

Het geheim van...

Een merk in de deeleconomie

Met Oumar Sylla



Het geheim van een merk in de deeleconomie

In de Hero-secrets nemen we je als lezer mee in de geheimen voor je eigen heldenmerk. Er bestaan veel verschillende business- en verdienmodellen waarop je een merk kunt bouwen. In deze editie van de Hero-secrets gaan we in op het geheim van een merk in de deeleconomie.

De deeleconomie is koploper in de betekenisrevolutie. In deze editie spreken we met Oumar Sylla, de oprichter en eigenaar van Deelfiets Nederland. Gestart als de Zwolse Deelfiets is hij inmiddels met zijn team van 14 personen hard op weg om veel impact te maken in Nederland. In deze Hero-secrets bespreken we met Oumar de volgende onderwerpen:

1. Wat is de deeleconomie?
2. Het belang van de deeleconomie
3. Geld verdienen in de deeleconomie
4. De schaduwkanten van de deeleconomie
5. De start van Deelfiets Nederland
6. Waar je moet beginnen als je start met een merk in de deeleconomie
7. Het geheim van een merk in de deeleconomie.

“

Daarbij had ik één drive:
Medewerkers van bedrijven uit
de auto krijgen op korte
afstanden!

”

Het geheim van een merk in de deeleconomie

1. Wat is de deeleconomie?

Voordat we met Oumar bespreken over de deeleconomie is het goed om eerste te kijken wat de deeleconomie nu precies is. Van Dale geeft hierin de volgende omschrijving:

deel·eco·no·mie (de; v) *1 economische ordening waarbij mensen bep. kostbare zaken niet zelfstandig bezitten, maar met elkaar delen*

Merken in de deeleconomie faciliteren dat mensen producten niet zelfstandig hoeven te bezitten, maar met elkaar kunnen delen. In veel plaatsen is de deeleconomie al actief met het beschikbaar stellen van een leenauto bijvoorbeeld of platforms zoals [Peerby](#) (delen van spullen) en [Crogger](#) (verbinden van burens om klusjes te delen).

2. Het belang van de deeleconomie

Steeds meer bedrijven opereren in de deeleconomie. Maar waarom is de deeleconomie zo belangrijk? We bespraken het met Oumar:

'We moeten zuinig omgaan met wat we hebben, we hebben namelijk maar één aarde. Als we daar nu niets aan doen, zijn de gevolgen desastreus. Merken zoals Deelfiets Nederland willen een bijdrage leveren aan het verbeteren van het milieu. Ik word zelf vader en ik gun mijn kind een heel mooie toekomst. We maken namelijk een beweging van bezit naar gebruik. En de deeleconomie gaat zo snel, dat is toch kicken? Van deelauto's, deelscooters tot steps in Berlijn, dat is echt vet!'

“
Je moet als ondernemer veel
voorfinancieren, voordat je in
kleine stappen geld gaat verdienen.
”

Het geheim van een merk in de deeleconomie

3. Geld verdienen in de deeleconomie

Een hekel punt in de deeleconomie is over het algemeen 'geld verdienen'. Doordat mensen met elkaar spullen delen, is het vaak de vraag hoe en of je geld kunt verdienen aan de deeleconomie.

Oumar: 'Laten we vooropstellen dat je niet moet beginnen met het idee dat je rijk wordt van een merk in de deeleconomie. Naast dat de marges niet altijd even groot zijn, moet je, zoals wij dat moesten, aan voorfinanciering doen: je moet eerst producten inkopen, die in kleine stukjes te gelde kunnen worden gebracht. Je kan niet zeggen dat je per uur vijf euro voor een e-bike vraagt. Dan prijs je jezelf uit de markt. Mensen kunnen dan net zo goed naar de lokale fietsenhandel om een fiets te huren. Dus je moet scherp in de markt staan. Veel aanbieders van deelauto's, deelfietsen en deelscooters stoppen er op een gegeven moment mee, omdat de terugverdiëntijd te lang is.'

'Daarom is het des de belangrijker om veel marktkennis te hebben: wie is de gebruiker en wat kunnen we aan hen aanbieden? Zo ontstaan er ook andere verdienmodellen dan alleen het verhuren van de fiets of zoals in andere gevallen het gebruik maken van alleen het deelplatform. Zo ontdekten we dat onze gebruikers het niet vervelend vonden om relevante reclames

op het platform tegen te komen. Daardoor hebben we nu advertenties op de fietsen, in deabri's en op andere plekken om ons businessmodel rond te krijgen. Uiteindelijk kan je er genoeg geld mee verdienen, maar je hebt een grote aanloopperiode nodig.'

'Met het geld verdienen in de deeleconomie gaan we dan ook naar het adagium massa = kassa, maar dan de 2.0 versie: hoe meer mensen deelnemen, hoe meer data we met elkaar kunnen vergaren, hoe meer inkomsten we kunnen genereren. We willen uiteindelijk naar een platform toe groeien waarmee lokale ondernemers een deelfietsbedrijf kunnen opzetten. Het platform, de fietsen en de infrastructuur kunnen ze dan via ons afnemen. Hoe dit er precies uit komt te zien, daar zijn we nog over aan het brainstormen.'

Het geheim van een merk in de deeleconomie

4. Schaduwkanten van de deeleconomie

Iedere markt heeft zijn positieve en negatieve kanten, zo ook de deeleconomie. De schaduwkanten van de deeleconomie volgens Oumar:

‘Als ik het op onze organisatie betrek, is de grootste schaduwkant het vandalisme, door de mentaliteit van ‘het is toch niet van mij’. Het vandalisme kan daarmee financieel een groot probleem gaan vormen.’

‘Als we het in het algemeen bekijken, dan is vooral de financiering een negatieve kant van de markt. Je moet als ondernemer veel voorfinancieren, voordat je in kleine stappen geld gaat verdienen. Die ruimte heeft niet iedere onderneming.’

5. De start van Deelfiets Nederland

In 2018 is Oumar onder de naam Zwolse Deelfiets begonnen met zijn deelfietsplatform, maar voordat hij begon is er al een hele geschiedenis geweest.

‘Op het begin was ik helemaal niet met deelfietsen bezig, maar met bezorgfietsen. Op een gegeven moment kwam ik erachter – via een partij die ik benaderde – dat er maar één partij was in Nederland die deelfietsen aanbood. Toen ben ik de Nederlandse en buitenlandse markt gaan verkennen.’

‘Om uiteindelijk van start te gaan, heb je veel externe partners nodig. Vanaf 2016 heb ik veel gesprekken gevoerd, met zowel samenwerkingspartners als potentiële klanten. Maar om van start te gaan, heb je een lange adem nodig. Er zijn veel mensen die er puur voor zichzelf zitten en niet om samen een hoger doel te bereiken. Ik heb zoveel tegenslagen gehad: van ‘iedereen heeft toch een fiets’ tot ‘hoe doen ouderen dat met een smartphone?’. En het rare is, al deze excuses en afwijzingen maakten mij juist sterker. Iets van binnen zei tegen mij: Oumar, volg je dromen, dit is echt wat je wilt!’

‘Ik geloofde in het concept van de deelfiets, daarom ben ik doorgegaan. Genoeg ondernemers hadden allang opgegeven: zonder inkomsten lang wachten op financiering voor je bedrijf, die een lange terugverdientijd heeft. Maar diep van binnen had ik een bewijsdrang, ik wilde de mensen die er niet in geloofden, bewijzen dat het wel kon!’

Het geheim van een merk in de deeleconomie

‘Daarbij had ik één drive: medewerkers van bedrijven uit de auto krijgen op korte afstanden! Uit onderzoek is gebleken dat de autoritten die de meeste medewerkers maken onder de zeven kilometer zijn. Hoe gek is dat, dat je dat met de auto doet? En eerlijk gezegd: ik deed het eerst ook, maar nu doe ik het nagenoeg niet meer! Zo kwamen er steeds meer klanten die eraan mee wilden doen. Dat was voor mij het belangrijkste om door te gaan.’

‘Achteraf is het alleen maar goed dat het moeilijk is geweest voor mij, ik heb heel veel afwijzingen gehad. Niemand geloofde in het concept, daardoor moest ik mij gaan bewijzen. Maar ik geloofde erin en vond een paar goede partners.’

‘Op 6 maart 2018 ben ik begonnen met de Zwolse Deelfiets, met één bedrijf dat vijf fietsen om te delen met hun medewerkers wilde hebben. Deze fietsen kocht ik van mijn laatste spaargeld, zodat ik echt kon beginnen. Nadat we los waren bij het eerste bedrijf, volgden er al snel meer bedrijven die van de deelfiets gebruik wilde maken. Zo konden we in Zwolle snel veel deelpunten realiseren. In juli datzelfde jaar volgde de volgende mijlpaal voor ons: de eerste openbare locatie, het Gasthuisplein in Zwolle.

Door samen te werken met de Gemeente en de Provincie konden we meer fietsen beschikbaar stellen voor het delen.’

‘Als we een klein sprongetje maken naar begin dit jaar volgde één van mijn hoogtepunten. Onze deelfietsen kwamen op het station in Zwolle te staan, naast de OV-fiets van de NS. Dit was een erg gaaf moment! Inmiddels hebben we ons team versterkt met nieuwe mensen in onze organisatie. Vervolgens groeien we nu heel hard naar heel Nederland. Zo zitten we inmiddels in Kampen en in Groningen.’

De kracht van Deelfiets Nederland

‘De kracht van ons concept is dat we feeling willen hebben met de stad. Niet door zelf die feeling te krijgen, maar door lokale partners aan ons te koppelen. We noemen het ook wel onze lokale helden. Zo zijn de fietsmakers allemaal lokale partners van ons concept. Daarbij is het platform dat we hebben erg interessant voor zowel de partners, bedrijven maar ook voor de overheid. Zo gaan we testen met een het analyseren van de luchtkwaliteit met onze fietsen. Hierdoor krijgen we veel interessante informatie van onze fietsen.’

Het geheim van een merk in de deeleconomie

Tegenslagen

'Zoals al in het begin gezegd, hebben we veel tegenslagen gehad, voornamelijk voor de start van ons bedrijf. Wat mij altijd blijft is het misbruik die potentiële samenwerkingspartners maakten van het gezamenlijke vertrouwen. Ik wil hier niet te diep op ingaan, want ik wil andere mensen niet onnodig schaden. Maar laat ik het zo zeggen: deze ondernemers stellen hun eigen belang voor op het gezamenlijk belang.'

De ambities

'We willen uiteindelijk naar één platform toe, dat wanneer je in welke stad dan ook een deelfiets wilt gebruiken, dat je dat op ons platform kan bestellen. Onze huidige concurrenten zullen dan de strategisch partners worden. Want de andere aanbieders van deelfietsen zijn helemaal onze concurrenten niet, maar de collega's om het gebruik van deelfietsen te vergroten en daarmee de impact te verhogen.'

6. Waar je moet beginnen als je start met een merk in de deeleconomie

Stel je leest nu dit artikel en hebt al een tijdje een idee om aan de slag te gaan met een merk in de deeleconomie, waar moet je dan beginnen? Uit zijn eigen ervaring vertelt Oumar hierover:

'Wanneer je wilt beginnen, heb je een lange adem nodig. Investeer heel veel in het ontdekken wie de gebruikers van je toekomstige deelplatform zijn. Je moet ze echt goed kennen, om te weten te komen hoe je hen moet faciliteren. Techniek is namelijk alles: als het de eerste keer niet goed werkt, komen de gebruikers niet meer terug. De voorbereiding voordat je begint, is dus extreem belangrijk. Ken de klantreis van je gebruiker erg goed! Hiermee voorkom je problemen en beperk je grote tegenslagen.'

'Om te beginnen is het ook belangrijk om de controle te houden op de financiering van je bedrijf. Vaak denk je direct aan een bank of aan een externe financiering, maar pas daarmee op. Blijf altijd controle over je bedrijf houden, zodat je jouw ideologie kunt blijven nastreven.'

Het geheim van een merk in de deeleconomie

'Maar ondanks deze twee toch wel grote onderdelen, is het belangrijkste in de deeleconomie: Gewoon doen! Het is allemaal nieuw, dus je moet het gaan ontdekken.'

7. Wat is het geheim van een merk in de deeleconomie? '

We sluiten dit artikel net als iedere editie af met de hoofdvraag: wat is het geheim van een merk in de deeleconomie? Het geheim is volgens Oumar:

'Het grootste geheim van een merk in de deeleconomie is het binden van gebruikers en hen echte waarde kunnen leveren. Het is belangrijk om die waarde goed te communiceren en verhelderen naar je gebruikers. En daarbij is het belangrijk om zoveel mogelijk doorzettingsvermogen te houden, want succes komt niet zomaar, je moet er hard voor werken! Maar daar krijg je heel veel moois voor terug!'

“

Doorzettingsvermogen is
essentieel in de deeleconomie

”