

# De opkomst van de deeleconomie

R. Basselier<sup>(\*)</sup>

G. Langenus

L. Walravens

## Inleiding

De snelle technologische ontwikkelingen hebben een impact op de economie en veranderen, meer bepaald, de manier van consumeren. In dit artikel staat de zogeheten deeleconomie centraal. Naast de sterke expansie van e-commerce, waarbij digitale kanalen een vast onderdeel zijn geworden van de distributieketen, zijn er elektronische platforms ontstaan die, in essentie, particulieren met elkaar verbinden en hun de mogelijkheid bieden goederen of on(der)benutte activa te delen, zonder eigendomsoverdracht, en diensten uit te wisselen. Die 'nieuwe' economie wint tegenwoordig zodanig aan belang dat ze een ware bron van economisch potentieel en economische opportuniteiten is geworden, waardoor ze nader onderzoek verdient.

In dat verband wordt in dit artikel eerst getracht die nieuwe economie te definiëren. In de literatuur bestaan immers tal van benamingen voor deze vorm van consumptie, gaande van deeleconomie (sharing economy), over digitale economie tot peer-to-peer economy en collaboratieve economie. In dit artikel wordt de eerste term gebruikt. Vervolgens worden de verschillende factoren besproken die het ontstaan, of meer specifiek, de expansie van die vorm van economie kunnen verklaren, om een beter inzicht te krijgen in de, relatief snelle, opkomst en het toekomstige economische potentieel ervan. Om een beeld te krijgen van het verloop van de deeleconomie de komende jaren, is het van essentieel belang om de huidige omvang ervan te ramen, met name in termen van activiteiten, in Europa en in België in het bijzonder. Hoe prangend die vraag ook is, het antwoord ligt niet voor de hand, gezien de moeilijkheid om de omvang nauwkeurig te bepalen en over precieze statistieken te beschikken, en gezien de huidige statistische boekhoudmethoden. Vervolgens wordt beschreven hoe die activiteiten momenteel in aanmerking worden genomen in de officiële statistieken. Er wordt ook nagegaan in welke mate de traditionele statistische methodologieën moeten worden aangepast om deze nieuwe vormen van consumptie en productie op een adequate manier te vatten. Tot slot wordt nader ingegaan op de beleidsimplicaties van deze deeleconomie. Die heeft immers de concurrentie op de meeste van de markten waarop ze actief is aanzienlijk geïntensiveerd. Recent werden dan ook enige bezorgdheden geuit, met name over de regelgeving die nog moet worden vastgesteld of over de mogelijkheid dat de deeleconomie alleen maar de conventionele economische modellen zal verdringen via oneerlijke concurrentie.

## 1. Definitie van de deeleconomie (sharing economy)

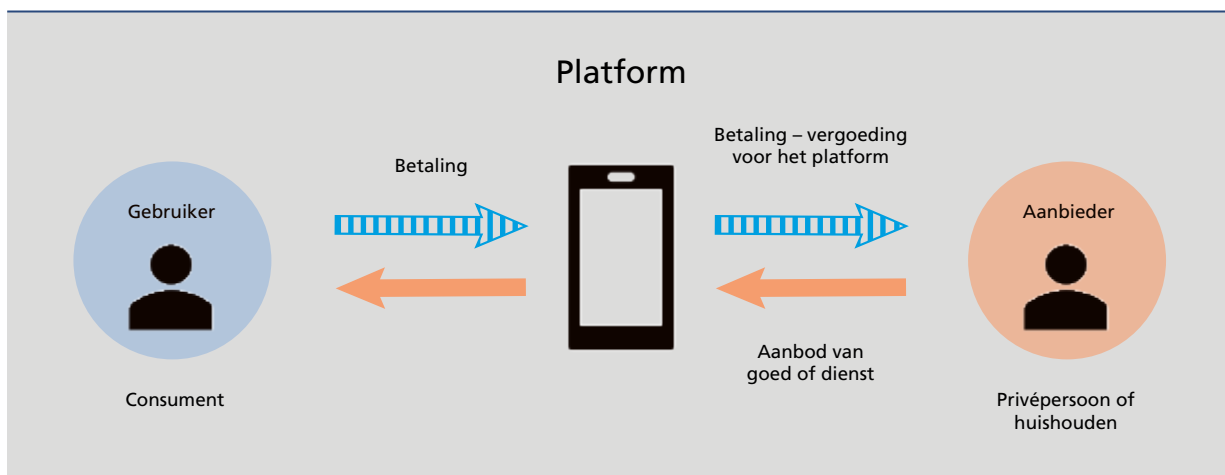
De tendens om goederen of diensten uit te wisselen en te delen, zoals een auto, specifiek gereedschap, tijd of kennis, is niet nieuw. Die uitwisselingen vonden tot voor kort echter overwegend plaats in een informeel kader, namelijk binnen het gezin, tussen vrienden, tussen bureaus of, meer algemeen, tussen kennissen. Door de opkomst en

(\*) De auteurs danken Lotte Van Mechelen voor de nuttige input over de statistische verwerking van de deeleconomie en de praktische uitwerking van de twee casestudy's.

de ontwikkeling van de digitale economie, met name van het internet, zijn de mogelijkheden voor de verschillende actoren om over te gaan tot diverse vormen van uitwisseling evenwel aanzienlijk toegenomen. Die uitwisselingen kunnen voortaan immers gemakkelijk plaatsvinden tussen personen die tot dan toe volslagen onbekenden voor elkaar waren, en op een efficiëntere manier door lagere informatie- en logistiekkosten.

In de literatuur en de economische analyses van die nieuwe vorm van economie, gestimuleerd door de digitale ontwikkeling, wordt echter een grote verscheidenheid aan benamingen en definities gehanteerd. Deeleconomie (sharing economy), collaboratieve economie, digitale economie, circulaire economie, peer-to-peer economy of nog 'gig economy'<sup>(1)</sup> zijn slechts enkele van de benamingen die regelmatig worden gebruikt in de economische literatuur en de media. Die rijke terminologie weerspiegelt in werkelijkheid de moeilijkheid om een exacte definitie te bepalen voor die nieuwe vorm van uitwisseling en van handel in goederen en diensten (Botsman, 2013). Hoewel de definities onderling niet volledig substitueerbaar zijn, hebben ze verschillende punten gemeenschappelijk. Het betreft immers activiteiten die worden gefaciliteerd door digitale platforms waarop particulieren tot dan toe ongebruikte of onderbenutte goederen, diensten, middelen of competenties kunnen delen of uitwisselen. Anders gezegd, de deeleconomie stemt de vraag en het aanbod van onderbenutte activa of competenties op elkaar af, via tussenpersonen en met behulp van digitale technologieën, op een snelle en efficiënte manier, en bovendien op grote schaal. Ze stelt consumenten daarbij in staat producenten of micro-ondernemers te worden en met elkaar in contact te komen, wat de desintermediatie van talrijke traditionele activiteiten mogelijk maakt. Die transacties leiden over het algemeen niet tot een eigendomsoverdracht, waardoor de platforms voor de verkoop van, onder meer tweedehandse, goederen, zoals eBay, zijn uitgesloten<sup>(2)</sup>. De voor deze studie gehanteerde definitie van de deeleconomie is overigens vergelijkbaar met diegene die wordt gebruikt door Goudin (2016) in zijn verslag namens het Europees Parlement en door Beck et al. (2017).

**GRAFIEK 1** PEER-TO-PEERBEDRIJFSMODEL VAN DE ZOGEHETEN DEELECONOMIE (SHARING ECONOMY)



Deze nieuwe vorm van economie behelst een veelheid aan bedrijfsmodellen en een grote waaier aan economische activiteiten, van de verhuur van een woning (geheel of gedeeltelijk), tot de boeking van een wagen met chauffeur, of de hulp bij huishoudelijke taken.

(1) De term 'gig economy' heeft hoofdzakelijk betrekking op de gevolgen van de deeleconomie voor de arbeidsmarkt, waarbij een steeds groter aantal mensen, onder meer, de ene na de andere job uitoefent via de ontwikkelde platforms die als bemiddelaar optreden tussen particulieren in het kader van die activiteiten, maar die, in werkelijkheid, die personen niet rechtstreeks in dienst hebben. Meer algemeen houdt de term verband met de toenemende zelfstandige werkgelegenheid, waarbij voor steeds andere opdrachtgevers wordt gewerkt.

(2) Diensten kunnen evenwel gepaard gaan met een overdracht van intellectuele-eigendomsrechten.

**TABEL 1**      **BEDRIJFSTAKKEN WAARIN DE BEDRIJFSMODELLEN VAN DE ZOGEHETEN DEELECONOMIE (SHARING ECONOMY) WORDEN GEHANTEERD**

Bedrijfstakken	Voorbeelden van ondernemingen/platforms
Vervoer	Uber, Lyft, BlaBlaCar, Click&Boat
Toerisme en hotelindustrie	Airbnb, CouchSurfing, HomeExchange
Voeding	ShareTheMeal
Financiële dienstverlening	KickStarter, Funding Circle
Diensten	TaskRabbit, WeTasker

In het consumer-to-consumerbedrijfsmodel, ook wel 'c2c' (of peer-to-peer, 'p2p'), worden vraag en aanbod samengebracht via een digitaal platform, dat wordt ontwikkeld en geëxploiteerd door een derde entiteit, die veelal een percentage inhoudt op de betalingsstroom bij de uitgevoerde transactie. Dat is typisch het geval bij platforms zoals Airbnb en Uber, twee grote spelers in de deeleconomie. Vanwege de sterke groei van dergelijke ondernemingen, doen intussen ook traditionele commerciële ondernemingen mee door hun bedrijfsmodel te enten op sharing. Dergelijke business-to-consumer modellen ('b2c') staan rechtstreeks in contact met de consument via hun eigen app of platform, maar ze vallen niet onder de in dit artikel gehanteerde definitie van de deeleconomie. In essentie verschillen deze bedrijfsmodellen namelijk niet zoveel van die van de traditionele handelaars. Denk bijvoorbeeld aan ZipCar, dat via een app een wagenpark ter beschikking stelt dat kan 'gedeeld' worden door particulieren, wat niet wezenlijk verschilt van de dienst die wordt verleend door een traditionele autoverhuurmaatschappij. Tot slot kan nog worden aangestipt dat ook bedrijven onderling geleidelijk aan het nut inzien van het principe van delen (van software, bedrijfsruimte of erg gespecialiseerde apparatuur). Zo is in België sinds kort het online platform Stockspots actief, dat on-demand opslagruimte voor bedrijven voorziet.

Tot slot kan erop worden gewezen dat er, ondanks het toenemende gebruik van de term deeleconomie, ook enige weerstand tegen bestaat (Bardhi en Eckhardt, 2015). Een benaming zoals huureconomie (renting economy) of access economy zou wellicht adequater zijn. De eigenaars die een woning aanbieden op Airbnb delen die in werkelijkheid immers niet, ze verhuren ze. Hetzelfde geldt voor Uber, dat louter een voertuig met chauffeur aanbiedt tegen vergoeding.

## 2. Factoren aan de basis van het ontstaan en de ontwikkeling van de deeleconomie

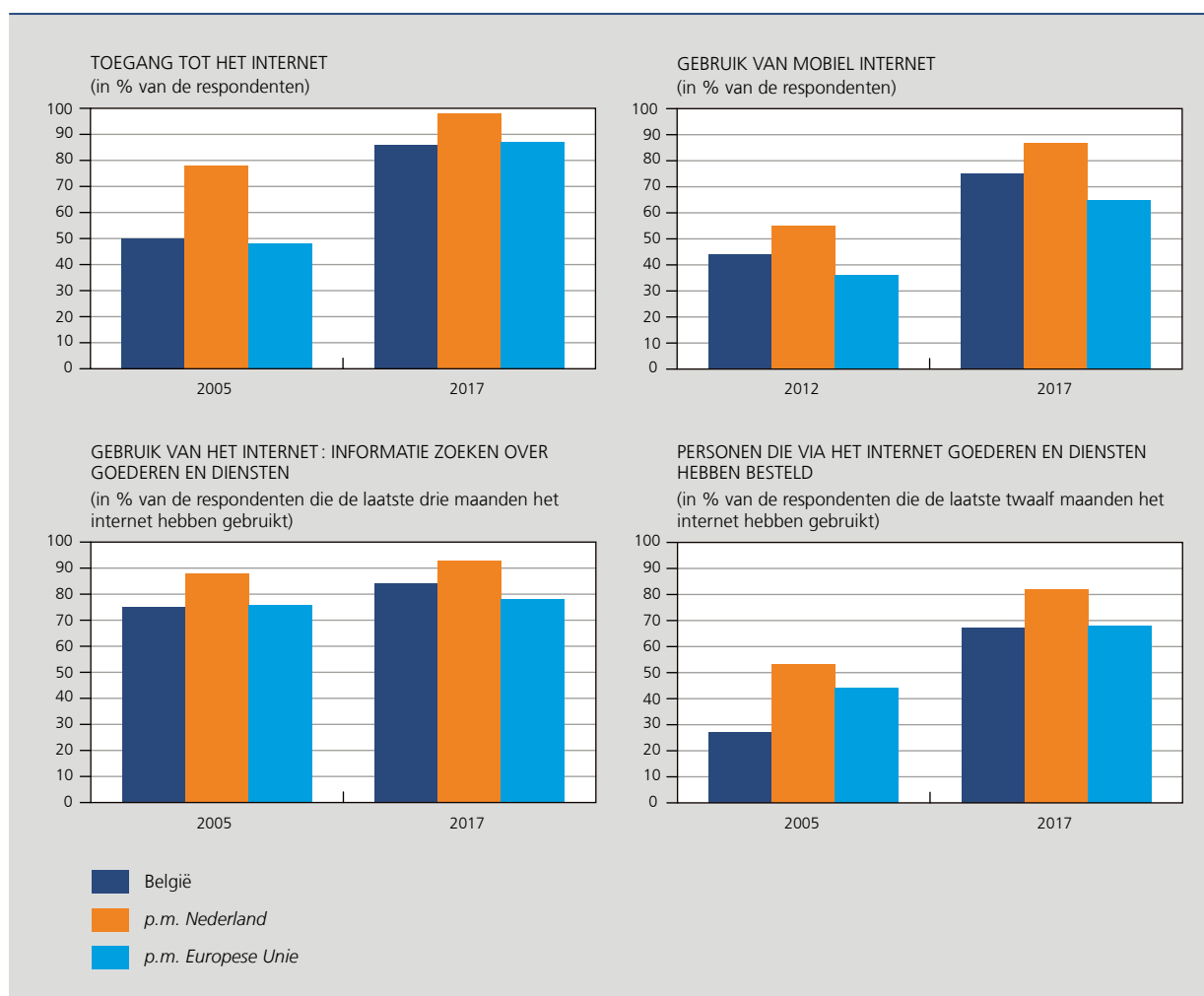
Zoals vermeld, zijn de technologische ontwikkelingen – en de toenemende mate van digitalisering – de stuwende kracht achter het ontstaan en de snelle groei van de deelplatforms. Niettemin zijn ook de toenemende verstedelijking en milieubewustheid bepalende factoren. Tot slot spelen wellicht ook financiële motieven een rol, zowel bij de consument als bij de aanbieder van goederen of diensten.

### 2.1 Digitalisering

Verscheidene studies (Coyle, 2016) hebben uitgewezen dat de deeleconomie het aanbod van en de vraag naar goederen en diensten snel en goedkoop op elkaar afstemt. De voornaamste vernieuwing in het bedrijfsmodel van de deeleconomie zou immers voortvloeien uit de technologische platforms en mobiele apps die de vraag en het aanbod samenbrengen en groeperen op een manier die vroeger niet mogelijk was (sneller, goedkoper en ruimer), ook in geografische zones of dienstensectoren waar minder actoren geconcentreerd zijn en waar zich nu nieuwe commerciële kansen aandienen. Dankzij het internet verlopen de transacties soepeler, omdat het de aanbieders van activa en diensten en degenen die ervan willen gebruikmaken met elkaar in contact brengt, en dat op grote schaal met onmiddellijke matching. Het succes van de deelondernemingen hangt vandaag sterk af van dat vermogen om een materieel goed of een dienstverlening efficiënt, al dan niet tegen een vergoeding, ter beschikking te stellen van anderen.

Het internet is in de ontwikkeling van de deeleconomie bijgevolg van fundamenteel belang. In dat verband, en gemeten aan hand van de Digital Economy and Society Index (DESI)<sup>(1)</sup>, stond België in 2017 op de zesde plaats op Europees niveau. België scoort met name sterk op connectiviteit en op de integratie van de digitale technologie door de ondernemingen met het oog op een betere productiviteit en verkoop. Uit Eurostat-cijfers blijkt dat het internet in ons land wijdverspreid is: in 2017 had zowat 86 % van de bevolking toegang. Aan de hand van mobiele apparaten, zoals laptops en smartphones, raadpleegt 75 % van de bevolking ook onderweg weleens het internet. Bovendien wordt in toenemende mate gebruik gemaakt van de snelle zoekopties om online-informatie over goederen en diensten te zoeken én te vergelijken, wat vaak ook tot een onlineaankoop leidt. Van de internetgebruikers geeft namelijk 67 % aan gedurende het afgelopen jaar ten minste één item online te hebben gekocht. Hoewel België het aldus nog niet zo goed doet als, bijvoorbeeld, buurland Nederland, scoort ons land toch telkens beduidend boven het EU-gemiddelde. Deze elementen creëren in principe een ideale voedingsbodem voor de opkomst en de snelle verspreiding van nieuwe online commerciële spelers, zoals de deelplatforms. Lobel (2016) stipt ook aan dat de deelplatforms steeds efficiënter kunnen werken naarmate er zich meer mensen bij aansluiten. De kans op een match tussen vraag en aanbod neemt dan immers toe, waardoor de transactiekosten verder kunnen dalen. Dit fenomeen verklaart wellicht waarom de deeleconomie, meer bepaald tijdens de beginfase, exponentieel kan groeien.

**GRAFIEK 2** INDICATOREN VOOR HET GEBRUIK VAN HET INTERNET EN DE NIEUWE TECHNOLOGIEËN



Bron: Eurostat.

Toelichting: In deze grafiek wordt de vergelijking gemaakt met Nederland omdat dat land, van alle landen binnen de Europese Unie, voor alle vermelde indicatoren (bijna) de hoogste score behaalt.

(1) DESI is een samengestelde index die de voor de digitale prestaties van Europa relevante indicatoren samenvat en het verloop van het digitaal concurrentievermogen van de EU-lidstaten volgt.

## 2.2 Verstedelijking

Naast de voornoemde technologische ontwikkelingen, maakte ook de toenemende verstedelijking het mogelijk een significant aantal economische actoren met elkaar te verbinden. Het grotere aantal mensen op een kleinere oppervlakte heeft de uitwisselingsmogelijkheden voor sommige activiteiten van de deeleconomie immers vergroot, ook al kunnen geografisch verder van elkaar verwijderde actoren dankzij de digitale vooruitgang eveneens met elkaar worden verbonden. Davidson en Infranca (2016) stellen zelfs dat veel van de initiatieven in de deeleconomie een specifiek antwoord bieden op de frustraties verbonden aan leven en wonen in een drukke stad: stadsinwoners kunnen voortaan de aankoop van een wagen (en bijvoorbeeld de bijbehorende parkeerproblemen) vermijden door een autorit te delen.

## 2.3 Waarden (en ecoburgerschap)

Voorts zijn de culturele waarden en sociale normen veranderd en bevorderen ze de ontwikkeling van activiteiten in de deeleconomie. Ten eerste hebben milieuoverwegingen het gebruik van hulpbronnen en de individuele eigendom van specifieke activa aan de orde gesteld, hetgeen het ontstaan van een nieuwe vorm van consumptie in de hand heeft gewerkt. In dat verband leert een enquête van ING (2015) dat tal van consumenten de deeleconomie goede eigenschappen toeschrijft. Zo gaat 43% van de 1 000 Belgische respondenten akkoord met de stelling dat de deeleconomie goed is voor het milieu. 36% van de Belgische respondenten gelooft ook dat de deeleconomie tot sterkere gemeenschappen leidt.

Bovendien, zoals vermeld door Bardhi en Eckhardt (2017), hecht de huidige generatie meer belang aan beleving en snelle toegang en minder aan het feitelijk eigendomsrecht. Ze zien daarin een nieuw fenomeen binnen het veranderende consumentengedrag, vooral bij de jongere generaties: 'liquide consumptie', gestoeld op principes zoals flexibiliteit, vluchtigheid, afstandelijkheid en snelheid. Dit verschijnsel wordt in zekere zin in 2000 ook al voorzien door Rifkin, die stelt dat de traditionele bezitseconomie uiteindelijk vervangen zal worden door een gebruikerseconomie (the age of access), waarbij just-in-time toegang tot goederen en diensten meer gewaardeerd zal worden dan het bezitten van eigendom. Rifkin voorspelde dat daarbij alle (vrije) tijd en ervaringen zouden worden gecommmercialiseerd.

GRAFIEK 3 DE TENDENSEN AAN DE BASIS VAN DE ONTWIKKELING VAN DE DEELECONOMIE



Dit spoort ook met het feit dat steeds meer mensen bereid zijn hun eigendom met onbekenden te delen. Uit onderzoek van Nielsen (2014) blijkt dat 54 % van de Europese consumenten bereid is de eigen goederen te delen en dat 44 % ervoor openstaat andermans spullen te gebruiken. De bereidheid tot delen is het grootst voor elektronica, fietsen of wagens, sportmateriaal en gereedschap; dat zijn niet toevallig goederen die typisch een hoge aankoopprijs hebben en vaak on(der)benut blijven. Hoewel de bereidheid tot delen het grootst is bij de millennials, zijn blijkbaar ook de oudere generaties bereid te delen. Europa hinkt daarbij nog ietwat achterop; mondiaal werd gemiddeld 60 % van de in totaal 30 000 respondenten bereid gevonden hun goederen met anderen te delen.

Dat mensen bereid zijn hun eigendom met vreemden te delen, is overigens niet zozeer een gevolg van vertrouwen: het hangt immers opnieuw samen met de toenemende mate van digitalisering, waardoor online reputatie- en ratingmechanismen mogelijk werden (Bergh en Funcke, 2016). Daardoor worden, in de ogen van de consumenten, de risico's verbonden aan 'delen' kleiner.

## 2.4 Financiële motieven

Naast altruïstische motieven, spelen ongetwijfeld ook financiële elementen een belangrijke rol in de opkomst van dit type economie. Uit de ING-enquête van 2015 blijkt dat een groot deel (48 %) van de Belgische respondenten voornamelijk in de deeleconomie wil participeren om op die manier geld te verdienen of te besparen. De Coen en Vanoeteren (2017) vinden trouwens een vergelijkbaar cijfer van 46 % voor een subgroep van Vlaamse gebruikers.

Ook in de literatuur wordt vermeld dat het financiële aspect de voornaamste incentive voor deelname is (Schor en Attwood-Charles, 2017). Het kan vanuit economisch oogpunt namelijk rationeel zijn gebruik te maken van de deeleconomie, omdat de particulier enerzijds niet hoeft te investeren in dure goederen die slechts in beperkte mate worden gebruikt, en anderzijds zijn inkomsten kan vergroten door onderbenutte goederen te verhuren (Lobel, 2016). Bovendien kunnen gebruikers (consumenten) lagere prijzen genieten, die voortvloeien uit onder meer het feit dat de platforms transactiekosten reduceren en geen duur marketingbudget vereisen (Schor en Attwood-Charles, 2017). Zoals goederen online worden gedeeld, worden namelijk ook meningen online gedeeld. Onderzoek van Nielsen (2015) toont de kracht van mond-aan-mond reclame: maar liefst 78 % van de Europese respondenten hecht belang aan de aanbevelingen van vrienden en familie. Een kleiner aandeel, maar toch nog steeds 60 %, van de respondenten gaat ook voort op online consumentenbeoordelingen van onbekenden. Deze beoordelingen behalen zodoende een veel hogere vertrouwensgraad dan klassieke spotjes op tv of in kranten en magazines.

## 3. Economisch belang van de deeleconomie

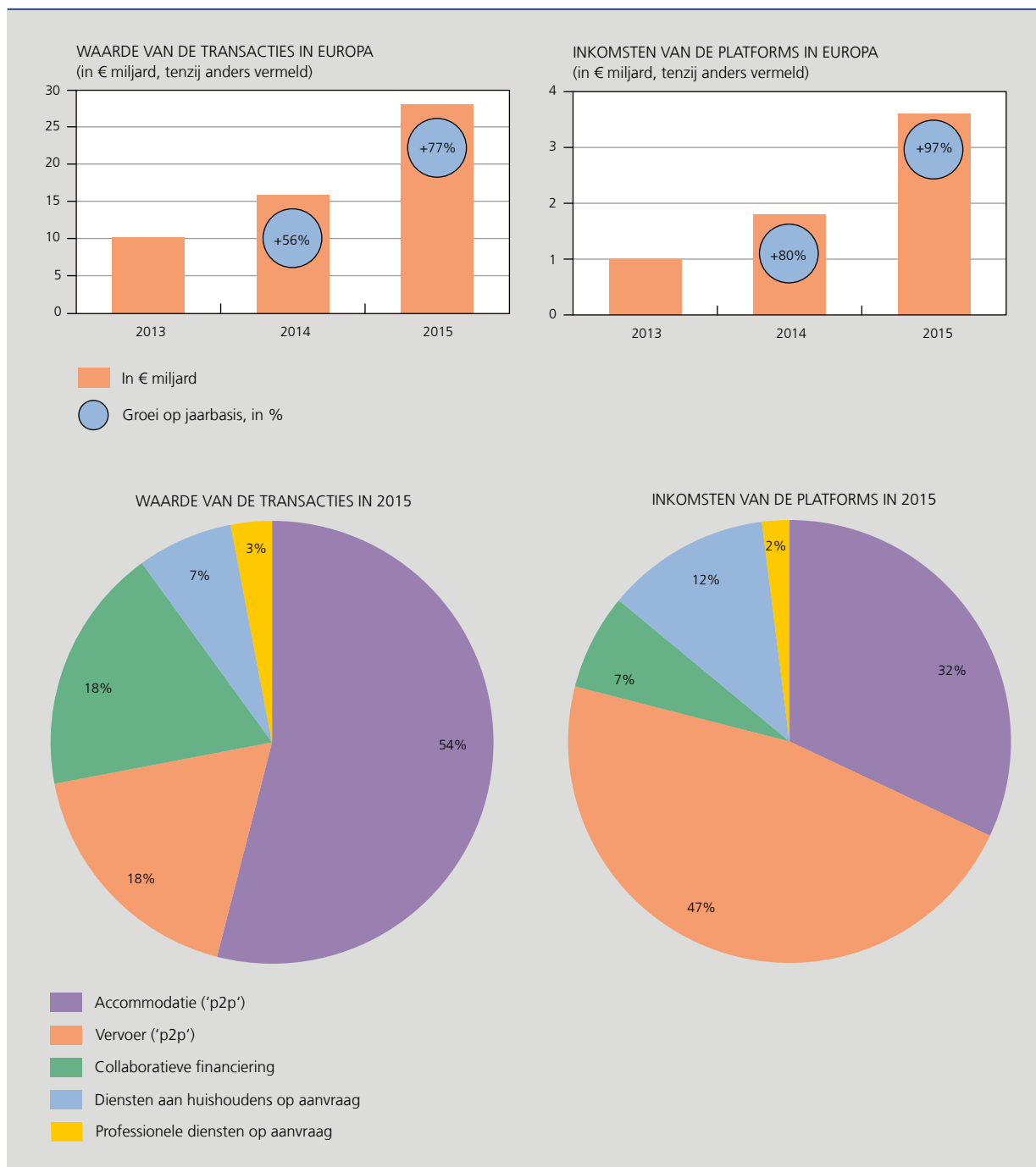
De verschillende voornoemde factoren leidden de afgelopen jaren tot een toename van de activiteiten in de zogeheten deeleconomie. In dit hoofdstuk wordt getracht het belang van die activiteiten in verband met de deeleconomie bij benadering te bepalen. Dat blijkt echter moeilijk omdat een correcte meting van de omvang ervan een aanzienlijk aantal (nieuwe) uitdagingen inhoudt, zowel op het vlak van de methodologie als van de statistiek, die de analyse van het gewicht van de deeleconomie in de totale economie beperken. De voornaamste aspecten van deze uitdagingen worden besproken in hoofdstuk 4 van dit artikel.

### 3.1 Een wereldwijd sterke groei

Kwantitatieve gegevens over het belang van de wereldwijde activiteiten van de deeleconomie zijn relatief schaars en beperkt. Niettemin wijzen de bestaande studies uit dat die activiteiten de afgelopen jaren aanzienlijk zijn gegroeid.

Zo zou de waarde van de transacties en die van de inkomsten van de deelplatforms in Europa, volgens een in 2016 gepubliceerde studie van PricewaterhouseCoopers (PwC), respectievelijk €28,1 miljard en €3,6 miljard hebben bedragen in 2015 en zouden ze meer dan verdubbeld zijn sinds 2013. Ondanks die snelle groei blijft de invloed van die platforms op de totale economie vooralsnog echter relatief gering. De waarde van 28,1 miljard voor de verschillende transacties in 2015 vertegenwoordigt in feite maar ongeveer 0,35 % van de totale consumptieve bestedingen van de Europese huishoudens tijdens dat jaar.

**GRAFIEK 4** WAARDE VAN DE TRANSACTIES EN DE INKOMSTEN VAN DE PLATFORMS VAN DEECONOMIE IN EUROPA (2013-2015) EN SAMENSTELLING ERVAN IN 2015



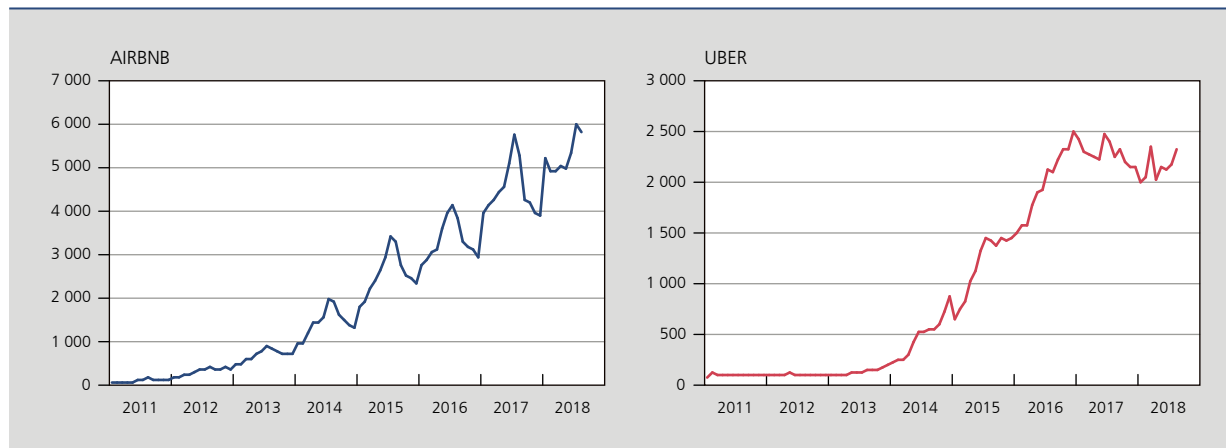
Bron: PwC (2016).

De groei van de inkomsten van de platforms zou dan weer voornamelijk toe te schrijven zijn aan activiteiten gerelateerd aan het verschaffen van accommodatie en vervoer, die tijdens de periode 2013-2015 aanzienlijk zijn toegenomen. Die stijging houdt bovendien gelijke tred met de waardering van de twee voornaamste bedrijven die dergelijke diensten verlenen (namelijk Uber en Airbnb), die respectievelijk is verviervoudigd en verdrievoudigd tussen 2014 en 2016 (PwC, 2016). Eenzelfde spectaculaire groei wordt trouwens ook opgetekend in het aantal wereldwijde zoekopdrachten naar deze twee bekendste platforms. De gegevens, die kunnen worden verzameld aan de hand van Google Trends,

laten zien hoe de belangstelling voor deze beide bedrijven sinds 2011 exponentieel is toegenomen. In het aantal zoekopdrachten naar Airbnb is – weinig verwonderlijk – overigens een duidelijk seizoenprofiel zichtbaar: de interesse voor kortetermijnaccommodatie piekt steevast tijdens de zomermaanden en ebt in het najaar weer weg.

**GRAFIEK 5** WERELDWIJDE ZOEKOPDRACHTEN NAAR AIRBNB EN UBER

(maandgegevens, index, gemiddelde 2011 = 100)



Bron: Google Trends.

In een verkennende studie van de Europese Commissie (2017) over de 'p2p'-platforms wordt het toenemende belang van de deeleconomie in Europa eveneens bevestigd. Zo blijkt uit die studie dat er ongeveer 485 zogeheten 'p2p'-platforms actief waren in Europa (+ Noorwegen) tijdens het jaar 2016 (maart-december 2016), waarvan er 4 % als uiterst belangrijk kunnen worden beschouwd, met meer dan 100 000 bezoekers per dag. Daarvan zouden 323 onlineplatforms (ofwel 67 % van het totaal) rechtstreeks worden beschouwd als platforms die verband houden met de deeleconomie<sup>(1),(2)</sup>.

Niettemin zouden die digitale platforms nog niet zo sterk aanwezig zijn in het Europese economische landschap als in de rest van de wereld, zoals onder meer blijkt uit een studie over de wereldwijde ontwikkeling ervan (Evans en Gawer, 2016)<sup>(3)</sup>. Zowel qua aantal, als wat marktwaarde en aantal werknemers betreft, maken de in deze studie beschouwde Europese platformen slechts een klein percentage van het totaal uit. Geografisch gezien lijken de beschouwde digitale platforms immers vooral gevestigd in Azië (47 %), veeleer dan in Noord-Amerika (36 %) en Europa (15 %). Bovendien zou hun marktkapitalisatie veel groter zijn in Noord-Amerika (73 %) dan in Europa (4,2 %), hoewel dergelijke dienstenplatforms in Europa veelvuldig worden gebruikt.

(1) Van de 485 in deze studie vastgestelde platforms waren er slechts drie (Airbnb, Uber en eBay) buiten de EU of Noorwegen gevestigd. Die platforms werden echter in de studie van de Europese Commissie opgenomen wegens hun populariteit en omdat ze een hoofdzetel in een EU-land hebben (Ierland voor Airbnb en het Verenigd Koninkrijk voor Uber en eBay).

(2) In de studie van de EC worden vijf 'p2p'-bedrijfstakken behandeld. Volgens de definitie van de EC behoren enkel de laatste vier tot de deeleconomie.

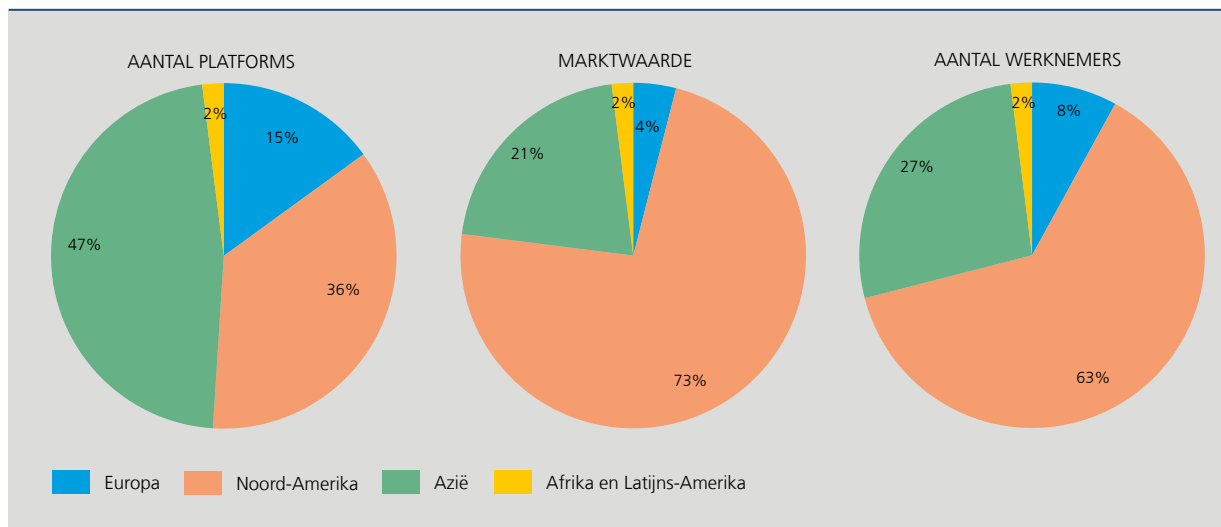
- (re)sale goods: platforms die worden gebruikt om goederen te verkopen aan of te kopen van andere personen (bijvoorbeeld Kapaza in België).
- sharing/renting goods: platforms die worden gebruikt om goederen te delen met en te verhuren aan andere personen (bijvoorbeeld Peerby in Nederland).
- sharing/renting accommodation: platforms die worden gebruikt om goederen te delen met of te huren van andere personen (bijvoorbeeld Airbnb).
- sharing/hiring rides: platforms die worden gebruikt om een voertuig te delen met of te huren van andere personen (bijvoorbeeld Uber, BlaBlaCar in Frankrijk).
- odd jobs: platforms die worden gebruikt om niet-professionele werknemers in dienst te nemen voor het verlenen van persoonlijke diensten (bijvoorbeeld diensten van toeristengidsen).

(3) De in deze studie besproken digitale platforms bestrijken evenwel een ruimer kader dan in onze definitie van de deeleconomie. Ze omvatten onder meer een reeks e-commerceplatforms zoals eBay of Amazon, die niet onder de definitie in dit artikel vallen.



## GRAFIEK 6 PLATFORMS VAN DIGITALE BEMIDDELAARS OVER DE HELE WERELD

(in % van het totaal aantal beschouwde platforms)



Bron: berekeningen op basis van Evans en Gawer (2016).

### 3.2 Focus op België

Uit de voornoemde studie van PwC (2016) kon ook worden afgeleid dat er meer dan 275 collaboratieve platforms werden opgericht in negen beschouwde Europese landen<sup>(1)</sup>. De meeste daarvan waren gevestigd in Frankrijk en in het Verenigd Koninkrijk, die elk meer dan 50 bedrijven telden. In België werden minder dan 25 ondernemingen opgericht. Deze vaststelling, die erop wijst dat België geen Europese leider is inzake de ontwikkeling van activiteiten in de deeleconomie, bleek trouwens ook uit een door de Europese Commissie (2016) gehouden enquête. Volgens die enquête over het gebruik van de platforms van collaboratieve economie in Europa zou immers maar ongeveer 8% van de Belgische bevolking hebben deelgenomen aan een vorm van deeleconomie, wat duidelijk minder is dan de participatiegraad in de vier buurlanden. De participatie in België zou eveneens onder het Europese gemiddelde liggen, waar bijna 17% van de ongeveer 14 000 respondenten zou hebben gebruikgemaakt van dergelijke platforms. Bovendien zou ongeveer een derde van de Europese respondenten die de diensten van die digitale platforms hebben gebruikt, er ook ten minste eenmaal een dienst aan hebben verstrekt. Dat lijkt er derhalve op te wijzen dat de gebruikers van die nieuwe vorm van economie tegelijkertijd zouden handelen als consumenten en als dienstverleners.

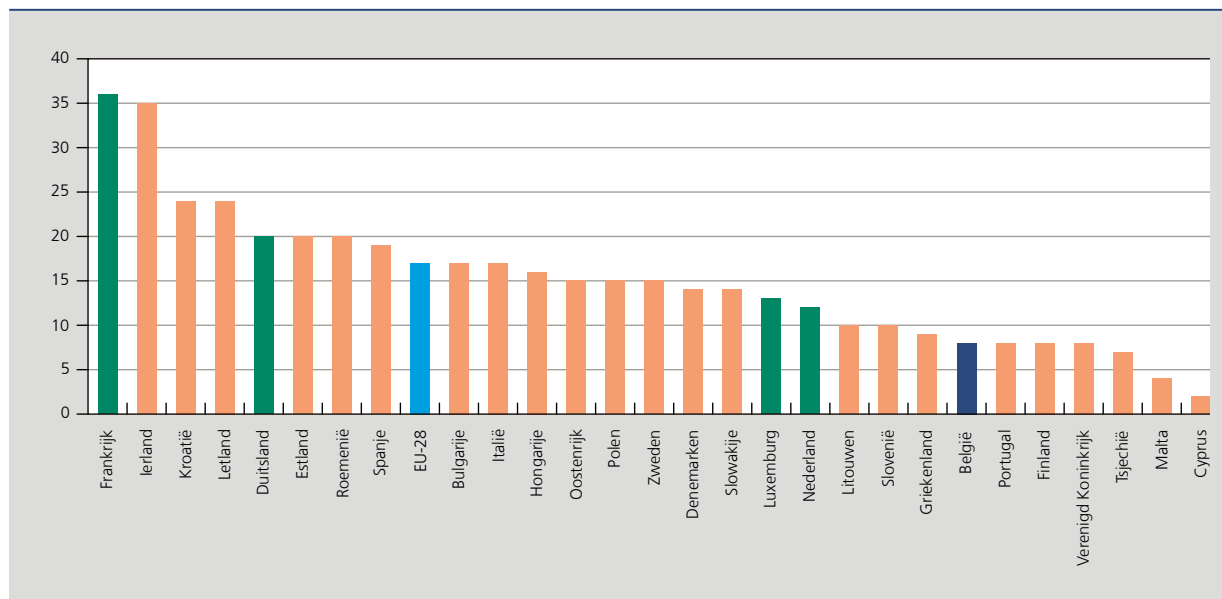
Net als in de andere Europese landen zouden de deelnemers aan die nieuwe vorm van economie in België trouwens relatief jong, zeer hoog opgeleid en stadsbewoners zijn. Ze zouden hoofdzakelijk van die nieuwe mogelijkheid gebruikmaken uit bezorgdheid over het milieu of om geld te besparen, wat volledig strookt met de bovenvermelde factoren die ten grondslag zouden liggen aan de wereldwijde opkomst en ontwikkeling van de deeleconomie.

De vooruitzichten blijken relatief gunstig te zijn, aangezien 25% van de in het kader van die studie ondervraagde personen geneigd zou zijn tijdens de komende jaren meer aan de deeleconomie deel te nemen dan op dit ogenblik. Ondanks de nog lage participatiegraad van de Belgen in de deeleconomie, wijst ook ING (2016) op het potentieel. Begin 2015 bleek uit de ING International Study dat ongeveer 24% van de Belgen vertrouwd was met de term deeleconomie. Een nieuwe peiling in de loop van 2016 toonde aan dat de term snel geïntegreerd raakt, aangezien één derde van de respondenten toen positief antwoordde.

In dat opzicht raamde een verslag van PwC (2018), op basis van een enquête bij gebruikers van digitale platforms inzake deeleconomie, dat de omzet hiervan ongeveer € 2,0 miljard zou belopen in België, dat is zowat 0,5% van het

(1) België, Duitsland, Frankrijk, Italië, Polen, Spanje, Zweden, Nederland en Verenigd Koninkrijk.

**GRAFIEK 7**      **GEBRUIK VAN EEN PLATFORM VAN DEELECONOMIE**  
(in %)



Bron: EC Flash Eurobarometer 438 (2016) – The use of collaborative platforms.

Belgische bbp in 2017. De diensten aan huishoudens en aan ondernemingen zouden het grootste deel van dat bedrag vertegenwoordigen (25%), gevolgd door het hotelwezen en het vervoer, met een aandeel van elk 20%. De resterende percentages zouden verdeeld zijn over de platforms actief in 'machines', 'media en ontspanning' en 'detailhandel en consumptiegoederen'.

### 3.3 Toenemend belang in de toekomst?

Hoewel de deeleconomie, vergeleken met de totale economie, voorlopig beperkt in omvang blijft, lijkt de recente snelle groei erop te wijzen dat dit fenomeen ook in de toekomst niet meer weg te denken valt.

Een raming van PwC (2014) in vijf sleutelsectoren van de deeleconomie bracht aan het licht dat deze wereldwijd ongeveer \$ 15 miljard inkomsten zou hebben opgeleverd in 2013, en dat bedrag zou toenemen tot ongeveer \$ 335 miljard tegen 2025. De inkomsten van deze actoren in de deeleconomie zouden aldus even omvangrijk worden als die van de traditionele spelers op de verhuurmarkt (bv. autoverhuurmaatschappijen, B&B,...). In zijn studie in opdracht van het Europees Parlement ziet Goudin (2016) het zelfs nog positiever in: hij plakt een potentiële toekomstige waarde van € 572 miljard op de jaarlijkse Europese consumptie gerelateerd aan de deeleconomie. Hij verwijst wel meermaals naar dit bedrag als zijnde een theoretisch maximum dat enkel onder ideale omstandigheden kan worden bereikt.

De PwC-studie (2014) waarschuwt er overigens voor dat er zich enkele belangrijke uitdagingen (met betrekking tot regulering en maatschappelijke opinie) aandienen, waardoor de groei van de deeleconomie zou kunnen worden gefnuikt (zie hoofdstuk 5 van dit artikel).

## 4. De (omvang van de) deeleconomie in de officiële statistieken en de potentiële gevolgen ervan voor de economische analyse

Een correcte registratie van de deeleconomie, en ruimer gezien van de digitale economie, in de officiële statistieken (toegevoegde waarde, inkomens, prijzen, werkgelegenheid, enz.) is van essentieel belang, aangezien die activiteiten,

zoals in de vorige paragraaf werd beschreven, tijdens het afgelopen decennium aan betekenis lijken te hebben gewonnen. Het is dan ook de vraag of de bestaande statistische methoden en de huidige manier om gegevens te verzamelen die activiteiten van de deeleconomie correct weten te vatten.

In dit hoofdstuk wordt getracht de gevolgen van de opkomst en de ontwikkeling van de activiteiten van de deeleconomie voor de huidige statistische reeksen en de economische indicatoren van een land te behandelen, na te gaan hoe die activiteiten daarin zijn opgenomen, en wanneer deze ontbreken, zelfs gedeeltelijk, de huidige methodologische overwegingen te bespreken om die activiteiten beter te begrijpen<sup>(1)</sup>.

#### 4.1 Bbp en componenten in de nationale rekeningen

Met betrekking tot de nationale rekeningen moeten nog tal van statistische problemen worden opgelost om de deeleconomie in haar geheel te meten en te identificeren. Belangrijke uitdagingen daarbij zijn de indeling van die activiteiten in de bestaande of nog uit te werken statistische classificaties, de nood om de tussen consumenten/huishoudens verrichte transacties te kunnen vaststellen, en de mogelijkheid om niet-monetaire transacties te meten.

De facto worden op dit ogenblik sommige activiteiten binnen de deeleconomie niet volledig gevat in de officiële statistieken zoals het bbp, aangezien dat concept enkel transacties meet die binnen de zogenoemde productiegrens vallen. De huidige berekeningsmethoden zijn immers gebaseerd op de traditionele hypothese dat de ondernemingen en zelfstandigen toegevoegde waarde creëren als producenten, terwijl de huishoudens/particulieren enkel consumenten zijn (of investeerders, wat woningen betreft). Zoals reeds vermeld, nemen voortaan evenwel steeds meer particulieren rechtstreeks deel aan activiteiten van de deeleconomie als 'producenten'. De rol van de huishoudens als producenten was tot dusver beperkt en hun toegevoegde waarde wordt in de nationale rekeningen opgenomen via de ramingen van de informele economie. Naarmate steeds meer huishoudens goederen of diensten aanbieden in de deeleconomie en op die manier toegevoegde waarde creëren, dreigt de productiegrens te vervagen (Bean, 2016). Dit probleem kan ook niet los worden gezien van het ruimere debat over het bbp als welzijnsmaatstaf. In dat verband wijst Coyle (2016) erop dat de invloed van de deeleconomie op de huidige statistieken zelfs negatief zou kunnen zijn, aangezien bijvoorbeeld autodelen tussen particulieren tot gevolg zou kunnen hebben dat minder mensen een eigen auto kopen. Nochtans hoeft deze geregistreerde vermindering van de consumptie geen verlies aan welvaart te impliceren. Voorts worden de efficiëntie- en tijdwinsten die voortvloeien uit het gebruik van digitale toepassingen in ruime zin en dus ook van de deelplatforms, niet direct, althans niet in hun geheel, opgenomen in de huidige berekening van het bbp.

Los van de discussie over wat het bbp geacht wordt te meten, wordt de statisticus ook geconfronteerd met gebrekkige, administratieve bronnen in verband met (de omvang van) de deeleconomie. Zoals vermeld in een vorig hoofdstuk, maakt de complexiteit om de activiteiten van de deeleconomie te definiëren en duidelijk af te bakenen het immers nog moeilijker ze in de officiële statistieken op te nemen. Hoewel bepaalde classificaties in de nationale rekeningen<sup>(2)</sup> reeds categorieën in verband met informatie- en communicatietechnologieën bevatten, bieden ze echter geen volledig overzicht van de deelplatforms, waarvan de activiteiten trouwens bij andere economische sectoren worden ingedeeld<sup>(3)</sup>. Dit wordt in het Kader geïllustreerd aan de hand van twee praktische casestudy's, die betrekking hebben op de statistische verwerking van Airbnb en Uber. De beide platforms zijn niet alleen de bekendste voorbeelden (of pioniers) van de deeleconomie: vanwege hun erg verschillende aard lenen ze zich ook uitstekend voor de bespreking van de statistische verwerking van deelactiviteiten.

(1) Op te merken valt dat het departement Statistiek van de Nationale Bank van België als vertegenwoordiger van het Instituut voor Nationale Rekeningen aanwezig is in de verschillende werkgroepen bij internationale instellingen, en in dat kader deelneemt aan de momenteel over die thematiek gevoerde discussies. Zo werd binnen Eurostat in 2017 een task force opgericht inzake de prijs- en volumeramingen voor de dienstenactiviteiten. Die werkgroep heeft onder meer gewaarschuwd tegen de potentiële vertekening die voortvloeit uit de invoering van nieuwe digitale diensten en heeft aanbevolen om elk geval afzonderlijk te beoordelen. In de praktijk wordt de deeleconomie als dusdanig in België nog niet opgenomen in de NCPI, noch in de HICP, omdat het niet duidelijk is welk gewicht aan die prijzen moet worden toegekend. Er zijn ter zake immers concretere richtlijnen van Eurostat nodig. Verder werd in 2016 een informele denkgroep betreffende de meting van het bbp in een gedigitaliseerde economie opgericht door het Comité on Statistics and Statistical Policy (CSSP) van de OESO om de meetproblemen op te lossen die de digitale economie met zich meebrengt. Op een vergadering in mei 2018 van de Group of Experts on National Accounts (UNECE) werd een eerste voorstel geformuleerd om in het kader van de nationale rekeningen een satellietrekening voor de digitale economie te creëren. Aan de hand daarvan zou het mogelijk zijn de digitale transacties duidelijk af te bakenen en, indien nodig, erop toe te zien dat de belangrijke transacties naar behoren worden geboekt. De gesprekken over een dergelijke satellietrekening bevinden zich echter nog in een zeer vroeg stadium.

(2) Bijvoorbeeld de laatste versie van de indeling per bedrijfstak van de Verenigde Naties (*International Standard Industrial Classification – ISIC*), de centrale productenclassificatie (*Central product classification – CPC*) en de statistische nomenclatuur van de economische activiteiten van de Europese Gemeenschap (NACE).

(3) De activiteiten van Uber worden in de nomenclatuur feitelijk ingedeeld bij de bedrijfstak NACE 52.29 'Overige vervoerondersteunende activiteiten'.

## Kader – Casestudy's Uber en Airbnb

Uber is sinds 2012 ook in België actief en werkt via een bvba-structuur. Daardoor is het bedrijf verplicht een gedetailleerde jaarrekening neer te leggen bij de Balanscentrale van de Nationale Bank van België. Die gegevens zijn vrij consulteerbaar en tonen onder meer aan dat de bvba in 2016 in België 11 voltijdsequivalenten (FTE) in dienst had en een toegevoegde waarde genereerde van ongeveer € 2,2 miljoen.

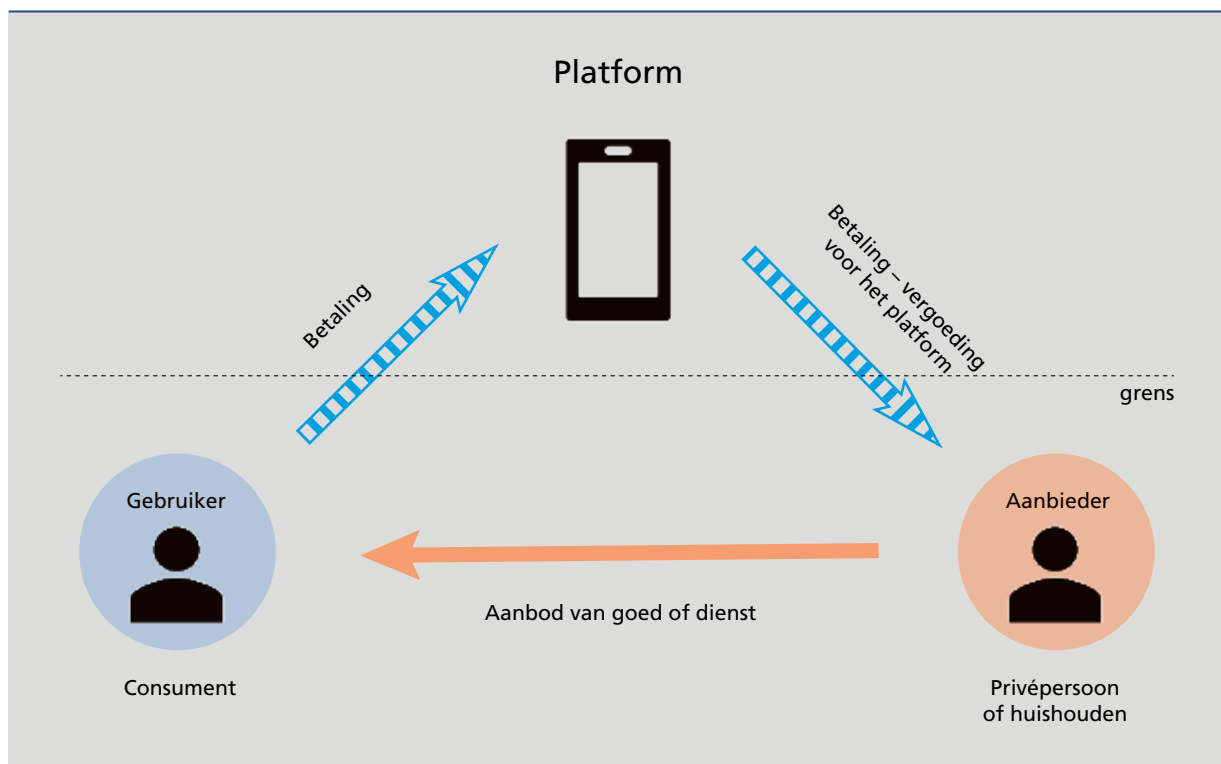
De Uber-chauffeurs zijn geen directe werknemers van het platform, maar werken als zelfstandigen. In België moeten de Uber-chauffeurs een btw-nummer aanvragen; daarbij wordt geen onderscheid gemaakt met een traditionele, zelfstandige taxichauffeur. Hoewel de toegevoegde waarde van de Uber chauffeurs via hun btw-gegevens wel degelijk in de nationale rekeningen verwerkt zit, kan die niet van het totaal worden onderscheiden, vermits er geen afzonderlijke classificatie bestaat.

De Airbnb-case is minder eenduidig: hoewel het platform ook in ons land actief is, is er geen dochteronderneming in België geregistreerd en wordt er dus ook geen jaarrekening neergelegd. Er gelden weliswaar specifieke registratieplichten voor de kamer of woning die via het platform wordt aangeboden, maar daarbij kan – opnieuw – het aanbod via een deelplatform niet volledig worden afgescheiden van het traditionele aanbod. In ieder geval beschikt de statistische autoriteit dus niet over een eenduidige, gecentraliseerde database. Er zijn met andere woorden onvoldoende administratieve gegevens bekend en voor de raming van de omvang van dit platform zou men zich moeten baseren op informatie uit de media of op bepaalde veronderstellingen met betrekking tot het aantal deeleconomie-overnachtingen en de gemiddelde prijs. Bovendien zou er, indien het (een deel van) de eigen woning is die ter beschikking wordt gesteld, gecorrigeerd moeten worden voor de productie die binnen de nationale rekeningen wordt toegeschreven aan huiseigenaars (de fictieve 'huurwaarde'). Vanwege de grote onzekerheidsmarge die met dergelijke veronderstellingen gepaard gaat (en aanwijzingen dat het belang van het Airbnb-platform in vergelijking met het totale Belgische bbp momenteel verwaarloosbaar is), opteert het Instituut voor de Nationale Rekeningen (INR) er tot dusver voor om Airbnb niet in de bbp-ramingen op te nemen, in afwachting van meer eenduidige richtlijnen van Eurostat. Het blijkt dat slechts enkele landen van de OESO erin slagen de verhuur van vastgoed via digitale platforms in hun enquête te meten.

Zoals in de analyse van het Kader werd aangetoond, is het in de huidige nationale rekeningen, waarvan de bbp-raming deel uitmaakt, mogelijk dat de activiteiten van platforms voor de verhuur van vastgoed of voor vervoer in België niet volledig worden geregistreerd en dat ze derhalve niet of slechts gedeeltelijk worden opgenomen in het bbp. Bovendien blijven de intermediaatiewinsten die voortvloeien uit de via die digitale platforms verrichte transacties uitermate moeilijk te meten en te verrekenen.

Bovendien wijst Bean (2016) erop dat het probleem zich niet enkel voordoet op het niveau van het totale bbp, maar ook in het vlak van de onderverdeling volgens vraagcomponenten. In het voorbeeld van een wagen die wordt aangekocht om diensten te verlenen via Uber, rijst de vraag of die aankoop thuishoort bij aankopen van duurzame consumptiegoederen door huishoudens, of veeleer, voor een bepaald deel, geclassificeerd dient te worden als een bedrijfsinvestering.

Ten slotte hebben de digitalisering van de economie en de opkomst van de zogeheten deeleconomie-activiteiten tevens grensoverschrijdende transacties vergemakkelijkt, wat ook gevolgen heeft voor de externe statistieken. Deze zouden eigenlijk transacties moeten omvatten die kunnen plaatsvinden via buiten de grenzen van de nationale economie gevestigde platforms. Zo kan, zoals in het geval van Airbnb, het platform waarop de gebruiker en de huurder elkaar ontmoeten, in het buitenland gevestigd zijn.



## 4.2 Prijzen en deflatoren

De moeilijkheden om de activiteiten van de deeleconomie en de daaraan verbonden inkomsten correct te meten, doen zich ook voor bij het meten van de prijzen en dus de prijsindices die nuttig zijn voor de berekeningen van de bbp-deflator en voor de andere inflatiemaatstaven. Zoals reeds vermeld, hebben de digitalisering van de economie en het ontstaan van digitale platforms immers geleid tot een groter prijsconcurrentievermogen op de goederen- en dienstenmarkt en liggen de daar gehanteerde prijzen gewoonlijk lager dan in de meer traditionele handel. Als gevolg daarvan, is het mogelijk dat de weging van de producten in de goederenkorf die in aanmerking worden genomen voor de berekening van de consumptieprijsindex, de realiteit niet langer volledig en correct weergeeft.

Meer algemeen beschouwd heeft de opkomst van de e-commerceplatforms, die doorgaans producten tegen lagere prijzen aanbieden, de consumptiepatronen van de burgers veranderd en zouden deze voortaan volledig moeten worden opgenomen in de berekening van de prijsindices. Om deze gegevens op een adequate manier in de consumptieprijsindex op te nemen, kunnen nieuwe technieken, zoals web scraping, nuttig of noodzakelijk blijken.

In de praktijk kunnen zich bepaalde meetproblemen voordoen. Zo worden nieuwe goederen bijvoorbeeld slechts met enige vertraging opgenomen: de productenkorf die de consumptieprijsindex bepaalt, wordt namelijk niet continu bijgewerkt. De prijzen van de streamingdienst Netflix, bijvoorbeeld, worden pas sinds 2018 in de productenkorf opgenomen, terwijl de dienst al sinds 2014 in ons land wordt aangeboden. De bijkomende moeilijkheid is het beoordelen van de kwaliteit van digitale goederen of diensten. De prijsindex wordt geacht de prijs te weerspiegelen bij constante kwaliteit. Indien de kwaliteit verbetert, moet de corresponderende prijsindex neerwaarts worden aangepast. Tot slot blijft nog het vraagstuk van de gratis onlinegoederen (bv. kranten of opensourcesoftware): ook die moeten in theorie in de prijsindex worden weerspiegeld (Itkonen, 2017).

Indien het gebruik van deelplatforms een tastbare realiteit wordt, moet dit ook beter in aanmerking worden genomen in de berekening van de prijsindices. Als er vaker beroep wordt gedaan op diensten uit deeleconomie modellen, ten nadele

van de traditionele activiteiten, zoals Uber ten opzichte van traditionele taxi's, dan zouden de prijsindices die verandering alsook de ermee gepaard gaande prijsverschillen moeten weerspiegelen. Niettemin worden de prijzen van bepaalde deelactiviteiten momenteel niet weerspiegeld in de consumptieprijsindex: transacties tussen particulieren komen daarvoor namelijk niet in aanmerking (Coyle, 2016). Hoe belangrijk het is dat ze niet of gedeeltelijk in aanmerking worden genomen in de statistieken, hangt echter voornamelijk af van de omvang van de deelactiviteiten in de economie van het beschouwde land.

### 4.3 Verdere stappen

Om het fenomeen deeleconomie in de toekomst op basis van de nationale rekeningen te kunnen evalueren, zijn meer gegevens vereist. Vooraleer kan worden overgegaan op nieuwe manieren om gegevens te verzamelen en/of te verwerken, moet vooreerst worden nagedacht over de conceptuele issues.

Digitalisering leidt onmiskenbaar tot een verschuiving van de productiegrens, waarbij meer activiteiten binnen het huishouden zelf worden uitgevoerd in plaats van door een derde partij (bv. mobiel bankieren of het online boeken van een reis). De komst van de deeleconomie maakt die verschuiving expliciet. Ook dergelijke 'p2p'-transacties moeten kunnen worden opgenomen in de officiële statistieken (zowel in het bbp als in de prijsindex). Itkonen (2017) bepleit daartoe het gebruik van een 'uitgebreid bbp-concept'.

Om gedetailleerde gegevens te verzamelen en te kunnen analyseren, is er, binnen de nationale rekeningen, een aparte classificatie nodig die het mogelijk maakt de deelactiviteit te onderscheiden van de traditionele sector. Het is overigens niet duidelijk hoe moet worden omgegaan met platforms die in België geen jaarrekening indienen, al wordt een deel van hun toegevoegde waarde wel degelijk in ons land gecreëerd. Dat kan een ruimere gegevensuitwisseling op mondiaal niveau noodzakelijk maken.

Wat de huishoudens betreft, zou meer informatie kunnen worden ingewonnen aan de hand van enquêtes. De Labour Force Survey (LFS) zou bijvoorbeeld kunnen nagaan in welke mate mensen actief zijn als aanbieders op deelplatforms. In de Verenigde Staten werd aan de LFS in mei 2017 een bijlage toegevoegd met vragen gericht op de zogenoemde *contingent workers*: mensen die verwachten dat hun job slechts tijdelijk is. Dat bleek het geval voor 3,8% van de ondervraagden, wat trouwens iets lager is dan de 4,1% die werd opgetekend tijdens de vorige editie in 2005<sup>(1)</sup>. In de nieuwe editie werden vier nieuwe vragen toegevoegd, die specifiek het aantal mensen beogen te identificeren die korte jobs aanvaarden via mobiele apps of websites. De resultaten daarvan zijn tot dusver nog niet gepubliceerd.

## 5. Beleidsimplicaties van de deeleconomie

De deeleconomie lijkt in snelle opmars te zijn en de opportuniteiten zijn legio, maar toch wachten nog een aantal belangrijke uitdagingen. Enerzijds lokken de onlineplatforms, en de nieuwe manier van werken die ze impliceren, heel wat protest uit bij de traditionele actoren (*incumbents*), die de nieuwe spelers vaak als oneerlijke concurrentie beschouwen. Anderzijds dreigt de verdere groei van het platform te worden ondermijnd door tegenstand van 'binnenuit': sommige nadelen die deze platforms inhouden voor werknemers of buurtbewoners, hebben bijvoorbeeld al uitgebreid de pers gehaald. Tot slot blijken ook de overheden nog niet volledig klaar om deze nieuwe spelers adequaat te ondersteunen door middel van een aangepaste begeleiding en regulering.

### 5.1 Protest van de traditionele actoren

In sommige sectoren ervaren de *incumbents*, naar eigen zeggen, een duidelijk nefaste impact van de opkomst van de deelplatforms. Vooral taxichauffeurs en ook hoteleigenaars hebben al hun bezorgdheid geuit over de perceptie dat de concurrenten uit de deeleconomie zich niet (moeten) houden aan hetzelfde regelgevend kader. Zoals eerder vermeld, wordt er evenwel van uitgegaan dat de deeleconomie de komende jaren snel zal blijven groeien: uit een schatting

(1) Hoewel het dalend aantal *contingent workers* sinds 2005 tegenstrijdig kan lijken met het toenemende belang van kortstondige jobs binnen de deeleconomie, mag deze vraag wellicht niet als dusdanig worden geïnterpreteerd. Ze richt zich namelijk enkel tot werknemers die deze (tijdelijke) job als hun voornaamste bron van inkomen beschouwen. Zoals verderop in paragraaf 5.2.1 wordt vermeld, geldt dit slechts voor ongeveer een kwart van de mensen die een goed of een dienst aanbieden in de deeleconomie.

door PwC (2014) blijkt dat de marktwaarde van de mondiale deeleconomie de komende tien jaar gigantisch snel kan toenemen, tot een twintigvoud van de huidige waarde, waardoor ze dicht in de buurt zou komen van de geschatte omvang van de – veel trager groeiende – ‘traditionele’ markt.

Volgens Enders et al. (2015) hebben de traditionele actoren een vergissing begaan door aan te nemen dat de deeleconomie, vanwege de vage regelgeving, geen lang leven beschoren zou zijn. Nu enkele succesverhalen het tegendeel bewijzen, hebben de traditionele bedrijven moeite om met die concurrentie om te gaan. Beide groepen werken dan ook op basis van een compleet ander business model en kennen een andere bedrijfscultuur. Terwijl de traditionele hotelsector vanzelfsprekend op logge wijze gebonden is aan een capaciteitsbeperking en belangrijke vaste kosten heeft, is de deeleconomie-benadering van bijvoorbeeld Airbnb soepeler. Airbnb haalt ook geen inkomsten uit de marge op een overnachting, maar uit een door de platformgebruikers betaalde fee. Terwijl traditionele spelers strenge normen omtrent (brand)veiligheid en hygiëne moeten respecteren, werden pas recent geharmoniseerde vereisten opgelegd aan de huishoudens die logies aanbieden via een deelplatform. Wie bijvoorbeeld in het Vlaams Gewest een huis of een appartement wil verhuren via een online platform, wordt sinds 1 april 2017 verwacht het pand te registreren en te beschikken over een brandveiligheidsattest, een plan met nooduitgangen en brandinstructies (in vier talen), alsook over een verzekering burgerlijke aansprakelijkheid. Controles worden normaliter steekproefsgewijs uitgevoerd door Toerisme Vlaanderen. In het Waals Gewest moet iemand die een goed wil kunnen verhuren via Airbnb, bij het Commissariaat-generaal voor Toerisme een aangifte indienen waarin die persoon bevestigt dat hij zijn goed niet voor minder dan een nacht verhuurt. Hij moet ook beschikken over een burgerlijke aansprakelijkheidsverzekering tegen schade en over een attest inzake brandbeveiligingsnormen. Hij mag ook geen strafrechtelijke veroordeling hebben opgelopen voor welbepaalde inbreuken. De naleving van die regels wordt echter niet systematisch gecontroleerd. Klanten moeten eventuele gebreken over een verblijf immers via de digitale platforms meedelen aan het Commissariaat-generaal voor Toerisme, dat dan een controle a posteriori uitvoert. In het Brussels Hoofdstedelijk Gewest moet vóór elke verhuur een aangiftedossier worden ingediend bij Brussel Economie en Werkgelegenheid. Dat dossier moet een reeks vereiste documenten bevatten, zoals een uittreksel uit het strafregister, een contract voor een burgerlijke aansprakelijkheidsverzekering en een attest dat het te verhuren goed voor die bestemming voldoet aan de stedenbouwkundige normen. Bovendien werden criteria vastgelegd voor het comfort dat elk goed moet bieden alvorens het kan worden verhuurd. In dat verband werd een inspectiecel opgericht die een reeks controles ter plaatse uitvoert om toe te zien op de naleving van die regels. Algemeen beschouwd, lijkt de controle op het verhuren van accommodatie via deelplatforms in belangrijke mate afhankelijk van de registratieplicht voor de betreffende logies. Er zijn evenwel aanwijzingen dat aan die registratieplicht niet altijd even goed wordt voldaan (De Tijd, 2017).

Ook opvallend is dat veel van de grote namen onder de deelplatforms weinig of geen winst maken, maar door de markt toch torenhoog worden gewaardeerd (Pakciarz en Dutt, 2015). De beurswaarde van Airbnb bedraagt meer dan \$ 30 miljard, wat vergelijkbaar is met de waarde van sommige grote hotelketens. Dat kan op verschillende financiële vooruitzichten wijzen, die echter voor een deel te maken kunnen hebben met het verschil in regelgeving tussen de deeleconomie en de traditionele actoren.

Wat de hotelsector betreft, steunt de verdediging van de actoren in de deeleconomie op het idee van marktexpansie. Volgens de CEO van Airbnb bestaat er geen directe concurrentie met de traditionele hotelsector, aangezien beide een verschillende doelgroep aanspreken en de komst van Airbnb en andere toerismegerelateerde platforms voor een uitbreiding van de markt zorgt door het aanbrenge van een nieuwe groep reizigers (Chesky, 2017). Enerzijds ziet de OESO (2016) een specifieke doelgroep voor de deelplatforms in jonge reizigers, voor wie het budget en de snelle toegankelijkheid sterk meespeelt. Anderzijds is de peer-to-peer interactiemogelijkheid van de deelplatforms een unieke troef voor wie tijdens zijn verblijf het contact met de lokale inwoners waardeert. Vermits het aanbod via deelplatformen flexibeler is, kan overigens ook sneller worden ingespeeld op pieken en dalen in de vraag, met minder volatiele prijzen tot gevolg. Dat idee van marktexpansie geldt evenwel niet voor alle bedrijfstakken: wat het personenvervoer betreft, zorgt de deeleconomie duidelijk voor rechtstreekse concurrentie met de traditionele taxibedrijven. Dat verklaart wellicht waarom het verzet tegen ondernemingen uit de deeleconomie er heel groot is.

Empirisch onderzoek naar de deeleconomie en naar de vraag of ze de traditionele activiteit vervangt of aanvult, is typisch zeer specifiek en laat nog geen algemene conclusie toe. Zo stellen Zervas et al. (2016) bijvoorbeeld vast dat, voor hotels in Texas, het traditionele hotelaanbod slechts tot op zekere hoogte door Airbnb kan worden vervangen en dat de totale daling in de ontvangsten van de traditionele hotels vrij beperkt is en eerder gecentraliseerd bij budgethotels en hotels die minder zakenreizigers ontvangen.

Tot slot vermeldt de OESO (2016) wel dat de bedreiging door de nieuwe spelers de traditionele actoren ertoe kan aanzetten meer te investeren in kwaliteit of innovatie, of zelfs samen te werken met deeleconomie-initiatieven. Zo is er de Hilton-hotelketen die een samenwerkingsverband heeft opgezet met Uber. Recentelijk is aangekondigd dat de Belgische taxisector (FeBeT) de rechtstreekse concurrentie met Uber aangaat, door hun eigen app (Victor Cab) te lanceren.

## 5.2 Maatschappelijke opinie

Eerdere enquêtes hebben aangetoond dat de respondenten de deelplatforms een aantal goede kwaliteiten toeschrijven. Toch wijst de stroom aan recente nieuwsberichten op een aantal issues met gebruikers, werknemers en buitenstaanders, die de maatschappelijke steun voor deze vorm van economie kunnen uithollen.

### 5.2.1 Gevolgen voor de arbeidsmarkt

In eerste instantie zorgt de digitalisering van de economie uiteraard voor een andere invulling van de traditionele arbeidsrelatie. In principe geldt voor aanbieders van diensten in de deeleconomie dat ze afhankelijk zijn van een reeks opeenvolgende jobs (*gigs*), waardoor de relatie met het platform 'een continue werkrelatie zonder continu werk' of 'werk op afroep' kan worden genoemd (Nationale Arbeidsraad, 2017). In theorie kan een flexibele(re) manier van werken ten goede komen aan groepen werkwilligen voor wie de klassieke 38-urenweek niet mogelijk of wenselijk is. Volgens het verslag van de Hoge Raad voor de Werkgelegenheid (2016) bieden de digitalisering en de deeleconomie beroepskansen aan 'personen van wie de competenties op de gewone arbeidsmarkt niet werden erkend'.

Anderzijds genereert flexibiliteit ook een bepaalde volatiliteit (qua werkzekerheid en inkomen). Het is daarbij niet altijd duidelijk in welke hoedanigheid de huishoudens die een goed of een dienst aanbieden verbonden zijn met het deelplatform: vallen ze onder het arbeidsrecht? Volgens een studie door het Europees Parlement (2017) werken de platformaanbieders in de meeste gevallen volgens een zelfstandigenstatuut. Daardoor genieten ze niet de beschermingsmaatregelen van het arbeidsrecht voor werknemers (inzake arbeidsduur, nachtarbeid, loonbescherming, enz.). Voor de meeste van de 1 200 ondervraagden die actief deelnemen aan de deeleconomie, dienden de platforminkomsten weliswaar als aanvullend inkomen, maar ongeveer een kwart van de ondervraagden beschouwde het platform toch als hun voornaamste bron van inkomen. Beleidsmakers worden dan ook algemeen opgeroepen om na te denken over de adequaatheid van het verschil in statuut tussen werknemer en zelfstandige, en om in ieder geval in een sociaal vangnet te voorzien voor de zogeheten micro-ondernemer (Sundararajan, 2016; Harris en Krueger, 2015).

Bij gebrek aan specifieke cijfers, kan het belang van de platformwerkers onmogelijk worden bepaald. Ook schattingen lopen ver uiteen: terwijl volgens De Groen en Maselli (2016) de omvang van deze nieuwe groep werkenden voorlopig beperkt blijft tot ongeveer 100 000 personen (ofwel slechts 0,05% van het totale aantal werknemers) in de EU, concluderen Huws et al. (2017) op basis van gerichte enquêtes in zeven EU-landen, dat een belangrijk deel van de bevolking (van 9% in Nederland en het Verenigd Koninkrijk tot zelfs 22% in Italië) al werk heeft verricht via een platform.

### 5.2.2 Overlast

Activiteiten gerelateerd aan de deeleconomie kunnen een bepaalde overlast met zich meebrengen. Frenken en Schor (2017) waarschuwen dan ook voor externaliteiten van de deeleconomie voor een derde partij. In het geval van accommodatiedelen is die derde partij typisch de buur, die te maken kan krijgen met eventuele (geluids-)overlast en een mogelijk verhoogd onveiligheidsgevoel. Sommige Europese grootsteden, waaronder Londen, Barcelona en Amsterdam, hebben reeds aangegeven de toeristenstroom te willen inperken en hebben, meer bepaald, beperkingen opgelegd aan de kortetermijnverhuur.

### 5.2.3 Impact op huis- en huurprijzen

De gestage toename van het Airbnb-aanbod lokt de kritiek uit dat het inpalmen van residentieel vastgoed voor kortetermijnverhuur een nefaste invloed heeft op de huis- en huurprijzen voor permanente bewoning. Lee (2016) kaart de problematiek aan die in Los Angeles heerst: 64% van het Airbnb-aanbod bestaat er uit huizen/appartementen die nooit door de eigenaar worden bewoond en aldus volledig ter beschikking staan van toeristen. Een kleiner aandeel van



de huizenmarkt is daardoor nog beschikbaar voor traditionele huurders, wat de huurprijzen onvermijdelijk opdrijft. Lee pleit er onder meer voor om in bepaalde steden een bovengrens op te leggen aan het aantal nachten waarvoor eenzelfde pand mag worden verhuurd via kortetermijnverhuur.

#### 5.2.4 Ongelijkheid

Een ander mogelijk gevolg van de deeleconomie is dat ze, hoewel de voordeligere prijzen geacht worden ten goede te komen aan de lagere-inkomensgroepen, de ongelijkheid eigenlijk nog kan vergroten doordat de extra inkomsten vooral toekomen aan de huishoudens met de meest waardevolle activa (niet alleen huizen, maar ook wagens, boten, enz.), die veeleer geconcentreerd zijn bij de hoogste inkomens. Frenken en Schor (2017) hebben het daarbij over het 'Piketty-effect' van de deeleconomie.

Bovendien is het erg waarschijnlijk dat de baten van de deeleconomie – vooral de lagere prijzen – niet aan iedereen ten goede (kunnen) komen, vanwege de ongelijke toegang tot de platforms. Om met de onlineplatforms aan de slag te kunnen, moet men toegang hebben tot het internet en veelal ook over een smartphone beschikken. Daarnaast is het aanbod van de platformdiensten en -goederen vaak geconcentreerd in drukbevolkte steden: wie meer afgelegen woont, heeft dus minder mogelijkheden. Zo is Uber in België momenteel enkel actief in de regio rond Brussel.

### 5.3 Regelgeving

In wat voorafgaat, zijn al enkele specifieke beleidsuitdagingen aan het licht gekomen. Het is van cruciaal belang dat er wordt gewerkt aan de bescherming van aanbieders/werknemers in de deeleconomie (hetzij via een speciaal statuut, hetzij via het verbeteren van de voorwaarden verbonden aan het zelfstandigenbestaan). Voorts is er nood aan een stelsel voor consumentenbescherming dat ook onverkort geldt binnen de peer-to-peer relatie. Het risico van het gebrek aan concrete begeleiding en de daaruit voortvloeiende issues, is dat op diverse beleidsniveaus ad-hocmaatregelen worden genomen, waardoor een wirwar aan regelgeving ontstaat die allesbehalve groeibevorderend werkt. De maatregelen moeten in ieder geval coherent zijn (Federale Raad Duurzame Ontwikkeling, 2017).

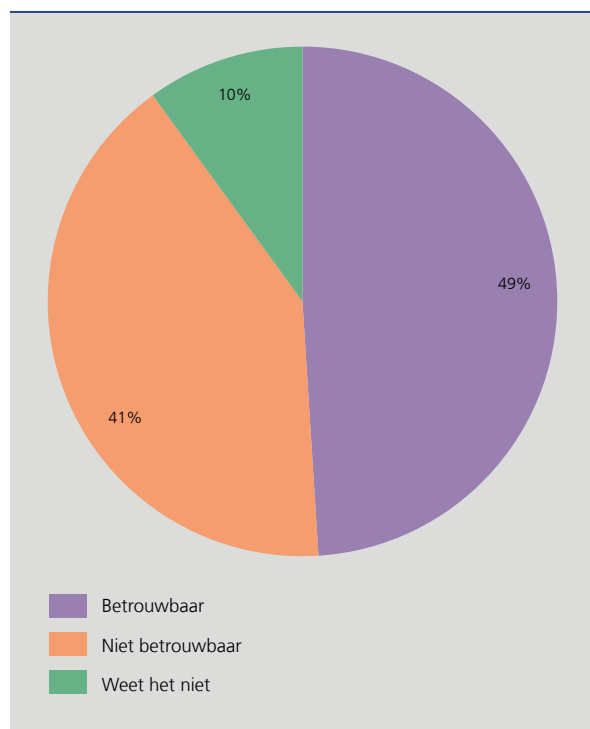
De Federale Raad voor Duurzame Ontwikkeling wijst voor de diverse actoren (zowel de traditionele bedrijven als de nieuwe spelers in de deeleconomie) ook op het belang van een level playing field inzake regelgeving, maar er moet voor gewaakt worden de innovatie niet te ontmoedigen. Een resolutie van het Europees Parlement van 15 juni 2017 over onlineplatforms en de digitale eengemaakte markt onderstreept 'dat bij eventuele hervormingen van het bestaande regelgevingskader gefocust moet worden op het harmoniseren van de regels en het verminderen van het gefragmenteerde karakter van de huidige regelgeving.' Allendesalazar (2015) geeft daarbij aan dat het niet volstaat om de oude regels eenvoudigweg uit te breiden naar nieuwe marktvormen, want *one-size-does-not-fit-all*. Volgens hem moet worden geopteerd voor het moderniseren of afschaffen van ouderwetse regels – van toepassing op de traditionele actoren –, veeleer dan ze aan de nieuwe spelers op te leggen.

Cohen en Sundararajan (2015) wijzen ook op het potentiële nut van zelfregulering voor de peer-to-peer economie. Transacties tussen twee individuen gaan meestal gepaard met asymmetrische informatie: zo is de eigenaar van een goed in principe beter op de hoogte van alle mogelijke gebreken dan de persoon die interesse toont om het goed aan te kopen. Bij traditionele transacties kan die asymmetrie het best door de overheid worden aangepakt, bijvoorbeeld door het opleggen van voorwaarden verbonden aan een kwaliteitslabel of het verplichten van informatiecertificaten (bv. het EPC-certificaat bij verkoop van een huis). In het geval van de onlineplatforms kan echter ook gebruik worden gemaakt van het internet om snelle en wijdverspreide reviews te verkrijgen over de kwaliteit van het aangeboden goed of de geleverde dienst. Meer zelfs, vermits het voortbestaan van die platforms sterk afhankelijk is van de bereidheid tot delen en van het vertrouwen in onbekenden, wordt een betrouwbaar feedbacksysteem cruciaal.

Niettemin erkennen Cohen en Sundararajan (2015) ook dat een zekere mate van zelfregulering niet noodzakelijk impliceert dat de overheid zich bij voorkeur strikt afzijdig houdt. Ten eerste kunnen vraagtekens worden geplaatst bij de accuraatheid van dergelijke reviewsystemen. Volgens de enquêteresultaten van de Eurobarometer (2016) met betrekking tot onlineplatforms, vindt amper de helft van de respondenten een dergelijk reviewsysteem betrouwbaar. Fradkin et al. (2015) stellen dat, specifiek voor Airbnb, de reviews doorgaans zeer positief zijn. Dat kan mogelijk verklaard worden door de vrijwillige aard van de review: mensen met een negatieve ervaring kunnen ook verkiezen om het platform

simpelweg te verlaten of nooit meer te gebruiken, veeleer dan een negatieve commentaar achter te laten. Voorts kan worden verondersteld dat het wat moeilijker ligt om een negatieve review te schrijven na een face-to-facecontact met de andere partij of als men weet dat er een wederzijds feedbacksysteem van kracht is, waar niet enkel de aanbieder maar ook de gebruiker beoordeeld wordt. Tot slot wordt niet gecontroleerd welke reviews effectief door het platform geplaatst worden. Aangezien ze hun inkomsten halen uit het aantal transacties (op basis van de fee), is er een duidelijke incentive om zoveel mogelijk gebruikers te verkrijgen, al dan niet via het publiceren van de meest positieve feedback.

**GRAFIEK 9** BEOORDELING BETROUWBAARHEID VAN HET REVIEW- OF RANKINGSYSTEEM DOOR INTERNET- EN PLATFORMGEBRUIKERS IN EU



Bron: EC Special Eurobarometer 447 (2016) – Online platforms.

Bovendien houdt het ratingsysteem van platformgebruikers geen rekening met eventuele negatieve externaliteiten ten nadele van derden als gevolg van (overmatig) gebruik van het platform (Cohen en Sundararajan, 2015). Zo is eerder al verwezen naar de mogelijke overlast voor de burens van accommodaties voor kortetermijnverhuur of de stijgende huur- en woningprijzen. Er kunnen zich weliswaar ook positieve externaliteiten voordoen, bijvoorbeeld indien het gebruik van de deeleconomie leidt tot een hechtere gemeenschap of minder milieuvuiling veroorzaakt. Het is daarentegen in principe de taak van de overheid om met die externaliteiten rekening te houden bij het opstellen van de regelgeving.

## 5.4 Fiscaliteit

Inzake fiscaliteit, beoogde de programmawet van 1 juli 2016 de Belgische deeleconomie uit de grijze fiscale zone te halen. Ze staat particulieren namelijk toe om middels een minimum aan formaliteiten en een beperkte belastingbijdrage een extra activiteit uit te oefenen, via een erkend deelplatform. De wet geldt enkel voor aanbieders van goederen of diensten met een occasioneel karakter die niet optreden in het kader van hun eigen beroepsbezigheid en die hun diensten verlenen aan andere natuurlijke personen. Nieuw is dat vanaf 15 juli 2018 de via erkende deelplatforms verkregen aanvullende inkomens, tot een maximum van € 6 000 op jaarbasis, zelfs volledig belastingvrij zijn. De erkende deeleconomieplatformen dienen de particuliere inkomsten (plus eventuele administratieve kosten) na het einde van het jaar rechtstreeks door te geven aan de FOD Financiën. Ook andere 'bijklassers' die rechtstreeks een dienst verlenen aan

een andere burger, zonder tussenkomst van een platform dus, genieten de fiscale gunstregel, al geldt voor hen een registratieplicht (type activiteit, periode en betaald bedrag) via elektronische weg (bijklassen.be).

Om als platform erkend te worden, moet aan enkele voorwaarden worden voldaan. Die voorwaarden maken evenwel weinig onderscheid tussen de activiteiten en betreffen enkel de inschrijving, de maatschappelijke zetel en het ondernemingsnummer. Sinds april 2017 zijn een dertigtal platforms erkend. Het aanvragen van die erkenning is echter niet verplicht, waardoor sommige inkomsten nog steeds in de grijze zone dreigen te belanden. Naarmate de deeleconomie belangrijker wordt en meer (niet-aangegeven) inkomsten oplevert, wordt die kwestie voor de overheidsfinanciën steeds prangender. Nochtans worden alle transacties via een platform per definitie via elektronische weg geregistreerd én verrekend, zodat de noodzakelijke informatie voor de belastinginstanties in feite beschikbaar is, mits daartoe een overeenkomst zou kunnen worden afgesloten met het platform. Dat zou het op termijn zelfs mogelijk kunnen maken over te gaan op een meer directe (realtime) belastinginning via het platform zelf (Goudin, 2016). Goudin waarschuwt er echter ook voor dat te hoge of complexe belastingen de aanbieders van platformdiensten zouden kunnen afschrikken, waardoor het volledige potentieel van de deeleconomie mogelijk onbenut zou blijven.

Op het niveau van het platform zelf is de fiscale behandeling voorlopig minder duidelijk geregeld. In heel wat gevallen bevindt de maatschappelijke zetel van het deelplatform zich buiten België en gaan belastingopbrengsten, op in België gerealiseerde meerwaarde, verloren. Met het voorstel van het CCCTB-stelsel (*common consolidated corporate tax base*) zet de Europese Commissie stappen om de belastingen te doen toekomen aan het land waar de meerwaarde gecreëerd is<sup>(1)</sup>.

## Conclusie

De voortschrijdende digitalisering van het dagelijkse leven heeft de mogelijkheden voor economische waardecreatie sterk uitgebreid. E-commerce toepassingen hebben een wezenlijke impact op de distributieketen, hetzij omdat verkopers of producenten een digitaal kanaal, zoals een webshop, aan hun bestaande infrastructuur toevoegen, hetzij omdat nieuwe, veelal zeer grote ondernemingen zich hebben gespecialiseerd in de grootschalige distributie van bestaande producten of diensten. Daarnaast werden in dit artikel evenwel ook diverse, in de zogeheten deeleconomie ontstane bedrijfsmodellen geanalyseerd. In de oorspronkelijke vorm gaat het daarbij vooral om het delen of samen gebruiken van bepaalde onderbenutte goederen of activa, waarbij nieuwe ondernemingen specifieke digitale platforms hebben opgericht om vraag en aanbod op een efficiënte manier met elkaar in contact te brengen.

Kenmerkend daarbij is dat huishoudens in toenemende mate zelf waarde gaan creëren en dus voor een deel producenten worden. Hoewel de omzet deels bestemd is voor de ondernemingen die de platforms uitbaten waarop de deeleconomie draait, verdienen ze een (extra) inkomen. Daarnaast liggen de prijzen vaak lager dan voor vergelijkbare producten uit de traditionele economie, wat de welvaart van de verbruikers verhoogt.

Deeleconomie-initiatieven treft men in een brede waaier van bedrijfstakken aan, al is hun belang voorlopig het grootst bij het personenvervoer en de toerismeaccommodatie. Het succes in die bepaalde niches doet trouwens de grenzen met de traditionele economie of e-commerce vervagen. Traditionele ondernemingen ontwikkelen namelijk, in een poging zich te wapenen tegen de nieuwe concurrentie, vergelijkbare doeltreffende IT-toepassingen om goederen en diensten efficiënt ter beschikking te stellen van het grote publiek. Traditionele ondernemingen maken soms ook gebruik van deeleconomieplatforms, waardoor de oorspronkelijke peer-to-peer relatie van de deeleconomie ietwat vervaagt.

Deze 'nieuwe' economie kan tot dusver moeilijk volledig in kaart worden gebracht, bij gebrek aan exhaustieve en vergelijkbare gegevens. Alles wijst er voorlopig op dat de deeleconomie, op macro-economisch niveau, vooralsnog slechts een heel beperkt deel van de totale toegevoegde waarde uitmaakt. Dat is zeker het geval in België, waar de deeleconomie, volgens enquêtegegevens, wat trager ingeburgerd raakt dan in de buurlanden en dan gemiddeld in de Europese Unie. Toch is deze 'nieuwe' economie, algemeen beschouwd, de laatste jaren spectaculair gegroeid, niet alleen

(1) De vennootschappen die grensoverschrijdende activiteiten uitoefenen en die onder het CCCTB-stelsel vallen, zouden de mogelijkheid krijgen om voor al hun activiteiten binnen de EU slechts één geconsolideerde belastingaangifte in te vullen. De geconsolideerde belastbare resultaten van de groep zouden worden verdeeld over elk van de samenstellende vennootschappen door een eenvoudige formule toe te passen. Daardoor kan elke lidstaat zijn eigen belastingtarieven toepassen op de winsten van de vennootschappen die in deze staat gevestigd zijn.

gestuwd door de technologische ontwikkelingen maar ook door veranderende waardepatronen in de samenleving. Volgens de meeste vooruitzichten zal ze de komende jaren in belang blijven toenemen. De economische invloed van de deeleconomie en, ruimer beschouwd, de platformeconomie, overstijgt trouwens het loutere aandeel in de toegevoegde waarde: de verhoogde transparantie en concurrentie in diverse bedrijfstakken verlaagt immers de prijsgroei en zorgt ook bij de traditionele ondernemingen voor meer efficiëntie.

Het is een uitdaging voor statistische instituten om deze nieuwe bedrijvigheid op een correcte manier in de nationale rekeningen op te nemen. De toegevoegde waarde die in de deeleconomie wordt gecreëerd en de inkomens die er worden verdiend, moeten in de statistieken worden weerspiegeld. Op dit ogenblik is dat vaak nog niet het geval, onder meer vanwege het gebrek aan statistisch bronnenmateriaal. Traditionele methoden van gegevensverzameling moeten worden verfijnd, waarbij eveneens nieuwe technieken zoals web scraping kunnen worden gehanteerd. Daarnaast moet de aangifteplicht van statistische gegevens rekening houden met feit dat, in de context van de deeleconomie, ook private huishoudens toegevoegde waarde genereren, waarbij de relevante data vaak worden gecentraliseerd bij de buitenlandse ondernemingen die de IT-platforms uitbaten. Dergelijke statistische hervormingen kunnen ook worden ingebed in een ruimer debat over de impact van de digitalisering en deze nieuwe economie op de relevantie van het bbp als maatstaf voor de welvaart.

Voorts doet de snelle opkomst van de deeleconomie de vraag rijzen in welke mate het regelgevend kader moet worden aangepast of in hoeverre de toepassing ervan moet worden aangescherpt. Dat geldt uiteraard voor de fiscale regels, waarvoor in België onlangs een specifiek kader is gecreëerd, maar ook bijvoorbeeld voor de sociale bescherming van werknemers en de consumentenbescherming. Algemeen beschouwd, moet het beleid daarbij een passend evenwicht vinden tussen twee doelstellingen. Enerzijds moet oneerlijke concurrentie worden vermeden en moeten traditionele ondernemingen en deeleconomie-initiatieven die actief zijn binnen dezelfde bedrijfstak, idealiter worden onderworpen aan dezelfde regels. Anderzijds mag de dynamiek van de deeleconomie niet door overregulering worden afgeremd: de snelle opkomst van nieuwe deeleconomiespelers in bepaalde bedrijfstakken, kan er immers ook op wijzen dat efficiëntiewinsten bij de traditionele ondernemingen worden bemoeilijkt door een te strenge regulering die aanbodbeperkingen in de hand kan werken. In de betreffende literatuur wordt overigens gewezen op het mogelijke voordeel van (gedeeltelijke) zelfregulering. Zo bieden de platforms, ten behoeve van het vertrouwen in de kwaliteit van hun aanbod, de gebruikers bijvoorbeeld de kans hun ervaringen online met andere gebruikers te delen.

## Bibliografie

- Allendesalazar, R. (2015), *The impact of Competition laws on e-commerce and sharing economy. A Spanish perspective*, European Seminar on Competition Law, 20 November, [http://www.aedc.es/wp-content/uploads/2016/01/Panel-6-Presentaci%C3%B3n-2015-11-20\\_4%C2%AA-sesi%C3%B3n-R-Allendesalazar\\_FINAL1.pdf](http://www.aedc.es/wp-content/uploads/2016/01/Panel-6-Presentaci%C3%B3n-2015-11-20_4%C2%AA-sesi%C3%B3n-R-Allendesalazar_FINAL1.pdf).
- Bardhi F. en G.M. Eckhardt (2015), "The Sharing Economy Isn't About Sharing at All", *Harvard Business Review*, 28 January, <https://hbr.org/2015/01/the-sharing-economy-isnt-about-sharing-at-all>.
- Bardhi F. en G.M. Eckhardt (2017), "Liquid consumption", *Journal of Consumer Research*, 44(3), 582-597.
- Bean C. (2016), *Independent Review of UK Economic Statistics*, <https://www.gov.uk/government/publications/independent-review-of-uk-economic-statistics-final-report>
- Beck P., M. Hardie, N. Jones en A. Loakes (2017), *The feasibility of measuring the sharing economy: November 2017 progress update*, UK Office for National Statistics, <https://www.ons.gov.uk/economy/economicoutputandproductivity/output/articles/thefeasibilityofmeasuringthesharingeconomy/november2017progressupdate>.
- Bergh A. en A. Funcke (2016), *Does country level social trust predict the size of the sharing economy?*, IFN Working Paper 1130.
- Botsman R. (2013), *The Sharing Economy Lacks A Shared Definition*, <https://www.fastcompany.com/3022028/the-sharing-economy-lacks-a-shared-definition>.
- Chesky B. (2017), *Q&A With Brian Chesky: Disruption, Leadership, and Airbnb's Future*, Fortune interview by Leigh Gallagher on 27 March.
- Cohen M. en A. Sundararajan (2015), "Self-Regulation and Innovation in the Peer-to-Peer Sharing Economy", 82 U. CHI. L. REV. DIALOGUE 116, 124.
- Coyle D. (2016), *The Sharing Economy in the UK*, <http://www.sharingeconomyuk.com/perch/resources/210116thesharingeconomyintheuktpdc.docx1111.docx-2.pdf>
- Davidson N.M. en J.J. Infranca (2016), "The Sharing Economy as an Urban Phenomenon", *Yale Law & Policy Review*, 34(2), 215-279.
- De Coen A. en V. Vanoeteren (2017), "Vanuit de kinderschoenen naar de puberteit: de Vlaamse deeleconomie in kaart gebracht", *Over.Werk. Tijdschrift van het Steunpunt Werk*, 27(2), 33-40, Leuven: Steunpunt Werk / Uitgeverij Acco.
- De Groen W.P. en I. Maselli (2016), *The impact of the Collaborative Economy on the Labour Market*, CEPS Special Report, June.
- De Tijd (2017), "Vlaamse Airbnb-verhuurders lappen regels aan hun laars", 4 augustus, <https://www.tijd.be/ondernemen/horeca/vlaamse-airbnb-verhuurders-lappen-regels-aan-hun-laars/9920001.html>.
- Enders A., A. König en C. Grobe (2015), *The Sharing Economy: Upending Business as Usual*, Insights@IMD, No 53, <https://www.imd.org/research/publications/upload/53-The-Sharing-Economy-final-03-12-15.pdf>
- Europees Parlement (2017), *The Social Protection of Workers in the Platform Economy*.
- Europees Parlement (2017), *Resolutie van het Europees Parlement van 15 juni 2017 over onlineplatforms en de digitale eengemaakte markt*.

- Europese Commissie (2016), *The use of collaborative platforms*, Flash Eurobarometer 438.
- Europese Commissie (2016), *Online platforms*, Special Eurobarometer 447.
- Europese Commissie (2017), *Exploratory Study of consumer issues in peer-to-peer platform markets*, [https://ec.europa.eu/newsroom/document.cfm?doc\\_id=45245](https://ec.europa.eu/newsroom/document.cfm?doc_id=45245)
- Evans P.C. en A. Gawer (2016), *The Rise of the Platform Enterprise: A Global Survey*, The Center for Global Enterprise, [https://www.thecge.net/app/uploads/2016/01/PDF-WEB-Platform-Survey\\_01\\_12.pdf](https://www.thecge.net/app/uploads/2016/01/PDF-WEB-Platform-Survey_01_12.pdf)
- Federale Raad voor Duurzame Ontwikkeling (2017), *Advies waarin richtsnoeren inzake de deeleconomie worden voorgesteld*, <https://www.frdo-cfdd.be/sites/default/files/content/download/files/2017a02n.pdf>
- Fradkin A., E. Grewall, D. Holtz en M. Pearson (2015), *Bias and Reciprocity in Online Reviews: Evidence From Field Experiments on Airbnb*, Proceedings of the Sixteenth ACM Conference on Economics and Computation.
- Frenken K. en J. Schor (2017), "Putting the sharing economy into perspective", *Environmental Innovation and Societal Transitions*, 23, 3–10.
- Goudin P. (2016), *The Cost of Non-Europe in the Sharing Economy: Economic, Social and Legal Challenges and Opportunities*, European Parliamentary Research Service.
- Harris S.D. en A.B. Krueger (2015), *A Proposal for Modernizing Labor Laws for Twenty-First-Century Work: The Independent Worker*, The Hamilton Project Discussion Paper 10.
- Hoge Raad voor de Werkgelegenheid (2016), *Verslag 2016: Digitale economie en arbeidsmarkt*.
- Huws U., N. Spencer, D. Syrdal en K. Holts (2017), *Work in the European gig economy*, FEPS, Uni Europa and Hertfordshire Business School.
- ING (2015), *ING International Survey: What's mine is yours – for a price. Rapid growth tipped for the sharing economy*.
- ING (2016), "De deeleconomie: tijd voor een duidelijke definitie", *ING Belgium Economic Newsletter*, 19 april.
- Itkonen J. (2017), "How can we measure the economy in the digital era?", *Bank of Finland Bulletin*, 3.
- Lee D. (2016), "How Airbnb Short-Term Rentals Exacerbate Los Angeles's Affordable Housing Crisis: Analysis and Policy Recommendations", *Harvard Law and Policy Review*, 10, 229-253.
- Lobel O. (2016), *The Law of the Platform*, Minnesota Law Review, San Diego Legal Studies Paper No. 16-212.
- Nationale Arbeidsraad (2017), *Diagnose van de sociale partners over digitalisering en deeleconomie – Uitvoering van het Interprofessioneel Akkoord 2017-2018*, rapport nr. 107.
- Nielsen (2014), *Is sharing the new buying? Reputation and trust are emerging as new currencies*.
- Nielsen (2015), *Global trust in advertising. Winning strategies for an evolving media landscape*.
- OESO (2016), *Tourism Trends and Policies*, [https://www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/oecd-tourism-trends-and-policies-2016\\_tour-2016-en](https://www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/oecd-tourism-trends-and-policies-2016_tour-2016-en)

Pakciarz I. en I. Dutt (2015), *The "Sharing Economy": Good for Consumers, Bad for Investors*, Thinking Man's Approach, No 32.

PwC (2014), *The sharing economy: how will it disrupt your business?* [http://pwc.blogs.com/files/sharing-economy-final\\_0814.pdf](http://pwc.blogs.com/files/sharing-economy-final_0814.pdf)

PwC (2016), *Assessing the size and presence of the collaborative economy in Europe*, <https://publications.europa.eu/publication-detail/-/publication/2acb7619-b544-11e7-837e-01aa75ed71a1/language-en>

PwC (2018), *Share Economy 2017 – The New Business Model*, <https://www.pwc.de/de/digitale-transformation/share-economy-report-2017.pdf>

Rifkin J. (2000), *The Age of Access: The New Culture of Hypercapitalism Where All of Life Is a Paid-For Experience*, New York: J.P. Tarcher/Putnam.

Schor J.B. en W. Attwood-Charles (2017), "The "sharing" economy: labor, inequality, and social connection on for-profit platforms", *Sociology Compass*, 11(8).

Sundararajan A. (2016), *The Sharing Economy, The End of Employment and the Rise of Crowd-Based Capitalism*, Cambridge, Massachusetts and London, England: The MIT Press.

Zervas G., D. Proserpio en J.W. Byers (2016), "The Rise of the Sharing Economy: Estimating the Impact of Airbnb on the Hotel Industry", *Journal of Marketing Research*, 54(5), 687-705.

