

**24 maart 2015**

Hallo allemaal. Ik ben Koos van Dael. Ik hou me als zelfstandig ondernemer bezig met afval, met energie en sinds kort ook met logistiek. Ik denk dat er op veel terreinen door slim te combineren veel te winnen is. Daar gaat Heen en Weer over. Ik leg jullie zo uit wat Heen en Weer is.

Maar eerst wil ik jullie een paar vragen stellen. Je kunt antwoorden door je hand op te steken.

- Wie bestelt wel eens iets via internet?
- Wie vindt wel eens een briefje in de bus dat de bezorger jou niet thuis heeft getroffen?
- Wie heeft er thuis een bakje of een laatje met oude batterijen, oude telefoons, adapters, oude apparaten als een oud scheerapparaat of een föhn?

Het aantal vingers dat ik zie bevestigt dat er wat te winnen is. En dat kan. Dat kan met Heen en Weer. Ik ga jullie uitleggen hoe.

Heen en Weer is een koeriersdienst die het net even anders doet. Net even anders, want:

- Heen en Weer combineert bezorgen van pakketten met meenemen van grondstoffen voor recycling;
- Heen en Weer bundelt pakketten voor de hele wijk;
- Heen en Weer werkt schoon: met de fiets of elektrisch;
- Heen en Weer bezorgt als je thuis ben.

Hoe krijg je het Heen en Weer? Als je mee wil doen meld je je aan op onze site. Hier geef je aan op welke avond of avonden je je bestelling kunt en wilt ontvangen. Dus niet op de avond dat je sport of in de kroeg zit, maar als je thuis bent. Na aanmelding krijg je een instructie over hoe het werkt als je wat bestelt via internet en hoe het werkt met de afgedankte, kleine apparaten.

Dus: bezorgdiensten als DHL, TNT en UPS gaan niet meer de wijk in maar leveren hun pakketten af bij Heen en Weer. Al die pakketten bundelt Heen en Weer dan per wijk. Zo gaat er maar één schone koerier de wijk in, in plaats van vier of vijf wat minder schone. Die overslag heet met een logistieke term 'fysiek ontkoppelen'.

We willen echter ook 'financieel ontkoppelen'. Hiervoor moeten de Wehkampen, Zalando's en andere webwinkels hun vervoerscontracten in tweeën knippen. In een deel tot aan het distributiecentrum en een deel vanaf het distributiecentrum. Dit klinkt simpel, maar dat is het niet. Bestaande contracten, systemen en verdienmodellen moeten daarvoor op de kop. Dat is een lange, lastige weg.

Er is echter ook een andere weg: de weg van de consument, van de internetbesteller. De internetbesteller die bewust kiest voor Heen en Weer. Die gecharmeerd is van de service, van het schone vervoer en van de combinatie met recycling. En die daar eventueel een klein bedrag voor over heeft. En die met kiezen voor Heen en Weer een signaal afgeeft richting de wereld van bestaande contracten en systemen.

Ik heb geen startkapitaal, dus ik kan niet veel tijd en geld in marketing, acquisitie en onderhandelen steken. Maar ik wil wel heel graag dat Heen en Weer slaagt in een wijk. Ik geloof hier namelijk in. De vraag die ik jullie dan ook wil stellen luidt: Hoe krijg je in een wijk zoveel mogelijk deelnemers aan 'Heen en Weer'? Zodat bottom-up een bestaand systeem kan veranderen!

Als je hier ideeën bij hebt, zorg dat die bij mij komen: via een geeltje, een mailtje of – en dat is de kortste klap – schiet me straks aan.

Ik ben benieuwd.

Dank je wel. Koos van Dael