Sommige initiatieven zijn betalend, andere niet. Sommige deelplatformen bieden zelf goederen of diensten aan, terwijl andere louter als schakel tussen vraag en aanbod fungeren. Sommige transacties zijn louter commercieel, terwijl andere een sociale doelstelling nastreven. Deze verschillen zorgen ervoor dat het concept deeleconomie momenteel een containerbegrip is waar geen duidelijke definitie voor bestaat. Zo'n definitie is nochtans nodig om te kunnen meten in welke mate Vlamingen reeds actief zijn in de deeleconomie. Deze verkennende studie bakent de Vlaamse deeleconomie af en biedt een globaal overzicht van de vraag- en aanbodzijde. Op die manier maakt de studie voor het eerst een foto van de deeleconomie in Vlaanderen.

Methode

Ondanks de big data die digitale platformen produceren, zijn er weinig cijfers beschikbaar over de omvang van de deeleconomie en het profiel van gebruikers en aanbieders. Voor deze verkennende studie werd daarom extra data verzameld via een combinatie van verschillende onderzoeksmethoden. Na desk research werden interviews uitgevoerd met

allerlei stakeholders en vertegenwoordigers van de deelplatformen. Via een panelbevraging werd ook onderzocht in hoeverre Vlamingen vertrouwd zijn met de deeleconomie en er actief aan deelnemen.

De enquête werd gelanceerd in juni 2017 en stond een maand online tot een representatieve steekproef van 1000 Vlamingen tussen 18 en 75 jaar oud werd bereikt. De steekproef is representatief naar geslacht, leeftijd, provincie en studieniveau. De quota die aangeven in welke mate de verschillende bevolkingsgroepen in Vlaanderen vertegenwoordigd zijn in de steekproef, werden gekruist. Op die manier werd er binnen elke provincie voor gezorgd dat zowel voor mannen als vrouwen het aandeel hooggeschoolden per leeftijdsgroep klopt.

In deze studie bakenen we de deeleconomie af als elk systeem waarin personen en bedrijven elkaar via een online platform tijdelijk toegang geven tot hun onderbenutte eigendom, goederen en diensten, al dan niet tegen betaling. We beschouwen deze overkoepelende definitie in eerste instantie als een werkdefinitie, die voor elke transactie afzonderlijk bepaalt wanneer het gaat om de deeleconomie. Op platformen als Airbnb worden immers kamers en woningen verhuurd die tijdelijk leeg staan (deeleconomie), maar ook appartementen en hotelkamers die permanent verhuurd worden (geen deeleconomie). Dit illustreert de vele schakeringen die de deeleconomie kent.

De tien voornaamste vaststellingen

De deeleconomie bereikt in Vlaanderen een selecte groep die vooral jong en hoogopgeleid is

De enquêteresultaten tonen dat de meerderheid van de Vlamingen (55%) nog nooit van de term deeleconomie gehoord had. Slechts 17% gaf aan te weten wat eronder wordt verstaan. De term is vooral weinig bekend bij kwetsbare groepen zoals kortgeschoolden en personen uit lagere inkomensgroepen. Wanneer het gaat over effectieve deelname, stellen we vast dat een op de tien Vlamingen de afgelopen twaalf maanden actief was in de deeleconomie als aanbieder, gebruiker of beide. Meer specifiek was 8% het afgelopen jaar actief als gebruiker, terwijl 4% iets aanbood (zie figuur 1). Een op de vier gebruikers (26%) bood ook iets aan, terwijl een op de twee aanbieders (55%) ook iets van anderen gebruikte. Zowel de aanbieders als de gebruikers situeren zich voornamelijk in de jongere leeftijdsgroepen en bij hoogopgeleiden. Deze cijfers sluiten qua grootteorde aan bij de cijfers voor België in voorgaand Europees onderzoek. Daaruit bleek bovendien dat België zich in de staart van het peloton bevindt als het gaat om de mate waarin de bevolking actief is op deelplatformen.

Principiële bezwaren weerhouden Vlamingen ervan te delen

De meeste Vlamingen deelden het afgelopen jaar niets als aanbieder (76%) of gebruiker (63%) en zijn ook niet van plan om dat in de toekomst wel te

doen. De grootste drempel om iets van anderen te gebruiken via deelplatformen, blijkt een gebrek aan vertrouwen. Daarnaast willen ze geen dingen van vreemden gebruiken of aansprakelijk zijn voor schade. Analooq is een gebrek aan vertrouwen ook de grootste drempel om zelf iets ter beschikking te stellen aan anderen, samen met er niet van houden om vreemden hun spullen te laten gebruiken.

Opvallend is wel dat een vierde van de personen die niets delen, nooit stilstond bij de mogelijkheid om dat wel te doen. Bij aanbieders vinden we een gelijkaardige situatie, maar het onontgonnen potentieel blijkt wel groter bij gebruikers. Vier op de tien gebruikers gaf aan nooit te hebben stilgestaan bij wat ze verder nog kunnen delen.

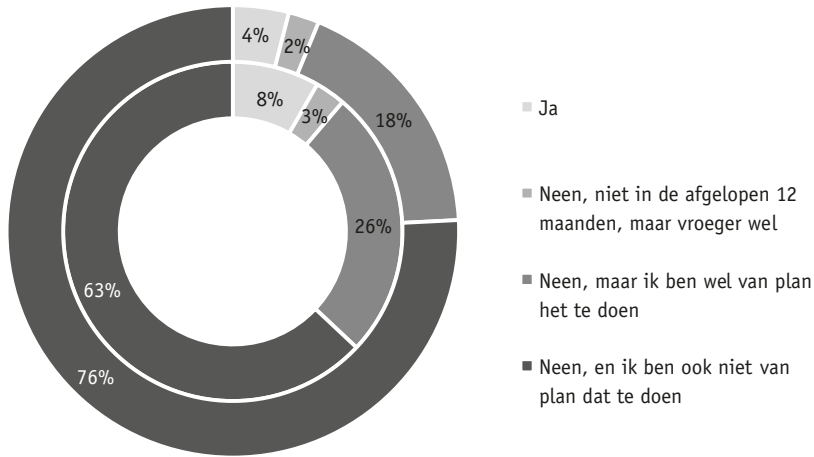
Consensus over continuerende groei

Doorheen het onderzoek werd de algemene verwachting bevestigd dat de deeleconomie de komende jaren verder zal groeien, ook in Vlaanderen. Vijf op de zes personen die momenteel actief zijn als aanbieder of gebruiker zouden anderen aanbevelen om ook iets met anderen te delen. Bovendien verwachten een op de drie gebruikers het komende jaar meer te delen; bij aanbieders gaat het om een op de vier personen. Parallel aan de verwachte groei vanuit de huidige community, is er ook een substantiële groep binnen het panel van duizend Vlamingen die nog niet actief is in de deeleconomie, maar wel van plan is om via een digitaal platform te delen als gebruiker (26%) of aanbieder (18%). Als zij dat ook effectief doen, zou dat een exponentiële groei impliceren. Volgens de enquêteresultaten kan die groei vooral verwacht worden bij het delen van gereedschap en diensten. Het delen van (een deel van) de woning en auto's lijkt al meer ingeburgerd.

Uit de interviews bleek dat overheden en bedrijven ook steeds meer interesse tonen voor het delen van goederen, infrastructuur en diensten. Hun actieradius kan de schaal van de deeleconomie (en bijgevolg ook de potentiële impact) aanzienlijk vergroten. De grootste impact wordt – weliswaar op langere termijn – verwacht van blockchaintechnologie, die het mogelijk maakt om transacties te laten plaatsvinden zonder 'neutrale derde', zoals een bank, notaris of in dit geval deelplatform. Experts verwachten op dit vlak het grootste disruptieve effect.

Figuur 1.

Heeft u de afgelopen twaalf maanden tijdelijk goederen of diensten gebruikt van andere personen (met hen gedeeld) of zelf aangeboden via een digitaal platform (website, app)? (N=1 000)



Bron: IDEA Consult op basis van een online bevraging bij een representatief panel van 1 000 Vlamingen van 18 tot 75 jaar oud

Altruïstische motivatie bij aanbieders contrasteert met economische motieven van gebruikers

Deelname aan de deeleconomie wordt traditioneel gemotiveerd vanuit de driehoek 'people-planet-profit'. Volgens onderzoek deelden mensen initieel vooral vanuit een streven naar meer duurzaam gedrag en sociaal contact, wat aansluit bij de filosofie van deelplatformen als Couchsurfing en Blablacar, respectievelijk opgericht in 2004 en 2006. Later kwam extrinsieke motivatie, zoals het streven naar winst, steeds meer op de voorgrond, samen met de opkomst van commerciële platformen (Airbnb en Uber werden opgericht in 2008 en 2009). Onderzoekers besluiten daarom dat ideologische, altruïstische motivatie dreigt verdrongen te worden door economische factoren.

De panelbevraging toont in Vlaanderen een sterk verschillend beeld voor de motivatie van aanbieders en gebruikers. Bij gebruikers blijkt vooral het economisch aspect hen ertoe aan te zetten om te delen. Een op de twee gebruikers deelt iets met anderen om meer geld te kunnen sparen. In tweede instantie (bij een op vier de gebruikers) wil men meer geld kunnen besteden aan andere uitgaven, maar ook elkaar helpen en milieubewust handelen.

Bij personen die van plan zijn om in de toekomst iets van anderen te gebruiken, weegt het duurzaamheidsaspect zelfs even zwaar door als het economisch aspect.

Personen die iets aanbieden doen dat vooral omdat het volgens hen beter is om iets te delen dan het niet te gebruiken. Samen met de mogelijkheid om iets bij te verdienen, staat het sociaal aspect op de tweede plaats. Aanbieders stellen hun goederen of diensten ter beschikking aan anderen omdat ze liever elkaar helpen dan via het commerciële circuit tewerk te gaan en omdat ze meer contact met anderen zoeken. Net als bij potentiële gebruikers, speelt het duurzaamheidsaspect vooral bij potentiële aanbieders. Zij zien delen als een manier om verspilling tegen te gaan en milieubewust te handelen.

Gebruikers delen vooral woningen, gereedschap en auto's, maar niet altijd tegen een vergoeding

In lijn met internationaal onderzoek zijn het ook in Vlaanderen vooral jongere en hoogopgeleide personen die iets van anderen gebruiken. De vergoeding en frequentie van het gebruik variëren sterk tussen deelactiviteiten.

Het gebruiken van een (deel van de) woning is naast de populairste transactie ook die waar het vaakst een geldelijke vergoeding voor wordt betaald (ongeveer in tachtig procent van de gevallen). De intensiteit van het gebruik is eerder laag: vijf op de zes gebruikers delen hoogstens een paar keer per jaar een woning (of een deel ervan). Zaken als auto's, gereedschap, huishoudapparaten, maaltijden en diensten worden meestal minstens een paar keer maand gebruikt. Voor auto's en maaltijden wordt in ruwweg de helft van de transacties een geldelijke vergoeding betaald. Voor diensten wordt relatief vaak gebruik gemaakt van een niet-geldelijke vergoeding. Voor het delen van gereedschap en andere zaken wordt zelden een vergoeding gevraagd.

Aanbieders delen vooral gereedschap en diensten, maar niet als primaire bron van inkomsten

Vlamingen boden het afgelopen jaar vooral gereedschap en diensten aan op deelplatformen en dat zijn ook de zaken die potentiële aanbieders willen delen. Woningen en auto's, de meest gebruikte items, worden opvallend weinig ter beschikking gesteld aan anderen. In lijn met de motivatie om iets aan te bieden, vraagt 'slechts' een op de drie personen een vergoeding om iets bij te verdienen, terwijl 28% een vergoeding vraagt om de kosten te dekken. Twee op de vijf transacties gebeuren dus gratis. Bij personen die overwegen om iets aan te bieden, zou slechts een op de vijf transacties gratis zijn. Het economisch motief lijkt dus ook bij aanbieders belangrijker te worden.

Hoewel het aantal aanbieders in het bevroegde panel relatief beperkt is, stellen we in lijn met internationaal onderzoek vast dat activiteiten in de deeleconomie voor de meeste aanbieders niet volstaan als primaire bron van inkomsten. De enquêteresultaten suggereren bovendien dat de meeste aanbieders, voornamelijk jongeren en hooggeschoolden, er hun beroep niet van willen maken. Qua competenties zijn naast digitale vaardigheden ook sociale vaardigheden en ondernemersvaardigheden nodig om iets aan te bieden. Men moet in staat zijn om een aanbod in de markt te kunnen plaatsen, opportuniteiten te identificeren en creatief te zijn.

De deeleconomie biedt personen, organisaties en de samenleving opportuniteiten...

Hoewel er (nog) geen impactstudies beschikbaar zijn, tonen individuele cases en theoretische denkoefeningen het potentieel voor personen en organisaties, maar ook voor de arbeidsmarkt en de bredere samenleving. Personen hebben via de deeleconomie bijvoorbeeld toegang tot een ruimer aanbod tegen een lagere prijs. Deze lagere prijs wordt door Vlamingen ook het vaakst genoemd als troef van de deeleconomie. Het biedt hen ook de mogelijkheid om buiten hun vertrouwd netwerk sociale contacten uit te bouwen. Organisaties hebben via de deeleconomie de mogelijkheid om zelf te delen of partnerschappen aan te gaan met deelplatformen. Bovendien kunnen de nieuwe ondernemingsvormen hen inspireren om innovatiever en efficiënter te werken.

In termen van werkgelegenheid reikt de deeleconomie personen een complementair aanbod van werk aan, dat gekenmerkt wordt door een hogere flexibiliteit en grotere autonomie. Op deze manier kan het aanwezige arbeidspotentieel optimaal benut worden door de drempel naar de arbeidsmarkt te verlagen. Op maatschappelijk vlak worden vooral ecologische en sociale voordelen benadrukt. Verspilling tegengaan is voor Vlamingen een belangrijke troef van de deeleconomie. Daarnaast wordt ook gewezen op het potentieel van de deeleconomie om marktfalingen op te vangen door burgers de mogelijkheid te geven om zich onderling te organiseren.

... maar heeft ook een keerzijde

De deeleconomie brengt ook nadelige effecten met zich mee, waardoor nog niet duidelijk is of de impact finaal positief of negatief zal zijn. Voor personen is er bijvoorbeeld veel onzekerheid op het vlak van aansprakelijkheid, het sociaal statuut van aanbieders en de bijhorende rechten en plichten. Organisaties kijken vooral aan tegen vormen van oneerlijke concurrentie, waardoor er een algemeen pleidooi is om een gelijk speelveld te creëren.

Op het niveau van de arbeidsmarkt hebben aanbieders geen garanties met betrekking tot de

hoeveelheid werk, de tijdstippen waarop ze werk hebben of vrij zijn en het inkomen dat ze kunnen verdienen. Ze zijn vaak actief in een grijze zone tussen het werknemers- en het zelfstandigenstatuut, zonder sociaal beschermd te zijn. De meest aangekaarte problemen op macroniveau situeren zich op het vlak van regelgeving. Verschillende deelplatformen zijn immers in een juridisch vacuüm actief, wat veel onduidelijkheid met zich meebrengt en het huidige wettelijk kader onder druk zet. Sommige onderzoekers waarschuwen ook voor een groeiende economische ongelijkheid onder de bevolking, maar het is momenteel moeilijk in te schatten in welke mate dit zich zal doorzetten.

Deelplatformen werken binnen een atypisch financieel model

In tegenstelling tot wat velen verwachten, maakt de overgrote meerderheid van de deelplatformen systematisch verlies, ook deze met een duidelijk winstgedreven insteek. Dat kadert binnen de monopoliestrategie die kenmerkend is voor de deeleconomie. Deelplatformen zetten in op expansie en zoeken kapitaal om een monopolie uit te bouwen. Hoe groter de community die op het platform actief is, hoe interessanter het wordt om via het platform te delen. Een hoger aantal aanbieders en gebruikers zorgt er immers voor dat de matching vlotter kan gebeuren. Deze werkwijze geeft aan waarom marketing en communicatie een belangrijke uitgavepost zijn, naast de uitbouw en het onderhoud van de digitale infrastructuur. De bronnen van inkomsten zijn erg divers en omvatten onder meer durfkapitaal, commissie op de transactiewaarde (gemiddeld 15%), advertenties en partnerschappen.

De tijd zal moeten uitwijzen welke bedrijfsmodellen in de deeleconomie voldoende levensvatbaar zijn op financieel vlak. Sociaal georiënteerde deelplatformen ervaren bijvoorbeeld dat het moeilijk is om financieel rond te komen omdat ze veel maatschappelijke, maar weinig economische waarde genereren. Veel platformen ervaren gaandeweg welk verdienmodel hun werking kan financieren door te experimenteren met verschillende formules.

Deelplatformen bouwen hun succes op 'vertrouwen' en 'reputatie'

In Vlaanderen blijkt een gebrek aan vertrouwen een van de belangrijkste drempels die personen ervan weerhouden om actief te zijn in de deeleconomie. Dat vertrouwen is nodig om via digitale platformen met vreemden te delen. Het waarborgen van vertrouwen tussen aanbieders en gebruikers is dan ook een van de kerntaken van digitale deelplatformen. Hiervoor zetten ze in op verschillende mechanismen, zoals ratings en reviewsystemen, het vermelden van persoonlijke gegevens, het hantieren van een intern berichtensysteem, enzovoort. Via deze mechanismen kunnen personen een online reputatie opbouwen. De keerzijde is wel dat de rigiditeit van dergelijke beoordelingssystemen aanbieders en gebruikers aan deelplatformen bindt, wat de positie van deelplatformen in de markt versterkt. Het zijn immers de platformen die de beoordelingen beheren, waardoor de opgebouwde reputatie enkel op het platform geldt. Dat beperkt de bewegingsvrijheid van personen aangezien het voor hen veel tijd en inspanning vraagt om op een ander deelplatform opnieuw een reputatie op te bouwen.

Beleidsaanbevelingen: what's next?

De schaal die de deeleconomie intussen bereikt heeft, geeft aan dat de deelplatformen na een felle groeispurt niet langer in de kinderschoenen staan, maar veeleer de puberteit bereikt hebben, met alle voor- en nadelen die daarmee gepaard gaan. Als overheid is het niet evident daarmee om te gaan. We reiken via deze studie daarom zeven richtlijnen aan die hen daarbij kunnen ondersteunen.

Nieuwe initiatieven met open blik benaderen

Het bekritisieren van de 'jeugd van tegenwoordig' is van alle tijden en keert elke generatie terug. De berichtgeving over de deeleconomie naar het brede publiek focust vooral op de negatieve effecten. Hoewel er wel degelijk groeipijnen zijn, tonen cases ook een glimp van het aanwezige potentieel op ecologisch, economisch en sociaal vlak. Bovendien zijn de deelplatformen bottom up ontstaan vanuit

bepaalde behoeften. De relevantie van het fenomeen blijkt uit de sterke groei. De frisse blik van de puber die de deeleconomie intussen geworden is, mag daarom niet zomaar van tafel geveegd worden, ook al breekt ze met de traditionele manier van werken.

Informereren en sensibiliseren als prioriteit

Niet alleen de deelplatformen, maar ook (potentiële) aanbieders en gebruikers vragen naar duidelijkheid over hun situatie. Veel personen weten bijvoorbeeld niet aan welke regels ze zich moeten houden. Dergelijke informatie is nochtans cruciaal om op een doordachte manier te kunnen beslissen om wel of niet actief te zijn op deelplatformen. Verwarring over fiscaliteit of de impact van activiteiten op hun uitkering of vrijwilligersstatuut, kan de verdere ontwikkeling van de deeleconomie hypothekeren. Doorheen het onderzoek werd daarom expliciet de vraag gesteld naar een toegankelijk portaal met daarop alle relevante informatie voor ondernemers die een deelplatform willen starten, maar ook voor personen die op de platformen actief zijn.

Kansen bieden door te investeren in digitale vaardigheden, sociale vaardigheden en creativiteit

De digitale aard van deelplatformen brengt een aantal voordelen met zich mee voor aanbieders en gebruikers, zoals het brede bereik via de online community, de gebruiksvriendelijkheid en de real time matching. Terzelfdertijd creëert de digitale werking ook drempels, die bepaalde groepen van de bevolking kunnen uitsluiten van deelname. Er is bijvoorbeeld een computer of smartphone nodig om toegang te krijgen tot deelplatformen. Daarnaast is er ook een minimum aan digitale vaardigheden nodig om wegwijs te raken op het platform en een profiel aan te maken, een oproep te kunnen lanceren of erop te reageren. Het promoten van de digitale geletterdheid zou bijgevolg voor een aanzienlijk deel van de bevolking nieuwe mogelijkheden creëren door hen de keuze te laten om zich al dan niet te registreren op deelplatformen. Toch zijn personen pas 'inzetbaar' in de deeleconomie

wanneer ze ook beschikken over de nodige sociale vaardigheden en ondernemersvaardigheden.

Nood aan monitoring om overheidsrol scherp te kunnen stellen

Net als pubers staan deelplatformen op hun privacy. Onderzoekers en beleidsactoren stellen herhaaldelijk een gebrek aan data vast. Dat maakt het moeilijk om te begrijpen hoe de deeleconomie evolueert, wie erin actief is als aanbieder of gebruiker, en in welke mate. Door de grote diversiteit aan deelactiviteiten is vooral op transactieniveau informatie nodig om te kunnen inschatten wat er gebeurt. Samenwerking met deelplatformen is daarom cruciaal; zij registreren alle transacties en beschikken over de nodige informatie.

Daarnaast is het aangewezen om de evolutie van de deeleconomie in Vlaanderen verder op te volgen na deze verkennende studie, die als nulmeting beschouwd kan worden. Zo kan worden nagegaan aan welk tempo de bekendheid en het gebruik van de deeleconomie groeien, bij welke bevolkingsgroepen het ingang vindt en op termijn ook welke effecten zich manifesteren. Door de vinger aan de pols te houden, zal duidelijk worden in welke mate de opportuniteiten benut worden en de risico's realiteit worden, ook op het niveau van de arbeidsmarkt.

Ruimte geven voor verdere ontwikkeling...

Hoewel enkele deelplatformen echte multinationals zijn, zijn veel platformen nog kmo's in de start- of groeifase van hun onderneming. Dat vraagt veel energie, maar ook ruimte om hun mogelijkheden te verkennen. Bovendien opent er een nieuw speelveld omdat er veel producten zijn waar het model van de deelplatformen nog niet op toegepast werd. Vooral jongeren zien veel opportuniteiten, wat tot een nieuwe dynamiek rond starters leidt. Het zou zonde zijn om het aanwezige potentieel af te remmen door beperkende regels op te leggen, vooral omdat verschillende initiatieven beantwoorden aan behoeften van consumenten waar de klassieke markt geen antwoord op heeft. Bovendien zijn onderzoekers het erover eens dat het nog te vroeg is om effecten te meten, waardoor het ook nog niet

duidelijk is of het de goede of slechte richting uitgaat. Door de markt te laten spelen, zal ook blijken in welke mate platformen er via zelfregulering in slagen om de goede werking te garanderen.

... maar waar nodig ook duidelijke grenzen stellen

Pubers hebben ook nood aan duidelijke regels en structuur. Het algemeen pleidooi voor de creatie van een gelijk speelveld voor platformen en gevestigde ondernemingen wijst op de nood aan overheidstussenkomst om de regulering beter af te stemmen op de realiteit. Daarbij is het belangrijk om vanuit een duidelijke visie te handelen zodat verschillende overheden niet tegen elkaar uitgespeeld kunnen worden (wat pubers wel eens durven te doen).

Overheidstussenkomst is pas gerechtvaardigd wanneer de normen en waarden die men vanuit het beleid belangrijk vindt in het gedrang komen. In de woningmarkt is het bijvoorbeeld belangrijk om erover te waken dat huurwoningen voldoende beschikbaar en betaalbaar blijven. Er zijn ook geen regels voor de arbeidsvoorwaarden van aanbieders, wat tot misbruik kan leiden. Deelplatformen als Uber zoeken de grenzen van de regelgeving op en maken gebruik van de verouderde wetgeving om hun activiteiten uit te rollen. Bovendien kent de deeleconomie nieuwe uitdagingen, waarop de wetgeving niet voorzien is, zoals bescherming van de e-reputatie van personen en bedrijven, het gebruik van ratings en aansprakelijkheid bij problemen. Deze uitdagingen creëren een momentum om de regelgeving te herzien en na te gaan welke bestaande regelgeving nog relevant is.

... en ervoor zorgen dat die grenzen proportioneel zijn met de aard van de deelactiviteiten

Wanneer besloten wordt om van overheidswege tussen te komen, moet de regelgeving proportioneel zijn met de aard van de activiteiten. Hier ligt de grote uitdaging. Het is belangrijk om in het achterhoofd te houden dat de aandacht van beleidsactoren vooral moet gaan naar transacties die frequent plaatsvinden vanuit een commercieel

motief, waardoor ze in het vaarwater komen van professionele aanbieders, die wel aan de huidige regels moeten voldoen. Het afbakenen van de criteria om te bepalen wanneer activiteiten 'frequent' uitgevoerd worden of 'winstgedreven' zijn, dient te gebeuren in overleg met de betrokken stakeholders, inclusief de deelplatformen. Naast de aanbieders zijn zij immers de enige die zicht hebben op de frequentie waaraan aanbieders actief zijn in de deeleconomie en op de vergoeding die ze daarvoor krijgen. Het biedt alleszins een bijkomend argument om erover te waken dat het contact met de groeiende puber, die de deeleconomie intussen is, niet te verliezen zodat het verdere groeiproces op een duurzame manier kan gebeuren. Zo kan de deeleconomie uitgroeien tot een volwassen speler in de Vlaamse markt, die een waardevolle bijdrage levert voor de maatschappij.

Tot slot

De meeste dienstverleners blijken vooral occasionele taken uit te voeren die zich in de hobby sfeer bevinden. Weinig aanbieders ambiëren een loopbaan in de richting van hun deelactiviteiten. Toch zijn er enkele indicaties dat het aanbieden van activiteiten in de deeleconomie een opstap kan zijn naar een zelfstandigenstatuut. Voor anderen kan de deeleconomie echter een toevlucht zijn wegens een gebrek aan kansen in de reguliere arbeidsmarkt. In toekomstig onderzoek zou samenwerking met deelplatformen het mogelijk maken om aanbieders te identificeren en dieper door te vragen naar hun deelactiviteiten.

Dergelijke monitoring wordt in de toekomst belangrijk om de impact van de deeleconomie te kunnen inschatten, ook op de Vlaamse arbeidsmarkt. Door klaarheid te scheppen over de situatie van aanbieders en drempels naar ondernemerschap te verlagen, kunnen beleidsactoren ertoe bijdragen dat steeds meer personen diensten aanbieden via de deeleconomie. Toch lijkt de kans klein dat elke Vlaamse arbeidskracht freelancer of zelfstandige wordt. Enerzijds door de verantwoordelijkheid die met het statuut gepaard gaat. Anderzijds is een grote groep Vlamingen niet bereid om zaken te delen met vreemden en vertrouwen ze het niet om iets via online platformen te delen. Bovendien bieden deelactiviteiten geen werkzekerheid, waardoor

aanbieders ook niet kunnen inschatten welke inkomsten eruit voortkomen. Dat zal er wellicht voor zorgen dat de activiteiten vaak gecombineerd worden met een job in loondienst om inkomenszekerheid te hebben. Dat doet ons besluiten dat de deeleconomie nog veel onbenut potentieel bevat in Vlaanderen, maar in de nabije toekomst eerder een complementair aanbod van werk zal voorzien dan voltijdse banen als freelancer.

*An De Coen
Valentijn Vanoeteren
IDEA Consult*

Noten

1. Een onderzoek uitgevoerd in opdracht van de Vlaamse minister voor Werk, in het kader van het VIONA-onderzoeksprogramma.