

# 'Airbnb zette me op het spoor voor een platform'

Jacqueline Bosboom 15:24

In De Vonk vertelt iemand over een beslissend moment in zijn of haar loopbaan. Deze week: Gijs Dalen Meurs (51), bedenker en oprichter van Eyevestor, een laagdrempelig platform waar mkb-bedrijven en start- en scale-ups kapitaal kunnen ophalen.



Dalen Meurs bouwde een platform waar mkb'ers zelf de regie houden. Foto: riso Keuris voor het FD

Gijs Dalen Meurs is gepokt en gemazeld in het bankwezen. Voor Citigroup hield hij zich, eerst in Londen en later vanuit Amsterdam en Brussel, jarenlang bezig met de girale bewaarneming en overdracht van aandelen en aandelen in beleggingsfondsen voor institutionele klanten. Ook al is hij zelf geen software-expert, voor de systeemontwikkeling was hij een goede gesprekspartner voor de automatiseerders waarmee hij als business- and product owner te maken krijgt.

Dat deze kennis en ervaring hem goed van pas zouden komen bij de ontwikkeling van Eyevestor, is achteraf gezien logisch, maar voorzag hij allerminst toen hij bij Citigroup vertrok. 'Ik leidde een heel comfortabel leven in België en overleefde de eerste ontslagrondes als gevolg van de kredietcrisis in 2008.'

Al voor die crisis voelde Dalen Meurs zich ongemakkelijk bij het besef dat de wereldeconomie is gebaseerd op schuld. Dit gevoel werd door de ineenstorting van het bankensysteem alleen maar sterker. 'En ondertussen had ook ik een huis dat door een forse aflossingsvrije hypotheek ineens ruim "onder water" stond en waren mijn Citigroup-aandelen praktisch niets meer waard.'

Als Citigroup de uitrol van een beheersysteem voor vermogende particulieren naar Europese privébanken staakt, neemt Dalen Meurs medio 2013 met een goede regeling afscheid van de Amerikaanse bank. ‘Financieel had ik dus wat lucht, maar mentaal helemaal niet. Hoe ik professioneel verder zou gaan wist ik niet, maar wel dat ik niet meer wilde terugkeren naar een geldscheppende bankwereld die perverse prikkels opwekt.’

## **‘Ik wilde niet terug naar een geldscheppende bankwereld die perverse prikkels opwekt’**

In de periode die hij zich gunt om erachter te komen wat dan wel, verhuurt hij zijn vakantiehuis in Vinkeveen via Airbnb. ‘Dat huis had ik als uitvalsbasis om snel op Schiphol te kunnen zijn, voor als ik daar op het Citigroup-kantoor moest zijn, of voor zaken naar het buitenland vloog. Het stond toch grotendeels leeg en zo genereerde het voor mij tenminste extra inkomen.’

Algauw merkt Dalen Meurs dat hij via Airbnb meer voor zijn huis terugkrijgt. Behalve de huur die het opbrengt, geniet hij van de reacties. ‘Airbnb levert de infrastructuur, maar alle communicatie loopt rechtstreeks, waardoor je een soort band met je potentiële huurder opbouwt. Als een contact goed voelt, verhuur ik, anders niet. Als eigenaar hou je de regie en bepaal je zelf de voorwaarden.’

Geïnspireerd door het Airbnb-concept begint Dalen Meurs in 2014 te bedenken hoe een platform (beginnende) mkb-ondernemers zou kunnen faciliteren om enthousiaste klanten en medewerkers bij hun bedrijf te betrekken: door via een platform digitaal aandelen aan te bieden en te administreren. ‘Met het idee zo geld binnen te halen om door te kunnen groeien, of een product verder te ontwikkelen zonder je in de schulden te steken.’

Dalen Meurs is geen fan van bankleningen. Het bedrag dat je aan rente en aflossing kwijt bent, kun je immers niet gebruiken voor nieuwe investeringen, die voor een (jong) bedrijf zo belangrijk zijn. Private equity beperkt de regie van een oprichter-eigenaar, en crowdfunding is eenmalig. Daarom is een sharefunding-platform volgens hem het beste alternatief voor mkb-bedrijven die niet even naar de beurs kunnen om kapitaal aan te trekken.

In oktober 2015 richt Dalen Meurs met vier anderen Eyevestor Holding op. Een IT-partner moet het door Dalen Meurs uitgedachte platform bouwen. Als die een jaar later nog niets heeft geleverd, gaat Dalen Meurs in zee met programmeurs in Bangladesh, die hij zelf vanuit Nederland aanstuurt. Ook steekt hij samen met een notaris veel tijd in het optuigen van een gedegen juridisch raamwerk waaraan bedrijven moeten voldoen om van het platform gebruik te kunnen maken.

In maart 2017 gaat het [Eyevestor-platform](#) live. Het telt nu veertig klanten en heeft er twintig in het vooruitzicht.

---

---

## Eyeventures

---

- Eyeventures is de verzamelnaam voor de juridische entiteiten die van het Eyevestor-platform gebruikmaken. Het merendeel van de klanten kiest voor een coöperatie.
- Elk bedrijf kan zijn eigen omgeving inrichten en die, zoals Neleman Organic Vineyards, publiek toegankelijk maken, of alleen openstellen voor eigen aandeelhouders.

[www.eyevestor.com](http://www.eyevestor.com)