

# GROUPCARD: 'MAATSCHAPPELIJKE IMPACT MET IEDERE TRANSACTIE'

Tekst: Aimée Kniese

*Voor de in Noord-Limburg (Hout-Blerick) geboren John Keunen (54) is de samenleving op lokaal niveau van belang. Zaken als sportverenigingen en lokale ondernemers gaan hem aan het hart. Met dit in zijn achterhoofd richtte Keunen twaalf jaar geleden GroupCard op, waardoor er middels tailormade lokale passen op lokaal niveau in ruim 100 gemeenten meer wordt besteed, beleefd en gedeeld.*

Coolblue of Alibaba, die sponsoren dat evenement niet. Daarom willen wij die lokale ondernemers graag helpen. Ze zijn belangrijk voor jou en voor mij,' gaat Keunen door.

dat zijn ook andere organisaties waaronder bijvoorbeeld de Voedselbank, de toneelvereniging of de wijkclub. Iedereen zoekt die lokale ondernemer op om iets voor elkaar te krijgen wat zij normaal gesproken niet kunnen financieren. Ook gemeenten en gemeentelijke organisaties zoeken de samenwerking met de lokale ondernemers.'

**GEMEENTEN EN EEN LOKALE PAS**  
Ook gemeenten maken gebruik van Groupcard. 'Gemeenten hebben budgetten voor specifieke doelgroepen. Dat zijn o.a. mantelzorgers, minima en vrijwilligers. Dat geld moet bij de burger terecht komen. In het verleden gebeurde dat door middel van facturen die gedeclareerd werden bij de gemeenten.

Wij doen dat anders. Mensen krijgen een pasje van de gemeente en daar zetten wij een bedrag op dat zij mogen uitgeven, bijvoorbeeld 400 euro voor een gezin met een kleine portemonnee om een computer te kopen. Zij kunnen dan met het pasje de computer aanschaffen en zo hoeft niemand iets voor te schieten of te declareren. We weten zeker dat het geld lokaal wordt uitgegeven en alleen besteed wordt waarvoor het bedoeld is. Die 400 euro kun je bijvoorbeeld niet bij de lokale kledingwinkel uit geven, maar wel bij de plaatselijke witgoedwinkel.'

“Houd omzet binnen de regio! Het is zo belangrijk voor ons allemaal!”

'Daarvanuit zijn we begonnen met de samenwerking tussen verenigingen, leden en lokale sponsoren. Het doel is de leden te motiveren om hun bestedingen te doen bij de lokale ondernemers (meestal ook de sponsoren), waardoor ze meteen kunnen sparen voor zichzelf en/of de vereniging met een lokale pas. Hiermee creëren we omzet naar de lokale ondernemer, die op zijn beurt weer marge heeft om een vereniging te sponsoren. Bovendien heeft de ondernemer nu een loyale klant.' 'Het zijn niet alleen sportclubs die de lokale ondernemers opzoeken,

## LOKALE MAATSCHAPPELIJKE VERBINDING

Voor Keunen heeft zijn jeugd veel invloed gehad op zijn waardering van lokale sociale verbinding. 'Ik groeide op in een klein dorpje aan de Maas met één voetbalclub, een gymnastiekvereniging, de fanfare- en de carnavalsvereniging. In zo'n dorp heb je veel sociale contacten en een voetbalclub of andere vereniging is een heel belangrijk onderdeel van je leven. Je maakt er vrienden, kennissen en je leert en sport er. Voor zo'n vereniging is het hebben van sponsoren heel belangrijk. Ook om sport bijvoorbeeld laagdrempelig te maken voor mensen met een kleinere portemonnee. De lokale ondernemer is de drijvende kracht achter alle goede dingen in het leven. Die lokale ondernemer sponsort de voetbalclub, het koor en het evenement waar we met elkaar plezier hebben. En ga je naar Bol.com, Zalando,



John Keunen



De pas kan ook worden ingezet voor vergoedingen of kortingen voor culturele en sociale activiteiten, of voor bijvoorbeeld schoolspullen of contributie aan de sportclub.

#### **SAMENWERKING MET REGIONALE ENERGIELOKETTEN**

Een specifieke regeling die Groupcard uitvoert is de Regeling Reductie Energiegebruik Woningen (RREW). Dat is een subsidie vanuit het Rijk die gemeenten konden aanvragen. Deze subsidie kunnen zij aanwenden om bewoners te stimuleren kleine investeringen te doen die het energiegebruik in huis terugdringen. Die subsidie is beperkt tot de aanschaf van bijvoorbeeld andere isolatiemateriaal, LED-verlichting, thermostaatkranen, slimme douchekoppen, brievenbuskleppen en dergelijke. Hierbij kan wederom een lokale-pas worden gebruikt. Hiervoor moesten we wel heel specifiek op productniveau gaan kijken of het geld er wel of niet aan besteed mocht worden. Bij de bouwmarkt kun je bijvoorbeeld ook snoep kopen, maar dat is geen duurzaam product, dus daarvoor is de pas niet te gebruiken. Maar heb je in datzelfde winkelmandje ook LED-lampen liggen, mag dat er wel mee worden betaald,' vertelt Keunen.

*6 Koningin Máxima, erevoorzitter van Méér Muziek in de Klas, mocht het eerste exemplaar van deze kaart in ontvangst nemen. 9*

#### **WETHOUDERS (EN INWONERS) ZEER TEVREDEN**

'Onze aanpak van de RRE, via een lokale duurzame cadeaukaart, wordt in Nederland als een best practice gezien. Bij veel gemeenten is het namelijk lastig om die subsidie gebruikt te krijgen, omdat ze vaak een ander systeem van cadeaubonnen gebruiken. Of de inwoner moest zelf iets kopen en het kassabonnetje inscannen en e-mailen naar een organisatie, die beoordeelde of ze het bedrag wel of niet zouden terugbetalen. Hierdoor was de conversie heel laag. In een gemeente werd ons systeem gebruikt en waren er 3.700 cadeaukaarten beschikbaar. Binnen 9 dagen waren die allemaal uitverkocht en binnen 2 maanden was 50% van het beschikbare budget gebruikt. Hierdoor weten we zeker dat de beschikbare subsidie lokaal is besteed en aan de producten waarvoor het is bedoeld. Dat is echt een waanzinnig succes.'

#### **WINKELIERS- EN ONDERNEMERS-VERENIGINGEN 'HAPPY'**

Een ander succes dat Groupcard heeft behaald, is in Barneveld. 'Daar hebben we een lokale cadeaukaart gelanceerd en binnen anderhalve maand was zo'n 150.000 euro aan extra omzet gedraaid bij de ruim 100 lokale

deelnemende partners. Normaal gesproken was dat geld allemaal naar een VVV, Bol.com, Zalando enzovoorts gegaan. Nu komt het terecht bij de lokale ondernemers.' Ook in Deventer en Noordwijk, en andere gemeenten, wordt het Groupcard-systeem succesvol ingezet. Met Dé Deventer Doet Pas krijgen meer dan 4.500 kaarthouders gemiddeld 10% korting op hun lokale bestedingen en draaien de lokale ondernemers jaarlijks 500.000 euro meer omzet. En dankzij de Noordwijkpas zien de lokale ondernemers ook ruim 400.000 euro extra omzet per jaar op hun bankrekening bijgeschreven worden.

#### **MAATSCHAPPELIJKE BETROKKENHEID MET SPORT EN CULTUUR**

'Elke transactie die we doen is maatschappelijk betrokken. De transactie kan goed zijn voor iemand die goed is voor de maatschappij, zoals mantelzorgers, vrijwilligers of lokale ondernemers, voor iemand met een kleinere portemonnee, voor een vereniging of goed doel. Zo werken we namelijk samen met landelijke stichtingen zoals Méér Muziek in de Klas via een samenwerking tussen Groupcard en Ondernemend Zevenaar.' Dit heeft geleid tot de Zin in Zevenaar Cadeaukaart, waarbij winkeliers een percentage van de waarde van de cadeaukaart afdragen aan Méér Muziek in de Klas. Méér Muziek in de Klas heeft als doel basisschoolleerlingen structureel muzieklessen te laten volgen onder schooltijd.

Om naast muziek ook sport onder jongeren te stimuleren, heeft Groupcard een sportkaart ontwikkeld. 'Veel kinderen stoppen met sporten als ze op de middelbare school zitten. Dat is niet omdat ze sporten niet meer leuk vinden, maar omdat ze de wekelijks verplichting niet meer willen. Het past niet meer in hun levenspatroon. Maar we willen wel dat ze bewegen. Met een sportkaart kunnen jongeren een lidmaatschap nemen op een virtuele sportvereniging en binnen dat lidmaatschap kunnen zij onbeperkt deelnemen aan allerlei activiteiten. Je kunt zelf bepalen waar, wanneer en met wie je gaat sporten en of je bijvoorbeeld gaat basketballen, voetballen, fitnesssen of bootcampen.' In Amstelveen kunnen honderden basisscholieren voor 10 euro per maand zwemmen, dansen, basketballen, voetballen en meer sporten met een lokale sportpas, de Sport & Cultuurkaart Amstelveen. Dankzij deze kaart hoeven zij niet lid te zijn van de betreffende sport- of cultuuraanbieder.

Een pas van GroupCard is dus dé uitkomst voor wethouders, City Marketeers, winkeliers- en ondernemersverenigingen en nog veel meer.

**GROUPCARD**  
De Verbindende Factor

#### **MEER INFORMATIE:**

##### **GroupCard**

Witteweg 4a • 1431 GZ Aalsmeer

Telefoon 088 - 538 70 88

info@groupcard.nl • www.groupcard.nl