

# ‘De menselijkheid terug in het financiële systeem’

*In juli van dit jaar passeerde Eyevestor de mijlpaal van dertig miljoen euro aan ‘gesharefund’ kapitaal. Daarmee werden zeventig bedrijven in staat gesteld om hun eigen vermogen te versterken door digitale aandelenuitgifte. De man achter dit concept, Gijs Dalen Meurs, vertelt ons hoe zijn platform werkt en hoe hij dit gebruikt om de wereld mooier te maken.*

Door  
BRIAN DE MELLO

Eyevestor is een platformoplossing die vorig jaar met driehonderd procent groeide. Kennelijk speelt het in op de behoefte van mkb'ers om meer te doen met het eigen vermogen, hun aandelenkapitaal. Dalen Meurs: ‘Dat begon bij mij met de vraag: waar zit de liquiditeit in dat eigen vermogen? Als er geen liquiditeit is, is er geen waarde. En als je je eigen vermogen beter weet in zetten, ontstaan er veel meer mogelijkheden voor ondernemers.’

## Van schuld naar aandeel

Het belangrijkste ingrediënt van een aandeel is volgens hem het gelijkgestelde belang dat mensen met een aandeel hebben; ze nemen gezamenlijk deel aan iets. Hij licht toe: ‘Doordat je gelijkgestelde belangrelaties kunt opzetten, ontstaat er een andere cultuur. En als je dat groots weet aan te pakken, kan er zelfs een andere maatschappij ontstaan. Mijn ultieme visie is om van deze schuldmaatschappij naar een aandeelmaatschappij te komen. En daarboven staat dat ik de menselijkheid wil terugbrengen in het financiële systeem.’

Dalen Meurs noemt onze samenleving een ‘schuldmaatschappij’ omdat hij er op een bepaald moment achter kwam, dat elke euro die bestaat eigenlijk geen geld is, maar krediet. ‘Omdat het gecreëerd wordt door een banklening. Dat is de enige manier hoe geld kan ontstaan in ons huidige financiële systeem. Dat besef kwam dankzij mijn vader

die me in 2009 op een documentaire wees die me raakte, omdat ik mezelf al een tijdje gevangene voelde van de hypotheekverplichting die ik was aangegaan.’ Die verplichting werd een echte last toen de financiële crisis in 2008 ontstond, waardoor aandelenvermogen verdampte, de waarde van zijn huis daalde en de banken van koers wijzigden; er kon niets meer.

Hij noemt het de toenemende ‘financialisering’ van onze maatschappij. ‘Onder financialisering versta ik alle mensen en praktijken die zich bezighouden met het maken van geld, mét geld. De kloof tussen de reële economie en financialisering wordt steeds groter. In de afgelopen decennia is deze van een paar procent gegroeid naar meer dan twintig procent.’



1  
Gijs Dalen Meurs met het bordspel Money Maker



## Volledig ecosysteem

Het idee van Eyevestor is dat bedrijven de mogelijkheid krijgen om hun aandelhoudersregister te digitaliseren. Investeerders kunnen zo laagdrempelig in- en uitstappen, zonder telkens een gang naar de notaris. Ondernemers krijgen binnen hun eigen vermogen de gelegenheid om dingen te doen met dat nieuwe kapitaal.

‘Als platform zijn wij onderscheidend omdat het een volledig ecosysteem is voor de hele levenscyclus van dat aandelenkapitaal. Het is dus een continu iets, in tegenstelling tot, vaak projectmatige, crowdfunding. Bovendien gaan we uit van het stakeholderprincipe; je kunt binnen het systeem verschillende soorten aandelhouders creëren. We maken als het ware een eigen marktplaats, een persoonlijk “beursje” voor een bedrijf en zijn omgeving. Je kunt bijvoorbeeld beginnen door je medewerkers een aandeel aan te bieden, en vervolgens andere geïnteresseerden benaderen om groeivermogen aan te trekken. Het ecosysteem van een bedrijf bestaat uit stakeholders die een relatie hebben met een bedrijf. Klanten, partners, leveranciers, medewerkers, fans; ze kunnen allemaal een aandeel nemen en meedoen met de onderneming. Uiteindelijk verandert “eigen vermogen” dan in “verwant vermogen”. In het Engels heet dat *engaged equity*. Daar willen we heen.’

## Betrokkenheid

Bij Eyevestor draait het dus om *sharefunding* en *engagement*. Twee mooie Engelse woorden die de essentie van dit platform kort samenvatten. ‘Dat betekent aan de ene kant bedrijven in de gelegenheid stellen om het eigenaarschap van een bedrijf

te delen door verschillende soorten aandelen aan te bieden en te registreren. Daarmee geef je mensen de kans om op een laagdrempelige manier te participeren in een bedrijf, waar ze achter staan en wiens missie ze verwezenlijkt willen zien worden. Aan de andere kant zit er het community-aspect; als mensen eenmaal aandeelhouder zijn, kun je ze motiveren om je ultieme ambassadeur te worden. Dat draagt bij aan hun identiteit; ze laten door hun deelname en betrokkenheid zien wat bij ze past en wie ze zijn.’

Bedrijven die gebruikmaken van het Eyevestor-platform via zogenaamde *eyeventures*, zijn met name gericht op de keteneconomie, de ecosystemische economie, of wat auteur Kees Klomp de ‘betekenis-economie’ noemt. ‘Ze kijken niet alleen naar hun plekje in het ecosysteem, maar naar het totaal waarin ze een rol willen spelen.’

Tot slot: ‘De wereld wordt een betere plek als we meer sharefunden, en daarmee meer eigen vermogen toegankelijk maken voor het mkb.’ Dit is de overtuiging van de voormalige bankier die besloot het over een andere boeg te gooien, met succes. Zijn start-up groeit door naar een scale-up van betekenis en het is sinds kort zelfs mogelijk om mede-eigenaar te worden van Eyevestor, onder het motto *practice what you preach*.

Leuk detail is dat bij deze innovator alles is gebaseerd op drie principes: *Liberty, Equity, Fraternity*. De vrijheid die een ondernemer krijgt om met meer eigen vermogen te ondernemen op een manier die een verbroederende community creëert. Wat Gijs Dalen Meurs betreft is de revolutie begonnen. ●

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

‘DE WERELD WORDT EEN BETERE PLEK ALS WE MEER SHAREFUNDEN.’

## Aanbieding

Gijs Dalen Meurs stelt zich onder meer ten doel om meer jongeren bewust te maken van de werking van de economie en het geldsysteem. Zo ontstond *Money Maker*, een spannend bordspel over geldschepping, schuld en krediet in de setting van het Amsterdam uit de Gouden Eeuw. Lezers van *The Optimist* kunnen de Engelse versie van het spel met € 15 korting online bestellen door gebruik te maken van de kortingscode OPTIMIST. Je betaalt dan geen € 40 maar € 25 (exclusief verzendkosten). Scan de QR-code of kijk op: [www.moneymaker.games](http://www.moneymaker.games). Hier is tevens de Nederlandse handleiding gratis te downloaden.

