



Peerby Pro

spullen uitlenen bij bedrijven

HET PROJECT IN HET KORT

Een omschakeling naar een duurzame circulaire economie is dringend nodig, want overconsumptie en overproductie hebben een desastreuze impact op het klimaat en milieu. Zo zou tot 65% van alle CO₂-uitstoot afkomstig zijn van productie.

Peerby is een **online platform** waarbij gebruikers van elkaar zaken kunnen **lenen**, zoals klus- of tuingereedschap, elektronica, feest- en kampeerspullen, huishoudelijke toestellen ... Buren die aan elkaar spullen uitlenen, zorgen voor een **duurzamer gebruik** van de zaken die we allen samen bezitten: het product zelf wordt **maximaler benut**, en de gebruiker kan een **nieuwe aankoop vermijden**. Het platform is erg succesvol: maar liefst 85% van de ontleenvragen vindt er nu al een antwoord.

Met **Peerby Pro** willen we nu een **stapje verder** gaan en ook **producenten** die producten als dienst verhuren, betrekken langs de aanbodzijde van het platform. Wie iets nodig heeft, plaatst een oproep, selecteert het gewenste aanbod en haalt het product gewoon af bij een buur die het al in bruikleen heeft. Het product blijft eigendom van de producent, maar het reist van gebruiker naar gebruiker.

Peerby Pro was een **pilotproject** waarbij in Gent een relatief klein aantal producenten op het platform een aantal producten beschikbaar stelden. Op de huidige schaal van 5000 gebruikers in Gent is dit model momenteel nog niet voldoende interessant, maar we konden wel de **schaalbaarheid** van ons model aantonen.



THEMA

DEEL- & PERFOR-
MANCE ECONOMIE

PROJECTGEGEVENS

Dossiernummer: 2017-112
 Looptijd: 08/2018 tot 08/2020
 Subsidiebedrag: € 100.000

Een project van:

Wijdelen vzw

Samen met:

UGent, Regenerative Design bvba, Kamer van Koophandel West-Vlaanderen vzw, Peerby BV, Triodos

[naar de databank >](#)



BELANGRIJKSTE RESULTATEN

1

Terwijl sommige bedrijven dit idee eerder schadelijk vonden voor hun business, zagen anderen het als een kans om zich te onderscheiden en duurdere/duurzame producten te revaloriseren. **10 producenten** hebben zich geëngageerd en stelden samen **13 producten** beschikbaar via Peerby Pro.

2

Het project voldoet aan een aantal **circulaire principes**: de gebruiker betaalt enkel voor gebruik en **koopt geen nieuw product**, een product heeft meerdere gebruikers waardoor de **capaciteit beter benut** wordt, bij defect wordt het product **hersteld** ...

3

Door producten uit te lenen in plaats van ze aan te schaffen, **sparen** we ook een **aanzienlijke impact op het milieu uit**: minder waterverbruik, minder CO2-uitstoot, minder grondstoffenverbruik, minder afval ...

4

Ook niet te vergeten is de **sociale impact** van het verhuurmodel: iedere uitwisseling creëert een sociale ontmoeting, die anders nooit had plaatsgevonden, en dat levert soms mooie momenten en blijvende sociale contacten op.

KERNCIJFERS

85%

CO2 afkomstig uit productie

97%

ongebruikte capaciteit spullen

10

deelnemende producenten

13

uitleenbare producten

BELANGRIJKSTE GELEERDE LESSEN

1

We leerden dat we **alle technologie, praktische organisatie, wetgeving, productbeheer en systemen** eigenlijk **al voorhanden** hadden om dit model uit te rollen. Zo onder andere het Peerby-gebruikersplatform, onze communicatiemiddelen, het gps-trackingsysteem ...

2

We ontdekten dat het gebruikte **freefloatingsysteem**, waarbij de producten geen vaste opslagplaats hebben maar reizen van gebruiker naar gebruiker, **succesvol** is. Door gebruikers te betrekken bij de deeldiensten, **besparen** we een aanzienlijke kost op vlak van **transport en opslag**.

3

We leerden dat gebruikers vooral **belang hechten** aan **kwaliteit** en dat tegen een **redelijke prijs**. De meest gehoorde opmerking over de klassieke verhuurbedrijven is dat die te duur en te omslachtig zijn. Dat is een **enorm potentieel tot verbetering** waarop we kunnen inspelen.

4

Op de huidige schaal van 5000 gebruikers in Gent is dit model momenteel nog niet erg interessant, maar ons pilootproject toont wel de **schaalbaarheid** van het model aan. Als producenten zich verder organiseren, zullen ze een duurzaam model kunnen opzetten dat zorgt voor een continu inkomen en een intiemer klantencontact.

WAT BRENGT **DE TOEKOMST?**