

CIRCULAIR BUSINESSMODEL GEREEDSCHAPSBIBLIOTHEEK



Charlotte Dewilde
Projectmanager circulaire economie
Bond Beter Leefmilieu vzw
15 oktober 2019



Met de steun van de provincie
Vlaams-Brabant

INHOUDSTAFEL

INLEIDING	4
METHODOLOGIE	5
CIRCULAIR BUSINESSMODEL	6
A. Gereedschapsbibliotheek	6
1) Concept	6
2) Basisprincipes	6
3) Motivatie	6
a) <i>Ecologische drijfveren</i>	6
b) <i>Sociale drijfveren</i>	7
4) Missie	7
5) Organisatievorm	7
a) <i>Vereniging zonder winstoogmerk</i>	7
b) <i>Stichting</i>	8
c) <i>Coöperatieve vennootschap</i>	8
B. Algemeen verdienmodel	8
1) Lidmaatschap	8
a) <i>Lidmaatschapmodel</i>	8
b) <i>Prijs</i>	8
c) <i>Boete laattijdigheid</i>	8
d) <i>Vergoeding bij schade, diefstal of verlies</i>	9
2) Crowdfunding	9
3) (Opstart)subsidies	9
4) Nevenactiviteiten	9
5) Giften	10
6) Sponsors en partners	10
7) Fundraiser events	10
8) Leningen	10
C. Specifieke verdienmodellen	11
Model 1. Uitbreiding aanbod en verhogen toegankelijkheid van gereedschapsbibliotheek	11
Model 2. Aanbieden van complementaire activiteiten bij de gereedschapsbibliotheek	14
<i>Workshop, opleiding, begeleiding en gebruik atelier</i>	14
VOORBEHOUD	17
BESLUIT	18

AANBEVELINGEN EN VERDEDIGING NAAR PROVINCIE VLAAMS-BRABANT	19
BIJLAGE I: BUSINESSMODEL CANVAS	20
BIJLAGE II: VERDIENMODELLEN IN EXCEL	20

INLEIDING

Volgens de Vlaamse Bouwmeester moeten we allemaal kleiner en dichter gaan wonen. Als iedereen bv. een eigen grasmaaier en boormachine heeft, wordt dit een echt huzarenstukje. Gelukkig is er de opkomende trend van delen en herstellen, waarbij een gereedschapsbibliotheek de lokale bewoners voorziet van professioneel kwaliteitsgereedschap aan een lage prijs.

Het onderzoek werkt een theoretisch businessmodel voor een gereedschapsbibliotheek uit om tegemoet te komen aan het voorbehoud dat de provincie Vlaams-Brabant stelde in het kader van de subsidie duurzame milieu- en klimaatprojecten waarvoor Bond Beter Leefmilieu samen met Riso Vlaams-Brabant en Repair&Share (hierna: R&S) een project heeft ingediend voor de opstart van zes gereedschapsbibliotheeken in de provincie. Het project werd immers goedgekeurd onder voorbehoud van de oplevering van een circulair verdienmodel voor de gereedschapsbibliotheeken.

Het thema van dit onderzoek is de opstart van gereedschapsbibliotheeken met focus op de theoretische uitwerking van een businessmodel. De centrale vraagstelling hierbij is: 'Wat is het circulair verdienmodel van een gereedschapsbibliotheek?'

Een gereedschapsbibliotheek is een innovatief concept waaraan de economische en juridische context nog niet is aangepast. Dit onderzoek toont aan dat er 'circulaire verdienmodellen' bestaan en dat er dus wel degelijk verschillende manieren zijn om met deze barrières om te gaan.

Het onderzoek start met een korte toelichting over de gebruikte methodologie. In het eerste hoofdstuk worden het concept van een gereedschapsbibliotheek samen met de basisprincipes, de motivatie, de missie en de organisatievormen kort besproken. Het volgende hoofdstuk licht het circulair businessmodel toe aan de hand van het businessmodel canvas. Eerst wordt een algemeen verdienmodel geschetst waarbij de verschillende inkomstenbronnen kort worden besproken. Daarna worden twee specifieke modellen in detail uitgewerkt. Het onderzoek wordt afgesloten met een beknopt besluit.

METHODOLOGIE

In dit hoofdstuk wordt de gehanteerde methodologie voor de opstelling van het theoretisch businessmodel voor een gereedschapsbibliotheek toegelicht.

Voor de verwerving van informatie inzake het vernieuwend concept van een gereedschapsbibliotheek werd beroep gedaan op verschillende soorten onderzoek: kwalitatief, kwantitatief en explorerend.

Het kwalitatief onderzoek bestond uit het verzamelen van informatie via bestaande deelbibliotheken zoals Tournevie en via de organisaties Netwerk Bewust Verbruiken (hierna: NBV) en R&S.

De informatie van de gereedschapsbibliotheek Tournevie in Brussel was erg waardevol in het kader van de opstelling van het businessmodel. Tournevie bestaat ondertussen al vier jaar en geldt als 'best practice' in België. Het betreft specifieke informatie zoals een gedetailleerd overzicht van het aanbod aan gereedschap en inzicht in de workshops en opleidingen. Ook was het leerrijk om de opportuniteiten en barrières waarmee Tournevie in contact kwam, in kaart te brengen. Zo werd het duidelijk dat meer inkomsten kunnen worden verkregen van organisaties die gereedschap ontlene voor het opzetten van evenementen door specifieke prijsformules te ontwikkelen. De successen die Tournevie heeft geboekt, vormen natuurlijk de basis van het businessmodel.

De organisatie R&S is momenteel een draaiboek voor gereedschapsbibliotheken aan het ontwikkelen en dit onderzoek is geïnspireerd op het ontwerpdocument ervan. De informatie uit het ontwerpdraaiboek bevat praktische kennis voor de opstart van gereedschapsbibliotheken zoals mogelijke financieringsbronnen en tips voor de organisatie van de bibliotheek. Deze algemene informatie was erg nuttig om niet te vervallen in een specifiek verdienmodel zoals bv. dat van Tournevie.

Het kwantitatieve onderzoek bestond uit het doorpluizen van de jaarrekeningen en financiële plannen van Tournevie. Ook werd inspiratie opgedaan van gelijkaardige concepten zoals het Nederlandse Buurman dat tweedehands hout- en bouw materiaal, workshops en opleidingen aanbiedt. Op die manier konden verschillende lidmaatschapsmodellen en prijsformules van ondermeer Buurman en Tournevie worden vergeleken.

Het explorerend onderzoek betrof de opstelling van de twee zelfvoorzienende verdienmodellen. Aangezien het concept van een gereedschapsbibliotheek nog in de kinderschoenen staat, is er weinig kennis en ervaring inzake verdienmodellen voor deelinitiatieven. De informatie uit het kwalitatief en kwantitatief onderzoek maakte een exploratie naar de fundamenteën voor een zelfvoorzienend verdienmodel mogelijk.

Het onderzoek werd ook over de landsgrenzen heen gevoerd met o.a. Buurman uit Rotterdam, deelbibliotheek Leila uit Wenen en Library of Things uit Londen.

De gebruikte informatie kan als zeer betrouwbaar en relevant bestempeld worden, aangezien R&S als de netwerkorganisatie binnen de herstel- en deelbeweging optreedt en Tournevie eigen ervaringen heeft gedeeld. Om die ervaringen zo waarheidsgetrouw mogelijk weer te geven, werd een plaatsbezoek gedaan op de nieuwe locatie van de gereedschapsbibliotheek Tournevie.

CIRCULAIR BUSINESSMODEL

Vooraleer dieper in te gaan op het theoretisch businessmodel achter een gereedschapsbibliotheek is het noodzakelijk dat eerst het concept 'gereedschapsbibliotheek' wordt toegelicht. Ook wordt er kort ingegaan op de motivatie, de missie, de basisprincipes en de organisatievormen van de bibliotheek.

Bijlage I bevat het businessmodel canvas toegepast op een gereedschapsbibliotheek.

A. Gereedschapsbibliotheek

1) Concept

Een gereedschapsbibliotheek is een non-profit uitleendienst voor werktuigen. Een maandelijks / jaarlijkse ledenbijdrage of een kost per ontleend item geeft al dan niet ongelimiteerd toegang tot een ruim aanbod aan kwaliteitsgereedschap. De term gereedschap moet ruim uitgelegd worden, namelijk gereedschap bestemd voor renovaties, reparaties en onderhoud in huis en tuin. Verder werkt deze bibliotheek zoals de vertrouwde boekenbibliotheek zodat ook verlenging van de uitleentermijn mogelijk is. De inkomsten van het lidmaatschap worden o.a. gebruikt voor de aankoop en het onderhoud van het gereedschap. Er wordt gekozen voor professioneel kwaliteitsgereedschap dat weliswaar duurder is in aankoop, maar tal van voordelen heeft: het gaat langer mee, is veiliger, levert een beter resultaat op, de wisselstukken blijven lang beschikbaar en het is makkelijker te repareren.

2) Basisprincipes

Een gereedschapsbibliotheek is:

- gebaseerd op de deeleconomie die een onderdeel is van de circulaire economie.
- niet commercieel, maar maatschappelijk gedreven (versterken van lokale gemeenschap).
- een aanbod van kwaliteitsgereedschap.
- laagdrempelig zowel op vlak van prijs als locatie.

3) Motivatie

Vooraleer wordt overgegaan tot de effectieve opstart van een gereedschapsbibliotheek, moet worden stilstaan bij de vraag 'Waarom een gereedschapsbibliotheek opstarten?'. De oprichters kunnen een prioriteitenlijst opstellen die de gezamenlijke drijfveren voor de opstart van de bibliotheek vormen. Hieronder volgen enkele mogelijke drijfveren.

a) Ecologische drijfveren

Het verlagen van de ecologische voetafdruk: de grootste milieu-impact van gereedschap bevindt zich in de productiefase. Omdat de gebruiksfase nauwelijks energie vergt, creëert het delen en verlengen van de levensduur een enorme impact op vlak van grondstofverbruik en milieu.

b) Sociale drijfveren

- Toegang bieden aan kansarme groepen tot kwaliteitsvol gereedschap.
- Het versterken van de sociale cohesie door onder meer actieve participatie van de lokale gemeenschap.
- Het creëren van een informeel lerend netwerk waar kennis en vaardigheden worden gedeeld.

4) Missie

De kans is groot dat de oprichters elk een verschillende motivatie hebben. Aangezien de middelen voor de opstart van de gereedschapsbibliotheek beperkt zijn, is het noodzakelijk een gezamenlijke missie op te stellen. Dit zijn meestal een of twee zinnen die weergeven wat de centrale doelstelling is zowel op korte als op lange termijn. De prioriteitenlijst met drijfveren vormt hiervoor een goede basis (zie motivatie).

In de missie worden onder meer het aanbod, de doelgroep en de organisatiestructuur bepaald.

De missie is de richtlijn bij het nemen van beslissingen en kan wijzigen tijdens de uitrol van de bibliotheek.

5) Organisatievorm

Een gereedschapsbibliotheek is een georganiseerde activiteit van enthousiaste vrijwilligers en heel soms ook betalende werkrachten. Om de hoofdactiviteit, het delen van gereedschap, economisch en juridisch te benoemen, is het noodzakelijk een bepaalde organisatievorm te kiezen.

Een belangrijke term hierbij is rechtspersoonlijkheid, wat een afgescheiden vermogen inhoudt. Door dat afgescheiden vermogen kan het persoonlijk vermogen van de leden niet aangesproken worden bij schulden met uitzondering van fraude.

Hieronder volgen enkele veelgebruikte organisatievormen.

a) Vereniging zonder winstoogmerk

De vereniging zonder winstoogmerk bezit rechtspersoonlijkheid en maakt het dus mogelijk om aan de persoonlijke en hoofdelijke aansprakelijkheid te ontsnappen. De vzw streeft een belangeloos doel na en is eenvoudig op te richten. Hierdoor is ze een van de meest gekozen organisatievormen voor deelinitiatieven.

Een vzw kan onder meer eigen goederen bezitten, werknemers aannemen en subsidies aanvragen.

Naast rechten brengt de rechtspersoonlijkheid ook verplichtingen mee zoals het organiseren van een jaarlijkse algemene vergadering, het neerleggen van de statuten en de jaarrekening...

Hoewel een vzw geen commercieel doel heeft, kan en mag ze toch winst maken. Die winst mag wel onder geen enkele voorwaarde uitgekeerd worden en moet dus volledig gebruikt worden voor de verwezenlijking van het doel waarvoor de vzw is opgericht. Concreet betekent dit dat een gereedschapsbibliotheek wel degelijk winst kan maken en die bv. kan aanwenden voor de uitbreiding van het aanbod of investeren in lokale en duurzame initiatieven.

b) Stichting

Net als de vzw heeft de stichting rechtspersoonlijkheid en streeft ze een belangeloos doel na. Onder dezelfde voorwaarden als de vzw mag de stichting winst maken. De stichting onderscheidt zich van de vzw door de vrijstelling van de patrimoniumtaks. Hierdoor is de stichting de uitgelezen organisatievorm voor grote vermogens.

c) Coöperatieve vennootschap

De coöperatieve vennootschap heeft in tegenstelling tot de vzw en de stichting een winstoogmerk. Toch is de coöperatie een geschikte organisatievorm voor een deelbibliotheek, zeker in een later stadium. De coöperatie kan immers erkend worden als sociale onderneming met als hoofddoel het realiseren van positieve maatschappelijke impact. Het coöperatieve gedachtengoed staat centraal en vergroot dus de participatie.

B. Algemeen verdienmodel

Hieronder worden verschillende financieringsbronnen voor de opstart en werking van een gereedschapsbibliotheek toegelicht.

Een zelfvoorzienend verdienmodel is gebaseerd op inkomsten uit verschillende bronnen om zich in te dekken tegen diverse risico's zoals het wegvallen van een bepaalde inkomstenbron bv. subsidies.

1) Lidmaatschap

De meest voor de hand liggende financiering betreft het lidmaatschapsmodel. Dit omvat niet enkel lidgelden, maar ook inbreng in natura, boetes en andere vergoedingen.

a) Lidmaatschapmodel

- Maandelijks of jaarlijks lidgeld zonder kost per ontleend item, met uitzondering van verbruiksgoederen en toebehoren die per gebruik verslijten.
- Maandelijks of jaarlijks lidgeld met kost per ontleend item bv. voor duurdere werktuigen.
- Lidgeld gekoppeld aan de inbreng van een werktuig, conform bepaalde kwaliteitseisen.
- Symbolische ledenbijdrage gecombineerd met een kost per ontleend item die proportioneel is met de waarde van het ontleende werktuig.

b) Prijs

De prijs van het lidmaatschap moet voldoende inkomsten opbrengen om de vaste kosten en de algemene werking te financieren, maar moet ook laag genoeg zijn zodat maatschappelijk kwetsbare groepen ook bereikt worden. Idealiter worden er via prijsdifferentiatie verschillende formules aangeboden. De verschillende formules kunnen verschillende voordelen inhouden inzake het aantal uit te lenen items, uitleentermijn...

Om twijfelende leden over de streep te trekken is het aangeraden om een proefabonnement van bv. een maand aan te bieden.

c) Boete laattijdigheid

De meeste gereedschapsbibliotheken maken gebruik van een uitleentermijn van één week, verlengbaar met een extra week. Het is aangeraden een boetebedrag vast te leggen bij

laattijdigheid. Een algemeen boetebedrag is niet ideaal, omdat dit ofwel te laag ofwel te hoog is. Het is beter om een onderscheid te maken op basis van het aantal dagen te laat en het soort gereedschap. Het bedrag is dan proportioneel met de waarde van het gereedschap.

d) Vergoeding bij schade, diefstal of verlies

Het is aangeraden om een vergoeding vast te leggen voor schade, diefstal of verlies van het gereedschap. Bij schade door abnormaal gebruik, diefstal of verlies kan een vooraf vastgelegde vergoeding of de winkelwaarde worden geëist. Soms is het mogelijk om de familiale verzekering van de ontlener in te roepen. Het is geen overbodige luxe om een verzekering af te sluiten tegen diefstal en verlies.

2) Crowdfunding

Naast het lidmaatschapsmodel als financieringsbron wordt er in de opstartfase vaak beroep gedaan op crowdfunding. Het gevraagde bedrag wordt openbaar gemaakt via een crowdfundingplatform. Enkel als het volledige bedrag binnen de termijn is opgehaald, wordt het bedrag uitgekeerd. Een gereedschapsbibliotheek is een ideaal concept om via crowdfunding te lanceren. Het betreft immers een project met maatschappelijke en ecologische waarde en het verhaal achter het project trekt investeerders over de streep. Verschillende gereedschapsbibliotheeken hebben hun bestaan te danken aan deze methode, mits een goed opgezette campagne weliswaar.

3) (Opstart)subsidies

De opstart van een gereedschapsbibliotheek kan voor een groot deel gefinancierd worden via subsidies als aanvulling op bv. crowdfunding. Aangezien een gereedschapsbibliotheek een sociaal en / of ecologisch belang behartigt, komt het project in aanmerking voor subsidies rond milieu, sociale economie of burgerinitiatieven. Deze subsidies worden uitgegeven door gemeentes, provincies, andere overheden, bedrijven, stichtingen zoals Koning Boudewijnstichting en coöperaties zoals Cera. Sommige subsidies kunnen een bepaalde activiteit van de gereedschapsbibliotheek financieren. Denk hierbij aan een subsidie voor wijkinitiatieven die het openingsfeest van de bibliotheek betaalt.

4) Nevenactiviteiten

Om op lange termijn de gereedschapsbibliotheek uit te baten op basis van een zelfvoorzienend financieringsmodel volstaat de kernactiviteit, namelijk het uitlenen van gereedschap meestal niet. Dit wordt duidelijk geïllustreerd in het volgende onderdeel 'specifiek verdienmodel'.

Het organiseren van nevenactiviteiten draagt bij tot de ontwikkeling van een zelfvoorzienend verdienmodel achter de gereedschapsbibliotheek. Nevenactiviteiten lokken namelijk extra mensen naar de gereedschapsbib, wat het ledenbestand kan doen groeien tot de kritische massa. Op dat moment geniet de deelbibliotheek van efficiëntiewinsten en kunnen het aanbod aan gereedschap en de openingsuren worden uitgebreid.

Het kan gaan om complementaire of supplementaire activiteiten. Complementaire activiteiten zijn bv. het organiseren van workshops en opleidingen waarbij gebruik gemaakt wordt van het gereedschap uit de bib of het verhuren van werkbanken. Supplementaire

activiteiten staan los van de gereedschapsbibliotheek, maar kunnen ook versterkend werken. Hierbij kan gedacht worden aan een pop-upbar of een biologisch voedingswinkeltje. Hoewel het organiseren van nevenactiviteiten op lange termijn extra inkomsten kan opleveren en bijdraagt aan een zelfvoorzienend verdienmodel, is er in de beginfase meestal subsidiëring nodig voor de opstart van die nevenactiviteit. Externe financiering zoals subsidies is ook heel courant bij commerciële start-ups. Zo kan voor de aanwerving van een werknemer beroep gedaan worden op bv. het Departement Werk dat subsidies verleent voor opleiding en tewerkstelling.

5) Giften

Giften zijn geen inkomsten waarop vertrouwd mag worden, maar kunnen toch helpen om de gereedschapsbibliotheek break-even te houden. Naast de formule van steunend lidmaatschap, is het aangeraden om een spaarpotje aan de kassa te zetten. Er kan met een foto aangegeven worden waarvoor wordt gespaard bv. een extra werkbank. Ook de vermelding van het rekeningnummer op de website en andere communicatiekanalen is nuttig.

6) Sponsors en partners

Sponsors en partners zijn cruciaal in de ontwikkeling van een zelfvoorzienend verdienmodel van een gereedschapsbibliotheek. Aangezien zo'n bib een lokaal initiatief is waarbij ingezet wordt op de versterking van de sociale cohesie, is het betrekken van lokale partners aangewezen. Die partners kunnen zowel bedrijven, KMO's, lokale afdelingen van ketens of organisaties zijn. Een mooi voorbeeld is het partnerschap van de Instrumentheek Kortrijk met Brico Plan-it Kortrijk. Bedrijven zijn vaak bereid voor gratis publiciteit een donatie te doen, financieel of materieel. Materiële steun kan bestaan uit professioneel kwaliteitsgereedschap of materieel voor de inrichting van de bib. Mogelijke aanspreekpunten zijn fabrikanten voor demotoestellen / werktuigen met een krasje of bouwbedrijven voor afgeschreven gereedschap.

7) Fundraiser events

Fundraiser events moeten gezien worden als een soort van crowdfunding, maar dan op één dag.

Het organiseren van fundraiser events zoals feestje, show rond herstellen of een wafelenbak kunnen ook een laagdrempelige manier zijn om geld in te zamelen. Het is aangewezen om het doel van het event duidelijk te communiceren bv. de aankoop van een extra werkbank. Dit lokt deelnemers die een affiniteit hebben met het doel van het event en vergroot de kans op meer inkomsten.

8) Leningen

Leningen kunnen financiële steun bieden bij de opstart van een gereedschapsbibliotheek. Bankleningen verkrijgen voor de opstart van de bibliotheek is niet eenvoudig, aangezien de bank garanties eist voor de terugbetaling. Onderhandse leningen of obligatieleningen kunnen een alternatief zijn in de opstartfase. Eenmaal de gereedschapsbibliotheek al wat inkomsten heeft gegenereerd of die met voldoende zekerheid zal genereren, kan een bank aangesproken worden.

C. Specifieke verdienmodellen

Enmaal de gereedschapsbibliotheek met behulp van een subsidie is opgestart - ook commerciële start-ups maken gebruik van durfkapitaal - en de subsidie loopt ten einde, moet gezocht worden naar andere en zekere inkomstenbronnen om dit gat te dichten.

Hieronder worden twee verdienmodellen voor gereedschapsbibliotheek voorgesteld, geldend vanaf het tweede jaar na opstart. De cijfers zijn louter inschattingen, gebaseerd op Tournevie BXL en Buurman Rotterdam.

Bijlage II geeft beide modellen weer in excel zodat ze flexibel kunnen worden aangepast naargelang de context waarin de zes gereedschapsbibliotheek zich bevinden.

Model 1. Uitbreiding aanbod en verhogen toegankelijkheid van gereedschapsbibliotheek

Vanaf het tweede jaar na opstart

Het is mogelijk dat de bibliotheek erin geslaagd is voldoende leden te verwerven zodat samen met de inkomsten uit giften, partnerschappen en fundraiser events ongeveer alle kosten gedekt worden.

Het resultaat is licht positief, maar kan op lange termijn wel een stevig positief resultaat opleveren. Het verdienmodel volgt immers een cyclus: in de startfase zijn de kosten voor de aankoop van gereedschap en accessoires, en de renovatiekosten erg hoog. Na twee à drie jaar zullen die kosten significant dalen en de onderhouds- en herstelkosten in mindere mate toenemen. Globaal gezien zullen er dus minder kosten m.b.t. goederen en diensten zijn. Na bv. vijf jaar eindigt deze cyclus en start een nieuwe met opnieuw hogere kosten voor de aankoop van gereedschap en accessoires en lagere kosten voor onderhoud en herstel.

INKOMSTEN

Lidmaatschap

! Veronderstellingen

- *Het aantal leden dat de bibliotheek kan bereiken hangt natuurlijk af van het inwonersaantal van de stad of gemeente waarin de bib actief is. Zo heeft Maakbar Leuven een potentieel doelpubliek dat driemaal groter is dan bv. Pand10 in Tienen.*

- *Hoewel het lidmaatschap erg lage prijzen betreft, vormt dit toch een drempel voor maatschappelijk kwetsbare groepen. Om deze groepen te bereiken biedt de UiTPAS een mogelijke oplossing bv. in samenwerking met het OCMW en / of lokaal bestuur. Met de UiTPAS kan het lidgeld worden beperkt tot bv. € 6. Het verschil tussen het werkelijke lidgeld en de UiTPAS wordt idealiter vergoed door het OCMW of lokaal bestuur.*

- *Dit model veronderstelt dat er wekelijks twee uitleenavonden zijn. Aangezien het model gebouwd is op de uitbreiding van het aanbod en de verhoging van de toegankelijkheid van de bib, is het realistisch dat de uitleenmomenten toenemen naar bv. 2x / week en 1x / weekend met een uitleenmoment overdag.*

Dit model past een lidmaatschapsmodel met prijsdifferentiatie toe. Om zoveel mogelijk leden te bereiken, worden vier verschillende formules aangeboden:

- Maandelijks (individu): € 20
- Jaarlijks (individu): € 40
- Jaarlijks (organisatie): € 100
- Op maat voor organisaties: € 250 gemiddeld
- Steunend lid: € 100 / jaar

Het aantal leden wordt geschat op 150 particulieren en 6 organisaties / bedrijven. Van de 150 particulieren blijkt het merendeel voor de voordeligste formule namelijk het jaarabonnement te kiezen (125). Een kleine minderheid (25) die nog niet vertrouwd is met het concept of die slechts eenmalig gereedschap wil ontlenen, kiest voor een maandelijks abonnement. Na afloop van het proefabonnement van een maand schakelt de helft over naar een jaarabonnement. Beide abonnementen geven onbeperkt toegang tot een ruim assortiment kwaliteitsgereedschap. De focus op welk soort gereedschap hangt af van bib tot bib.

Naast het jaarlijks lidmaatschap voor organisaties en bedrijven (6), hebben deze ook de mogelijkheid om te genieten van een prijs op maat (4), waarbij onbeperkt gereedschap kan worden ontleend. Deze doelgroep heeft nood aan gereedschap voor bv. het installeren van de infrastructuur voor evenementen. Een maand- of jaarabonnement is te weinig flexibel, waardoor het ofwel te duur ofwel te goedkoop is voor organisaties en bedrijven. Het aanbod naar organisaties en bedrijven veronderstelt wel dat de bib voldoende vrijwilligers heeft om dit te kunnen dragen.

Om extra inkomsten te genereren, wordt een steunend lidmaatschap (10) aangeboden. Zo kunnen leden, zowel particulieren als organisaties / bedrijven, de bib financieel steunen. Dit is efficiënter dan een banknummer op de website of een spaarpotje aan de kassa.

Verbruiksgoederen en vergoedingen

Het aanbieden van verbruiksgoederen zoals zaagbladen en schuurpapier zijn een extra troef voor een gereedschapsbibliotheek. Vele leden komen met een specifiek probleem naar de bib en de oplossing bestaat meestal uit een combinatie van gereedschap met verbruiksgoederen.

Het opleggen van boetes voor laattijdigheid is aangeraden om het laagdrempelig karakter van de bib te behouden. Hier wordt een boete gevraagd van één euro per dag en tien euro per week te laat. De boete kan maximaal de winkelwaarde van het gereedschap bedragen. Ook het opleggen van vergoedingen in geval van schade, verlies of diefstal is noodzakelijk voor een zelfvoorzienend verdienmodel. In dit model wordt bij schade het volledige bedrag voor herstelling en bij verlies / diefstal de winkelwaarde van de ontlener geëist.

Andere inkomsten

Onder andere inkomsten vallen bv. giften (spaarpotje of bankrekening), inkomsten door partnerschappen of fundraiser events.

*Niet in geld waardeerbare inkomsten

De ecologische en sociale drijfveren zoals de versterking van de sociale cohesie en de verlaging van de ecologische voetafdruk zijn ook een vorm van 'inkomsten', hoewel deze niet in geld waardeerbaar zijn.

UITGAVEN

Goederen en diensten

Dit model steunt op het genereren van inkomsten via de uitlening van gereedschap. Het is dan ook vanzelfsprekend dat de grootste kostenpost de aankoop van gereedschap en het onderhoud / herstel is. Om dit verdienmodel zelfvoorzienend te maken is het noodzakelijk dat het een ruim aanbod aan kwaliteitsgereedschap betreft. Naast basisgereedschap zoals zagen, schuur- en boormachines en elektrische schroevendraaiers bevat het aanbod van dit model ook stofzuigers, hogedrukreinigers, behangafstomers, elektrische zaagmachines... Deze kostenpost zal dalen naarmate de bib meer vrijwilligers-herstellers heeft. Op die manier kan meer professioneel tweedehands in plaats van nieuw gereedschap worden aangeschaft om nadien eventueel te herstellen. Indien geen (voldoende) herstellende, moet een budget tussen € 10.000 en € 15.000 worden voorzien voor een degelijk aanbod aan professioneel gereedschap.

Onder accessoires vallen onderdelen die snel verslijten, maar toch geen verbruiksgoederen zijn. De kosten hiervoor zijn niet inbegrepen in het lidmaatschap. Deze accessoires zijn verkrijgbaar tegen een vergoeding die in verhouding staat tot de gemiddelde slijtage per uitleenbeurt.

Een ruim aanbod aan gereedschap gaat gepaard met heel wat kosten inzake onderhoud en herstel. De omvang van deze kosten hangt sterk af van het aantal vrijwilligers-herstellers op wie de bib beroep kan doen.

Leden kunnen niet gebruikte verbruiksgoederen terugbrengen, wat weergegeven wordt in de kostenpost 'aankoop verbruiksgoederen van leden'.

Operationele kosten

De huur van het pand is een kost die vaak niet vermeden kan worden en die niet te onderschatten is. Aangezien dit model enkel gebaseerd is op het uitlenen van het gereedschap zonder nevenactiviteiten, is de nodige oppervlakte relatief beperkt. 50m² volstaat en 80m² is ideaal voor een ruim aanbod uit te stallen. Voor de huur van het pand rekent dit model ongeveer € 400 / maand. Het huurbedrag hangt van vele factoren af: grootte, staat, ligging, verhouding met eigenaar pand... Inspelend op het laatste voorbeeld, namelijk een eigenaar die belang heeft bij de activiteit (bv. overheid, middenveldorganisatie of bedrijf) zal de ruimte meestal goedkoper of zelfs gratis verhuren. Ook kan het delen van de ruimte met andere gelijkgestemde organisaties de huurprijs fors doen dalen en zelfs helpen bij het verwerven van naamsbekendheid. Verder is het ook belangrijk dat alle ruimtes goed afgesloten kunnen worden uit veiligheid en voor de verzekering.

Vrijwilligers werken meestal onbezoldigd, maar soms is het aangewezen om te werken met een vrijwilligersvergoeding bv. voor mensen uit maatschappelijk kwetsbare groepen. Vergoeden kan via complementaire munten of via een eigen systeem zoals spaarkaart voor etentje, workshop... Het opstellen van een vrijwilligersovereenkomst zorgt ervoor dat de verantwoordelijkheden serieus worden genomen.

Verzekeringen zijn noodzakelijk bij het uitbaten van een gereedschapsbibliotheek.

Aangezien het concept nog niet erg gekend is, zijn er nog geen verzekeringen op maat. Dit model is gebaseerd op volgende verzekeringen: verzekering tegen brand, diefstal, overstroming tot bepaald bedrag; burgerlijke aansprakelijkheid incl. rechtsbijstand voor schade veroorzaakt door gereedschap en door vrijwilligers; burgerlijke aansprakelijkheid

voor schade veroorzaakt door fouten van bestuurders en vrijwilligersverzekering voor schade aan vrijwilligers (fysiek of materieel).

Er is momenteel geen verzekering beschikbaar voor diefstal van ontleend gereedschap (dus bij de mensen thuis).

Een website kan heel eenvoudig worden opgezet met Wordpress, reken ongeveer € 20 / jaar per URL.

MyTurn is het meestgebruikte uitleenprogramma voor deelinitiatieven. Het is een betalende software waarbij de prijzen afhangen van de omvang van de uitleendienst. LendEngine is de concurrent van MyTurn en daarnaast zijn er ook opensourcesoftwareprogramma's in de maak.

Andere uitgaven

Andere uitgaven zijn onder meer een internetabonnement en kantoorbenodigdheden.

Model 2. Aanbieden van complementaire activiteiten bij de gereedschapsbibliotheek

Workshop, opleiding, begeleiding en gebruik atelier

Vanaf het tweede jaar na opstart

Dit verdienmodel biedt naast het uitlenen van gereedschap ook complementaire activiteiten aan zoals workshops, opleidingen, begeleiding en gebruik van het atelier. Deze nevenactiviteiten zijn sterk verbonden met de hoofdactiviteit en werken versterkend. Ze helpen bij het bereiken van de kritische massa waardoor de bib kan uitbreiden in aanbod en in openingsuren.

Het resultaat is licht positief, maar kan op lange termijn wel een stevig positief resultaat opleveren. Het verdienmodel volgt immers een cyclus: in de startfase zijn de kosten voor de aankoop van gereedschap en accessoires, en de renovatiekosten erg hoog. Na twee à drie jaar zullen die kosten significant dalen en de onderhouds- en herstellkosten in mindere mate toenemen. Globaal gezien zullen er dus minder kosten m.b.t. goederen en diensten zijn. Na bv. vijf jaar eindigt deze cyclus en start een nieuwe met opnieuw hogere kosten voor de aankoop van gereedschap en accessoires en lagere kosten voor onderhoud en herstel. Deze cycli geven ook inzicht in welke activiteiten de meeste inkomsten opleveren. Als de inkomsten uit het gebruik van het atelier relatief gezien meer opleveren dan de workshops, dan loont het de moeite om meer in te zetten op het atelier.

Dit model is dus te verkiezen boven model 1 omwille van het versterkend effect, maar enkel als het organiserend team voldoende vrijwilligers, plaats en budget heeft.

INKOMSTEN

Lidmaatschap

! Veronderstellingen

- Het aantal leden dat de bibliotheek kan bereiken hangt natuurlijk af van het inwonersaantal van de stad of gemeente waarin de bib actief is. Zo heeft Maakbar Leuven een potentieel doelpubliek dat driemaal groter is dan bv. Pand10 in Tienen.

- Hoewel het lidmaatschap erg lage prijzen betreft, vormt dit toch een drempel voor maatschappelijk kwetsbare groepen. Om deze groepen te bereiken biedt de UitPAS een mogelijke oplossing bv. in samenwerking met het OCMW en / of lokaal bestuur. Met de UitPAS kan het lidgeld worden beperkt tot bv. € 6. Het verschil tussen het werkelijke lidgeld en de UitPAS wordt idealiter vergoed door het OCMW of lokaal bestuur.
- Dit model veronderstelt dat er wekelijks twee uitleenavonden zijn. Aangezien het model gebouwd is op de uitbreiding van het aanbod en de verhoging van de toegankelijkheid van de bib, is het realistisch dat de uitleenmomenten toenemen naar bv. 2x / week en 1x / weekend met een uitleenmoment overdag.

Net zoals in model 1 wordt ook hier dezelfde prijsdifferentiatie toegepast. De gereedschapsbibliotheek is hier niet de enige activiteit, waardoor de focus niet alleen ligt op de werking van de bib. Zo trekken het aanbieden van workshops, opleidingen en het gebruik van het atelier extra leden aan in vergelijking met model 1. 175 particulieren waarvan 140 een jaar- en 35 een maandabonnement, 15 steunende leden en 12 organisaties / bedrijven.

Verbruiksgoederen en vergoedingen

Voor de verbruiksgoederen en de vergoedingen geldt ongeveer hetzelfde als in model 1.

Workshop, opleiding, begeleiding en gebruik atelier

Het geven van workshops bv. het maken van meubilair levert extra inkomsten zonder grote investering met uitzondering van de vergoeding voor de lesgever. Indien een vrijwilliger de nodige kennis, vaardigheden en tijd heeft, kan dit heel wat inkomsten opleveren. De prijs hangt af van het onderwerp van de workshop bv. € 260 voor vier namiddagen workshop meubelmaken en bv. € 85 voor een enkele sessie workshop magnetische messenhouders maken. Wie zelfstandig aan de slag wil bij het realiseren van een project, kan voor € 25 / u actieve begeleiding aanvragen.

Naast het geven van workshops loont het om opleidingen aan te bieden. Het gebruiken van kwaliteitsgereedschap vergt ook enige kennis en vaardigheden inzake het gebruik ervan. Het aanbieden van een opleiding 'hoe een kettingzaag gebruiken' (€ 80) sluit nauw aan bij de hoofdactiviteit. Opleidingen zoals hout- of metaalbewerking (€ 40 en € 60) trekken beginnende doe-het-zelvers aan. Het volgen van die opleidingen vergroot de kans op ontlening van dat gereedschap.

Als laatste kan het gebruik van het atelier extra inkomsten opleveren. Het gebruik van het atelier kan op twee manieren:

- Af en toe voor € 5 per uur, € 20 per halve dag of € 30 per dag;
- Maandabonnement basis (€ 50), extra (€ 100) en pro (€ 150).

Andere inkomsten

Onder andere inkomsten vallen bv. giften (spaarpotje of bankrekening), inkomsten door partnerschappen of fundraiser events.

*Niet in geld waardeerbare inkomsten

De ecologische en sociale drijfveren zoals de versterking van de sociale cohesie en de verlaging van de ecologische voetafdruk zijn ook een vorm van 'inkomsten', hoewel deze niet in geld waardeerbaar zijn.

UITGAVEN

Goederen en diensten

Naast het uitbaten van een gereedschapsbibliotheek worden in dit verdienmodel ook workshops, opleidingen, begeleiding en het gebruik van het atelier aangeboden. Dit brengt substantiële kosten met zich mee. Naast de aankoop van gereedschap (gemiddeld aanbod) in de bib, is er ook heel wat groot gereedschap nodig voor de workshops en opleidingen. Dit model houdt rekening met de aanschaf van een tafelzaag, lasgereedschap en drie werkbanken.

Meer en complex gereedschap brengt ook meer kosten inzake onderhoud en herstel met zich mee. Ook hier geldt: hoe meer vrijwilligers-herstellers, hoe minder kosten.

De kosten voor de aankoop van verbruiksgoederen liggen ook hoger. De deelnemers van de workshops werken naar een specifiek resultaat toe, wat een ruim aanbod aan verbruiksgoederen vergt.

Operationele kosten

De operationele kosten nemen stevig toe in vergelijking met model 1, omdat er extra ruimte en vrijwilligers nodig zijn voor de workshops en opleidingen.

Workshop, begeleiding, opleiding en verhuur

! Veronderstellingen

- *Er wordt verondersteld dat er per week twee workshops / opleidingen plaatsvinden.*
- *Het gebruik van het atelier al dan niet met begeleiding, vraagt om permanentie van een coördinator. Zoals eerder aangegeven bij model 1 is dit een voorbehoud dat werd gemaakt onder onafhankelijkheid van subsidies.*

Er wordt een vergoeding voor een externe lesgever voorzien van minimum € 200 per workshop / opleiding. Het werken met een of meerdere externe lesgevers is noodzakelijk om de nodige kritische massa en voldoende naamsbekendheid te behalen. Daarnaast geeft dit de mogelijkheid om een coördinator aan te trekken waardoor de kosten voor externe lesgevers zullen afnemen.

Er moet ook voldoende budget worden voorzien voor het materieel en de infrastructuur van het atelier, denk hierbij aan een tafel- en bandzaag of een spaanafzuiger.

Andere uitgaven

Andere uitgaven zijn onder meer een internetabonnement en kantoorbenodigdheden.

VOORBEHOUD

Dit verdienmodel geeft aan dat gereedschapsbibliotheken hun werking kunnen financieren, onafhankelijk van subsidies. De vele voorbeelden in de praktijk bevestigen dit: Tournevie Brussel, De Werkbank in Opwijk, De Instrumentheek in Kortrijk, De Pastory in Gent en elk met hun eigen karakteristieken en context.

De onafhankelijkheid van subsidies is wel onder voorbehoud van:

- opstartsubsidies;
- financiële ondersteuning om maatschappelijk kwetsbare groepen te bereiken bv. terugbetaling verschil UiTPAS en werkelijk lidgeld en
- financiële ondersteuning voor indienstneming coördinator (permanentie gebruik atelier, actieve begeleiding, geven workshops...).

De indienstneming van een werknemer is in België een dure aangelegenheid, omwille van de hoge loonkost. Aangezien de gereedschapsbibliotheek heel vaak een vzw is die sociale en ecologische drijfveren heeft, kan sociale tewerkstelling een uitweg bieden.

Zo biedt het Europees Sociaal Fonds subsidies aan voor verenigingen met sociale tewerkstellingsprojecten. Ook kan via het OCMW gewerkt worden met steungerechtigde werkzoekenden, waardoor de vzw recht heeft op bv. verlaging van sociale lasten.

Daarnaast zijn er ook subsidies voor arbeidszorgmedewerkers, maar hiervoor moet de gereedschapsbibliotheek erkend zijn als sociale werkplaats.

De keuze voor sociale tewerkstelling is meestal niet haalbaar in de opstartfase, omdat er ook steeds een coördinator aanwezig moet zijn die de begeleiding van de arbeidszorgmedewerkers op zich neemt. Aangezien deze taak veel verantwoordelijkheid en tijd vergt, kan dit niet op vrijwilligers afgewend worden. Op lange termijn is dit wel een mogelijkheid en zelfs wenselijk.

Als laatste biedt een gereedschapsbibliotheek opportuniteiten voor studenten die er een stage kunnen lopen of gepensioneerden om bv. uit de eenzaamheid te geraken of een nuttige bezigheid te hebben.

BESLUIT

In dit besluit worden de bevindingen kort weergegeven. Het centrale onderzoeksthema was de opstart van gereedschapsbibliotheken met focus op de theoretische uitwerking van een businessmodel. De centrale vraagstelling betrof 'Wat is het circulair verdienmodel van een gereedschapsbibliotheek?'.

Uit het onderzoek volgt duidelijk dat gereedschapsbibliotheken wel degelijk een zelfvoorzienend verdienmodel onafhankelijk van subsidies kunnen hebben. Dit werd aangetoond door het businessmodel canvas die werd versterkt door de uitwerking van twee specifieke verdienmodellen. In het eerste model werd gefocust op de uitbreiding van het aanbod en de verhoging van de toegankelijkheid. Het tweede model daarentegen zette in op de ontwikkeling van complementaire activiteiten: het aanbieden van workshops, opleiding en verhuur atelier, en de uitbating van een winkel in tweedehands hout- en bouw materiaal. Hiermee bewijst het onderzoek dat het innovatieve concept van gereedschapsbibliotheken (en andere deelinitiatieven) wel degelijk kan fungeren in de huidige economische, juridische en sociale context.

Dit onderzoek bleef beperkt tot de uitwerking van twee specifieke verdienmodellen. Daaruit bleek dat een gereedschapsbibliotheek zelden financieel zelfvoorzienend is op korte termijn en opstartsubsidies noodzakelijk zijn, maar dit is voor vele innovatieve commerciële start-ups ook het geval. Ook toonde het onderzoek aan dat de aanwerving van werknemers voor sociale en ecologische initiatieven zoals een gereedschapsbibliotheek financieel moeilijk haalbaar is, terwijl dit noodzakelijk is om beroep te doen op sociale tewerkstelling (begeleiding).

De toepassing van dit onderzoek is legio. Eerst en vooral vormt het een relevante uitbreiding voor het draaiboek dat ontwikkeld wordt door R&S. Het theoretisch uitgewerkte businessmodel met de specifieke verdienmodellen dienen niet louter om te voldoen aan het voorbehoud van de provincie Vlaams-Brabant in het kader van de duurzame milieu- en klimaatprojecten. Het is ook waardevolle informatie voor het gesubsidieerde project zelf waarbij zes gereedschapsbibliotheken worden opgestart. Ook de gereedschapsbibliotheek Tournevie kan uit het onderzoek inspiratie putten voor hun toekomstige werking. Verder wordt ook ingezet op disseminatie naar externe belanghebbenden. Hierbij wordt gedacht aan Vlaanderen Circulair, HIVA, Transitienetwerk Middenveld, Arbeid&Milieu, Beweging.net...

De populariteit van deelinitiatieven zoals een gereedschapsbibliotheek zal in de toekomst hoogstwaarschijnlijk blijven toenemen. Verschillende verklaringen kunnen hiervoor worden gevonden: gebrek aan plaats en financiële middelen, drang naar sociale cohesie, ecologisch bewustzijn....

Het is nu aan de beleidsmakers om de genoemde hindernissen zoals de hoge loonkost voor werknemers in arbeidsintensieve circulaire projecten weg te nemen en de gereedschapsbibliotheken met beide handen omarmen.

AANBEVELINGEN EN VERDEDIGING NAAR PROVINCIE VLAAMS-BRABANT

Vlaams-Brabant wil tegen 2040 klimaatneutraal en klimaatbestendig zijn. Het provinciaal klimaatbeleidsplan van Vlaams-Brabant stelt dat de complexiteit van het klimaatprobleem en het ambitieniveau om op termijn klimaatneutraal te worden dermate hoog is, waardoor de traditionele beleidsconcepten en instrumenten onvoldoende zijn om de doelstellingen te bereiken. Er is aanvullend beleid nodig dat gericht is op structurele veranderingen op systeemniveau om zo een duurzaamheidstransitie te realiseren. Zo moet o.a. ons consumptiesysteem dringend veranderen.

Het project 'Gereedschap van & voor iedereen' heeft als doel de ontwikkeling van zes gereedschapsbibliotheken in Vlaams-Brabant en de verspreiding van het concept in de rest van Vlaanderen met aandacht voor maatschappelijk kwetsbare groepen.

Het project speelt in op die transitie in het consumptiesysteem en komt hiermee tegemoet aan de strategische doelstelling van het provinciaal klimaatbeleidsplan: de daling van de broeikasgasuitstoot door duurzame en gedeelde consumptie.

Uit onderzoek van VITO en de Vlaamse Milieumaatschappij van 2017 (over de koolstofvoetafdruk van de Vlaamse consumptie) blijkt dat de stijging van de koolstofvoetafdruk vooral veroorzaakt wordt door een stijging in de productiefase, de koolstofvoetafdruk van de consumptiefase veranderde weinig in de voorbije jaren (cf. p.150). Het aandeel van de consumptiefase in de totale koolstofvoetafdruk bedraagt slechts 20%, terwijl de productiefase ruim 80% voor haar rekening neemt. Er is dus een groot potentieel en een grote nood om de koolstofvoetafdruk te doen dalen via duurzame en gedeelde consumptie.

Met dit project wordt bedoeld op de specifieke sector waarvan de producten zwaar onderbenut zijn (met name gereedschap) en waarvoor grote milieuvordelen behaald kunnen worden, zowel op vlak van klimaat als op vlak van afvalreductie. Trinomics maakte voor de Europese Commissie een rapport in 2018 (Environmental potential of the collaborative economy) waarin het de aanzienlijke milieuvordelen berekent (vanaf p. 86) van gedeeld gebruik in vergelijking met individuele aankoop. 'Gereedschap van & voor iedereen' wil die voordelen in de praktijk uittesten en toepassen, om ze nadien over heel Vlaams-Brabant en Vlaanderen uit te rollen.

Een gereedschapsbibliotheek stimuleert bovendien ook de actieve participatie van:

- Buurtbewoners
- Socio-culturele en artistieke verenigingen
- Knutselaars, makers, kunstenaars...
- Mensen met beperkte financiële middelen
- Mensen die slechts sporadisch gebruik maken van of nood hebben aan (power) tools
- Mensen zonder opslagruimte voor gereedschap
- Mensen met een ecologisch bewustzijn
- ...

BIJLAGE I: BUSINESSMODEL CANVAS

BIJLAGE II: VERDIENMODELLEN IN EXCEL