



SHARENTBUY



Muts
Gekocht voor €4,-

Surfplank
Te huur voor €8 er dag

Koelbox
Gehuurd voor €5,- per dag

Gitaar
Te koop voor €15,-

Broek
Gekocht voor €6

Zonnebril
Te koop voor €10

SHARENTBUY

ShaRentBuy

ShaRentBuy (de samentrekking van Share, Rent en Buy) is een Persoonlijk Product Beheersysteem om al je bezittingen en (online) aankopen te beheren, te delen, te verhuren en te verkopen. ShaRentBuy vervangt de vele losse deel- en verkoopapplicaties in de huidige gesegmenteerde markt en is de nieuwe Marktplaats, Peerby en Nextdoor in één. Het ondersteunt je bij alles wat je nodig hebt zonder steeds nieuw te hoeven kopen en informeert je over je bezit en behoeften. Het is gericht op het maximale uit je spullen halen en het beschikbaar stellen van je bezit aan anderen om geld mee te verdienen en geld mee te besparen.

Elk denkbaar product staat hierin centraal en ShaRentBuy vormt de digitale informatieschil om de producten heen waarmee alle informatie op één plek staat en ten alle tijden beschikbaar is, denk aan de handleiding, het aankoopbewijs, de garantie, de houdbaarheidsdatum, maar ook wie de vorige eigenaren zijn, hoe lang iets gebruikt is en waar het zich precies bevindt, zodat je op de hoogte blijft van (de waarde van) je bezit, je niks meer kwijtraakt en je inzicht hebt in het gebruik. Door in deze grote hoeveelheid data slimme zoekfuncties aan te bieden vind je alles wat je nodig hebt en krijg je advies over bijvoorbeeld de beste manier van recycling en hoe lang je etenswaren nog houdbaar zijn. Fast Moving Consumer Goods (FMCG) lenen zich bij uitstek voor een 'digitale schil'. Door bijvoorbeeld bij het weggooien van de

verpakking van de barcode te scannen, kan je direct het product op je digitale boodschappenlijstje opnemen en krijg je advies in welke gescheiden-afvallemmer de verpakking afgevoerd moet worden. De houdbaarheid wordt actief gecommuniceerd.

Het platform is gericht op gemak, duurzaamheid en op de hoogte blijven en beantwoordt vragen als: wat geef ik gemiddeld uit aan mijn boodschappen, welke sportschoenen heb ik, wat heb ik ook alweer betaald voor mijn OLED-televisie en wat is deze nu nog waard, wie in de omgeving heeft er een witte jurk in maat 38 beschikbaar en wanneer verloopt de garantie of servicebeurt van mijn mountainbike.

ShaRentBuy sluit perfect aan op de veranderingen in de maatschappij zoals de nieuwe generaties die minder waarde hechten aan bezit, de transitie naar de circulaire economie en het aankopen van (smart)producten voor gezamenlijk gebruik. Het platform maakt het makkelijk producten beschikbaar te stellen voor gedeeld bezit en om enkel voor het gebruik af te rekenen, denk bijvoorbeeld aan een ladder voor de hele straat of alleen betalen voor de boormachine op basis van het aantal uren of de gemaakte omwentelingen.

Daarnaast vormt ShaRentBuy de spil tussen consumenten en bedrijven voor een beter en langdurig klantcontact, het gaan recyclen op een hoger niveau en het produceren van duurzamere producten. Door bedrijven aan te sluiten en met hen samen te werken automatiseren we de keten van informatieverzameling en geven wij hen de mogelijkheid om langer in contact te blijven met hun klanten (Next Level Klantcontact) en nieuwe diensten aan te bieden, zoals het inspelen op klantwensen, gericht verzekeren, het aanbieden van producten als een dienst of service ('pay-per-use') en het terugnemen van producten voor recycling. Wij geven hen inzicht in de levensloop van hun producten na de verkoop, en inzicht in de markt en trends met Big Data.

USP

ShaRentBuy onderscheidt zich met een Persoonlijk Product Beheersysteem en de totale integratie van informatie en functionaliteiten rondom producten binnen één platform. Het biedt efficiëntie en gemak omdat gegevens maar één keer ingevoerd hoeven te worden, op één centrale plek staan en altijd beschikbaar blijven, ook als het product van eigenaar wisselt. Met hetzelfde gemak wordt binnen ShaRentBuy hetzelfde product gedeeld, verhuurd en verkocht, waar je anders verschillende losse applicaties voor nodig hebt. Door inzicht te geven in het werkelijke gebruik, wie de vorige eigenaren waren en de mogelijkheid om veilig te betalen is ShaRentBuy transparanter en betrouwbaarder dan andere deel- en verkoop applicaties. We bepalen de actuele waarde van de producten, geven de mogelijkheid om kopers en verkopers te beoordelen en gaan ongewenste reclames tegen om de betrouwbaarheid verder te verhogen. Met ShaRentBuy laten we gebruikers op meerdere manieren geld besparen en verdienen met hun bezit en wij rekenen pas kosten als de gebruiker er zelf geld mee verdient.

Naast de consumentenmarkt (B2C) onderscheidt ShaRentBuy zich ook door zich op de bedrijvenmarkt (B2B) te richten. Aan de kant van bedrijven biedt ShaRentBuy diensten en servicemodellen aan, zoals een digitaal loyalty- & korting systeem, pay-per-use, herhaalaankopen, inzicht in de markt, gericht adverteren op basis van de wensen van de klant, product inname voor recycling en het verkopen van onderdelen, onderhoudsproducten en onderhoudsbeurten.

Aanleiding

Het klimaat verandert, de bevolking en het welvaartsniveau stijgen en veel producten eindigen al snel op de afvalberg. Als iedereen op de wereld zou leven als een gemiddelde Nederlander zijn er drie werelden nodig om in onze behoeften te voorzien. Kortom: we moeten beter met onze spullen omgaan, duurzamer produceren en op een hoger niveau recyclen willen we onszelf en onze (klein)kinderen nog een mooie wereld geven. ShaRentBuy gaat hieraan bijdragen en mensen de mogelijkheid geven deel te nemen aan de deeleconomie, het maximale uit (hun) spullen te halen en op een hoger niveau te recyclen met als doel een

lagere belasting van het milieu. Wij zien nieuwe kansen in de opkomende circulaire economie en mogelijkheden een gezond en duurzaam bedrijf neer te zetten dat winst maakt binnen de deeleconomie.

Hoe

Door (web)winkels aan te sluiten vergaren we productinformatie en nieuwe gebruikers. Met het Persoonlijk Product Beheersysteem is alle informatie en functionaliteit beschikbaar om het gebruik van producten te optimaliseren. We maken (ongebruikte) spullen toegankelijk voor anderen doordat je alles in het product beheersysteem beschikbaar kunt stellen. Met “gamification”, ofwel het inbrengen van spel-elementen, stimuleren we gebruikers nieuwe leden aan te brengen en houden we het gebruik van het systeem actief en leuk. Met de samenwerking met grote bedrijven en een digitaal loyalty- & korting systeem maken we naamsbekendheid en bereiken en behouden we nieuwe klanten.

Doelgroep

ShaRentBuy richt zich op iedereen van jong tot oud die spullen wil beheren, delen, verhuren en verkopen en er geld mee wil verdienen of een betere wereld nastreeft. Wij laten iedereen die nu spullen deelt, verhuurt, verkoopt via verschillende kanalen en applicaties, makkelijk in- en overstappen naar ons efficiënt, gemakkelijk, leuk en betrouwbaar platform. Na een succesvolle start in Nederland breiden we uit naar het buitenland.

Wie

Tom Niels en Thomas Mes, beide getrouwd, 3 kinderen en woonachtig in Baarn, zijn de oprichters van ShaRentBuy. Wij hebben een team van specialisten aan ons weten te binden om mee te werken aan dit concept en platform. Allen zijn zeer gedreven en resultaatgericht ondernemende mensen met een bewezen track-record aan ontwikkelde applicaties en projecten met bewezen successen. We geloven dat ShaRentBuy, of minimaal het gedachtengoed achter ons concept, de totale wereldbevolking kan laten leven op eenzelfde of betere levensstandaard dan we nu in Nederland gewend zijn, zonder onze planeet meer te belasten, door te delen en efficiënter gebruik te maken van dezelfde producten. We hebben diepgaande kennis van logistiek, IT en optimalisaties opgedaan bij ICT start-ups, warehouses, containerterminals, transport- en verhuurbedrijven en in de recycling industrie. Daar hebben we in de afgelopen 20 jaar lijn- en projectmanagement rollen vervuld en sturing gegeven aan transformaties waarbij informatie combineren het uitgangspunt was om tot optimalisatie te komen.

Planning

In vijf hoofdfasen ontwikkelen en lanceren we de applicatie, sluiten we bedrijven aan en breiden we internationaal uit:

1. Ontwikkeling van de eerste versie van de cloud-applicatie & voorbereiden marketing en sales
2. Lancering van het deelplatform en het aansluiten van bedrijven
3. Doorontwikkelen en het dienstenaanbod uitbreiden
4. Partners, Big Data & SAAS
5. Internationaal uitbreiden

De planning is om na de benodigde investering grote stappen te maken en in Q4 een eerste versie van de applicatie in de markt te zetten en omzet te genereren waarmee we in Q9 break-even draaien. De applicatie wordt daarna verder doorontwikkeld en parallel hieraan worden bedrijven aangesloten en het dienstenaanbod uitgebreid. De verwachting is om de initiële investering in Q13 terugverdiend te hebben.

Verdienmodellen

Ons principe is om het gebruik van het platform gratis aan te bieden aan consumenten om de drempel zo laag mogelijk te houden en veel nieuwe gebruikers aan te sluiten. Zodra zij geld met ons platform verdienen rekenen we een marge. We gaan ervan uit dat de verkoop van producten de eerste en de grootste geld-generator is en de verhuur van producten daarop volgt. Naast verkoop en verhuur zijn er meer verdienmodellen aan zowel de consumenten- als de bedrijvenkant, zoals abonnementen op het loyalty-, korting- en het pay-per-use-systeem, marges en kickback-fees op verzekeringen, garantie verlengen en gericht adverteren en betalingen voor marktinzicht, product-levensloop, Big Data en het 'white-label' gebruik van het platform.

Investeringsbehoefte

In de afgelopen jaren hebben we ons op verschillende manieren van inkomen voorzien om ShaRentBuy te realiseren, en is nu het moment aangekomen extern kapitaal aan te trekken om grote stappen te gaan maken met de ontwikkeling en de marktintroductie. Er is een zeer doordacht concept met een gedetailleerde financiële onderbouwing, een aanzet met de techniek en, zoals eerder gezegd, een zeer gedreven en team die er geloof in heeft en ervoor wil gaan.

Binnen een jaar na investering lanceren we, na 3 jaar draaien we break-even en na 5 jaar draaien we grote winsten. Geld is niet ons doel op zich, de leefbaarheid en het welzijnsniveau van ons en de volgende generaties zijn onze innerlijke drive.