

GREEN DEAL

huren en delen

BETA-
VERSIE

WijDelen



VLAANDEREN
CIRCULAIR





**Huren en delen zit
in het hart van de
circulaire economie.**

Samen creëren we nieuwe
waarde door gedeeld
gebruik.

Ons charter

WAAROM EEN GREEN DEAL HUREN EN DELEN?

FEIT 1

Gedeeld gebruik leidt tot optimaal materiaalgebruik en dus **economische en ecologische winsten**

FEIT 2

De **huurmarkt groeit** in andere Europese landen veel sterker dan in (nochtans verstedelijkt!) België

FEIT 3

Digitalisering verlaagt de transactiekosten voor lenen en delen enorm: window of opportunity

FEIT 4

Huren en delen leidt tot **lokale en sociale jobcreatie** en stimuleert een herstel-economie

FEIT 5

Een huur- en deelstrategie maakt ons potentieel **minder afhankelijk** van buitenlandse **import**

55 KG

CO₂-besparing bij
huur ipv. koop
stofzuiger

3 TOT 5%

van capaciteit
goederen wordt
gebruikt

**+3,9% EU
vs +2,7% BE**

groei huurmarkt
2018-2019

€ 5000

waarde aan
apparaten die stof
vergaren bij een
gemiddeld gezin

HUREN EN DELEN IS EEN **KERNSTRATEGIE** VAN DE CIRCULAIRE ECONOMIE

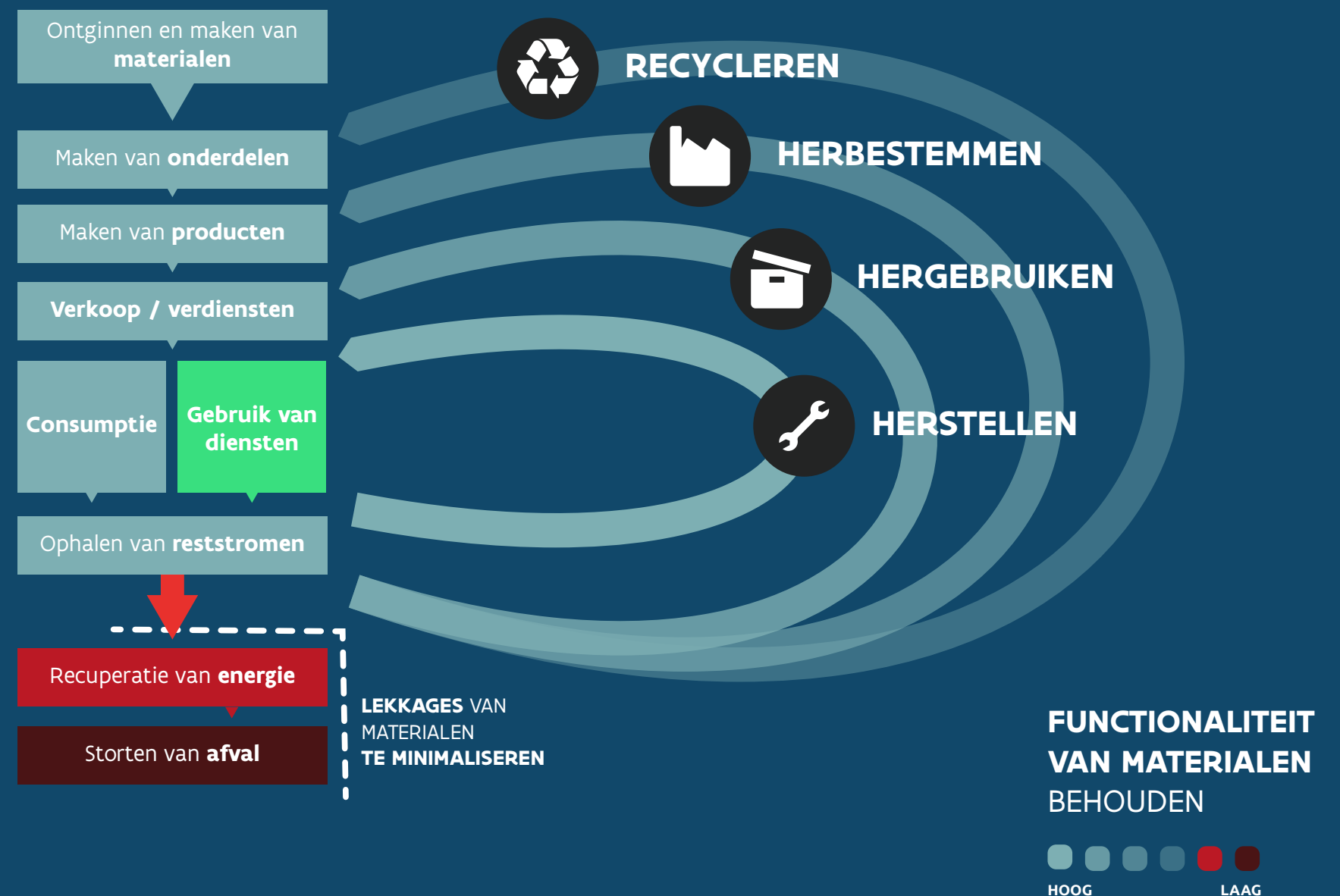
MACRO-PERSPECTIEF

Van doorstroming naar beter
stockbeheer van materialen.

Optimaal (her)gebruiken wat in
onze economie zit.

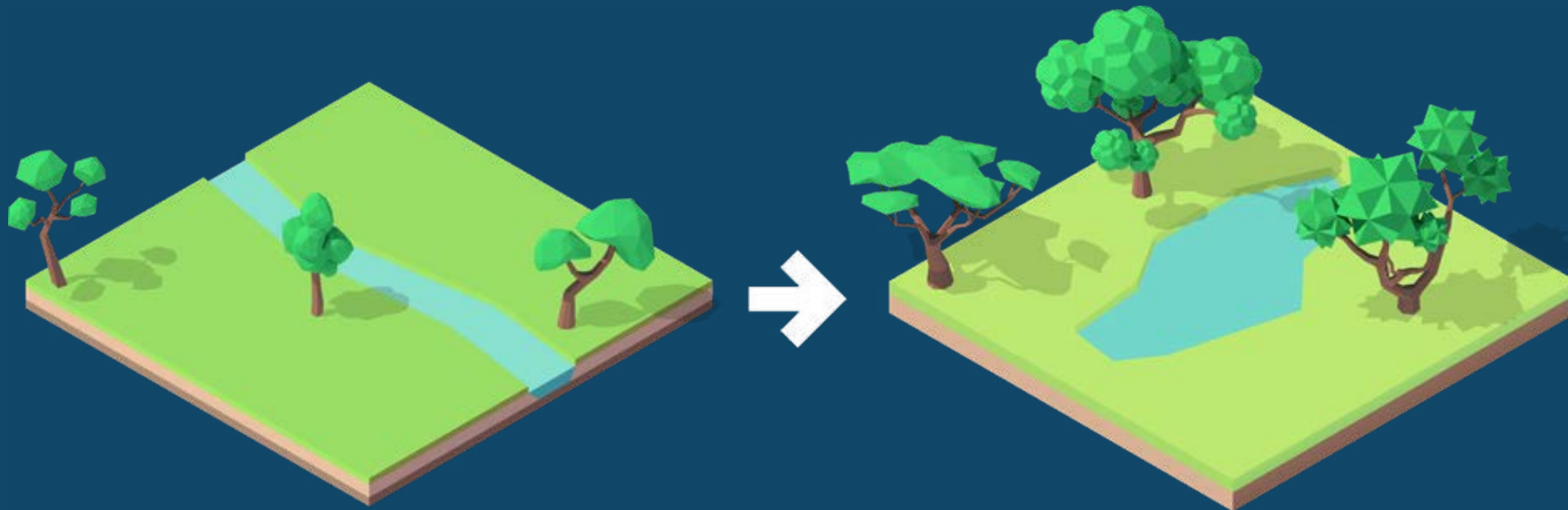
Familie van:

- product-dienst systemen
- as-a-service (aas)
- performance economy
- collaborative economy
- sharing economy



BETER STOCKBEHEER?

MACRO-PERSPECTIEF



Van materiaalstromen...

...naar materiaalstocks

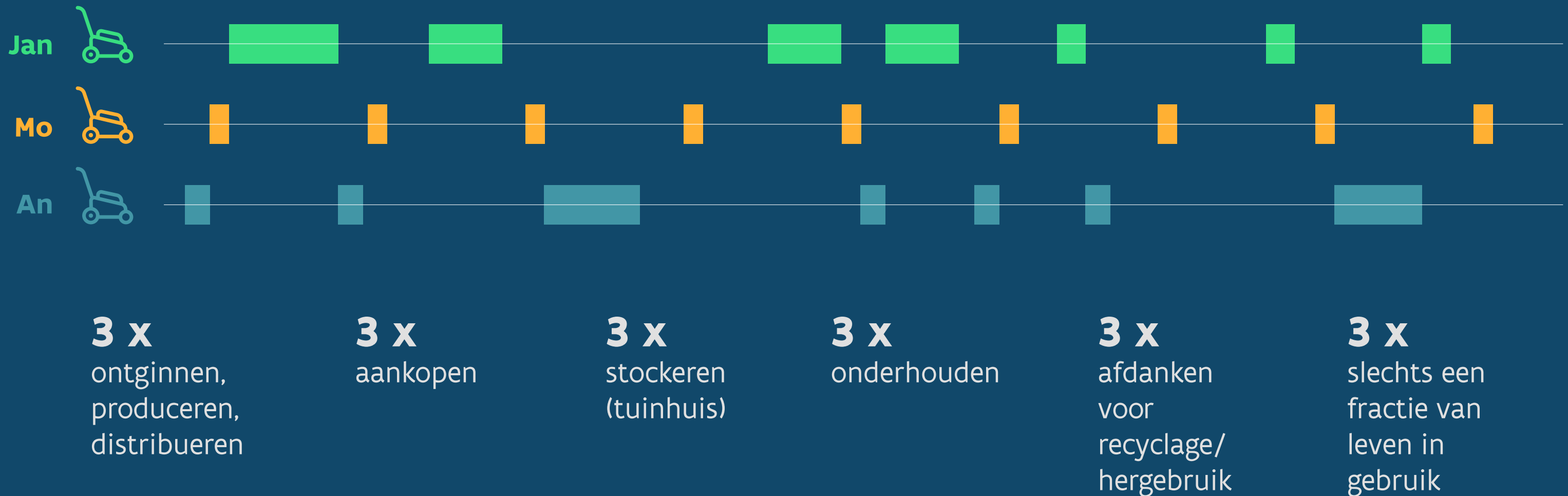
We beginnen **materialen en goederen** te zien als **assets**, die we in goede staat moeten houden, eerder dan ze voortdurend te verbruiken.

Een **performance economie** gaat een stapje verder door niet langer hardware te verkopen, maar te **focussen op de verkoop van diensten rond robuuste hardware**.

BETER STOCKBEHEER?

CONSUMENTENPERSPECTIEF

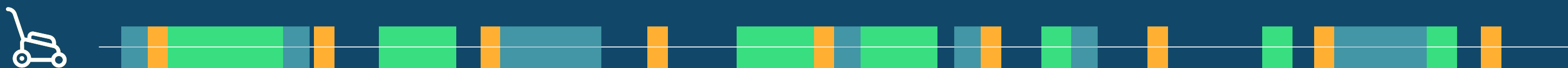
Klassiek lineair systeem:



BETER STOCKBEHEER?

CONSUMENTENPERSPECTIEF

Delen / huren / lenen:



1 x
ontginnen,
produceren,
distribueren

1 x
(centraal)
aankopen

1 x
stockeren

1 x
onderhouden

1 x
afdanken
voor
recyclage/
hergebruik

optimaal
gebruik
tijdens
leven

BETER STOCKBEHEER?

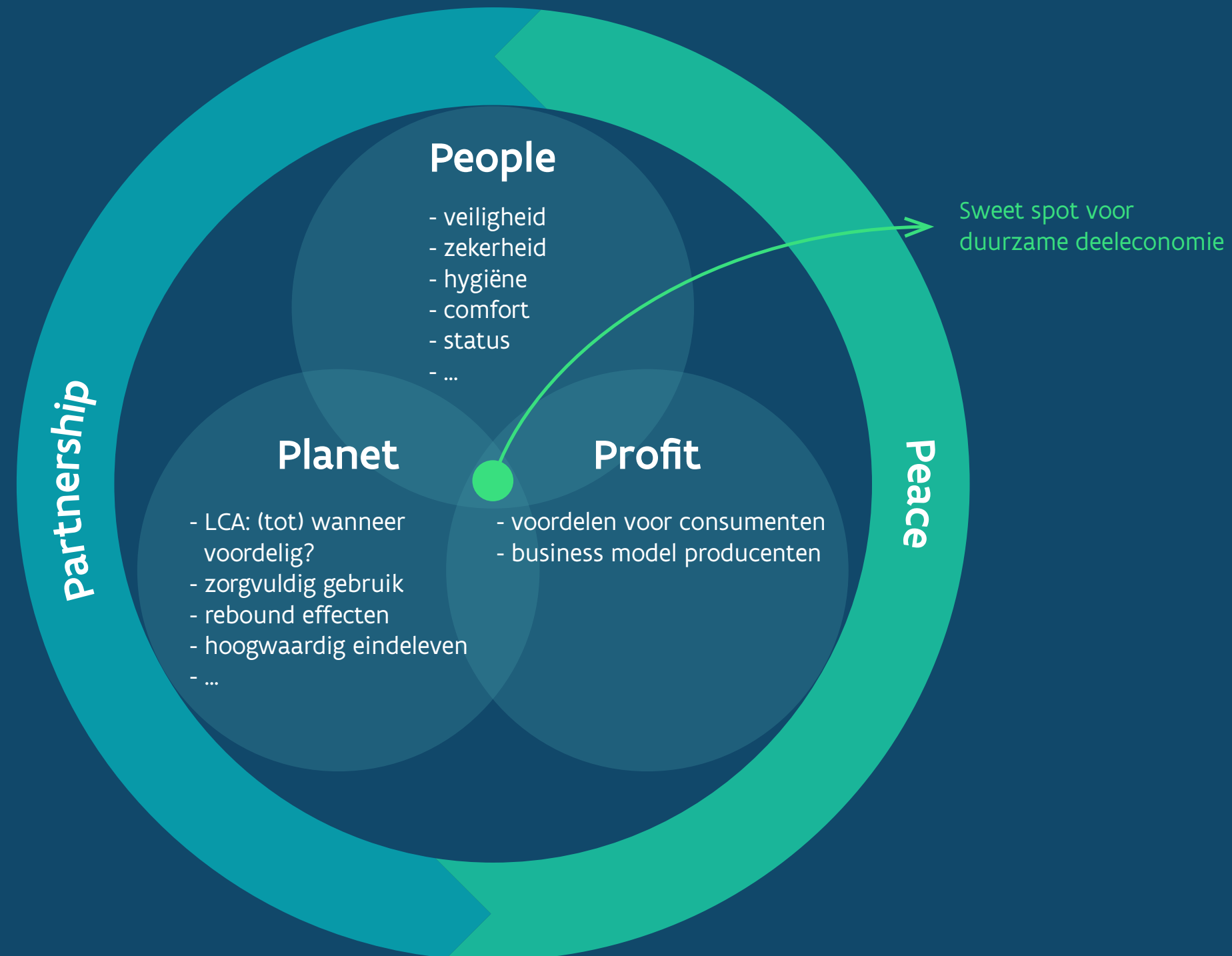
PRODUCENTENPERSPECTIEF



€ € € € € € ...

BETER STOCKBEHEER?

Randvoorwaarden



Sweet spot bereiken

= 6 uitdagingen aanpakken met green deal

Alliantie om samen met sector te leren, te experimenteren en drempels weg te werken:

1. Onbekend is onbemind
2. Business case
3. Lokale logistiek
4. Gebruiksgemak/toegankelijkheid
5. Gedragsverandering
6. Aanbod verbreden



WAT GAAN WE DOEN?

Alliantie om samen met sector te leren, te experimenteren en drempels weg te werken:

- Thematische werkgroepen en design sprints
- Netwerk- en matchmaking evenementen
- Beurs User meets Provider
- Experimenten & pilots
- Communicatie & campagne



WAT GAAN WE DOEN?

NIET ALLES TEGELIJK

VOORBEELD VAN PRIORITEITEN-TABEL > DIT BEPALEN WE SAMEN

SCENARIO	BASIS AMBITIE	MEDIUM AMBITIE	HOGE AMBITIE
2022	<ul style="list-style-type: none"> Hoe overtuigen met voordelen?: uitdaging 5 Aanbod en vraag matchen: uitdaging 1 Gebruikersreis vereenvoudigen: uitdaging <p>Vooraf werken op de vraag stimuleren</p>	<p>+</p> <ul style="list-style-type: none"> Business case sprint verhuurbedrijven: uitdaging 2 Juridische barrières wegwerken: uitdaging 4 Goed service design: uitdaging 3-4 	<p>+</p> <ul style="list-style-type: none"> Onderzoek naar deelbaarheid: uitdaging 6 Eenvoudige huurcontracten: Uitdaging 4
2023	<ul style="list-style-type: none"> Promotie van huren en delen: uitdaging 1 Business case sprint producenten: uitdaging 2 Professionele logistiek uitbouwen: uitdaging 3 	<p>+</p> <ul style="list-style-type: none"> Labels en certificaten ontwikkelen/promoten: uitdaging 1 Hoe overtuigen met voordelen?: uitdaging 5 	<p>+</p> <ul style="list-style-type: none"> Mapping van het aanbod: uitdaging 1 Opschaling van bestaande initiatieven: uitdaging 2

SCOPE GEDEEELD GEBRUIK

QUA SCHAAL

QUA MODEL

QUA TOEPASSING



WAT VERWACHTEN WE VAN JOU?

- Ik engageer me om aan **minimum 3 contactmomenten per jaar** deel te nemen
- Minder materiaalgebruik – Je zorgt voor **impact op vlak van materiaalefficiëntie** binnen jouw bedrijf.
- **Ambassadeurschap** – je deelt je kennis en ervaringen. Je helpt ons met het vergroten van het lerend netwerk en

WAT KAN JIJ HALEN UIT DEZE GREEN DEAL?

- **Kennis** over de markt van gedeeld gebruik
- Gratis deelname aan een **design- en innovatietraject**
- **Visibiliteit** voor uw huur en deel aanbod
- Kans om je **netwerk** te vergroten
- Beleidsmakers zijn rechtstreeks betrokken en **nemen jouw input mee**

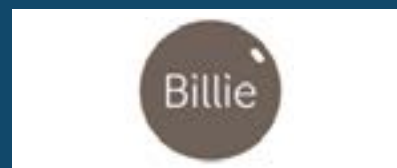
MET WIE?

Ondertekenaars van de initiële intentieverklaring

BURGER-INITIATIEVEN



VERHUUR-BEDRIJVEN



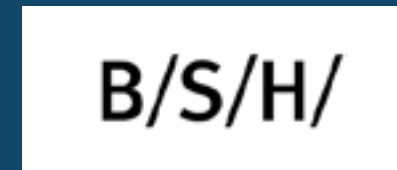
ONLINE DEELPLATFORMEN



OVERHEDEN



PRODUCTIE-BEDRIJVEN



MIDDENVELD-ORGANISATIES



KENNIS-INSTELLINGEN





Uitdagingen





1. ONBEKEND IS ONBEMIND

- Gebrek aan communicatie en marketing
- Huren en delen is onvoldoende gekend als alternatief voor kopen
- Actieve ondersteuning noodzakelijk om de shift te maken van bezit naar gebruik

ACTIE: HUREN EN DELEN **KRIJGT EEN DUW IN DE RUG**

1. PROMOTIE VAN HUREN EN DELEN

sensibiliseringsacties voeren om huren en delen als aantrekkelijk alternatief in de kijker te zetten

2. STANDAARDISATIE VAN KWALITEIT IN HET AANBOD

via de ontwikkeling/promotie van labels/certificaten

3. HELPEN KIEZEN

met goede tools en een betere mapping van het aanbod maken we gebruikers snel (financieel) wegwijs in de beslissing voor huur/delen of kopen

4. VOORTREKKERSROL VAN OVERHEID EN DEELNEMERS

de overheid en deelnemers van de Green Deal nemen huren en verhuren mee op in hun aankoopbeleid

ACTIE: HUREN EN DELEN KRIJGT EEN DUW IN DE RUG

5. OVERHEID SCHEPT EEN GUNSTIGE CONTEXT

de overheid haalt regelgevende en fiscale belemmeringen weg, creëert stimuli en een gelijk speelveld t.o.v. koop-verkoop

6. VRAAG EN AANBOD MATCHEN

we organiseren User meets Provider-beurzen, een digitaal marktplatform...

7. HANDLEIDINGEN ONTWIKKELEN VOOR GOED GEBRUIK

we reduceren verhuur-risico's en verhogen het gebruiksgemak door samen in te zetten op degelijke handleidingen voor de meest verhuurde goederen



2. BUSINESS CASE

- Er is nood aan een aantrekkelijk verdienmodel voor de sector
- We moeten een gunstige context creëren om dit businessmodel te doen slagen

ACTIE: HET BUSINESSMODEL VERDER ONTWIKKELEN

1. BUSINESS CASE PRODUCTIEBEDRIJVEN ONTWIKKELEN

de ROI van het verhuren van een product wordt groter dan het verkopen van een product

2. BUSINESS CASE GEBRUIKERS ONTWIKKELEN

de totale kost van het gebruiken wordt kleiner dan het kopen, in combinatie met betere performantie

3. INZETTEN OP KWALITATIEVE PRODUCTEN MÉT LANGERE LEVENSDUUR (HOGERE ROI)

huur geeft toegang tot hoogwaardiger producten, met meer functies, die up-to-date zijn

4. KWALITEITSLABELS PROMOTEN

we creëren een level playing field creëren waarop circulaire businessmodellen kunnen bloeien

ACTIE: HET BUSINESSMODEL VERDER ONTWIKKELEN

5. WINST DOOR PRODUCTEN TEN VOLLE TE GEBRUIKEN

versus inefficiënt/sporadisch gebruik van producten bij koop-verkoop

6. WINST DOOR TRACK & TRACE

risico's reduceren en dus een betere prijszetting mogelijk maken door een betere monitoring van het gebruik van gehuurde goederen

7. WINST DOOR MODULAIR ONTWERP

een beter ontwerp maakt producten geschikt voor intensief verhuur: een vlotte herstelbaarheid, upgrades...



3. LOKALE LOGISTIEK

- De haal- en brenglogistiek is een grote drempel voor gebruikers
- De professionele logistiek is te fragmentair georganiseerd
- De milieu-impact van de logistiek bij een doorgedreven huur- en deeleconomie is nog niet duidelijk

ACTIE: DE LOGISTIEK VLOT TREKKEN

1. MILIEU-IMPACT IN KAART BRENGEN

we bestuderen de impact van logistiek voor gedeeld gebruik (incl. verpakkingen) en adviseren de beste praktijken

2. SCENARIO'S VOOR MEER GEBRUIKSGEMAK

een vlotte logistiek kan het gebruiksgemak van huren aanzienlijk vergroten: we onderzoeken scenario's (autokoffer-levering, thuislevering, deekasten, afhaalpunten, servicepunten, rol Kringwinkels, lokale middenstand...)

2. MATCHMAKING IN LOGISTIEK

we zoeken synergieën om ritten te besparen en het gebruiksgemak te vergroten, we proberen regionale en lokale logistiek op elkaar af te stemmen

3. INZETTEN OP VERDERE DIGITALISERING

track & trace, platformen en apps kunnen de logistiek verder optimaliseren, voorspelbaar en gebruiksvriendelijk maken



4. GEBRUIKSGEMAK & TOEGANKELIJKHEID

- Huren/delen is vaak administratief complex en te tijdrovend
- Het indekken van risico's leidt tot extra drempels (verzekeringen, waarborgen, identificatie, contracten...)

ACTIE: SHOP & GO VERHUUR/DELEN

1. HUREN KRIJGT EEN VLOTTE GEBRUIKERSREIS

we onderzoeken hoe de gebruikersreis voor huren vlotter kan, van zoektocht over afhalen en gebruiken tot retour:

- helder aanbod
- centrale huurdersaccounts
- digitale identificatie, digitale contracten
- live info over logistiek voor gebruiker
- digitale ondersteuning bij gebruik
- vlot halen/brengen (RFID, QR, track & trace...)

2. HELDERE CONTRACTEN

we verzamelen beste praktijken en maken heldere modelcontracten voor de sector

3. BILLIJKE VERZEKERINGEN EN GARANTIES

- we verzamelen beste praktijken over verzekeringen, garanties en het indekken tegen schade
- we onderzoeken hoe track & trace-technologie het risico op onzorgvuldig gebruik kan beperken en dus de verzekeringskost kan verminderen



5. GEDRAGSVERANDERING

- Een product in eigendom hebben wordt hoger gewaardeerd dan een gedeeld product gebruiken
- Gekochte spullen zijn vaak onderdeel van de identiteit en status van mensen
- Huren geeft een onvoldoende gevoel van zekerheid en controle (is het er als ik het nodig heb?)

ACHTE: HUREN EN DELEN KRIJGT DE VOORKEUR

1. WE OVERTUIGEN MET DE VOORDELEN

we vertellen doorheen de gebruikersreis een gedeeld positief verhaal over de voordelen van huren/delen:

- je krijgt toegang tot **premium producten**
- het is een **duurzame keuze**
- de **beleving** gaat boven de eigendom
- **wendbaarheid/flexibiliteit**: enkel wat je nodig hebt, op het moment dat je het nodig hebt
- **ontzorging**: geen stockage, onderhoud of onvoorziene kosten, ondersteuning bij gebruik
- **betaalbaarheid**: geen up-front financiering nodig, geen onvoorziene kosten



6. AANBOD VERBREDEN

- Voor veel producten met potentieel is nog geen huur- of deelaanbod in Vlaanderen
- Er zijn te weinig huur- of deeldepots
- Gebruikers hebben onvoldoende zicht op het aanbod

ACTIE: MEER AANBOD, BETERE AFSTEMMING OP BEHOEFTE

1. HET GAT IN DE MARKT DICHTEN

- we maken de **hiaten** in het aanbod zichtbaar, onderzoeken en tonen het economisch potentieel voor aanbieders
- specifiek voor **bedrijventerreinen** en KMO-zones mappen we de behoeften en het potentieel voor delen/huren

2. COMPLETE PAKKETTEN

we bekijken met aanbieders hoe we over bedrijfsgrenzen heen samenhangende en complete combinaties van goederen kunnen maken en ontsluiten voor gebruikers (vb: sport-aanbod, feest-aanbod, klus-aanbod...)

3. ABONNEMENTEN

we onderzoeken samen de zin en onzin van abonnementsformules voor een huur- of deelaanbod en delen best practices



Lieven D'hont

Coördinator, namens WijDelen vzw

lieven@hurendelen.be

Tel: + 32 (0)476 78 75 33

[BOEK EEN AFSPRAAK >](#)