

## Hoofdstuk 6 Toogethr

Tegenlicht, VPRO

<http://tegenlicht.vpro.nl/afleveringen/2012-2013/transitie1.html>

Duur fragment: 6:30 min. (42:30 min. → 49:00 min.)

Duur uitzending: 50:56 min.

Datum uitzending: 15 april 2013

Martin Voorzanger is na een carrière bij onder meer Lost Boys en TomTom voor zichzelf begonnen als micro-ondernemer in de nieuwe deeleconomie. Sinds vorig jaar runt hij Toogethr, een start-up die het aloude carpoolen een innovatieve boost wil geven.

Ik woon in Amsterdam en in die tijd werkte ik ook in Amsterdam, dus ik ging eigenlijk altijd op de fiets naar mijn werk. Ik had nog wel een privéauto en die stond eigenlijk altijd bij mij voor de deur en nou twee keer per maand maakte ik daar gebruik van, tot ik er op een gegeven moment na enig rekenwerk achter kwam dat die auto mij 400-500 euro per maand ging kosten of kostte. Toen heb ik besloten om afstand te doen van die auto en toen ging ik eigenlijk zoeken van hé, wat is nou eigenlijk de makkelijkste manier om, om gewoon naar familie te gaan of naar vrienden of een dagje naar het strand. Dus de ene keer had ik een Greenwheels genomen en soms nam ik het openbaar vervoer, maar ik realiseerde mij eigenlijk ook dat ik heel graag met mensen zou willen meerijden, want ongetwijfeld gaan altijd de mensen dezelfde kant op als, als jij. Dus ik dacht: nou, daar zal wel een handig appje of website voor zijn, maar eigenlijk kon ik niets vinden, waarvan ik dacht van: nou, dit vind ik echt lekker werken of hier zitten wel genoeg mensen op, om een ritje überhaupt te kunnen vinden. En toen dacht ik: nou, ik ga het zelf doen.

Nou, bijvoorbeeld: ik besluit om naar Rotterdam te gaan, en ik zeg: zoeken. Op dat moment gaat-ie uit de database eigenlijk alles wat aangeboden als gevraagde ritten naar Rotterdam laten zien. En dan kan ik zeggen, nou daar ga ik een keuze uit maken, maar matcht niet precies Rotterdam, kan ook zijn bijvoorbeeld dat ik hier naar Delft, dat is vlak bij Rotterdam. Dat kan ook vanaf elke bestemming zijn, maar wel met als resultaat naar Rotterdam toe.

Wij zorgen ervoor dat je, voor de rit aan ons betaalt en na de rit betalen we het bedrag – minus een kleine commissie – betalen we uit aan degene die de rit heeft aangeboden. Nou, heel veel mensen hebben eigenlijk geen idee, wat moet ik nou voor een rit vragen, dus wij doen een suggestie op basis van de openbaarvervoerprijs, maar we hebben ook een maximum erin gezet. En in dit geval is het voor die rit € 18,82. Waarom we dat doen, is ervoor te zorgen dat er niet taxichauffeurs of snorders via dit platform ritten proberen te gaan verkopen.

Wanneer is het ook alweer?

Carpoolen is eigenlijk best wel oud. Maar tegenwoordig ziet je dag anders eruit, het is niet altijd zo dat je op dezelfde dag werkt. Mensen gaan ook weleens naar andere afspraken toe of werken de ene dag langer door of de andere dag gaan ze eerder naar huis. Dus ook, er is een grote behoefte aan flexibiliteit.

Ik doe mijn jas ook even achterin als het mag, want het is een beetje vol anders.

Waar wij voor willen zorgen is juist dat op het moment dat je iemand meeneemt, dat niet een wildvreemde voor je is. Dat je via internet al een gedegen beeld hebt gekregen van de andere persoon. Dus iedereen binnen Togethr heeft een duidelijk profiel. Dat kan-ie zelf verrijken door dingen over zichzelf te vertellen. En op het moment dat iemand met je mee wil rijden of jij wilt meerijden, kan je eerst anoniem met elkaar chatten.

Je kijkt iemand in de ogen en dat is ook denk ik de basis van vertrouwen en net als alle dingen die je met andere mensen doet, dat is denk ik de basis. Het andere feit is, iemand staat geregistreerd op die app, telefoonnummer is bekend. Ik ga er ook dus een beetje ..., ik ga er ook vanuit dat degene achter de app ook wel screent op vervelende ervaringen, dus dat die mensen eruit gehaald worden. Zo werken alle marktplaatsen en eBays en, van deze wereld. Daar wordt ook zeg maar feedback gegeven op de passagier of op de, op de bestuurder.

Wat kan er in Nederland nou gebeuren? Ik bedoel. Ik stap als ik in Zuid-Amerika ben, dan stap ik in een jeep van een wildvreemde cowboy en dat gaat ook goed. En ja, ik, ik geloof het wel. Er gaat iets niet helemaal goed hier met dat glas, haha, ik bedoel, dat er wat is ge ...

Oohw ...

Nee, hoor, maakt niet uit. Breken moeten we toch al. Kijk maar, dit zijn bijvoorbeeld twee voorb ..., twee stalen die ik nu dan bij me heb. Dit is dat bladgoud ...

Ja

Dit is zwartwaterglas.

Zo. Ja. Dat breek je zelf dan of dat, dat bewerk je zelf dan?

Nou ja, snijd ik.

Je snijdt het?

Ja.

Oké.

Ja. Zo grappig als mensen horen wat ik doe, zeggen ze heel vaak: O, dus je gooit gewoon een paar spiegels stuk en dan ga je plakken? Nee. Ik gooi ze ... Echt. Kijk eens even naar mijn werk.

Ja.

Ik gooi ze stuk, echt.

Door informatietechnologie kan je wel sneller een beeld van iemand anders vormen, dan iemand die je gewoon voor het eerst ontmoet in een café of wat dan ook. Want je kan het profiel van iemand zien. Je kan kijken naar recensies die over de persoon geschreven zijn. Dus

eigenlijk zie je dat *trust*, dus vertrouwen, is een beetje de, de *currency* op het internet aan het worden. Zeker in een deeleconomie. Je doet met iemand zaken. Dat vertrouwen, dat is een niet alleen een voorwaarde van die, van die deeleconomie, maar het is ook gelijk de *currency* van die, van die deeleconomie waardoor die makkelijk tot stand gaat komen. Want het is natuurlijk ook zo dat er niet altijd geld hoeft uitgewisseld te worden. Het kan ook zijn we elkaar een positieve recensie geven waardoor mijn, mijn digitale persoonsje dus eigenlijk in waarde weer gaat toenemen op het internet. Dat ik weer makkelijker met andere mensen kan gaan *connecten*.

Ik denk dat de meeste mensen die op dit moment in Nederland leven, toch geboren zijn na de Tweede Wereldoorlog. Een tijd waarin we eigenlijk heel veel economische groei hebben meegemaakt en het kapitalisme en consumentisme ervoor gezorgd hebben dat we eigenlijk altijd dingen gekocht hebben van bedrijven. Maar de laatste jaren beginnen we ook in te zien en daar heeft denk ik internet een heel belangrijke rol in gespeeld en in Nederland specifiek dan Marktplaats. Je kan dingen van elkaar lenen of je kan dingen uithuren of je kan met elkaar ruilen. Dat het eigenlijk mogelijk wordt om met elkaar tot zaken te komen. Ik merk dat er behoefte aan de kant van de consument – eigenlijk een woord dat je niet meer wilt gebruiken – groot is, daarentegen is de sector zelf nog klein en onvolwassen. Maar, als het zo door gaat, vermoed ik dat het een goede kans maakt om een flinke hap te nemen uit de bestaande economie, zodat mensen veel meer met elkaar kunnen gaan doen en dit eigenlijk misschien wel de reële economie gaat worden. En dan meten we niet meer in economische groei.