

“We geloven dat ondernemingen veel meer met en vanuit eigen vermogen kunnen doen. Daarom bieden we nieuwe oplossingen die de betrokkenheid tussen ondernemers, aandeelhouders en investeerders vergroten”, aldus **Gijs Dalen Meurs**, oud-bankier en oprichter van het platform eyevestor. “In tegenstelling tot het financiële systeem is bij ons speculatief investeren onmogelijk en kun je alleen als betrokken deelnemer investeren in waardevolle bedrijven. Zo leveren we een bijdrage om de huidige schuldenmaatschappij te veranderen in een verbonden aandeelmaatschappij.”

Van schuld naar onafhankelijkheid en verbondenheid

TEKST WILLEM VREESWIJK | BEELD TIMUR SAGLAMBILEK

Dalen Meurs groeide naar eigen zeggen als Gooise kakker op in een cocon. Hij genoot een uitstekende internationale carrière bij Citigroup en klaagde net als zijn collega's ieder jaar over de hoogte van zijn bonussen. In 2006 kocht hij een huis in België, dat na de crisis van 2008 enorm in waarde daalde. “En dan zit je gevangen in je hypotheekschuld. Op dat moment werd ik wakker en doorzag het systeem. Ik heb me erin verdiept en ben tot de conclusie gekomen dat het simpelweg niet deugt. Het systeem creëert schuldenaren. Allemaal worden we tot slaaf van de bank gemaakt. Financiële instellingen zouden echter geen schuldenvergroeters moeten willen zijn maar equity ma-

kers. Ik ben uit dat systeem gestapt en heb eyevestor opgericht. Speculatief investeren is niet mogelijk. Je kunt alleen als betrokken deelnemer investeren in waardevolle bedrijven. Onze kernwaarden zijn: liberty, equity en fraternity. En die hebben we onlangs gedurfd vertaald naar Love, Own, Share.

Dalen Meurs werd in die tijd ook medebestuurder van de Stichting Ons Geld, een initiatief dat geleid heeft tot een Kamerdebat met meer dan 100.000 handtekeningen en dat input leverde voor het succesvolle toneelstuk ‘Door de bank genomen’ van de Verleiders.

AIRBNB

Het idee voor eyevestor ontstond in de praktijk. Dalen Meurs heeft een huisje in Vinkeveen dat hij zelden gebruik-

te na zijn vertrek bij Citigroup. “Waarom zet je het niet op Airbnb?”, zei zijn broer. Na enige scepsis werd Dalen Meurs enthousiast. Het verschil met gangbare verhuurbedrijven was immers groot. “Airbnb empowert jou als host door je eigen asset, je equity, de slaapkamer, bed, huis te vermarkten zoals jij dat wilt. Je beslist voor hoeveel, voor hoe lang, voor wie. Je staat zelf aan het roer en zorgt voor passief inkomen met behulp van een community. Onderscheidend is ook dat Airbnb het ecosysteem levert maar alle relaties tussen gast en host bilateraal zijn. Het verhuren ging makkelijk en ik kreeg hele leuke reacties van huurders, ontmoette nieuwe mensen en werd op een gegeven moment zelfs uitgeroepen tot ‘superhost’ als kroon op mijn gastvrijheid.”



GIJS DALEN MEURS: "NIEUW EVANGELIE."

Dalen Meurs wilde dit principe doorvertalen naar het bedrijfsleven. "Een andere vraag die ik wilde oplossen is hoe ondernemingen liquiditeit kunnen verschaffen op basis van het eigen vermogen. Als er geen liquiditeit is, heeft dat immers negatieve invloed op de waardering van een bedrijf. Dit bracht mij tot eyevestor. Een platform waar elke BV of NV haar aandelenkapitaal kan digitaliseren om op deze manier investeringen en werknemersparticipaties eenvoudig en toegankelijk te maken. Want vanuit een gezond eigen vermogen kan je veel meer. Meer met kapitaal en meer met engagement met jouw achterban. Een veel duurzamere en meer circulaire manier dan via schuld en schuldeiser afhankelijkheid. Wij noemen het sharefunden. Je haalt eigen vermogen op bij mensen die betrokken willen zijn bij je bedrijf. Vanuit de bilaterale relatie die ontstaat wil je als ondernemer dat zij je grootste fan of ambassadeur blijven. En dat vertaalt zich terug. Want waar zou je bijvoorbeeld met je vrienden gaan eten als je mede-eigenaar bent van een mooi restaurant?"

VERWANT VERMOGEN

Volgens Dalen Meurs willen steeds meer mensen betrokken zijn bij bedrijven die een positieve impact hebben op de wereld van morgen. "Het maakt niet uit of het nu om medewerkers, klanten of investeerders gaat. Aandelen vormen in mijn optiek een belangrijk aspect van de identiteit van bedrijf. Aandelen zijn niet langer de manier om winsten te genereren voor individuen, maar om een bijdrage te leveren aan een betere wereld. In mijn optiek is een aandeel op deze manier een ideale vorm van brand loyalty. Het is het verbindingsinstrument van de toekomst."

Eyevestor maakt het digitaliseren, kopen en verkopen van aandelen toegankelijk en eenvoudig voor alle bedrijven. Van het registreren van aandelenkapitaal tot het beheren van de administratie en het interactief betrekken van stakeholders. Wezenlijk onderdeel hierbij is de tool eyeventure. "De eyeventure geeft ondernemers nieuwe mogelijkheden om aandelen te verkopen in ruil voor werk en/of kapitaal. Grote-, middel- en kleinbedrijven, start-ups,

scale-ups krijgen de kans om een community te creëren voor aandeelhouders in een digitale omgeving waar alle betrokkenen direct met elkaar in verbinding staan. Op deze manier heeft iedereen inzicht in transacties, afspraken en de administratie. Alles is in één oogopslag zichtbaar en iedereen kan vanaf elke gewenste locatie deelnemen en input geven. Als ondernemer maak je op deze manier van je Eigen Vermogen Verwant Vermogen zonder dat je de controle verliest. Op het platform kun je eenvoudig de rechten administreren en beheren."

Met de Eyeventure Community Offering (ECO) kunnen bedrijven eigen aandelen plaatsen zodat de community direct kan investeren in het bedrijf. Er zijn verschillende transactietypes mogelijk. De onderneming kan transfereren, terugkopen en direct aan een investeerder, werknemer of klant aandelen verkopen. En met Vesting kan je periodiek aandelen uitkeren."

Binnen de eyeventure omgeving kan je tot vier type stakeholders verschillende co-owner rechten geven.

“Waar bij de BV onderscheid wordt gemaakt op aandeelniveau, maken wij verschil op aandeelhoudersniveau. Belangrijk daarin is stemrecht en stemweging. Wellicht wil je meer stemweging geven aan een werknemer met minder percentage eigenaarschap dan aan een financieel investeerder. Per ledentype stelt de ondernemer in hoeveel dagen zijn aankoop gelocked zal zijn. Zo versterk je dat er geïnvesteerd wordt op basis van waarde in plaats van speculatie.”

COÖPERATIE

Bedrijven als Zeiss, Rolex, Playmobil en anderen hebben het fenomeen steward ownership omarmd. “Zij zijn van zichzelf en hebben dus niet met winst beluste financiers te maken. Eigendom wordt beschouwd als een verantwoordelijkheid en niet enkel voor persoon-

“FINANCIËLE INSTELLINGEN Zouden GEEN SCHULDEN-VERGROTERS MOETEN WILLEN ZIJN MAAR EQUITY MAKERS”

lijk gewin. Hun winsten gaan direct terug naar de samenleving in de vorm van bijvoorbeeld donaties. Als je vanuit deze gedachte een bedrijf opzet dan wordt purpose al snel de missie en zijn winsten middel of toekomstzaad om goed te doen in plaats van een doel in zichzelf. Bovendien blijken dergelijke bedrijven ook nog eens meer winstgevend te zijn en langer te bestaan, gemiddeld zes keer zo lang als bedrijven die wel gaan voor kortstondige winst. Ook is het vertrouwen van klanten in dergelijke bedrijven groter, ervaren werknemers meer betekenis en is er

minder verloop. Voor eyevestor hebben we daarom gekozen voor de oprichting van een coöperatie. Bij ons gaat het niet alleen om werknemersparticipatie maar vooral om stakeholderparticipatie. Binnen een coöperatie is er ruimte voor verschillende ledentypes. Aan ieder ledentype kan de ondernemer specifieke verantwoordelijkheden toedichten met een eigen stemweging. Dit wordt transparant en voor iedere deelnemer inzichtelijk op het platform ingericht en is ook eenvoudig te beheren en te administreren. Een en ander is voor een bedrijf snel opgezet. Wel komt



Het idee voor eyevestor ontstond in de praktijk.

Crowdsurance van Sharepeople is een goed voorbeeld van een eyeventure.



er vervolgens veel los bij bedrijven, juist omdat ze andere gaan denken en vaak voor andere strategische beslissingen kiezen.”

EYEVENTURES

Sharepeople is een goed voorbeeld van een eyeventure via eyevestor, stelt Dalen Meurs. Deze vorm van crowdsurance, opgericht door Cosmas Blaauw, is een betaalbaar alternatief voor een aov voor zelfstandige ondernemers die de risico's onderling delen, zonder verzekeraar en zonder betaling van verzekeringspremies. Het is een coöperatie met meer dan 1600 leden die gezamenlijk eigenaar zijn van SharePeople. In 36 uur werd 125.000 euro bij elkaar gebracht voor de volgende groeifase.”

Ander mooi voorbeeld is WOK!, een nieuw concept van horeca-ondernemer Yip, onder meer oprichter van WoktoGo. WOK! Vredenburg is de eer-

ste vestiging. De focus bij deze '2.0 vestiging' ligt op shared dining, gezonde set menu's en een ruime keuze aan vegetarische gerechten en freestyle gerechten. Dankzij de mogelijkheden van eyevestor is nu 55 procent van WOK! in handen van klanten, investeerders en werknemers. Via eyevestor is 300.000 euro opgehaald en heeft WOK! haar eigen aandelenmarktplaats kunnen openen.

DOEL

Dalen Meurs heeft uiteenlopende reacties op zijn concept gekregen. “Sommigen waren verbaasd dat het nog niet bestond, anderen hebben meer begeleiding nodig. Dit is een nieuw evangelie. We zijn immers bijna allemaal gehersenspoeld, alsof er geen ander systeem zou kunnen bestaan naast het systeem wat we hebben en dat we kennen. Zodra het kwartje valt, wordt ingezien dat de-

len vermenigvuldigen is. Delen leidt tot meer tractie, klandizie en meer nieuws-waarde.”

“Ondernemers worden 's ochtends niet wakker met het idee dat ze weer eens waarde gaan toevoegen aan hun aandelen. Wel willen ze onafhankelijk zijn en controle hebben over hun processen. Zij zien de voordelen van eyevestor snel in.”

Ook klanten die willen investeren, herkennen de voordelen. “Meer betrokkenheid bij de bedrijven en veel en veel minder administratieve beslommeringen. Vaak is de notaris met alle wet- en regelgeving de kink in de kabel. Die is er nu niet meer.”

“Ons doel is om met eyevestor een bijdrage te leveren om de huidige schuldenmaatschappij te veranderen in een verbonden aandeelmaatschappij.

Beursgenoteerde aandelen wisselen elke tien seconden van eigenaar. Traditionele aandelen hebben alleen met individuele winstgedrevenheid te maken. Wij willen dat aandelen een middel zijn om de identiteit van een bedrijf weer te geven, de betrokkenheid bij een bedrijf te vergroten, de echte waarden van een bedrijf te laten zien en helder te maken hoe met behulp van aandelen een betere wereld kan worden gecreëerd.” ■

**“AANDELEN ZIJN NIET LANGER DE MANIER OM WINSTEN
TE GENEREREN VOOR INDIVIDUEN, MAAR OM EEN
BIJDRAGE TE LEVEREN AAN EEN BETERE WERELD”**