

## Delen: voor iedereen?

Matthijs de Gier, Tim de Beer en Jelte Bakker

TNS NIPO

[Matthijs.de.Gier@tns-nipo.com](mailto:Matthijs.de.Gier@tns-nipo.com) [Tim.de.Beer@tns-nipo.com](mailto:Tim.de.Beer@tns-nipo.com) [Jelte.Bakker@tns-nipo.com](mailto:Jelte.Bakker@tns-nipo.com)

Bijdrage aan het Colloquium Vervoersplanologisch Speurwerk 2015, 19 en 20 november, Antwerpen

### **Samenvatting *Delen: voor iedereen?***

Hoewel het op zichzelf geen nieuwe termen zijn, markeren de participatiesamenleving en deeeconomie wel degelijk fundamentele, mogelijk revolutionaire ontwikkelingen. Wat zijn de gevolgen voor de arbeidsmarkt, mocht de trend zich op dezelfde voet als nu gebeurt voortzetten? Wat impliceert dit voor zaken als sociale cohesie en (on)gelijkheid? En tenslotte: hoe moet regelgeving zich tot deze zaken verhouden?

Herbergt de deeeconomie een belofte (nieuwe ronde, nieuwe kansen - voor samenleving, milieu en bedrijfsleven)? Of is het 'big business' - met als neveneffect toch vooral zijn dat de kloof tussen 'kansrijken' en 'kansarmen' zich gaat verdiepen?

Dit onderzoek laat zien dat de waarheid voorlopig in het midden ligt. De waarschuwingen over mogelijk groeiende sociale ongelijkheid door de effecten van de deeeconomie worden in ieder geval *niet* gedeeld - óók niet door de 'kwetsbare' groepen. Slechts 20% denkt dat de deeeconomie voor groeiende ongelijkheid zal zorgen, terwijl ruim de helft (55%) het daarmee niet eens is. Over de deeeconomie 'an sich' is men voorsnog afwachtend: 25% is positief, 18% negatief, de rest is neutraal of weet het nog niet.

Dit onderzoek laat zien dat het niet zozeer sociale klasse, maar *eerder vertrouwen in de medemens en contacten in de buurt zijn die de participatiegraad voorspellen* - en dan vooral activiteiten die aan de deeeconomie gelieerd zijn. Dit zijn de belangrijkste 'drivers' om de Nederlander achter initiatieven te krijgen die de overheid zo graag aan de burger over laat.

Ook zien we (voorlopig) nog niet dat de hoogste sociale klasse zich duidelijker binnen de deeeconomie profileert (en hier dus de vruchten van plukt). De hoogste sociale klasse is alleen dominant aan aanbod- én vraagzijde als het om 'geld' gaat - crowdfunding. Verder domineren zij aan aanbodzijde als het om boot-, woonruimte- of kunstaanbod gaat. Al met al zijn zij slechts zeer selectief aanwezig binnen de deeeconomie, het zijn vooral de mensen uit de *middelste* sociale klassen die zowel aan aanbod- als aan vraagzijde goed vertegenwoordigd zijn.

Wel dient opgemerkt te worden dat in *geen enkel van de voorgelegde gevallen zowel hoog als laag samen* vertegenwoordigd is. Dit luidt er dus op te duiden dat de deeeconomie eerder een voortzetting van het gebruikelijke 'onderonsje' is dan een fenomeen dat klassen bijeen brengt.

Het zijn vooral de middengroepen die de boventoon voeren - en, zoals op andere maatschappelijke terreinen wel vaker het geval is, wellicht het cement moeten vormen. De komende jaren zullen moeten uitwijzen hoe de deeeconomie zich zal ontwikkelen.

# 1 Inleiding

*"De klassieke verzorgingsstaat maakt plaats voor een 'participatiesamenleving'. Dit is merkbaar op het gebied van zorg voor naasten, veiligheid en het onderhoud van de openbare ruimte. Van iedereen die dat kan, wordt gevraagd om verantwoordelijkheid te nemen en een bijdrage te leveren (...) Op die manier voegen mensen niet alleen waarde toe aan hun eigen leven, maar ook aan de samenleving als geheel."*

'Participatiesamenleving': de term en de gedachte erachter zijn allesbehalve 'nieuw'. Het idee ging in de vorm van allerhande proefballonnetjes al vaak over de tong. Toch werden de woorden van koning Willem Alexander in diens eerste Troonrede, op 17 september 2013, vrijwel direct en zeer massaal opgepikt. En ze zullen nog lang nagalmen. Nu de meeste westerse economieën, waaronder ook Nederland, de economische recessie en daarmee gepaard gaande overheidsbezuinigingen grotendeels achter zich laten, krijgt dit concept wellicht wat minder het stigma van 'verkapte bezuinigingsmaatregel' en meer het imago van 'kans'. Dat is belangrijk: framing bepaalt in (zeer) belangrijke mate de welwillendheid van burgers jegens een begrip als de participatiesamenleving.<sup>1</sup> Buiten de gebaande paden denken en handelen wordt binnen dit 'kansframe' als een belangrijke eigenschap gezien om tot vernieuwingen en uiteraard ook tot verbeteringen te komen. Dit beperkt zich niet alleen tot participeren. Het past ook binnen deze ontwikkeling dat een ander concept – de 'deeleconomie' – in de publieke opinie ruim baan krijgt. Net als de participatiesamenleving is de term deeleconomie evenmin 'nieuw'. Wel nieuw is de lading, en zeker ook de *schaal* die aan het fenomeen is komen te hangen: van een kleinschalige, onbezoldigde, lokale bezigheid naar een goeddeels internationale handel, waar miljarden euro's in om gaan (denk aan woningverhuurplatform Airbnb en burgertaxibedrijf Uber). Ook nieuw is het gebruik van technologie – internet en apps – die vraag en aanbod in een oogwenk bij elkaar brengen.

## 1.1 De deeleconomie – zegeningen?

De zegeningen van de deeleconomie zijn al uitgebreid bezongen. Want: *sharing is (vaak) caring* - deelactiviteiten kunnen de sociale behoeften van mensen bevredigen, lokale of 'peer-to-peer' banden versterken en zodoende gemeenschappen van de nodige extra sociale cohesie voorzien. Ook kunnen ze ervoor zorgen dat de overheid of het maatschappelijk middenveld soms niet meer in actie hoeft te komen, omdat de deeleconomie al als vangnet fungeert. Denk aan mantelzorg of het delen van voedsel. Op het gebied van duurzaamheid en milieu zijn er eveneens kansen. Zo vermindert autodelen files en luchtvervuiling, vergroot 'guerilla gardening' het voedselbewustzijn en gaat het delen van voedsel ook nog eens verspilling tegen. *Last but not least*: vindingrijke, creatieve en zakelijk onderlegde burgers kunnen hun onvervuld reservoir aan zakelijk en intellectueel kapitaal inzetten – en er nog aan verdienen ook!

## 1.2 De deeleconomie – schaduwzijden?

Met de uitbreiding van de deeleconomie zwelt echter ook de kritiek aan. Deze kritiek richt zich grofweg op de 'perverse' effecten van de deeleconomie - op drie verschillende zaken: de arbeidsmarkt, de moraal en de maatschappelijke ongelijkheid.

---

<sup>1</sup> 'De participatiesamenleving in frames gevangen'. Hameleers, Verhue, Kanne en De Beer, 2013.

Om met het eerste kritiekpunt te beginnen: een hele generatie taxichauffeurs verkeert in een staat van ontreddeering sinds de komst van Uber, terwijl de hotelbranche wereldwijd enorme klappen heeft gekregen dankzij de populariteit van huisverhuurfonds AirBnB. Kortom: de 'oude' economie krijgt klappen – en het is uiterst ongewis hoe het nieuwe marktsevenwicht eruit zal komen te zien.

Meer filosofisch en moreel-ethisch gezien wordt de 'vercommercialisering van persoonlijke eigendommen' gehekelde. De deeleconomie zou de verdere transformatie van de 'homo sociologicus' naar de 'homo economicus' in de hand werken – vooral in conservatieve en communautaire kringen een ondraaglijke gedachte. Is er bij dergelijke profitvormen van de deeleconomie eigenlijk nog wel sprake van 'delen'? Of wordt de deler een verkapte handelaar?

Direct in lijn met het voorgaande: talent en kapitaal zijn binnen een samenleving niet gelijk verdeeld. Nu is dat zelfs binnen het ideaal van een meritocratie al een probleem – de afgelopen jaren is beargumenteerd dat in een samenleving waarin 'verdiensten' de positie op de maatschappelijke en sociale ladder bepalen, de kloof tussen *haves en have-nots* eerder zal toe- dan afnemen. Vaak worden deze verdiensten gematerialiseerd in de vorm van diploma's, zoals onder meer Bovens en Wille in hun boek 'Diplomademocratie' treffend aantoonde<sup>2</sup>. Hoger opgeleiden participeren gemiddeld gesproken nu eenmaal veel meer dan lager opgeleiden.

Dat probleem wordt mogelijk groter als individuen met een voorsprong op anderen – lees: vindingrijke individuen met zakelijk inzicht, niet zelden mensen die sowieso al in ruime mate over financiële en sociale middelen beschikken! – in bovengemiddelde mate de vruchten van de deeleconomie gaan plukken. Het is immers de hoge, kosmopolitisch ingestelde mondiale middenklasse die reist en zowel aan de vraag- als aanbodzijde gebruik maakt van een dienst als AirBnB, zo luidt de veronderstelling.

Daar komt nog bij dat ook sociaal kapitaal – zowel actief (contacten) als passief (vertrouwen) – ongelijk is verdeeld. Koen Frenken verwoordde dit in de Volkskrant van 24 augustus 2015 aangaande AirBnB als volgt<sup>3</sup>: *"Ongelijkheid in de opbrengst van verhuur wordt ook in de hand gewerkt door discriminatie. Particulieren die onderling spullen verhuren, zijn gebaat bij vertrouwen. Dergelijke discriminatie komt in principe niet voor in de 'oude economie', omdat reguliere hotels in hun prijsstelling geen onderscheid maken tussen huidskleur of andere klantkenmerken."*

Ook de ongelijke uitgangssituatie van potentiële deelnemers werd expliciet benoemd: *"Een laatste vorm van ongelijkheid heeft te maken met vaardigheden. Mensen die zich goed kunnen presenteren, krijgen goede beoordelingen die vertrouwen wekken bij volgende transacties. Dit vertaalt zich in een economisch voordeel omdat zij een steeds hogere prijs kunnen vragen als verhuurder en een steeds lagere prijs als huurder. Anderen die zich minder goed manifesteren binnen de deeleconomie, zullen steeds minder kunnen verdienen en steeds meer moeten betalen."*

Toch liet Frenken niet na te benadrukken dat de deeleconomie per saldo gelijkheid juist zou kunnen stimuleren: *"Hoewel deze vormen van ongelijkheid reëel en aanzienlijk zijn, moet niet worden vergeten dat de deeleconomie in beginsel gelijkheid stimuleert. Het verlaagt de verhuurprijzen van vele producten en daar profiteren verhoudingsgewijs de*

---

<sup>2</sup> 'Diplomademocratie'. Mark Bovens en Anchrit Wille, 2010.

<sup>3</sup> 'Deeleconomie leidt niet vanzelf tot meer gelijkheid'. Koen Frenken, de Volkskrant, 24 augustus 2015.

*laagste inkomens het meeste van. Daarnaast bieden platforms een laagdrempelige manier voor iedereen om wat bij te verdienen.”*

Frenken (en anderen) stellen echter dat er 'reden genoeg is om de deeleconomie kritisch te blijven volgen en eventueel overheidsbeleid te ontwikkelen die excessen tegengaan'. Het woord is gevallen: beleid. Kan – en moet – de overheid op het gebied van de deeleconomie middels regulering optreden? Het is regel dat dit gebeurt als de markt of de samenleving 'faalt'. Is dat hier het geval?

### *1.3 Het belang van sociaal kapitaal*

Een hoge opleiding, ruime financiële middelen en een in algemene zin hoge sociaaleconomische status (SES) correleren sterk (en positief) met allerlei zaken in het leven: zowel materieel als immaterieel. Zo weten we uit diverse onderzoeken dat hoger opgeleiden met een hoge SES een hogere levensverwachting hebben en gelukkiger en gezonder zijn dan lager opgeleiden met een lage SES.

Maar daar houdt het niet op: ook op immaterieel vlak zien we grote verschillen. Uit de opinieonderzoeken die TNS NIPO al tientallen jaren uitvoert, zien we dat hoger opgeleiden met een hoge SES stevast (veel) meer vertrouwen hebben in de politiek, de regering en maatschappelijke instanties dan lager opgeleiden met een lage SES.

Dat vertrouwen verzilveren ze vervolgens niet alleen carrière technisch, zo lijkt het. Uit recente onderzoeken komt naar voren dat 'de kloof' zich ook manifesteert op het gebied van participatie. Hoger opgeleiden met een hoge SES staan positiever tegenover 'de' participatiesamenleving, en zijn daarnaast ook bereidwilliger om de handen uit de mouwen te steken – wellicht omdat ze over het 'sociaal kapitaal' (de contacten, het vertrouwen) beschikken! Zou hetzelfde ook voor 'de' deeleconomie gelden?

Binnen de context van een terugtrekkende overheid: waarom lukken sommige initiatieven wel, en stranden andere? Waar liggen kansen? Wat zijn bedreigingen? Zeer recent schreef studente ruimtelijke planning Kati Dijk een thesis met exact deze insteek: wat zijn succesfactoren achter burgerinitiatieven in Nederland?<sup>4</sup> (bron: <http://ruimtevolk.nl/2015/09/07/hoe-burgerinitiatieven-succesvol-zijn/>). Hoewel Dijk haar analyse beperkte tot ruimtelijke initiatieven (in totaal tien), zijn de condities die ze schetst leerzaam. Ze noemt de volgende vijf succesfactoren: gemeenschappelijke interesses en ambities, de bereidheid van externe partijen om zich met deze initiatieven te bemoeien, de eigenschappen van de initiatiefnemers, communicatie, en pragmatisme. Het eerste punt spreekt voor zich: breed gedragen interesses en ambities hebben een grotere kans van slagen. De overige punten suggereren dat er aan aanbodzijde bepaalde 'kwaliteiten' aanwezig moeten zijn – wil een initiatief een succes worden. Men moet zakelijk, professioneel en pragmatisch ingesteld zijn. Daarnaast moet men in staat zijn om het initiatief aan een breder publiek te verkopen en de juiste ingangen hebben om relevante stakeholders aan zich te binden - eigenschappen die hoger opgeleiden over het algemeen vaker bezitten.

Kortom: mensen met een hoge SES lijken veel betere papieren te hebben om dergelijke initiatieven op te zetten. Op zich hoeft dat geen probleem te zijn. Dat zou echter wél een probleem kunnen worden als zij *middels* deze initiatieven hun bevoorrechte positie

---

<sup>4</sup> 'Hoe burgerinitiatieven succesvol zijn'. Kati Dijk, 7 september 2015. Bron: [Ruimtevolk.nl/2015/09/07/hoe-burgerinitiatieven-succesvol-zijn/](http://ruimtevolk.nl/2015/09/07/hoe-burgerinitiatieven-succesvol-zijn/)

verder kunnen uitbouwen – ten koste van mensen met een lager SES, wiens belangen als logisch gevolg hiervan dan relatief minder goed bediend worden. Ook dat is een reden te meer voor overheden om deze ontwikkelingen scherp in de gaten te houden.

#### 1.4 *Hypothese*

In dit paper richten we ons, met in het achterhoofd de theorie van wat experts zeggen, op wat burgers vinden en zeggen te gaan doen. Kortom: vinden we wat betreft *houding* en (*voorgenomen*) *gedrag* een kloof tussen mensen met een hoog SES en laag SES?

We toetsen de volgende hypothese:

**Mensen met een hoog SES hebben meer vertrouwen in de medemens, onderhouden meer contacten in de directe omgeving, participeren vaker in buurtactiviteiten, staan positiever tegenover - en nemen vaker deel aan- de deeleconomie dan mensen met een laag SES.**

**Aan aanbodzijde zullen mensen met een hoger SES daarnaast (veel) beter vertegenwoordigd zijn dan mensen met een lager SES.**

#### 1.5 *Opbouw artikel*

De opbouw van dit artikel is als volgt. In hoofdstuk 2 schetsen we de operationalisering van dit onderzoek: hoe hebben we termen als 'SES', 'vertrouwen', 'contact', 'participeren in buurtactiviteiten', 'mening over de deeleconomie', 'participeren' en 'deelname aan de deeleconomie' eigenlijk weergegeven? Kortom: hoe ziet de vragenlijst eruit? Daarnaast zullen we kort uiteen zetten welk statistisch model we in dit artikel toetsen.

In hoofdstuk 3 bespreken we de resultaten: in eerste instantie de 'algemene' resultaten (voor alle Nederlanders), daarna de kruistabellen met daarin de correlaties tussen verschillende grootheden (zoals vertrouwen en SES), gevolgd door een duiding van de richtingen waar de verbanden naar wijzen ('padanalyse').

Tenslotte bespreken we nog twee zaken. Eén: hoe staan de meest kwetsbare groepen (lage SES, weinig vertrouwen/ weinig contact) tegenover de deeleconomie? En twee: zien we verschillen in profiel tussen aanbieders en vragers binnen de deeleconomie?

In het afsluitende hoofdstuk bespreken we de implicaties van deze bevindingen en de resterende (dan wel nieuwe) vragen die blijven bestaan.

## 2 **Opbouw van het onderzoek**

### 2.1 *Inleiding*

In dit hoofdstuk schetsen we de operationalisering van de gehanteerde begrippen. Hoe hebben we de relevante termen in dit onderzoek – zoals 'SES', 'vertrouwen', 'contact', 'mening over de participatiesamenleving', 'mening over de deeleconomie', 'participeren' en 'deelname aan de deeleconomie' - eigenlijk vormgegeven? En: hoe ziet de steekproef en vragenlijst eruit? Daarnaast zetten we uiteen welk statistisch model we toetsten.

### 2.2 *Steekproef en respons*

Het onderzoek is uitgevoerd onder 958 Nederlanders van 18 jaar en ouder. Alle respondenten zijn onderdeel van TNS NIPO Consumer Base, één van de grootste consumentenpanels van Nederland (ruim 150.000 benaderbare mensen). De vragenlijst is online afgenomen. Er is een steekproef getrokken die representatief is voor de

Nederlandse meerderjarige bevolking op de volgende achtergrondkenmerken: geslacht, leeftijd, opleiding, regio, gezinssamenstelling en stemgedrag bij de verkiezingen voor de Tweede Kamer op 12 september 2012. Om te corrigeren voor eventuele selectieve non-respons zijn de antwoorden van de respondenten ook op deze achtergrondkenmerken 'herwogen'. In totaal waren er 1.500 mensen uitgenodigd om aan het onderzoek deel te nemen (respons: 64%). Het veldwerk liep vanaf 13 tot en met 17 augustus 2015.

### 2.3 Vragenlijst en operationalisering

#### Sociaal Economische Status (SES)

Hiervoor hebben we het achtergrondkenmerk 'sociale klasse' gebruikt – dat wordt bepaald door een combinatie van (voltooide) opleiding en aard/ soort beroep. Voorbeeld: in sommige gevallen behoren mensen met een voltooide universitaire opleiding toch niet tot de hoogste sociale klasse(n), bijvoorbeeld omdat ze geen betaalde arbeid verrichten/ een beroep in de lagere kaders hebben. Het resultaat is een onderverdeling in vier groepen: van hoog (A) naar midden (Bb of Bo) naar laag (C en D).

#### Vertrouwen

Vertrouwen wordt vaak gedefinieerd als de 'passieve' kant van sociaal kapitaal – sociale netwerken en contacten zijn de 'actieve' kant. Daarom is vertrouwen nog niet minder belangrijk – integendeel. De effecten van veel of weinig vertrouwen manifesteren zich op individueel en geaggregeerd niveau. In dit onderzoek hebben we 'vertrouwen in de medemens' als volgt uitgevraagd (op een schaal van 1 tot en met 5):  
'Over het algemeen: bent u van mening dat de meeste mensen wel te vertrouwen zijn, of dat u niet voorzichtig genoeg kan zijn in de omgang met mensen?'

Daarnaast zijn er twee vragen gesteld over 'vertrouwen in de Nederlandse samenleving' en 'vertrouwen in de directe omgeving':

'Als u een rapportcijfer van 1 tot en met 10 voor de Nederlandse samenleving als geheel zou mogen geven, welk cijfer zou u dan geven?'

'Als u een rapportcijfer van 1 tot en met 10 voor uw directe omgeving (buurt/ wijk) zou mogen geven, welk cijfer zou u dan geven?'

#### Contact

'Contact' hebben we in dit onderzoek gebruikt als de actieve component van sociaal kapitaal: 'Waar plaatst u uzelf op de volgende schaal? Met mijn buurtbewoners heb ik.. (heel veel contact/ af en toe contact/ weinig contact/ geen contact/ weet niet, n.v.t)'

#### 'Participeren'

Vervolgens is aan mensen gevraagd in hoeverre ze bepaalde activiteiten al uitvoeren, dan wel bereid zijn om dat eventueel te doen (doe ik nu al/ zeker wel bereid/ misschien wel bereid/ zeker niet bereid/ niet van toepassing). Het ging in totaal om 13 activiteiten – die in het volgende hoofdstuk nader zijn uitgelicht.

#### Deelname aan de deeleconomie

Daarna schakelden we over naar activiteiten die binnen de deeleconomie vallen – met de vraag of men het afgelopen jaar deze activiteiten had aangeboden dan wel gevraagd. Ook hierbij kon men weer kiezen uit: doe ik nu al of heb ik al gedaan/ ga ik zeker doen/

ga ik misschien doen/ ga ik zeker niet doen/ niet van toepassing. Het ging in totaal om 17 activiteiten – die in het volgende hoofdstuk nader zijn uitgelicht.

#### Mening over de deeleconomie

In het volgende blok van de vragenlijst vroegen we de respondenten wat ze nu eigenlijk van 'de' deeleconomie vinden. Eerst algemeen, op een vijfpuntschaal ('Hoe staat u in het algemeen tegenover de deeleconomie: zeer positief/ overwegend positief/ neutraal/ overwegend negatief/ zeer negatief/ weet niet).

Daarna met de vraag in hoeverre men het met een twaalfstal toegespitste stellingen helemaal eens, tamelijk eens, tamelijk oneens, helemaal oneens was, of geen mening had. Deze stellingen zijn in het volgende hoofdstuk nader uitgelicht.

#### Acties/ bereidheid om reisgedrag aan te passen

Tenslotte is de respondenten gevraagd in hoeverre ze benaderd zijn door instanties zoals gemeenten, provincies of Rijkswaterstaat om maatregelen te nemen om mee te werken aan minder verkeersdrukke en minder milieubelasting, en vervolgens of ze bereid zijn om dit te doen/ dit al gedaan hebben. Het ging in totaal om 7 activiteiten – die in het volgende hoofdstuk nader zijn uitgelicht.

#### 2.4 *Analysemethoden*

Bij het analyseren van de resultaten hebben we van de volgende statistische technieken gebruik gemaakt: descriptieve technieken ('platte' beantwoordingen – in percentages – van de vragen), correlatietoetsen om de verschillen tussen verschillende 'soorten' respondenten naast elkaar te leggen (T- en Chi Kwadraattoetsen) en een factor – en padanalyse (om de 'richtingen' van de gevonden verbanden te kunnen duiden – bijvoorbeeld tussen SES, vertrouwen, contact en meningen over/ activiteiten op het gebied van participatie en deeleconomie).

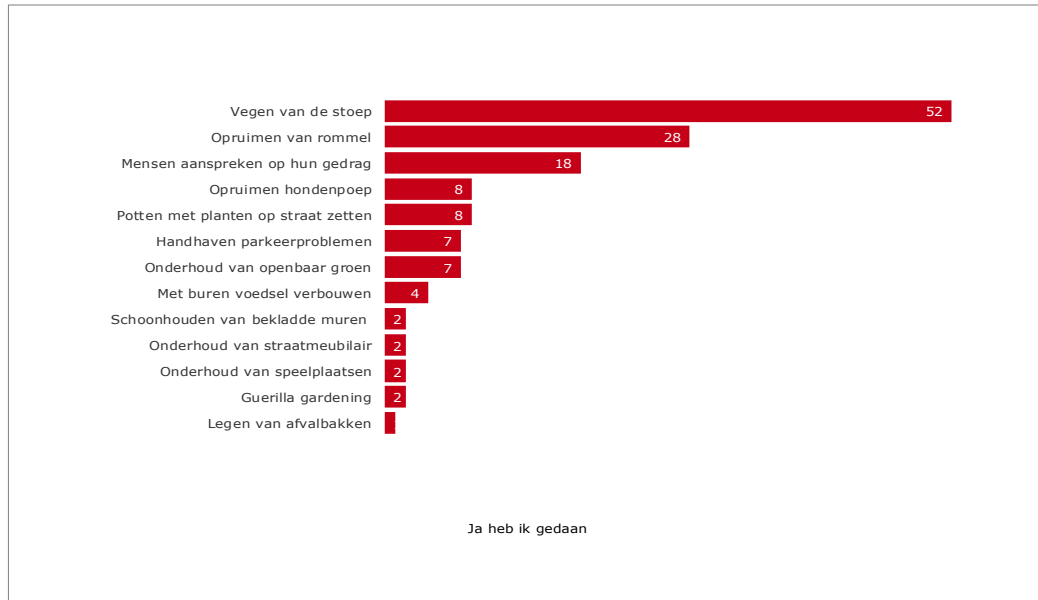
### **3 Resultaten**

#### 3.1 *Inleiding*

In dit hoofdstuk gaan we op zoek naar de invloed van sociale klasse, vertrouwen in de medemens en contacten met buurtbewoners op de participatie in de buurt, houding en gedrag ten aanzien van de deeleconomie en op de bereidheid om het reisgedrag te veranderen. We schetsen eerst een algemeen beeld van deze drie laatste participatievormen om vervolgens de relatie te leggen met de eerste drie factoren.

#### 3.2 *Activiteiten die bijdragen aan het verbeteren van de buurt*

Bijna twee op de drie Nederlanders hebben in de afgelopen 12 maanden wel eens een bijdrage geleverd aan het verbeteren van de buurt. Meer dan de helft heeft dit gedaan door het vegen van de stoep voor het huis, ruim een kwart door het opruimen van de rommel en bijna één op de vijf door het aanspreken van de buurtbewoners op hun gedrag. Met percentages tussen de 1% en 2% is de Nederlander het minst actief als het gaat om het schoonhouden, onderhoud (straatmeubilair en speelplaatsen), *guerilla gardening* en het legen van afvalbakken.



Bron: TNS NIPO, 2015

### 3.3 *Deeconomie*

#### **Houding: overwegend positief**

Een kwart (25%) van de Nederlandse bevolking is overwegend positief over het fenomeen deeconomie en circa 18% is overwegend negatief. De meerderheid is neutraal, of heeft (nog) geen mening gevormd.

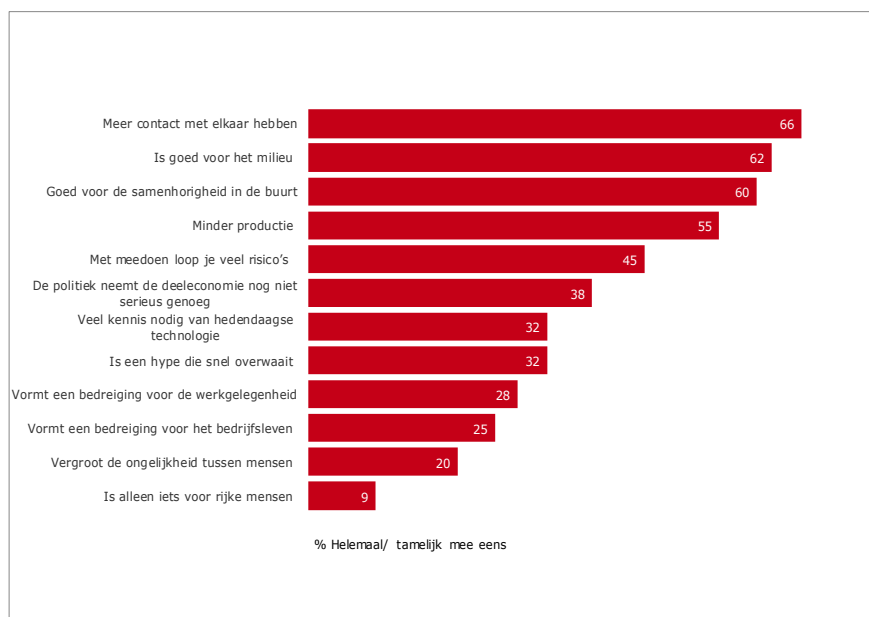
Verder hebben we enkele stellingen over de deeconomie voorgelegd.

Men is vooral positief omdat men vindt dat de deeconomie voor meer persoonlijk contact (66%) en samenhang in de buurt (60%) zorgt, omdat het goed is voor het milieu (62%) en omdat het leidt tot minder (over)productie (55%). Negatief is men vooral als het gaat over de risico's van het delen, zoals kwijt raken of beschadiging van de producten (45%).

Het percentage mensen dat mogelijk negatieve ontwikkelingen voor de maatschappij en de economie ziet, is relatief klein. Volgens niet meer dan een kwart (25%) vormt de deeconomie een bedreiging voor het bedrijfsleven en volgens een iets groter percentage (28%) behelst de deeconomie een risico voor de werkgelegenheid (28%). Niet meer dan 20% is het eens met de stelling dat de deeconomie de ongelijkheid tussen mensen zal vergroten, maar liefst 55% is het daarmee oneens. Slechts 9% van de Nederlanders meent dat de deeconomie alleen iets is voor rijke mensen.



## 2 | Houding jegens deeleconomie (percentage dat het eens is met de stellingen)

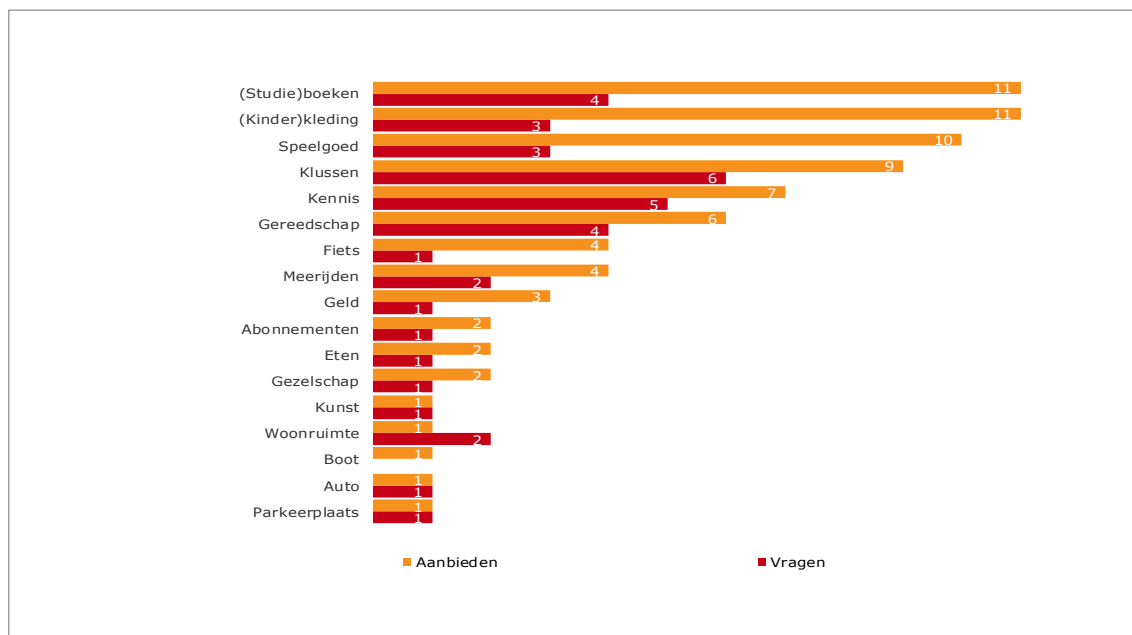


Bron: TNS NIPO, 2015

### Gedrag: 31% heeft deelproducten aangeboden, 18% heeft vraag gehad

Circa 18% van de Nederlanders heeft in het afgelopen jaar weleens een product of dienst via een online platform gevraagd en bijna 31% heeft dit aangeboden.

## 3 | Aanbod van en vraag naar particuliere diensten en producten via online portals



Bron: TNS NIPO, 2015

Figuur 3 laat zien dat aan aanbodzijde boeken, kleding, speelgoed en klussen de boventoon voeren, terwijl aan vraagzijde klussen en kennis domineren. Ook zien we dat voor bijna alle vormen geldt dat het aanbod de vraag ruim overtreft. Vraag en aanbod van mobiliteitsgerichte deelvormen blijven duidelijk *achter* bij andere deelvormen. Meerijden wordt nog door 4% van de Nederlanders aangeboden en circa 2% heeft daar in het afgelopen jaar gebruik van gemaakt. Het gebruik van deelauto's is nog steeds een nichemarkt. Bij zowel vraag als aanbod is ongeveer 1% van de Nederlanders betrokken.

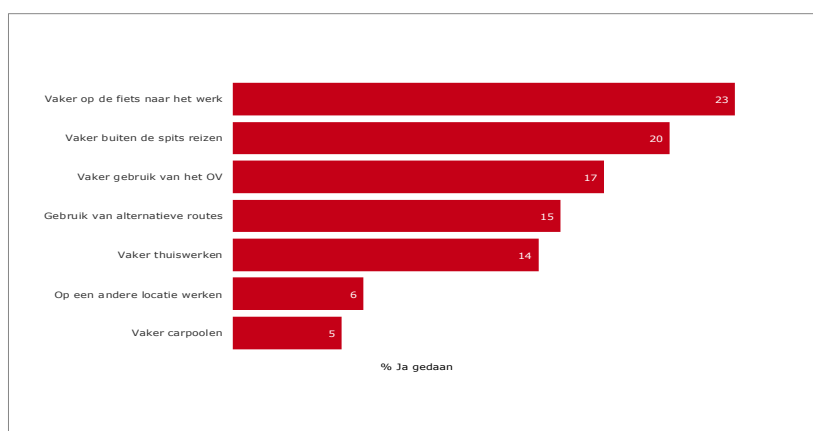
### 3.4 Mobiliteitsgedrag

Vanuit verschillende partijen zijn maatregelen bedacht om het mobiliteitsgedrag van de Nederlander positief te beïnvloeden. In de survey zijn zeven maatregelen voorgelegd. Bijna de helft van de Nederlanders heeft één of meerdere van deze maatregelen opgevolgd, of gehoor gegeven om aan een mobiliteitsinitiatief deel te nemen. Bijna een kwart van de Nederlanders heeft vaker de fiets of e-bike naar het werk genomen en één op de vijf Nederlanders is vaker buiten de spits gaan reizen. Aan werken op een andere locatie of vaker carpoolen hebben de Nederlanders nog nauwelijks gehoor gegeven.

---

#### 4 | Heeft reisgedrag op deze wijze aangepast

---



Bron: TNS NIPO, 2015

---

### 3.5 Invloed van sociale klasse op deeleconomieactiviteiten

Sociale klasse is een combinatie van opleiding en beroep<sup>5</sup> en is een achtergrondkenmerk dat vaak sterk doorwerkt op meningen, houding en gedrag van mensen.

Uit de survey voor dit onderzoek komt dat ook naar voren. Zo zien we dat van de Nederlanders in de hogere sociale klassen een meerderheid van 52% veel vertrouwen heeft in de medemens. Van de Nederlanders in de lagere sociale klassen ligt dit percentage op 26%. Nederlanders in de hogere sociale klassen geven ook hogere rapportcijfers voor de Nederlandse samenleving) als geheel (7,0 versus 6,0) en voor de directe omgeving (7,6 versus 7,0).

Sociale klasse heeft echter géén significante correlatie met contact in de buurt en correleert niet of nauwelijks met participeren in de buurt. Maar het correleert wél (en zelfs sterk) met het delen van kennis of producten, en vooral welk 'soort'.

Nederlanders in de hogere sociale klassen geven significant vaker dan gemiddeld aan dat ze hun kennis en producten *niet* aanbieden. Hetzelfde beeld zien we bij de vraagkant.

---

<sup>5</sup> Voor de uitleg: zie hoofdstuk 2.

Ook daar is de hogere sociale klasse vaker dan gemiddeld afwezig. Bij de lagere klasse zien we juist het tegenovergestelde beeld: zij zijn minder vaak afwezig, zowel aan de aanbodkant als aan de vraagkant.

Opmerkelijk is het daarom dat de Nederlanders in de hogere sociale klassen wel positiever (37% is positief) zijn over het fenomeen deeleconomie dan de Nederlanders in de lagere sociale klasse (15% is positief)! Kijken we nader naar de 'soort' activiteiten, dan lijkt het dat de hogere klassen zich meer op bepaalde deelactiviteiten concentreren (geld, en aan aanbodzijde boot, woonruimte en kunst).

De verschillende sociale klassen zijn dus niet in gelijke mate actief in de deeleconomie. Betekent dat dan ook dat zij elkaar daar niet tegenkomen en is de deeleconomie daarmee een 'onderonsje'? Uit een nadere analyse komt naar voren dat dit beeld grotendeels kan worden bevestigd. Het zijn vooral de sociale middengroepen die elkaar ontmoeten. Zij zijn bij 13 van de 17 voorgelegde diensten/producten de dominante groep aan *zowel de vraagzijde als de aanbodzijde*. Alleen bij het delen van een parkeerplaats, de boot, studieboeken en kunst zien we dat twee verschillende sociale klassen elkaar ontmoeten (verschillende dominante groepen). In geen van die vier gevallen zijn zowel de hoge als lage sociale klasse 'samen' vertegenwoordigd.

---

5 | *Dominante groepen per deelvorm (in aantal personen) naar vraag en aanbod*

---

	<i>Dominante sociale klasse</i>		<i>Dominante sociale klasse</i>		
	Aanbod	Vraag	Aanbod	Vraag	
Kennis	Midden	Midden	Boot	Hoog	Midden
Klussen	Midden	Midden	Fiets	Midden	Midden
Gereedschap	Midden	Midden	(Kinder)kleding	Midden	Midden
Gezelschap	Midden	Midden	Speelgoed	Midden	Midden
Eten	Midden	Midden	(Studie)boeken	Midden	Midden
Geld	Hoog	Hoog	Woonruimte	Hoog	Midden
Meerijden	Midden	Midden	Abonnementen	Midden	Midden
Parkeerplaats	Midden	Laag	Kunst	Hoog	Midden
Auto	Midden	Midden	Boot	Hoog	Midden

Kijken we naar de houding en het gedrag rond mobiliteit, dan zien we dat sociale klasse duidelijk impact heeft op de bereidheid om het reisgedrag te veranderen. Nederlanders in de hogere sociale klassen hebben - of zijn - meer dan de Nederlanders in de lagere sociale klassen bereid buiten de spits te reizen/ gereisd (50% versus 26%), vaker het OV te gebruiken (43% versus 20%), vaker thuis te werken (47% versus 12%) of op een andere locatie te werken (31% versus 11%).

### 3.6 *Vertrouwen: geen directe invloed op buurtparticipatie, wel op deeleconomie*

In internationaal opzicht behoort Nederland bij de mondiale koplopers op het gebied van vertrouwen in de medemens, net als veel andere landen in Noordwest-Europa. Toch zijn Nederlanders in absolute zin niet onverdeeld positief als het gaat om het vertrouwen in de medemens en de samenleving. Uit de survey komt naar voren dat ruim een derde overwegend vertrouwen heeft in de medemens (35% - 1 of 2 op een schaal van 1 t/m 5) en een iets kleinere groep (31% - 4 of 5 op die schaal) dat niet heeft. Het algemene beeld dat Nederlandse burgers hebben over de samenleving is overwegend negatief. In het Volkskrantartikel "Niet iedereen is toe aan de Participatiesamenleving" -

geschreven naar aanleiding van een onderzoek van TNS NIPO<sup>6</sup> - komt naar voren dat er een sterk gevoel voor verruwing bestaat: slechts 1% gelooft dat de saamhorigheid in de samenleving toeneemt. Verder heeft de overheid volgens slechts 3% is een sterk positieve, en volgens 15% een sterk negatieve invloed op de samenleving. Toch is het gemiddelde rapportcijfer dat Nederlanders nu aan de samenleving geven een voldoende (6,5), de wijk scoort zelfs een ruime voldoende (7,3). Dat de nabije omgeving aanmerkelijk beter scoort dan 'de samenleving' is een weinig verrassende uitkomst. Dit ligt in lijn met het vaak aangehaalde adagium van het Sociaal Cultureel Planbureau: 'Met mij gaat het goed, maar met de samenleving niet'. Mensen zijn nu eenmaal positiever over hun eigen leven en directe sociale omgeving dan over 'de samenleving in het algemeen'. Uit de door TNS NIPO uitgevoerde Eurobarometerstudies zien we sinds lange tijd soortgelijke cijfers.

Vertrouwen in de medemens werkt door op vertrouwen in de samenleving. Zo geven Nederlanders die veel vertrouwen hebben in de medemens de Nederlandse samenleving als geheel een 7,1 als rapportcijfer en hun directe omgeving een 7,8. Nederlanders zonder vertrouwen in de medemens geven hiervoor respectievelijk een 5,7 en 6,7. Circa 84% van de Nederlanders met veel vertrouwen in de medemens heeft (vaak) contact met buurtbewoners. Bij de Nederlanders met weinig vertrouwen in de medemens komt dit percentage niet verder dan 74%.

Nederlanders met - en Nederlanders zonder - vertrouwen in de medemens zijn vrijwel even actief als het gaat om participeren in buurtactiviteiten. Voor beide groepen ligt de participatiegraad rond de 61%. Bij participatie aan de deeleconomie is dat anders. Onder de Nederlanders met veel vertrouwen in de medemens zijn er meer personen die wel eens een dienst of product vragen (22%) of aanbieden (32%) dan onder de Nederlanders met weinig vertrouwen in de medemens (respectievelijk 15% en 27%). De Nederlanders met veel vertrouwen in de medemens zijn dan ook positiever over het fenomeen deeleconomie dan de Nederlanders met weinig vertrouwen (38% versus 16%).

Kijken we naar de houding en het gedrag rond mobiliteit, dan zien we dat naast sociale klasse ook vertrouwen duidelijk invloed heeft op de bereidheid om het reisgedrag te veranderen. Nederlanders met veel vertrouwen zijn duidelijk veel bereidwilliger om dat te doen dan mensen met weinig vertrouwen.

### 3.7 Contact met buurtbewoners

Dat niet iedereen wil meedoen in de buurt is dus duidelijk - en dat is ook niet nodig. De vraag is - wil de 'participatiesamenleving' een succes worden - waar hangt 'succesvolle' participatie vanaf? Wie komt wanneer in actie? Uit het eerder aangehaalde onderzoek 'Niet iedereen is toe aan de participatiesamenleving' komt naar voren dat 'meedoen' vooral afhangt van twee zaken: 1) hoeveel contact hebben mensen al met elkaar in de buurt waar men woont en 2) in welke sociale klasse vallen de buurtbewoners? Op basis van een statistische analyse zijn langs deze twee dimensies vier segmenten geïdentificeerd: de welgestelde passieven, de welgestelde actieven, de armere passieven en de armere actieven.

Maar, zoals gezegd: in dit onderzoek zien we geen *directe* relatie tussen SES en contact. We zien echter wél een significant verschil in de mate van contact tussen mensen met veel en weinig vertrouwen!

---

<sup>6</sup> 'Niet iedereen is toe aan de participatiesamenleving', 2013. Kanne, Van den Berg, Albeda

### 3.8 Patroon tussen de verklarende variabelen

In de vorige paragrafen hebben we gezien dat er deels wel, en deels geen correlatie is tussen enerzijds sociale klasse, vertrouwen in de medemens en contacten met buurtbewoners en anderzijds participatie in de buurt, houding en gedrag ten aanzien van de deeleconomie en bereidheid om het reisgedrag te veranderen. Zo zagen we dat vertrouwen wel, en sociale klasse (deels) geen directe impact heeft op de drie onderzochte participatievormen.

In deze paragraaf gaan we dieper op deze relaties in. Dit doen we aan de hand van een uitgevoerde padanalyse. Een padanalyse is gebaseerd op meervoudige regressie en laat zien of een verondersteld patroon tussen verschillende voorspellende variabelen past bij de bekende gegevens. Voorafgaande aan de padanalyse zijn alle voorspellende variabelen, door middel van een factoranalyse, gereduceerd tot enkele factoren. In onderstaand overzicht zijn deze factoren nader omschreven.

Factor	Omschrijving	Lading
SES	Sociaal economische status	Sociale klasse
CONT	Contact in de buurt	Veel/weinig contact met mensen in de buurt
VERTR	Vertrouwen in medemens, samenleving en directe omgeving	Sterke lading op vertrouwen medemens, rapportcijfer samenleving, rapportcijfer directe omgeving
Pgroen	Zorgen voor een groene buurt	Sterke lading op <i>samen</i> de buurt groener en gezelliger maken
Porde	Zorgen voor een nette buurt	Sterke lading op activiteiten die zorgen voor een <i>nette, schone en onderhouden buurt</i>
Factor	Omschrijving	Lading
DeelH	Houding ten aanzien van de deeleconomie	Stellingen t.a.v. de deeleconomie
Vso	Vraag naar delen vanuit sociale behoeftes	Sterke lading op vraag naar kennis en diensten, persoonlijk contact
Vec	Vraag naar delen vanuit economische behoeftes	Sterke lading op vraag naar (luxe) gebruiksartikelen en voorzieningen
Vg	Vraag naar delen vanuit zorg voor gezin	Sterke lading op producten voor kinderen
Aso	Aanbod delen vanuit sociale motieven	Sterke lading op aanbod van kennis en diensten, persoonlijk contact
Aec	Aanbod delen vanuit economische motieven	Sterke lading op aanbod van (luxe) gebruiksartikelen
Vg	Aanbod delen vanuit zorg voor andermans gezin	Sterke lading op aanbod van producten voor kinderen
Rei	Verandering van reisgedrag	Sterk lading op manieren om reisgedrag te veranderen

In figuur 6 zijn alle factoren weergegeven. De lijntjes tussen de factoren geven de statistische relaties weer. Zo zien we links in de figuur dat sociale klasse invloed heeft op zowel vertrouwen als contact in de buurt. Vertrouwen en contact werken vervolgens door op de mate van participatie. Vertrouwen doet dat op zowel de 'groene' variant van participeren (de buurt groener en gezelliger maken) als op de 'orde' variant (de buurt netjes en schoon houden). De factor contact doet dat alleen op de 'groene' variant. In tegenstelling tot vertrouwen heeft sociale klasse geen rechtstreekse invloed op participeren; de invloed op participatie loopt hier via vertrouwen en contact.

Kijken we naar het middelste deel van de figuur, dan zien we dat vertrouwen, in tegenstelling tot de factor contact, doorwerkt op de houding ten aanzien van de deeleconomie. Ook de factor Pgroen doet dat. Wederom geldt dat sociale klasse niet dominant is. De invloed van deze factor op de houding ten aanzien van de deeleconomie loopt via vertrouwen en participatie.

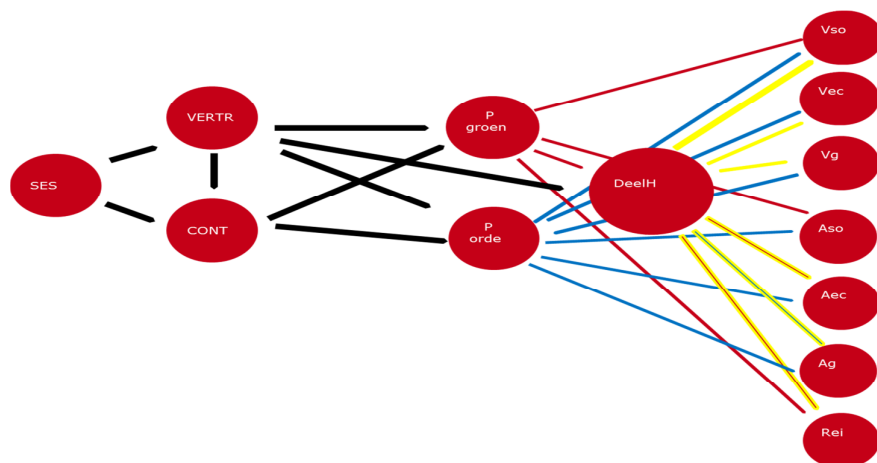
Zowel participeren als de houding ten aanzien van de deeleconomie werken op hun beurt verder door op het actief deelnemen aan de deeleconomie. Bij de relatie tussen participeren in de buurt en het actief zijn in de deeleconomie zien we echter een verschil tussen de 'groene' en 'orde' variant van participeren. Beide groepen zijn actief in de sociale component van de deeleconomie. Zij delen (zowel vragen als aanbieden) human capital zoals kennis (vreemde taal, boekhouding) en diensten (reparaties, oppassen, koken). De groep die vooral participeert in het netjes en schoon houden van de buurt is daarnaast echter ook actief in de twee andere componenten van de deeleconomie: delen vanuit een financieel-economische behoefte en delen vanuit de zorg voor het gezin. De groep deelt dus ook nog (luxe) gebruiksartikelen (auto, boot, fiets), geld (crowdfunding), studieboeken en kinderkleding.

Een tweede verschil tussen beide groepen wordt zichtbaar bij de impact op de bereidheid om het reisgedrag te veranderen. Participeren in 'groene' activiteiten heeft wel invloed op het veranderen van het reisgedrag en participeren in het netjes en schoon houden van de buurt niet. Dit lijkt erop te wijzen dat de driver om het reisgedrag te veranderen vooral een 'groen sociale' is. Het sociale deel komt dan niet rechtstreeks uit de sociale klasse, maar loopt via vertrouwen en de 'groene' variant van participatie.

De houding ten opzichte van de deeleconomie heeft tenslotte een duidelijk impact op het deelnemen aan de deeleconomie. Met uitzondering van de sociale component in de aanbodkant is er een relatie met alle zes componenten. Ook heeft de houding ten opzichte van de deeleconomie impact op de bereidheid om het reisgedrag te veranderen.

Vertrouwen en contact werken dus direct door op *beide* vormen van participeren. Vertrouwen doet dat ook nog eens op de houding ten aanzien van de deeleconomie en indirect op het actief deelnemen aan de deeleconomie en het veranderen van het reisgedrag. De invloed van SES is er ook, zij het via een 'omweg'. Deze drie factoren (vertrouwen, contact en SES) zijn hiermee - in deze context - de belangrijkste 'drivers' om de Nederlander achter de initiatieven te krijgen die de overheid zo graag aan de burger over laat. De vraag die zich daarbij opdringt is of deze factoren elkaar versterken. Ofwel: zijn de Nederlanders met weinig contact én weinig vertrouwen nu veel minder bereid te participeren dan de gemiddelde Nederlander? En geldt dit ook voor de Nederlanders met weinig contact én een lage sociale klasse?

6 | 'Padmodel': relatie tussen SES, vertrouwen, contact, participatie en deeleconomie activiteiten



Uit een nadere analyse komt dit beeld echter slechts gedeeltelijk naar voren. *De Nederlander in de eerstgenoemde groep (weinig vertrouwen, weinig contact) participeert in beide vormen significant minder vaak dan de gemiddelde Nederlander.* Bij de tweede groep – weinig contact, lage sociale klasse - zien we dit echter niet terugkomen: de Nederlander in de tweede groep participeert (in beide vormen) niet vaker of minder vaak dan de gemiddelde Nederlander. Beide groep scoren wel lager op de factor Aso: zij bieden ten opzichte van de gemiddelde Nederlander minder vaak kennis en diensten aan. Op alle andere factoren scoren deze groepen niet significant anders dan gemiddeld.

## 4 Conclusies

De participatiesamenleving en deeleconomie zijn op zichzelf niet geheel 'nieuw', de ontwikkelingen waar zij voor staan markeren wel degelijk onbekend terrein – zowel economisch, maatschappelijk als politiek. Wat zijn de gevolgen voor de arbeidsmarkt, mocht de trend zich op dezelfde voet als nu gebeurt voortzetten? Wat impliceert dit voor zaken als gemeenschapszin, sociale cohesie en (on)gelijkheid? En tenslotte: hoe moeten overheden en regelgeving zich tot deze zaken verhouden?

Ervan uitgaande dat we de komende jaren een verdere ontwikkeling van de participatiesamenleving en deeleconomie zien: herbergt dit een belofte (nieuwe ronde, nieuwe kansen voor samenleving, milieu en bedrijfsleven)? Of zal het neveneffect toch vooral zijn dat de kloof tussen 'kansrijken' en 'kansarmen' zich gaat verdiepen?

Dit onderzoek laat zien dat de waarheid voorlopig in het midden ligt. Laten we dit aantonen door de vooraf geformuleerde hypothese stap voor stap te ontleden:

**Mensen met een hoog SES hebben meer vertrouwen in de medemens, onderhouden meer contacten in de directe omgeving, participeren vaker in buurtactiviteiten, staan positiever tegenover - en nemen vaker deel aan- de deeleconomie dan mensen met een laag SES.**

Allereerst: de waarschuwingen over mogelijk groeiende sociale ongelijkheid door de effecten van de deeleconomie worden over het algemeen *niet* gedeeld – ook niet door de kwetsbare groepen. Slechts 20% denkt dat de deeleconomie voor groeiende ongelijkheid zal zorgen, terwijl ruim de helft (55%) het daarmee niet eens is. Ter illustratie: ook bij de groep mensen zonder vertrouwen in de medemens zien we een overwegend optimistische houding (27% denkt dat de ongelijkheid zal toenemen, 49% denkt van niet). En we zien met betrekking tot deze stelling zelfs geen significant verschil tussen de hoogste en sociale klassen. Die significante verschillen zien we overigens wel als het de deeleconomie 'an sich' betreft: de hoogste sociale klassen en mensen met vertrouwen zijn aanmerkelijk positiever dan de laagste sociale klassen/ mensen zonder vertrouwen.

Verder: de padanalyse laat zien dat het niet zozeer SES, maar *eerder vertrouwen in de medemens en contacten in de buurt zijn die de participatiegraad voorspellen* – en dan vooral activiteiten die aan de deeleconomie gelieerd zijn. Mensen met een lage SES en weinig contact in de buurt participeren niet vaker of minder vaak dan de gemiddelde Nederlander, hoewel ze wel minder vaak kennis en diensten aanbieden. We zien wel een groot verschil in participatie tussen Nederlanders met weinig vertrouwen en weinig contact en de gemiddelde Nederlander.

SES heeft op allerlei mogelijke manieren invloed op participatie aan de deeleconomie, maar deze invloed is vooral *indirect*. Het is vooral vertrouwen, en in mindere mate contact, dat doorwerkt op houding jegens de deeleconomie, en uiteindelijk aan deelname en de bereidheid om het reisgedrag aan te passen. Wat dat laatste betreft: de driver om het reisgedrag te veranderen is vooral een 'groen sociale' - de bereidheid om 'groene' (buurt)activiteiten te verrichten.

Hoe dan ook: de factoren vertrouwen, contact en SES zijn gezamenlijk de sleutel de belangrijkste 'drivers' om de Nederlander achter de initiatieven te krijgen die de overheid zo graag aan de burger over laat. Verschillen in SES zijn op zichzelf *niet* voldoende om houding jegens en participatie aan de deeleconomie te voorspellen.

Gaat het dan wel mis aan aanbod- en vraagzijde? Zien we daar dan wél dat de kloof tussen mensen uit een hoge dan wel lage klasse zich blijft manifesteren?

**Aan aanbodzijde zullen mensen met een hoger SES daarnaast (veel) beter vertegenwoordigd zijn dan mensen met een lager SES.**

Dit deel van de hypothese moeten we – grotendeels! - verwerpen. Mensen uit de hogere sociale klassen zijn slechts zeer selectief aanwezig binnen de deeleconomie. Het zijn vooral de mensen uit de *middelste* sociale klassen die zowel aan aanbod- als aan vraagzijde goed vertegenwoordigd zijn.

Wel dient opgemerkt te worden dat in *geen enkel van de voorgelegde gevallen zowel hoog als laag samen* vertegenwoordigd is. De laagste sociale klassen domineren aan de vraagzijde alleen als het gaat om een parkeerplaats, aan de aanbodkant voeren zij nergens de boventoon. De hoogste sociale klasse is alleen dominant aan aanbod- én vraagzijde als het om 'geld' gaat – crowdfunding. Verder domineren zij aan aanbodzijde als het om boot-, woonruimte- of kunstaanbod gaat.

Dit luidt er dus op te duiden dat de deeleconomie eerder een voortzetting van het gebruikelijke 'onderonsje' is dan een ontwikkeling die klassen bijeen brengt. Het zijn vooral de middengroepen die de boventoon voeren – en, zoals op andere maatschappelijke terreinen wel vaker het geval is, wellicht het cement moeten vormen.

### **Tot slot**

Kortom: de basis voor een evenwichtig vormgegeven deeleconomie, waar iedereen zijn of haar steentje bij kan dragen, lijkt vooral bij de 'mindset' van de mensen – vertrouwen – te liggen. En op sociaal kapitaal valt uiteindelijk beter te sturen dan op een tamelijk 'vaststaande' factor als SES. Communicatie, inspraakmogelijkheden op kleinschalig niveau, het formuleren van gemeenschappelijke interesses en ambities, onvermoeibare pogingen van externe partijen om zich ook met 'low scale' initiatieven te bemoeien zijn – samen met een gezonde dosis pragmatisme – wellicht de juiste instrumentaria om alle geleidingen van de bevolking te activeren.

De komende jaren zullen uitwijzen hoe de deeleconomie zich zal ontwikkelen, en hoe overheid, burger en bedrijfsleven op elkaar zullen reageren.