

Case 2 Startups



peerby

Groep 16: Koert Kamp
Maurice de Moor
Mark Pattenier

Voorwoord

Gedurende Case 2 hebben wij een interne en externe analyse uitgevoerd voor een Startup. Vervolgens zijn daar conclusies en adviezen over uitgebracht. De gekozen startup heet “Peerby”, een online platform waar spullen onderling uitgeleend kunnen worden tussen gebruikers.

Wij willen hier graag van de mogelijkheid gebruik maken om iedereen te bedanken die ons heeft geholpen bij de totstandkoming van dit verslag.

Breda, maart 2015

Inhoudsopgave

Interne analyse	4
Externe analyse	8
Conclusies en advies.....	10
Bronnen	11

Interne analyse

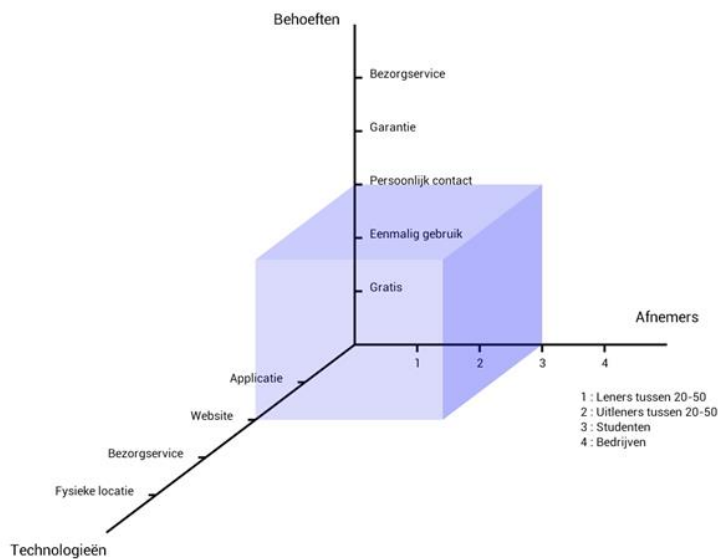
Wanneer is het bedrijf is opgericht?

Daan Weddepohl kwam in 2011 met 'Buurhuur', een communicatieplatform voor burens. In 2012 veranderde dit in Peerby.

Door wie is het bedrijf opgericht?

Daan Weddepohl in eerste instantie 'Buurhuur', daarna heeft hij samen met Jonas Matser en Eelke Boezeman 'Peerby' opgezet. Momenteel bestaat het team uit 20 man.

- what business are they in (Abell & Hammond model)?



Wat doet het bedrijf precies?

Bij Peerby vind je een mooi overzicht van spullen in de buurt, die je mag lenen. Zo bespaar je zelf veel geld omdat je spullen niet voor incidenteel gebruik hoeft te kopen. En je kunt jouw spullen uitlenen aan mensen die het nodig hebben. Peerby is dus een site waarop je makkelijk in contact kunt komen met mensen, die bereid zijn om hun spullen uit te lenen. Het bijzondere van Peerby is niet dat mensen hun spullen te leen of te huur aanbieden, maar dat het vraaggestuurd is, andersom dus. Gebruikers geven aan wat ze nodig hebben en Peerby vraagt vervolgens voor je rond in je buurt.

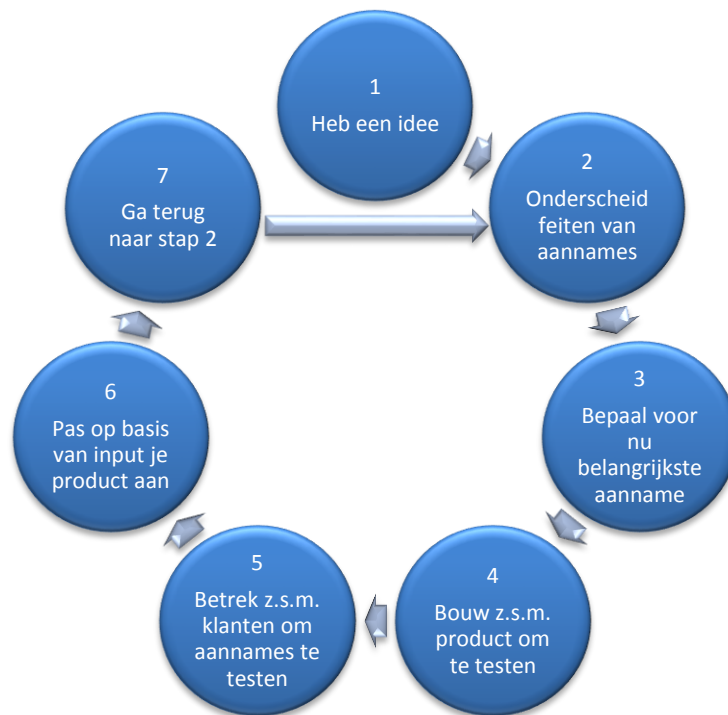
Als je buur je iets uit wil lenen, zoals een boormachine, dan zet je je zoekvraag op Peerby en zoekt Peerby voor je rond in je buurt. Als je buur aangeeft dat hij/zij de boormachine heeft en aan je wil uitlenen? Dan brengt Peerby jullie met elkaar in contact via een chatprogramma en vanaf dat moment bepalen jullie zelf hoe lang de uitleen duurt, wat de uitlener er voor terug wil (bijvoorbeeld een kopje soep tegen het uitlenen van een staafmixer), kortom: wat voor afspraken je onderling maakt voor de uitleen. Via de chat spreek je af wanneer je wat, waar en voor hoeveel met elkaar deelt. Tot nu toe lenen heel veel mensen hun spullen gratis uit. De meeste mensen vinden het zo leuk dat ze iets voor hun buur kunnen doen dat ze er niks voor terug hoeven.

Is het bedrijf volgens de lean startup methode gestart of niet (leg deze methode duidelijk uit!)?

De lean startup is een managementmethode voor startups, bedacht door Eric Ries, om een idee uit te bouwen naar een bedrijf. Het heeft een andere kijk op strategie en geeft aan dat startups niet alleen bestaan om zo snel mogelijk geld te verdienen, maar om te leren hoe je een bedrijf bouwt. Ries geeft ook een aantal redenen waarom startups juist vaak falen. Volgens hem heeft dit te maken met de allure van een goed plan, een vaste strategie en doorgewerkt marktonderzoek. Hij geeft aan dat in de vorige eeuw dit inderdaad succesfactoren waren, maar dat startups nu juist vanuit extreme onzekerheid handelen.

Startups weten nog niet wie hun doelgroep wordt, of waar hun product in moet excelleren. De tweede reden is dat ondernemers besluiten door dat de eerste optie niet werkt om een "Just do it" cultuur te genereren. Hierdoor ontstaat vaak chaos en wordt de startup een ongeleid visieloos projectiel wat vrijwel altijd leidt tot een teloorgang van de startup.

Peerby heeft zeker gebruik gemaakt van de Lean Startup Methode



1. Een online platform waar mensen spullen van burelen kunnen lenen
2. Website: vul in wat je van burelen zou willen lenen? Met e-mailadres erachter
3. Kwart van alle bezoekers reageerden, conclusie: mensen willen dat dit bestaat
4. De app 'Peerby is opgezet'
5. voor €50,- advertenties op Google geplaatst, mensen gelokt. Reviews opgevraagd.
6. Mensen willen meer zekerheid wat betreft lenen, 'Peerby garantie' wordt opgezet
7. Ga weer opnieuw onderzoeken

Wat het online (bedrijfs)model?

Peerby kent een marketplace bedrijfsmodel. Peerby is namelijk een online marktplaats die aanbieders en afnemers, oftewel uitleners en leners, bij elkaar brengt, maar zelf niks verkoopt.

Wat is het verdienmodel?

Momenteel kent Peerby nog geen verdienmodel. Wel zijn ze begin dit jaar een samenwerking aangegaan met Centraal Beheer Achmea, waaruit de 'Peerby Garantie', een leenverzekering voor spullen is ontstaan. Bij zowel leners als uitleners bestond de behoefte aan meer zekerheid. De garantie is optioneel en de lener betaald. Peerby geeft aan met deze garantie een mooie manier te hebben gevonden om geld te verdienen en tegelijkertijd extra waarde toe te voegen voor de gebruiker.

Ook zou het ertoe kunnen leiden dat duurdere apparatuur uitgeleend zou kunnen worden. Ze hebben de afgelopen 2 maanden de eerste proeven gedaan in Amsterdam. Later dit jaar zal de garantie beschikbaar zijn voor alle peerby-leden. Kosten voor de Peerby-garantie zijn nog niet bekend, de app zelf blijft echter wel gratis in gebruik.

Wie is de doelgroep?

'De doelgroep van Peerby bestaat uit twee soorten mensen. Mensen die spullen nodig hebben en mensen die spullen aanbieden.' De leeftijd van de Peerby doelgroep ligt tussen de 20-50. Een geldig emailadres of Facebook-account is minimaal noodzakelijk om lid te worden.

Doordat mensen liever op zoek gaan naar spullen, dan het zelf aanbieden is het de taak aan Peerby om dit in evenwicht te houden. Er verschijnen regelmatig teksten in beeld met de vragen: wat kunt u uitlenen? Kunt u meneer.... helpen aan een? De meest voorkomende producten die geleend/uitgeleend worden zijn gereedschap.

Dit soort doelgroepen zijn niet gebaseerd op demografische gegevens, maar gebaseerd op behoeftes. Wel zijn er meer leden te vinden in bepaalde woonwijken (bijv. volksbuurten)

Hoe onderscheidt het bedrijf zich in de markt (USP's)?

De grootste USP van Peerby is dat zij vanuit de vraagkant te werk gaan in plaats van de aanbodkant, hierdoor is de kans om je product te vinden ongeveer 85%. De matchingkans bij andere leenmarktplaatsen wordt geschat op ongeveer 2%. Het matchingprincipe van Peerby is dus veel efficiënter, een reactie op je gevraagde product is bijna altijd een match. Peerby is actief in Nederland, België, Londen en bepaalde steden in de Verenigde Staten.

Ook de functie om een vergoeding te vragen voor een uitgeleend product is als USP te beschouwen. Dit is tevens een uitstekend verdienmodel voor Peerby zelf (provisie). Het blijkt dat veel mensen er een vergoeding voor over hebben om in je buurt snel een bepaald product te kunnen lenen.

Wat is de groei van de onderneming?

<http://klantgerichtondernemen.blogspot.nl/2014/12/deeconomie-is-booming-business.html>

(bron december, 2014)

Klantgericht ondernemen is de toekomst als je de succesvolste Startups erbij pakt:



Ruim 2,2 miljoen Nederlanders zijn nu al bekend met Peerby en 99.000 Nederlanders maken er gebruik van. Er zijn geen exacte groeicijfers bekend, wel staat Peerby beschreven als één van de Startups die in 2015 flink zal gaan groeien. (tevens door de investering van 1,7 miljoen euro)

Wat zijn de financiële ontwikkelingen (winst/verlies, investeerders, enz.)?

<http://www.rtlx.nl/#!/rtl-z-nieuws-210334/bffe82e8-6ff8-43a5-900c-cf4705fbc5bd>

Eind oktober 2014, heeft Peerby een kapitaalinjectie van 1,7 miljoen euro ontvangen van een grote Franse investeerder. Met dit geld wilt Peerby zich verder ontwikkelen in de VS met de doelstelling: in minimaal vijftig staten actief zijn. Winst/verliescijfers zijn nog niet bekend.

Externe analyse

Welke niveaus van concurrentie zijn er (direct, indirect, wel/niet in exact dezelfde business)?

Indirect. Er is niemand die hier een soortgelijke invloed in heeft en daardoor ook geen directe concurrentie. Verder zijn er wel een soortgelijke pagina's van Facebook. Hier worden er groepen aangemaakt voor een bepaalde regio waarin mensen achter kunnen laten wat ze willen uitlenen of wat er nodig is.

Een andere vorm van lenen waar wel veel concurrentie in te vinden is het gratis op te halen van producten. Hiervoor zijn verschillende pagina's te vinden op Facebook waar een groot aantal volgers in zitten. Daarnaast is er ook op marktplaats een sectie te vinden. Verder zijn er verschillende sites waar ook dit concept voorkomt. Zo is de eerste site die je tegenkomt gratisoptehalen.nl maar zijn er verschillende versies hier op te vinden.

Welke concurrenten kent het bedrijf?

Marktplaats, Facebook, Twitter, Gratisoptehalen.nl, hurenvanburen.nl, spullendelen.nl

Heeft de concurrentie exact dezelfde doelgroep?

Peerby richt zich op personen die een bepaalde behoefte hebben aan spullen. Deze doelgroep bestaat niet uit demografische factoren. De focus ligt echt op de behoefte van de gebruiker. Hierbij zijn de doelgroepen van de andere partijen relatief hetzelfde. Ook deze doelgroepen hebben een behoefte nodig. Alleen is de inhoud van de behoefte anders. Bij Peerby en huren van burens gaat het om een tijdelijke behoefte van het product in de vorm van lenen/huren. Bij gratisoptehalen.nl is de behoefte van het product blijvend.

In welke gevallen zou een potentiële afnemer waarschijnlijk kiezen voor een concurrent?

Op het moment dat een afnemer spullen in bezit wil nemen en niet voor een bepaalde tijd wilt lenen. Ook zodra zij genoeg hebben met de mindere kwaliteit.

In welke gevallen juist niet?

Op het moment dat de afnemer zijn spullen kan uitlenen om mensen te helpen. En zodra afnemers een bepaald product willen lenen en later niet meer willen gebruiken. Ook is de kwaliteit van de spullen die geleend worden een stuk hoger dan de spullen die gratis op te halen mogen worden. Dit komt omdat degene die het product beschikbaar stelt niet vaak meer gebruik maakt, maar er nog wel waarde aan zit zodat het niet gratis weggeven moet worden.

Welke (macro & bedrijfstak) ontwikkelingen kunnen het bestaansrecht van het bedrijf bedreigen?

Politiek & regelgeving.

Dit bv als er een auto wordt geleend door iemand dat het product dan onder een andere naam staat dan op dat moment de gebruikers is.

Maar ook als er wordt gestolen, dan kan hier een sanctie aan vast zitten.

Speelt “mobile” een rol en zo ja hoe?

Ja, want er is een app gemaakt voor mobiele gebruikers voor het makkelijk plaatsen van aanbiedingen en foto's hierbij. Ook kan hiermee makkelijk je locatie worden bepaald waarbij er altijd wordt gekeken naar de dichtstbijzijnde aanbieding. Ook interactie via de chat is makkelijk begaanbaar via mobiel.

Speelt “duurzaamheid” (people, planet, profit) een rol en zo ja hoe?

Ja. Want Peerby zorgt ervoor dat spullen worden gebruikt en niet verwaarloosd worden. Ook komen burens hierdoor met elkaar in aanraking. Hierdoor ontstaat er een band.

Conclusies en advies

Sterktes S1: Gratis in gebruik S2: Duurzaam S3: Sociaal contact S4: Grote doelgroep	Zwaktes Z1: Geen garantie Z2: Niet alle producten uit te lenen
Kansen K1: Garantie K2: Bedrijven met een betaald account K3: Bezorgservice K4: Fysieke locatie	Bedreigingen B1: Onbetrouwbare gebruikers B2: Website met gratis spullen B3: Marketplace populair businessmodel

Uitbreidings-/toepassingsmogelijkheden

- Met het kapitaal actief worden in 50 staten in de VS
- Een Fysieke locatie
- Met bezorgservice groter bereik

Verdiene in de toekomst

- Bedrijven eigen 'stand' geven tegen betaling
- Mensen laten betalen voor bezorging
- Premium account, (meer bereik van leenopdracht)

Bronnen

Interne analyse

www.peerby.com

<http://www.ecoweetjes.nl/vrije-tijd/peerby/>

<https://innovatiemanagement.wikispaces.com/The+lean+startup>

<http://pers.peerby.nl/93431-centraal-beheer-en-peerby-starten-samenwerking-voor-spullenleen-verzekering>

<http://androidworld.nl/apps/peerby-garantie-spullen-lenen-bij-de-buurman-kan-straks-met-extra-verzekering/>

<http://feem-works.nl/strategie-voor-een-succesvolle-online-onderneming/>

<http://www.evadevalk.com/krant/waarom-is-de-lean-startup-methode-zo-populair>

<https://guusbruihof.wordpress.com/2014/01/10/peerby/>

<http://pers.peerby.nl/89024-internationale-investeerdere-steken-1-7-miljoen-in-nederlandse-startup-peerby>

<http://www.rtlx1.nl/#!/rtl-z-nieuws-210334/bffe82e8-6ff8-43a5-900c-cf4705fbc5bd>

<http://klantgerichtondernemen.blogspot.nl/2014/12/deeleconomie-is-booming-business.html>

Externe analyse

<http://www.trouw.nl/tr/nl/4332/Groen/article/detail/3242494/2012/04/18/Ruileconomie-weer-helemaal-hip-door-web.dhtml>

<https://guusbruihof.wordpress.com/2014/01/10/peerby/>

<https://julianvandenbergh.wordpress.com/2014/10/08/peerby/>

<https://guusbruihof.wordpress.com/2014/01/10/peerby/>

<http://www.slimmefinanciering.nl/verdienmogelijkheid-peerby/>