

Opzet en uitkomsten effectmeting *Delen en lenen*

4 november 2025

In opdracht van het ministerie van Infrastructuur en
Waterstaat en Rijkswaterstaat

Behavior
Change
Group



peerby

Wat wil je lenen?

Goed om te delen

Leen en huur spullen van je buren

Doe mee in jouw buurt



Inhoud

- **Achtergrond**
- **Gedragstrategie**
- **Onderzoeksopzet**
- **Resultaten**
 - Onderzoeksvraag 1: In hoeverre leidt de maatregel tot meer activiteit in vergelijking met de controlewijken?
 - Onderzoeksvraag 2: In hoeverre voorkomt het lenen via Peerby dat er nieuwe spullen worden gekocht?
 - Aanvullend: Is de trend van leengedrag vergelijkbaar met de cijfers van een andere pilot in Blijdorp?
 - Aanvullend: Hoe verhouden deze resultaten zich tot de jaarlijkse 'herfst-dip' in leengedrag via Peerby?
 - Aanvullend: In hoeverre wordt de communicatie vanuit de gemeente gezien en gelezen?
- **Conclusie**

Achtergrond

Aanleiding

Waarom dit project?

We kampen met: klimaatverandering, schaarste aan grondstoffen en verlies van biodiversiteit. Het moet anders: een circulaire economie is de oplossing.

Circulair Doen

Het uitvoeringsprogramma 'Circulair Doen' van Ministerie I&W en Rijkswaterstaat versnelt de transitie naar een circulaire economie in Nederland door het inzetten van gedragskennis bij het inrichten van de omgeving, zodat alle burgers zich in 2050 circulair gedragen. Gemeenten en bedrijven spelen hierin een belangrijke rol. In dit project testen we maatregelen voor circulair gedrag van inwoners. We toetsen de effectiviteit van 6 maatregelen in de praktijk en ontwikkelen zo een toolbox waar gemeenten en andere stakeholders gebruik van kunnen maken bij het implementeren van circulaire maatregelen.

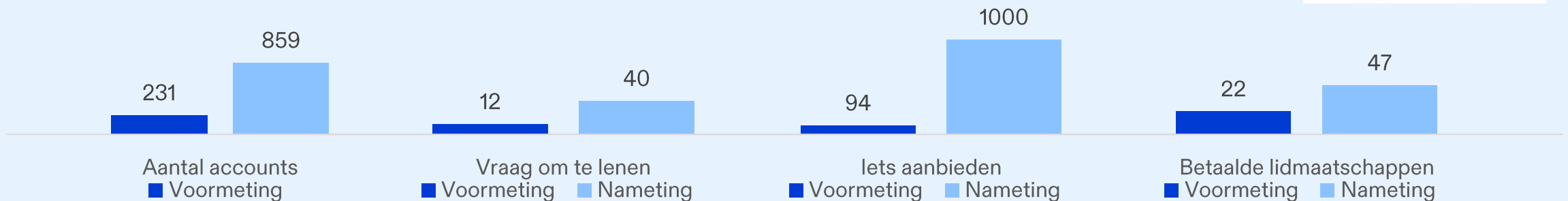
Dit onderzoek

Spullen lenen en delen in plaats van spullen nieuw kopen zorgt ervoor dat minder spullen geproduceerd hoeven te worden. Uiteindelijk bespaart lenen en delen dus grondstoffen en energie en vermindert het de CO₂-uitstoot. Zo bevordert lenen en delen een circulaire economie. Deelplatforms zoals Peerby kunnen ingezet worden om leengedrag te stimuleren. De kosten voor een account bij een dergelijk platform kunnen echter een drempel zijn voor mensen om het platform te gaan gebruiken. Daarom is ervoor gekozen om te onderzoeken of het gratis aanbieden van een Peerby-account deze drempel overkomt en ervoor zorgt dat meer mensen gaan lenen en delen in Veenendaal.

Eerdere pilot van Peerby in Blijdorp

We bouwen voort op de pilot 'Blijdorp Deelt Het'.

De resultaten van dat onderzoek lieten positieve effecten zien:



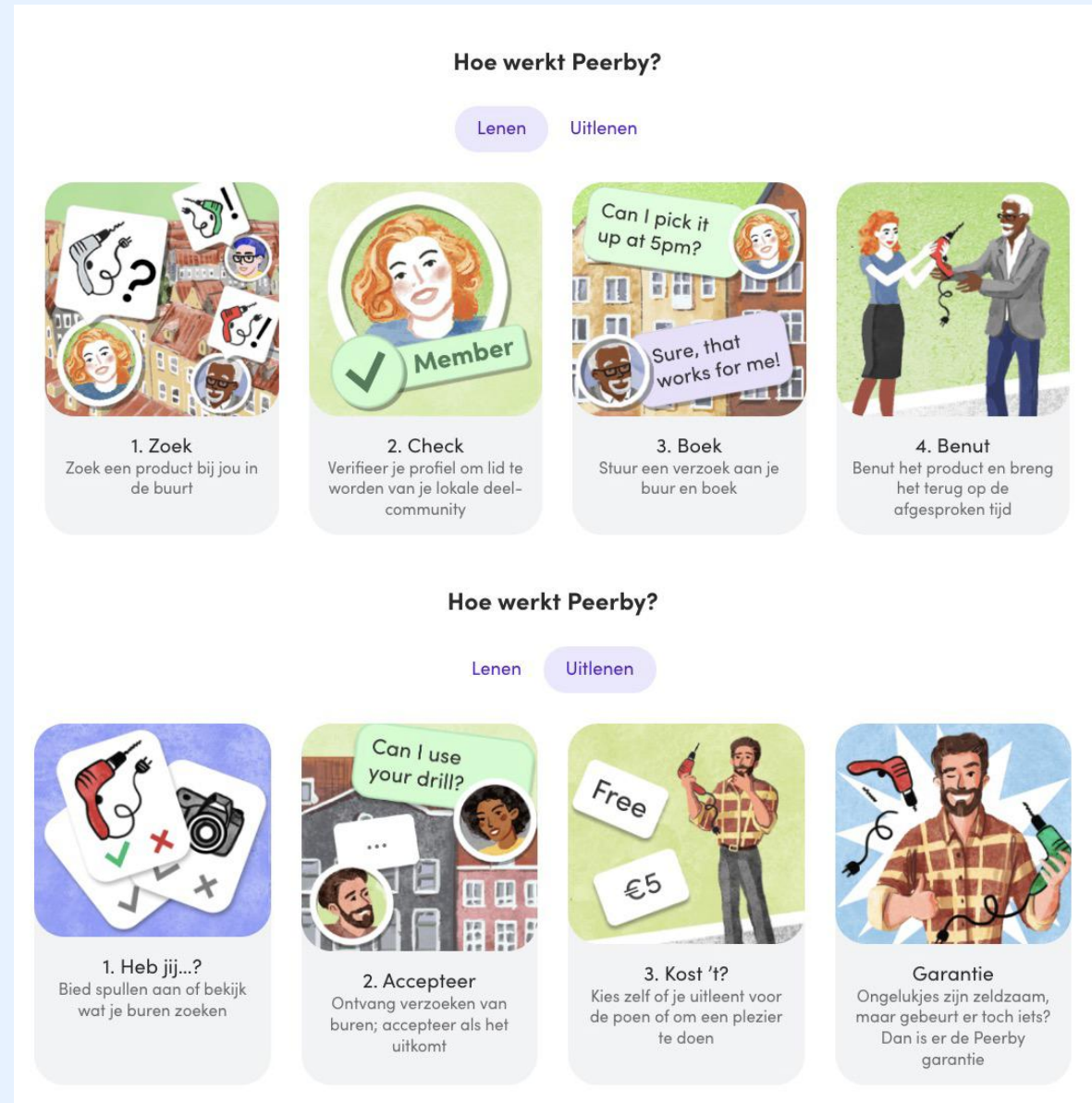
De resultaten lieten verder zien dat de kosten voor een account bij Peerby een barrière vormt om te gaan lenen en delen. Daarnaast hadden huis-aan-huis brieven van Peerby mogelijk de meeste impact.

Het huidige onderzoek:

Daarom meten we de toegevoegde waarde van het gratis aanbieden van een account (invloed kosten) op het aantal aangemaakte accounts, leen- en deelgedrag en houding ten opzichte van het gedrag. Daarbij voegen we gedragskennis toe aan de interventie om zo goed mogelijk te communiceren over de maatregel (het gratis aanbieden).

Hoe werkt Peerby?

Peerby is een online platform waar je spullen kunt lenen en huren van mensen in je buurt, en zelf je spullen kunt uitlenen. Het doel is om duurzaamheid te bevorderen door spullen te delen in plaats van te kopen. Een breed scala aan producten kan geleend worden, zoals gereedschap, feestartikelen, fietsen en elektronica. Alleen met een account kan de gebruiker spullen (uit)lenen.



Gedragsstrategie

Stap 1: *Account aanmaken*

Mensen moeten eerst een account aanmaken. Het moet relevant genoeg voelen om dit te doen.

Verhoog de relevantie van een Peerby account door:

1. Highlight de kostenreductie: het gratis aanbieden van een account is een uniek moment om nu een account aan te maken. Nu gratis, later kost het geld.
2. Maak zichtbaar dat mensen die vergelijkbaar zijn ook Peerby gebruiken. Zet ambassadeurs in en laat succesverhalen zien.
3. Stuur de mensen met al een (betaald) account een pushbericht vanuit Peerby. Zij krijgen hun betaalde account vergoed (met informatie over wat dat inhoudt).

Ambassadeurs vanuit de gemeente

In 'Blijdorp DeeltHet' werden ambassadeurs met hun naam op een uitnodigingsbrief vermeld.

- Zorg ervoor dat de doelgroep zich herkent in de ambassadeurs.
 - Herkenbaar voor doelgroep: hoogopgeleid, hoog inkomen, onder de 40.
 - Laat een ambassadeur de meest voorkomende twijfels (garantie, 'moeite' gebruik Peerby) uitspreken zodat mensen zich daarin kunnen herkennen en zien dat als je over de twijfels heen stapt je achteraf blij bent met het lenen/delen.
- Kanaal: in de brief van Peerby en/of aparte uiting van gemeente (social media post/filmpje)
- Aanvullend:
 - Vermeld de garantie van Peerby voor gevoel van zekerheid
 - Communiceer het gratis aanbieden van een account om urgentie aan te wakkeren: dit is het moment om in te stappen
 - Handelingsperspectief (maak het makkelijk)

Voorbeelden *succesverhalen*



Heb jij dit weekend een statafel nodig? Mijn statafel leen ik vaak uit via Blijdorp DeeltHet! Minstens één keer per maand. Een statafel is ideaal voor tijdens een gezellig feestje. Door de Peerby garantie kom ik in aanmerking voor een vergoeding als de tafel onverhoopt kapot gaat tijdens het uitlenen. Dat is een fijn idee. Gelukkig krijg ik de tafel tot nu toe altijd weer perfect terug en heb ik nog geen gebruik hoeven maken van die garantie. Deel en leen jij ook spullen op blijdorpdeeltHet.nl/



Ik doe mee! Jij ook? Ik maak graag gebruik van Blijdorp DeeltHet. Het platform werkt heel gemakkelijk. Ik plaats mijn spullen makkelijk op blijdorpdeeltHet.nl en daar kunnen mensen dan op reageren. Je stuurt wat berichtjes over en weer over details en zo leen ik mijn pomp uit. Deze gebruik je bijvoorbeeld om een zwembad of vijver leeg te pompen. Een voorwerp dat je niet elke dag gebruikt en daarom ideaal is om te lenen. Ik leende al vaker spullen en deel nu ook regelmatig graag mijn eigen spullen. Dat het snel en eenvoudig werkt is zeker de reden dat ik actief ben op dit platform.

- ✓ Herkenbaar persoon voor de doelgroep
- ✓ Relevant product
- ✓ Makkelijk proces

- ✓ Herkenbaar product (statafel)
- ✓ Geeft zekerheid (garantie en positieve ervaring)

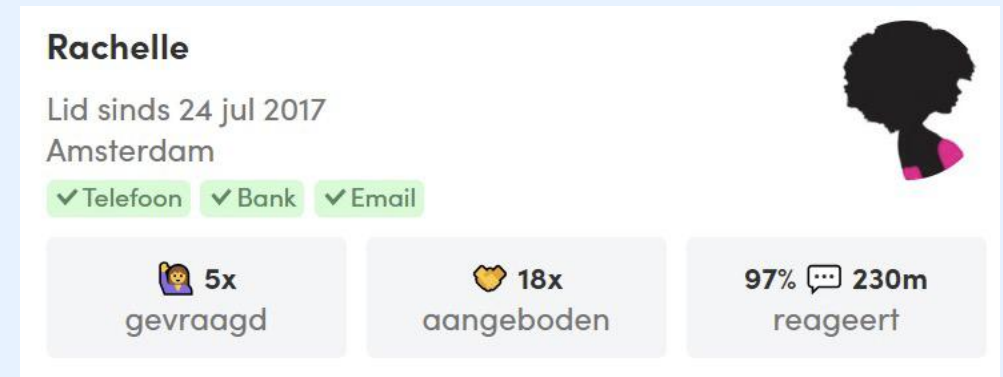
- ✗ Minder herkenbaar product (dompelpomp)
- ✗ Lijkt gedoe (berichtjes over en weer)

Garanties geven

Mensen hebben twijfels, zoals: Hoe weet ik zeker dat mijn uitgeleende product in goede staat terugkomt? Dus communiceren over hoe deze garantie werkt.

Benadruk dat er een verificatie is van accounts op Peerby:

- Communiceer over geverifieerde leden
- Creëer betrouwbaarheid van accounts middels reviews (en eventueel een foto en beschrijving van de persoon)
- Creëer betrouwbaarheid van een product middels een beschrijving, foto's en reviews/gesprekken



Brief van Peerby

In het vooronderzoek werd de brief benoemd als een van de mogelijk meest impactvolle kanalen.

De brief speelt in op de gedragstechniek makkelijk maken.

- Hoe persoonlijker de communicatie, hoe beter het werkt.
- Met een QR-code zorg je dat mensen meteen in de app komen.
- Relevante motivaties worden benoemd.

De brief kan verbeterd worden door de volgende elementen toe te voegen:

- Vermeld deze unieke kans (gratis lidmaatschap).
- Verlaag drempels, maak duidelijk hoe makkelijk het werkt.
- Benoem producten die deze periode aantrekkelijk zijn: bakfiets, statafel, draadloze speaker
- Stip de verificatie aan: '(geverifieerde) burens'
- Gebruik een postscriptum voor het verhaal van ambassadeurs: Wist je dat er al [XX] spullen in onze buurt gedeeld worden?

Tips bij gebruik van *visuals*

- Maak de visuals begrijpelijk
- Houd rekening met de relevantie van producten
- Voeg een handelingsperspectief toe: wat moeten ze doen na het zien van de visuals?

Alleen als mogelijk: gebruik stickers

- Stickers maken zichtbaar wie in de buurt meedoet aan het delen en lenen platform.
- Daarnaast maken ze het voor leners herkenbaar waar zij hun geleende product kunnen ophalen.



Stap 2: *Lenen stimuleren*

Na het downloaden van Peerby is het belangrijk om het doelgedrag zo makkelijk mogelijk te maken. De eerste keer delen of lenen is het moeilijkst.

Mensen zitten met vragen:

- Overleg & huur: hoezo kan ik het niet gewoon op komen halen?
- Borg 20 euro, hoe werkt dat?

Maak het makkelijker:

1. Maak gebruik van een stappenplan om te laten zien hoe makkelijk het kan zijn.
2. Voeg een altercast en/of zelfovertuiging toe aan de communicatie.
3. Laat het aanbod aansluiten op de vraag.

Altercast, zelfovertuiging, aanbod

Altercast

Je kan mensen altercasten (in een gewenste rol plaatsen) door bijvoorbeeld in te spelen op dat we al veel delen en lenen met vrienden en familie. Is het niet makkelijker om ook veel te delen en lenen met buurtgenoten? Je doet het al, maar het kan makkelijker.

Zelfovertuiging

Maak eventueel gebruik van zelfovertuiging waarbij mensen zelf gaan nadenken over waarom zij iets zouden delen of lenen met buurtgenoten.

We kunnen geen weerstand ervaren tegen onze eigen argumenten en we motiveren onszelf.

- “Welke spullen zou jij willen delen en lenen met je buurtgenoten?”

Aanbod

Laat buurtbewoners weten welke spullen populair zijn in deze periode, om aan te zetten tot aanbieden van deze spullen.

Uitwerking van de *interventie*

Op basis van de gedragsstrategie is de interventie verbeterd.

1. Er is een vernieuwde brief van Peerby waarin het gratis account wordt aangeboden.
2. De gemeente heeft social media posts geplaatst op hun kanalen.
 - Een verhaal van Wilmer, iemand die al leent en deelt
 - Twee wijkmanagers die buurtbewoners interviewen over lenen en delen

Brief vanuit Peerby

Aan alle buren in Buurtstede 📧

3907 JP Veenendaal

Beste buur,

We hebben met buurtgenoten in Buurtstede een virtuele deelschuur opgezet, een plek waar we makkelijk spullen aan elkaar kunnen uitlenen. Doe je mee?

Heb jij ook allerlei handige spullen die liggen te verstoffen, zoals gereedschap, een stoomreiniger, kampeerspullen of extra speakers? Het levert heel wat op als we dat soort spullen met elkaar kunnen delen:

- **Bespaar geld en ruimte**
- **Goed voor de planeet:** minder spullen = minder verspilling, afval en uitstoot
- **Elkaar een handje helpen voelt gewoon goed**

Om delen gemakkelijk te maken gebruiken we Peerby. Daar kan je zien wat buren delen, een oproepje plaatsen en zelf iets aanbieden. Leners worden geverifieerd. Uitleners hebben de garantie dat er een gezamenlijk potje is voor reparatie of vervanging mocht er per ongeluk iets misgaan. Wel zo prettig!

Benieuwd of het iets voor je is? Het is nu **tijdelijk gratis** in Buurtstede, dankzij een bijdrage van de gemeente. Inschrijven duurt maar 2 minuten:

1. Ga naar www.peerby.com/buurt of scan de QR- code met de 📱 van je mobiel →
2. Voer je persoonlijke code in: [redacted]
3. Kijk wat jij kan delen
4. Ontdek wat je buren al aanbieden

Met hartelijke groet,
Noor, John, Peter, Karin, Helma en nog 55 buren



PS: We delen in Buurtstede al 159 spullen, van boormachines tot bakfietsen. Doe je mee?

Social media via de gemeente



Duurzaam Veenendaal
kan alleen met jou

Advies

Financiering

Zoeken

Delen en Lenen met je buren

Voor een jaarlijkse schoonmaakklus in de tuin heb je een hogedrukreiniger nodig, maar je hebt er geen. Misschien heeft iemand in de wijk er eentje? Maar hoe vind ik die? Gelukkig is daar [Peerby](#). Een innovatief platform dat buren samenbrengt om alledaagse spullen te delen. Oprichter Daan Weddepohl en gebruiker Wilmer 't Hart uit Veenendaal vertellen er meer over.



Onderzoeksopzet

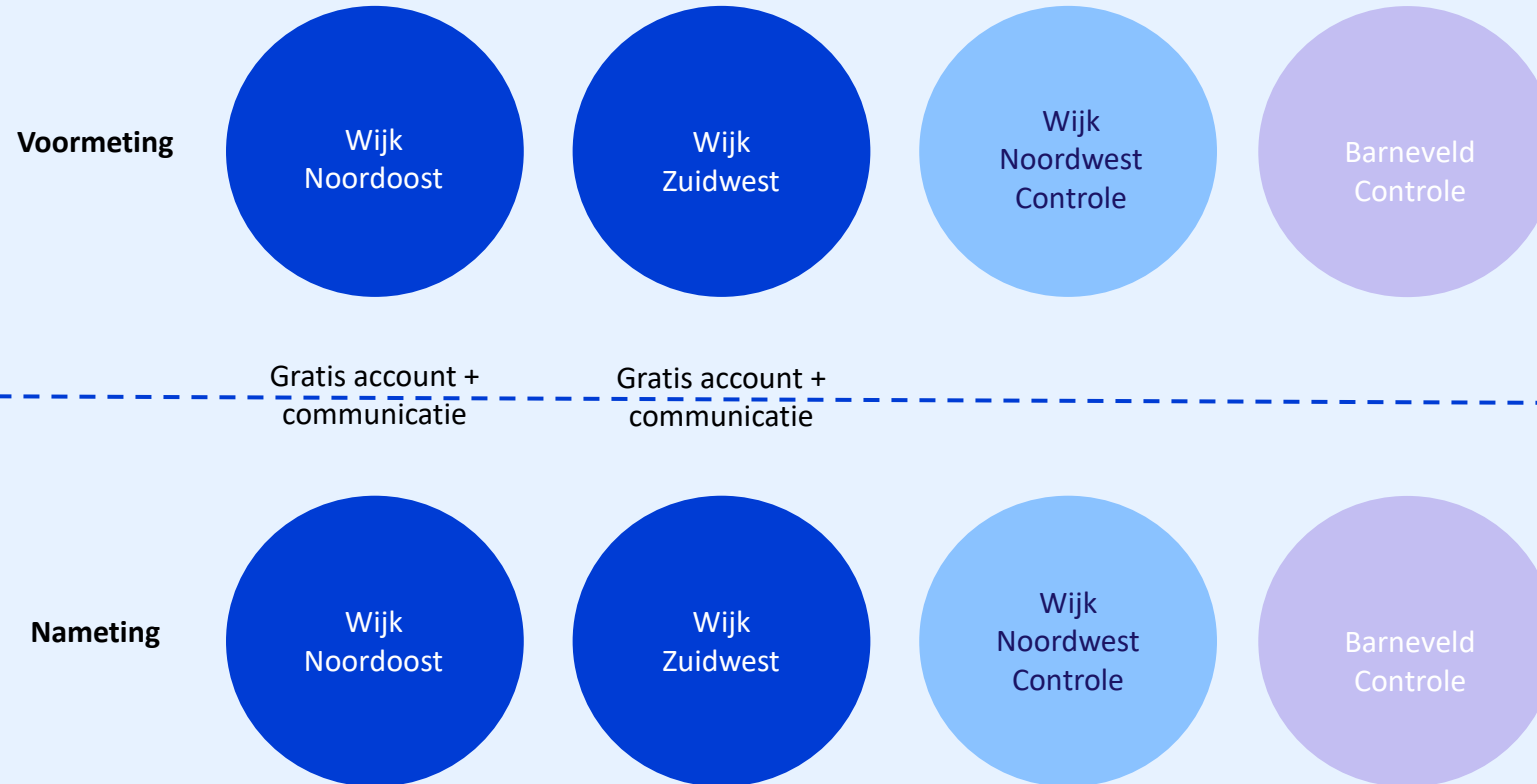
Doel van het onderzoek

Hoofdvraag: hoe effectief is de maatregel om het delen en lenen van consumptiegoederen met andere inwoners in Veenendaal te stimuleren?

Het doel is om duurzaamheid te bevorderen door minder spullen te produceren en mensen te stimuleren spullen te delen in plaats van ze zelf aan te schaffen.

Uit eerder onderzoek kwam naar voren dat de kosten voor een account een drempel kunnen zijn voor mensen om Peerby te gebruiken als leenplatform. Daarom testten we wat het effect is van het aanbieden van gratis Peerby accounts op leengedrag.

Opzet van het onderzoek



Onderzoeksvragen

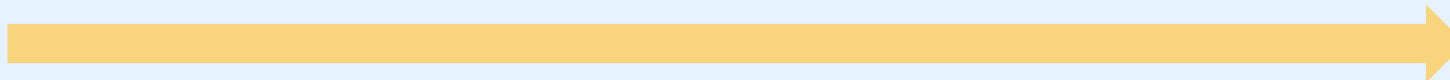
- 1) In hoeverre leidt de maatregel tot meer activiteit in vergelijking met de controlewijken?
- 2) In hoeverre voorkomt het lenen via Peerby dat er nieuwe spullen worden gekocht?

Aanvullend

- Is de trend van leengedrag vergelijkbaar met de cijfers van een eerdere pilot in Blijdorp?
- Hoe verhouden deze resultaten zich tot de jaarlijkse 'zomerdip' in leengedrag via Peerby?

Dataverzameling

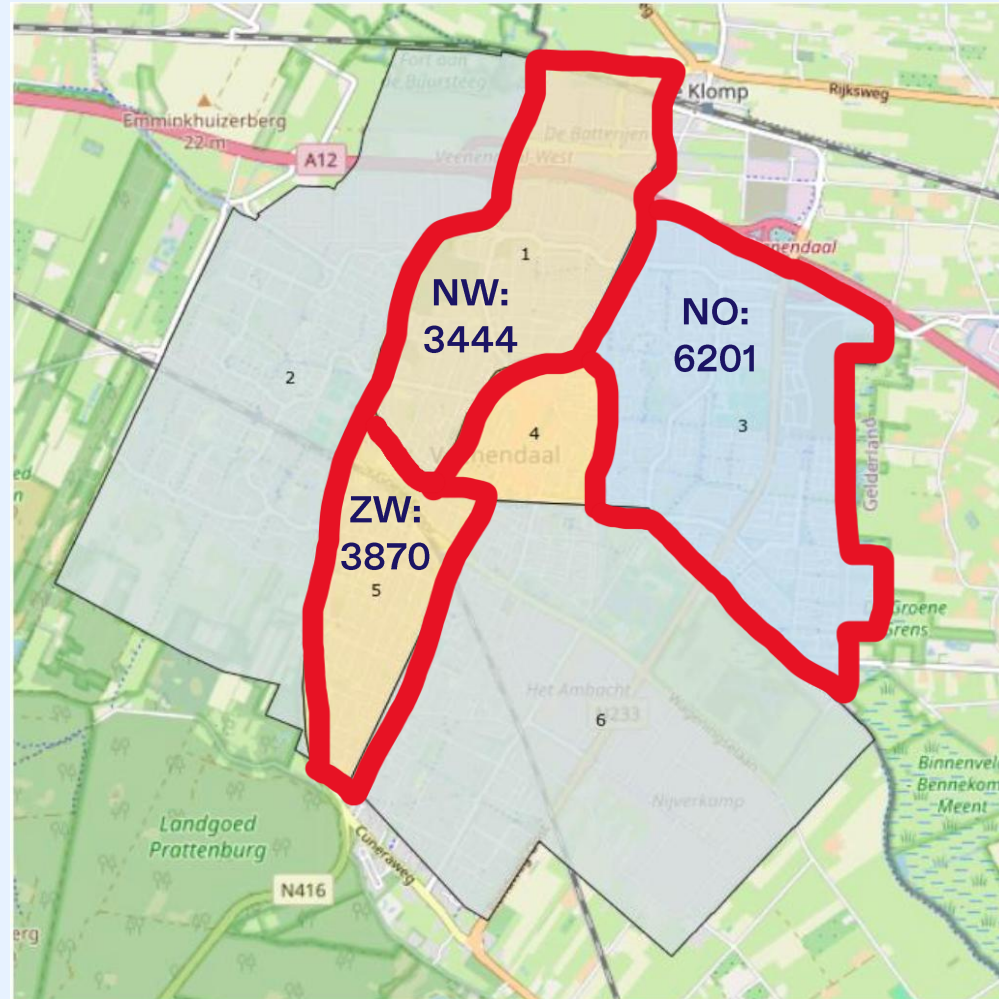
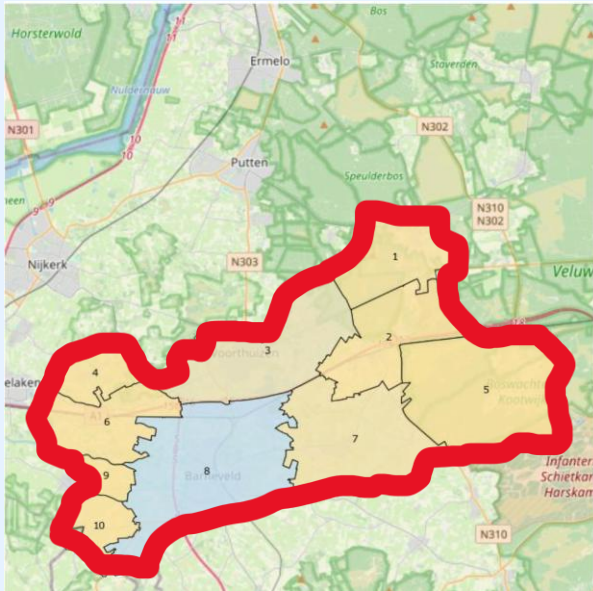
Peerby verzamelde de volgende data:



Achtergrondkenmerken *steekproef*

Aantal huishoudens per wijk

- Veenendaal Noordoost: 6.201
- Veenendaal Zuidwest: 3.870
- Veenendaal Noordwest: 3.444
- Barneveld: 14.919



Resultaten

Onderzoeksvraag 1: In hoeverre leidt de maatregel tot meer activiteit in vergelijking met de controlewijken?

- Aantal nieuwe accounts
- Aantal keer zoeken naar producten
- Aantal verzoeken en reacties
- Aantal leenpogingen
- **Aantal leenacties**
- Aantal aangeboden producten

Aantal *nieuwe accounts*

De interventie zorgt voor een **significante stijging** in het **aantal nieuwe accounts** in de experimentele wijken.

- Experimentele wijken hebben een **26,5x grotere kans** om een nieuw account aan te maken dan controle wijken ($p < .001$).
- Binnen de experimentele wijken is **de kans 44,4x groter** dat ze een account aanmaken na de interventie dan voor de interventie ($p < .001$).

Dit effect is met name aanwezig in de week waarin de uitnodigingsbrief van Peerby wordt ontvangen.

We zien geen reden om uit te gaan van een spillover effect naar de controle wijk in Veenendaal.



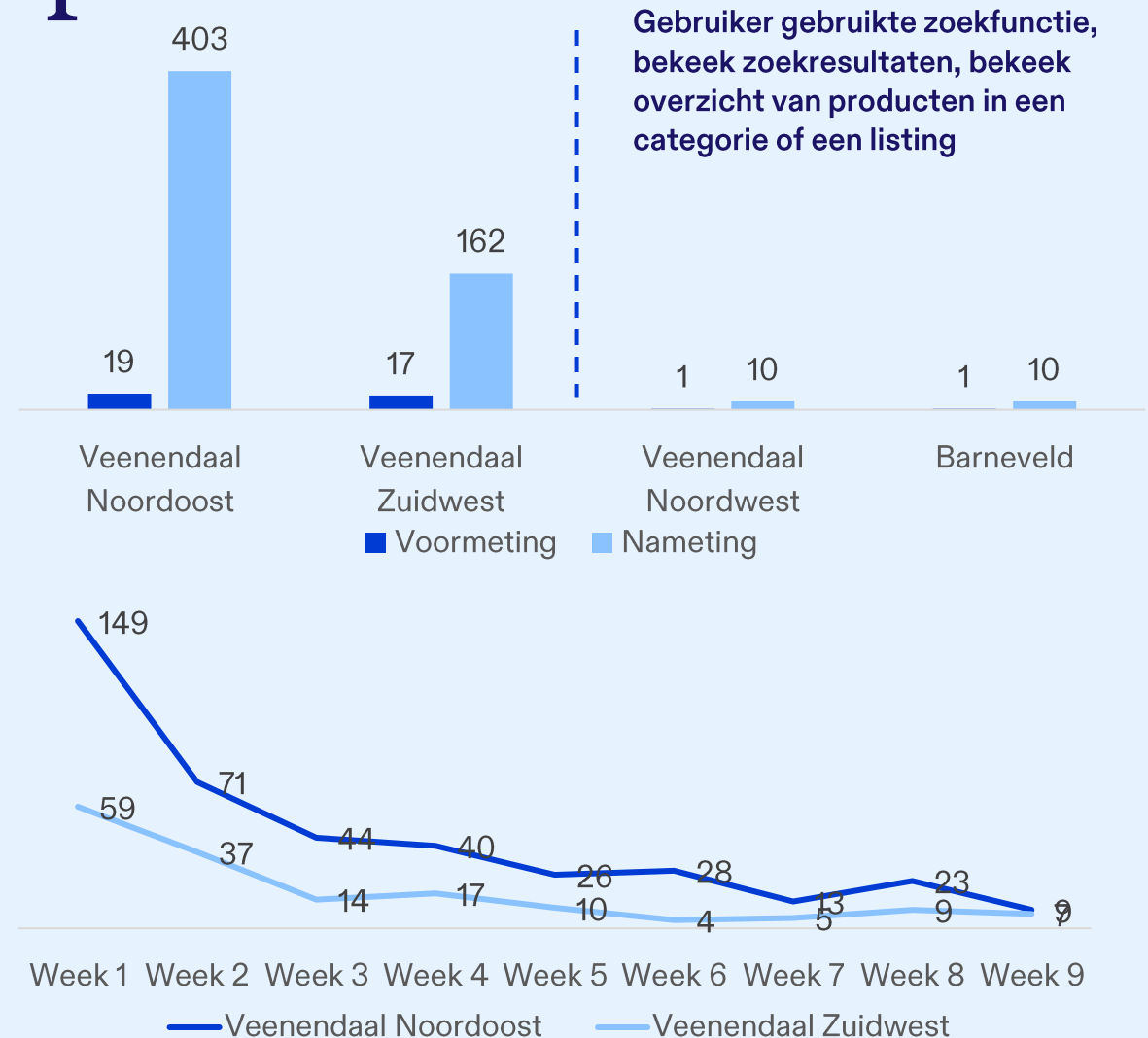
Aantal keer *zoeken* naar producten

De interventie zorgt voor **significant meer activiteit** als het aankomt op hoe vaak er gezocht wordt naar producten om te lenen.

- Experimentele wijken hebben een **31,1x grotere kans** op deze activiteit dan controle wijken ($p < .001$).
- Binnen de experimentele wijken is **de kans op deze activiteit 14,4x groter** na dan voor de interventie ($p = .009$).

Dit effect is met name aanwezig in de week waarin de uitnodigingsbrief van Peerby wordt ontvangen.

We zien geen reden om uit te gaan van een spillover effect naar de controle wijk in Veenendaal.



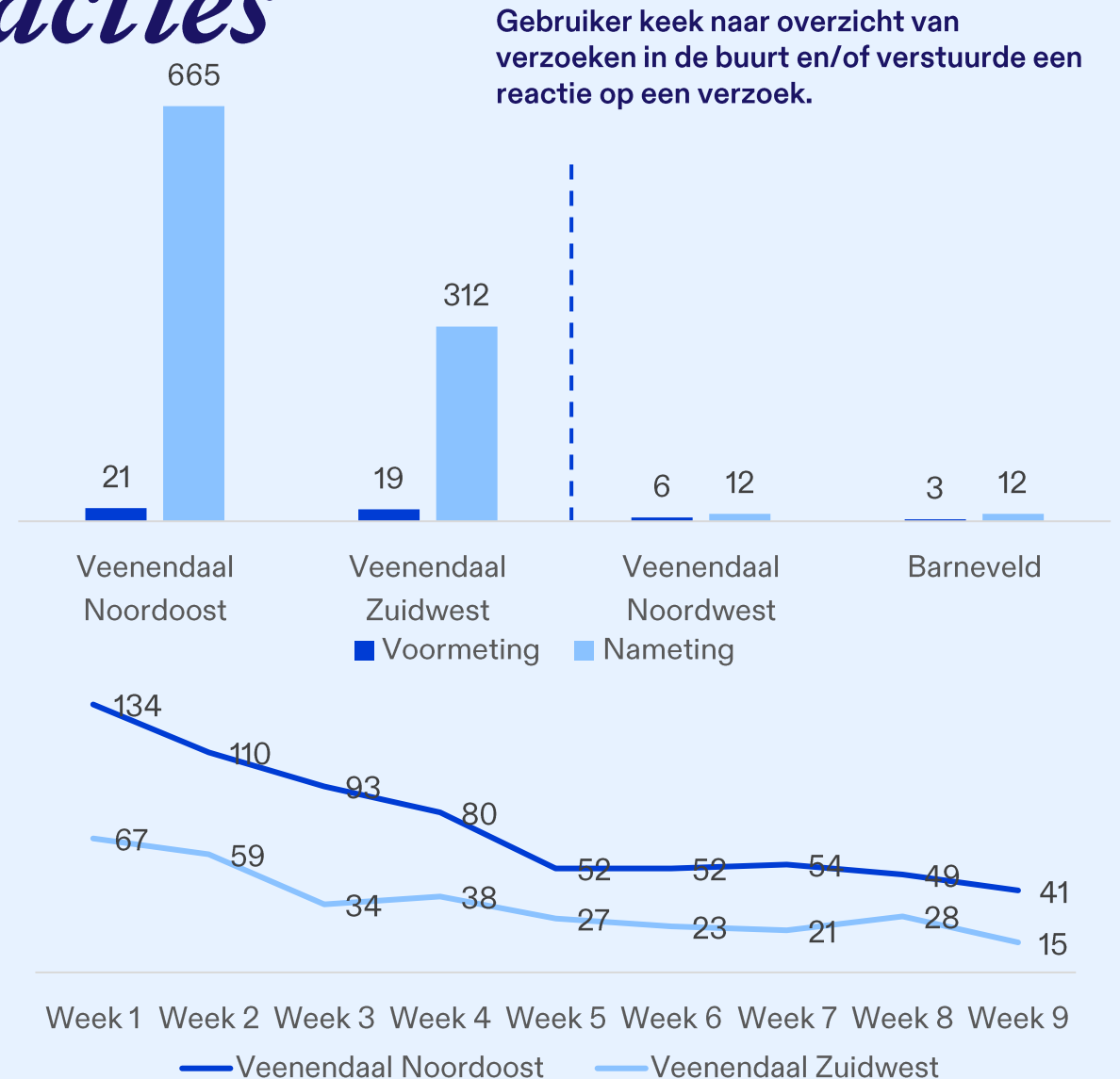
Aantal *verzoeken* en *reacties*

De interventie zorgt voor **significant meer verzoeken en reacties**.

- Experimentele wijken hebben een **33,0x grotere kans** op verzoeken en reacties, dan controle wijken ($p < .001$).
- Binnen een experimentele wijk is **de kans 22,7x groter** dat ze dit doen na de interventie dan voor de interventie ($p = .002$).

Dit effect is ook met name in de eerste weken na de interventie aanwezig, maar blijft relatief hoog.

We zien geen reden om uit te gaan van een spillover effect naar de controle wijk in Veenendaal.



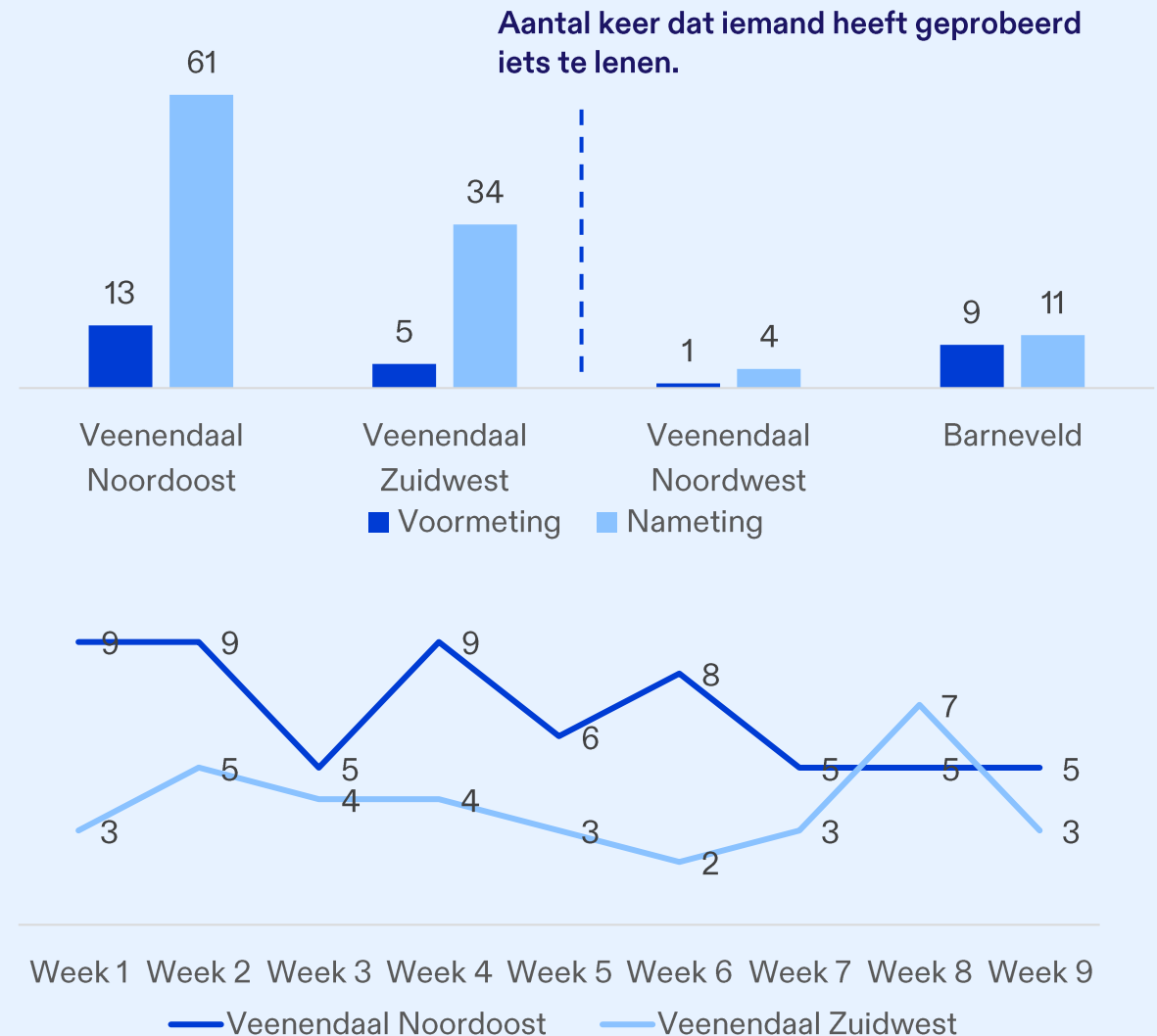
Aantal *leenpogingen*

In de experimentele wijken zien we een **kleine maar significante stijging** in het aantal leenpogingen.

- Experimentele wijken hebben een **7,9x grotere kans** om leenpogingen te doen dan controle wijken ($p = .006$).
- Binnen de experimentele wijken zien we een stijging van het aantal leenpogingen na de interventie, maar dit verschil is **niet significant** ($p = .101$).

De stijging in het aantal leenpogingen blijft gedurende de nametingsperiode stabiel.

We zien geen reden om uit te gaan van een spillover effect naar de controle wijk in Veenendaal.



Aantal *leenacties*

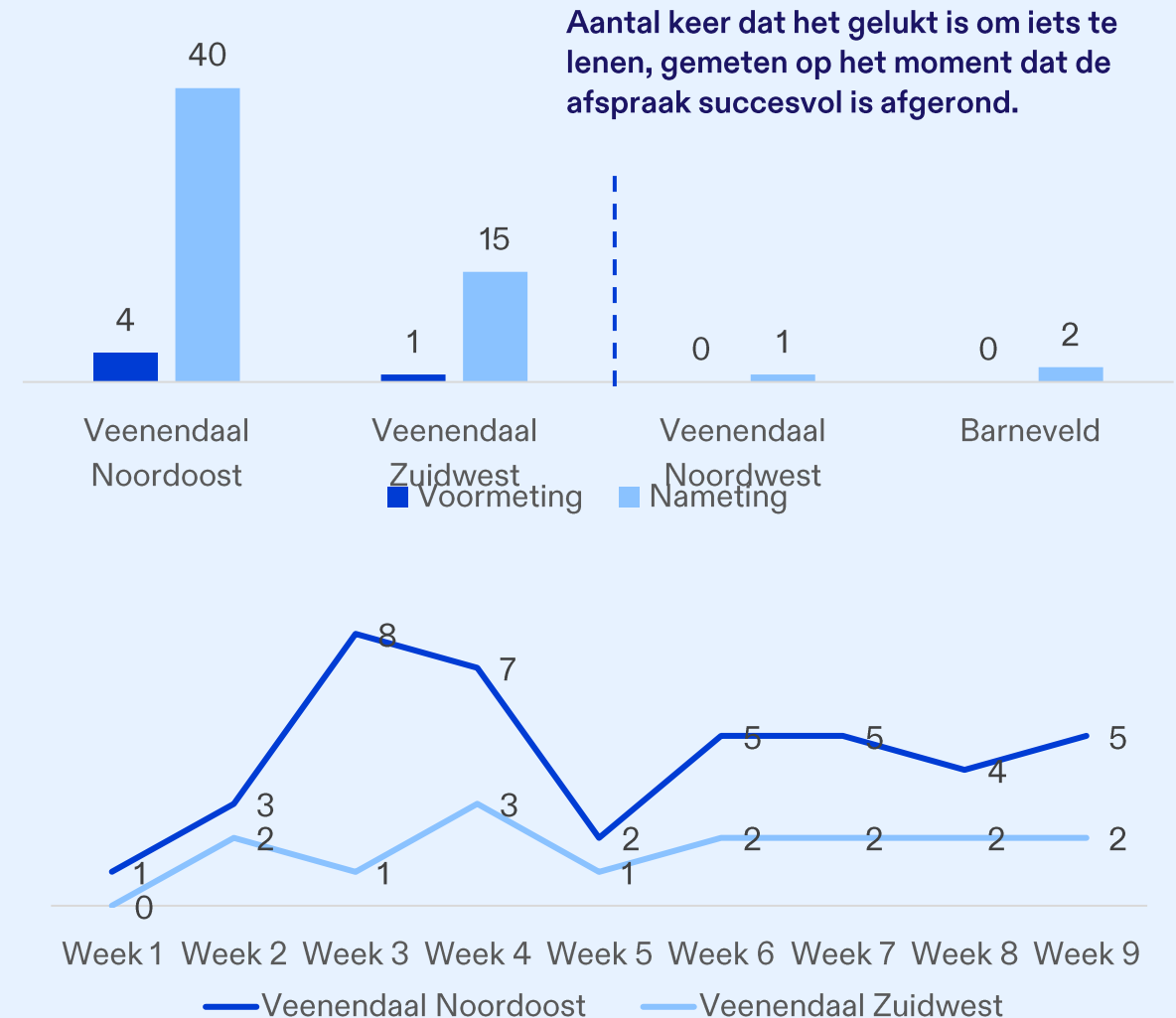
Meest directe gedragsmaat

We zien een **significante stijging in het leengedrag** in de experimentele wijken na het introduceren van de interventie.

- Experimentele wijken hebben een **31,4x grotere kans** om dit te doen dan controle wijken ($p < .001$).
- Binnen de experimentele wijken is **de kans 11,1x groter** op leengedrag na dan voor de interventie ($p = .030$).

De stijging in het aantal leenacties blijft gedurende de nametingsperiode stabiel.

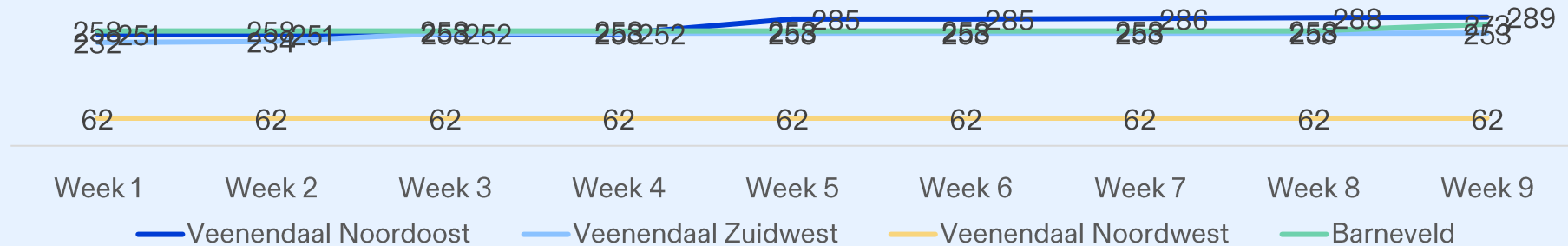
We zien geen reden om uit te gaan van een spillover effect naar de controle wijk in Veenendaal.



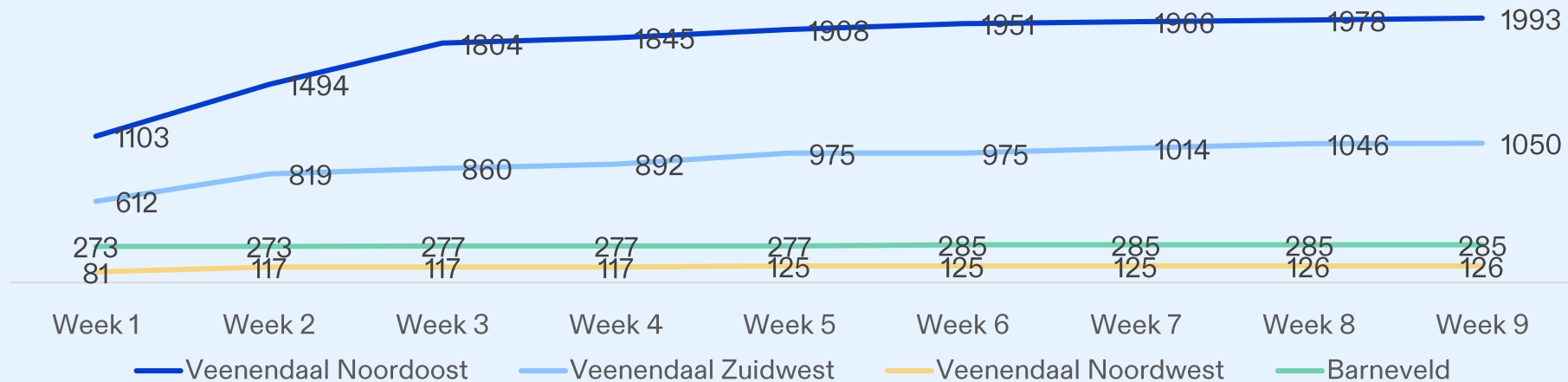
Aangeboden producten

In de promotiewijken worden er in de nameting ook veel meer producten aangeboden dan in de andere wijken.

Voormeting



Nameting



Soort aangeboden producten

Welke producten worden het meeste aangeboden in Veenendaal?

- Event/ feest
 - Gereedschap – boren / slijpen
 - Schoonmaak reiniging & elektronica / foto
 - Gereedschap – zagen & gereedschap – overig
 - Gezondheidszorg / mobiliteit & Tuin
 - Huishouden
 - Vervoer
-
- Event/Feest meest populair - 9 orders (21% van totaal), allemaal gratis
 - Gereedschap sterk vertegenwoordigd - 15 orders totaal over 3 subcategorieën
 - Sterke gratis-cultuur - 38 van 43 orders (88%) zijn gratis uitgeleend
 - Kärcher-dominantie - 3 van 5 schoonmaakapparaten zijn Kärcher

Onderzoeksvraag 2: In hoeverre voorkomt het lenen via Peerby dat er nieuwe spullen worden gekocht?

Lenen versus nieuwkopen

Gebruikers kregen na het afronden van een leenproces een sms met een korte vraag. Hierop hebben 49 mensen gereageerd.

- 14 mensen zouden het product gekocht hebben als ze Peerby niet hadden gebruikt. De rest zou proberen te lenen via een andere weg.

“Voor Peerby vraag ik mijn vrienden al, dan kijk ik op Peerby, daarna op marktplaats en uiteindelijk als het nergens te vinden is koop ik het.”

Als je dit product niet via Peerby had kunnen lenen, wat zou je dan gedaan hebben?

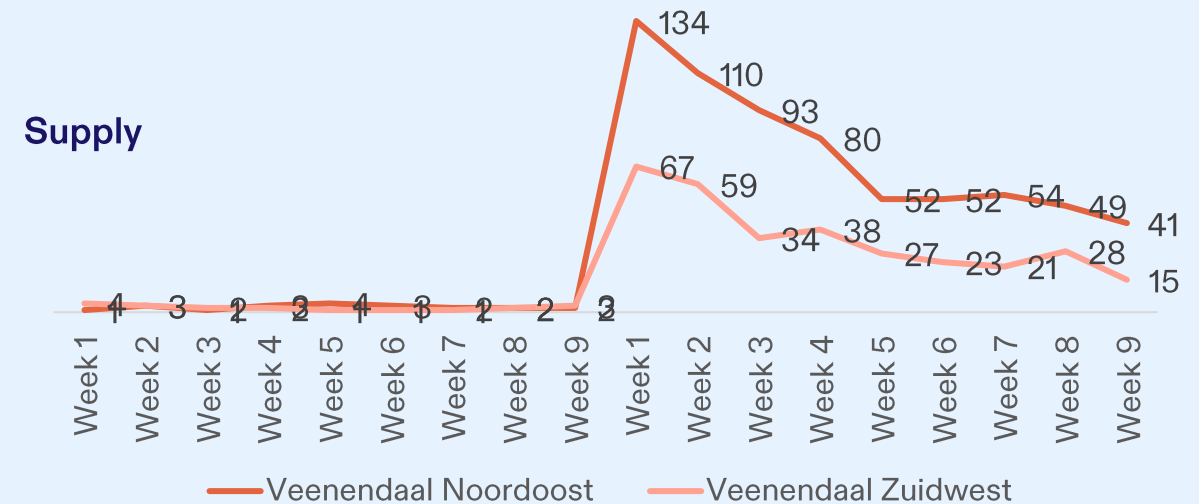
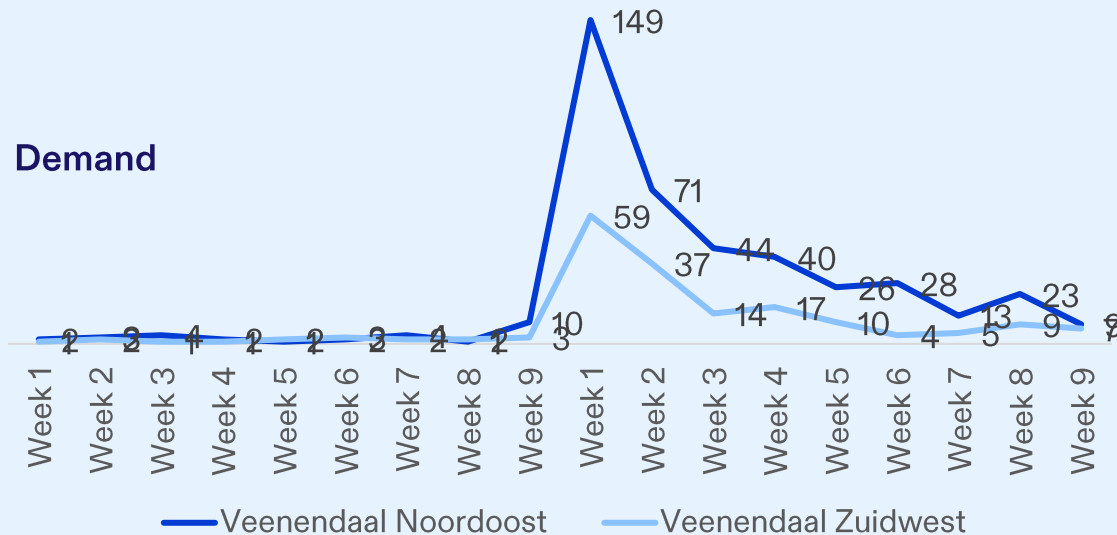


Aanvullend: Is de trend van leengedrag vergelijkbaar met de cijfers van een eerdere pilot in Blijdorp?

Vergelijken met *Blijdorp*

De data is *vergelijkbaar met die van Blijdorp*

- In Blijdorp: na de interventie een piekactiviteit. Daarna een stabiel niveau van verhoogde activiteit t.o.v. de begintoestand.
- In Veenendaal: na interventie ook een piekactiviteit. Daarna verhoogde activiteit gedurende korte meetperiode.
- **Interessant om nametingen te blijven doen.**



Aanvullend: Hoe verhouden deze resultaten zich tot de jaarlijkse ‘herfstdip’ in leengedrag via Peerby?

Stijging in leengedrag *ondanks* einde zomer dip

Jaarlijks ziet Peerby een kleine stijging van activiteit in de maanden waarin wij de voormeting hebben gedaan, en een grotere daling van activiteit in de maanden dat wij de nameting hebben gedaan

June	3.94%
July	2.40%

August	-3.62%
September	-17.34%
October	-11.50%

Dit maakt de gevonden resultaten, waarin we wél een stijging vinden in de maanden augustus, september en oktober interessant.

Conclusie

Conclusie onderzoeksvragen

Deze delen en lenen maatregel leidt tot een verhoogde leenactiviteit in de wijken waar deze is toegepast. In deze wijken leidt het tot een stijging in **aantal nieuwe accounts, aantal zoekacties naar producten om te lenen, verzoeken en reacties op producten om te leven, aantal leenpogingen, aantal aangeboden producten**, en het meest relevant: het leidt tot een stijging in het aantal **leenacties**.

Dit duidt erop dat de maatregel **effectief** is in het stimuleren van leengedrag. We zien dat een deel van de leengedragingen **circulariteit bevorderen** omdat ze nieuwkoop voorkomen.

Het is interessant om verder onderzoek te doen naar de hoogte van dit percentage circulaire leengedragingen, en naar het langetermijn effect van de maatregel.