

Toogethr: verbinden en delen

Toogethr biedt een gratis tool om autoritten te delen. Via de website of de app kunnen reizigers een autorit aanbieden of vragen. Niet alleen vermindering van CO²-uitstoot staat centraal bij de doelstellingen van Toogethr. Samen reizen is ook gezelliger, het kan leiden tot mooie ontmoetingen, en het is veiliger.

1. Inleiding

Toogethr is een 'peer2peer ridesharing'-bedrijf dat in 2011 is opgericht. Het bestaat uit een website en applicatie met als doel mensen met elkaar in verbinding te brengen om autoritten te delen. Eind 2015 zijn er al meer dan 100.000 ritten gemaakt. Naast de publieke carpooling, oftewel open omgeving, wordt ook een gesloten omgeving ontwikkeld. Bedrijven met mobiliteitsproblemen kunnen Toogethr inschakelen om een persoonlijke, 'kleine' carpool te maken. Met de opbrengst hiervan wordt de open omgeving gratis gehouden.

2. Principes

Het bedrijf draait op twee belangrijke principes: verbinden en delen. Door het verbinden van mensen, worden middelen gedeeld. Toogethr brengt mensen bij elkaar, die elkaar anders misschien nooit hadden ontmoet. Bovendien, als beiden bijvoorbeeld naar hetzelfde evenement gaan, worden interesses gedeeld en nieuwe contacten gelegd. De ecologische waarde is ook duidelijk; doordat er minder auto's op de weg rijden, wordt de uitstoot verminderd.

De gesloten omgeving levert de economische waarde op: bedrijven betalen Toogethr om hun mobiliteitsproblemen op te lossen. Hierdoor kan de open omgeving gratis gehouden worden, waardoor iedereen er gebruik van kan maken.

3. Ontwerp

Toogethr is op dit moment in versie 1.0 operationeel. Dit is nog dezelfde versie als in 2011, toen het bedrijf werd opgericht door Martin Voorzanger en Bert Snelders. Zij zijn er drie jaar mee aan de slag gegaan, maar konden het niet in de lucht houden omdat het verdienmodel niet goed werkte. Uiteindelijk hebben ze het verkocht aan Calender42. Dit is een platform dat PaaS (*Platform as a Software*) levert, vooral in de vorm van planning en kalenders. Toogethr is een PaaS, maar wel een stand-alone van Calender42.

De originele versie van Toogethr vroeg een percentage van het geld dat voor elke rit gebruikt werd. Voor ritten onder de 75 km bleek dit echter niet rendabel; Nederland is simpelweg te klein.

Toogethr heeft het concept daarom aangepast. De gebruikers spreken onderling af wat de onkosten zijn. Toogethr heeft wel een aantal spelregels opgesteld, zoals respectvol met elkaar omgaan en veilig rijden, maar kan niet nagaan of deze regels worden nageleefd.

Om dit principe rendabel te maken, ontwikkelt Toogethr momenteel een gesloten omgeving voor bedrijven. Gemiddeld komt 11% van de medewerkers van een bedrijf met het OV en 89% met de auto, waarvan 15% met een lease-auto. Voor een bedrijf met 4000 werknemers betekent dit dat zij 3000 parkeerplaatsen nodig hebben. Als het bedrijf deze niet heeft, kunnen ze parkeerplaatsen huren, maar als dit niet mogelijk is, dan is er een probleem. In de gesloten omgeving lost Toogethr dit parkeerprobleem op. Voor het betreffende bedrijf wordt een community gebouwd die alleen uit dat bedrijf bestaat, waardoor collega's met elkaar verbonden worden en auto's gedeeld kunnen worden.

Ook de open omgeving wordt verder ontwikkeld naar Toogethr versie 2.0. Een nieuwe tool maakt de match tussen gebruikers proactief. Door inzage in de digitale kalender van gebruikers, bijvoorbeeld in samenwerking met Calendar42, kan locatie, tijd en bestemming worden gebruikt om een match te maken. De app laat de verschillende mogelijkheden zien: fiets, auto en samen rijden. Voor elke optie worden de CO²-uitstoot, de kosten en de benodigde tijd getoond. Hierdoor kan elke keer een bewuste keuze gemaakt worden. Wanneer je voor de samenrijden-optie kiest en de andere persoon ook, wordt er een zogenaemde *virtual handshake* gemaakt, waardoor gegevens mogen worden uitgewisseld.

4. Waardepropositie

Het belangrijkste doel van Toogethr is mensen verbinden waardoor zij kunnen delen. Uniek aan Toogethr is dat ze de open omgeving gratis willen houden en met de gesloten omgeving geld hiervoor genereren. Andere carpooldiensten zoals BlaBlacar zijn juist gericht op *user-base*. Ze gebruiken het Together 1.0 model; doordat ze dit over de hele wereld uitrollen zijn de afstanden groot genoeg om het winstgevend te maken.

Together is wellicht begonnen met dit model, maar na de wisseling van eigenaar is dit niet langer het doel van het bedrijf. Alle mogelijkheden worden nog opengehouden en er wordt veel samenwerking gezocht. De drijfveer is niet alleen geld, maar ook de mogelijkheid om iets op te zetten waarmee je de samenleving goed doet en iets moois ontwikkelt. Dit geeft energie aan het bedrijf.

Er is sprake van collectieve waardecreatie omdat de gebruikers samen een auto delen. Hierdoor verminderen ze hun broeikasgasuitstoot en leggen zij nieuwe contacten. De gecreëerde waarden worden ook weer gedeeld, zoals het verminderen van auto's op de weg. Ook is er sprake van meervoudige waardecreatie: de gesloten omgeving levert economische waarde op, er is minder CO²-uitstoot en er ontstaat meer sociale cohesie doordat mensen een auto delen.

5. Community

De community van het bedrijf heeft zich door de jaren heen zeer sterk ontwikkeld, onder andere door het (toekomstig) toevoegen van de gesloten omgeving. De community groeit nog steeds. Zo wordt bijvoorbeeld ook onderzocht hoe Togethr nog meer voor bedrijven kan betekenen. Door de vele ritten die met Togethr worden geboekt, is er een overzicht van reisbewegingen. Dit kan bijvoorbeeld worden gekoppeld aan reiskostendeclaraties.

Een andere mogelijkheid ligt bij bedrijven die leaseauto's onderling uitwisselen. Bedrijfjes zoals MyWheels hebben daar de technologie voor in huis en dat zou gekoppeld kunnen worden aan Togethr.

De open omgeving is niet gebonden aan afspraken. Er is wel een aantal spelregels maar er wordt (en kan) niet worden gecontroleerd of die worden nageleefd. In de gesloten omgeving zullen mensen dit eerder wel doen; je gedraagt je anders als je bij een collega in de auto stapt dan bij een wildvreemde.

6. Resultaten

Het NBM heeft veel positieve resultaten opgeleverd. In de Benelux zijn al meer dan 100.000 gedeelde ritten gemaakt.

Er worden verschillende soorten waarden gecreëerd. Zo ontstaat er sociale cohesie doordat mensen samen rijden. In de gesloten versie heeft dit nog een voordeel: collega's die elkaar misschien nooit zouden ontmoeten, zitten nu samen in de auto waardoor ze nieuwe inzichten kunnen opdoen en informatie delen. Dit kan voor het bedrijf zeer gunstig zijn.

Door het verminderen van het aantal auto's op de weg verbetert de leefomgeving en ontstaan er minder files. Ook is er minder CO²-uitstoot door het samen rijden. In de nieuwe, toekomstige versie worden gebruikers bovendien bewuster gemaakt van hun CO²-gebruik. Door een overzicht te geven van de tijd, het CO²-verbruik en de kosten van de verschillende opties om ergens te komen (zelf rijden, samen rijden, fietsen) kan een goede en bewuste keuze worden gemaakt. De verwachting is dan ook dat door die bewustwording vaker voor het samen rijden gekozen zal worden.

Door binnenkort de gesloten omgeving te gaan gebruiken, wordt de open omgeving gratis gehouden. Dit zorgt ervoor dat iedereen deze kan gebruiken en het samen rijden nog meer wordt gestimuleerd omdat men niet een deel van de kosten kwijt is aan Togethr.

7. Conclusie

Togethr heeft vele ontwikkelingen doorgemaakt en is nu aan het uitgroeien tot een duurzaam en levensvatbaar businessmodel. Er wordt geprobeerd zoveel mogelijk opties open te houden en veel samenwerkingen te zoeken. De belangrijkste drijfveer is niet geld verdienen, maar iets moois creëren dat ook kan blijven bestaan. Zij geloven dat het in de

maatschappij die nu aan het ontstaan is, belangrijk is om voor elkaar te zorgen. Dit maakt dat er zeker sprake is van een mooi en duurzaam NBM.

Adres: Oude Delft 207
2611 HD Delft
Telefoon: +31 85 40 19 526
E-mail: support@togethr.com
Website: <http://site.togethr.com/>

Casusauteur: Margot van Weijsten, Student Bedrijfskunde, Keuzevak Nieuwe Business Modellen, Radboud Universiteit Nijmegen