

# DE GOOISCHEPAS

Elke Gooier een regiopas.  
Voordeelpas + betaalwijze in één.

Verkorte versie

Initiatiefgroep Gooische gulden

Concept okt 2018

## **Inhoud**

1 De GooischePas als verbindende factor;

2 De GooischePas;

3 Organisatievorm;

4 Planning;

5 Waar werkt het al?;

6 Financieel;

7 Begroting.

# 1 De GooischePas als regio verbindende factor

## **Wat is het?**

De GooischePas is uiteindelijk een ID (een e-identiteit) voor alle inwoners en bezoekers van het Gooi.

In tegenstelling tot ons eigen fysieke paspoort, heeft elke 'Gooier', onafhankelijk van hun eigen regio, een lokaal uitgegeven digitale identiteit. Dankzij dit ID ligt het Gooi jaren vooruit op regio's die zoeken naar oplossingen hoe mensen te authenticeren zonder fysiek contact of andere tijdrovende en privacy gevoelige processen.

In het Gooi, kan iedereen een digitale handtekening zetten door gebruik te maken van de GooischePas (een ID-Card, Mobile-ID of Smart-ID), om daarmee veilig en efficiënt regionale transacties af te handelen.

Naast een ID uit de GooischePas zich o.a. ook in een website, app, social media, offline communicatie, transactie verwerking (block-chain), financiële afhandeling, rapportages, ....

## **Waarom een GooischePas?**

Nieuwe technologieën (zoals block-chain) kunnen de sleutel zijn voor de vernieuwing van het businessmodel van lokale overheden in een nieuwe vorm van publiek-private samenwerking. De GooischePas maakt het mogelijk om processen en infrastructuur geheel anders vorm te geven, te verbeteren en te innoveren.

Uiteindelijk kan de GooischePas gebruikt worden op diverse domeinen zoals Legal, Overheid, Energie, Retail, Zorg, Verzekering, Toerisme, Onderwijs, ... in de praktijk sluit de GooischePas al aan op de volgende doelen:

- Bevorderen van de participatie in alle economische en sociale domeinen van de samenleving;
- Stimuleren van de regionale economie, cultuur en recreatie;
- Bevorderen van sociale cohesie;
- Efficiëntere en effectievere uitvoering van gemeentelijke regelingen;
- Een gemeenschappelijk loyaliteitssysteem dat besteden in de regio echt leuker maakt;
- Meer mogelijkheden voor ondernemers om hun producten en diensten kenbaar te maken.

## **Wie zijn de belanghebbenden?**

Ieder individu, elk bedrijf, elke organisatie kan uiteindelijk worden verbonden middels de GooischePas. Ieder met een eigen belang en vanuit verschillende rollen waarom er gebruik van te maken.

- Inwoners om voordeel te genieten.
- Inwoners om te sparen voor een ander.
- Bedrijven om meer omzet te genereren.
- Bedrijven om hun maatschappelijke betrokkenheid te tonen.
- Bedrijven om hun medewerkers te belonen.
- Bedrijven om klanten aan zich te binden.

- Bedrijven om te communiceren.
- Verenigingen en andere maatschappelijk belangrijke organisaties om extra inkomsten te genereren.
- Verenigingen om hun leden en sponsors te verbinden.
- Inwoners om een verkregen voorziening te gebruiken.
- Gemeente om budgetten lokaal, doelmatig en efficiënt te laten besteden.
- Gemeente om lokale economie te stimuleren.

### **Maak het concreet!**

De GooischePas heeft een diversiteit aan mogelijkheden, maar in de basis is het een City-ID waarmee op basis van lokaal vertrouwen transacties kunnen plaatsvinden tussen partijen. Traditioneel wordt dit op een single-sided platform afgehandeld. De GooischePas is een multi-sided platform.

Op dit multi-sided platform worden de volgende single-sided varianten geïntegreerd:

- Stadspas
- Minimapas
- Mantelzorgpas
- Sportpas
- Cultuurpas
- Restaurantpas
- Voordeelpas
- Betaalpas
- Cadeaupas
- Zorgpas
- Spaarpas
- Crowdfunding
- Zwempas
- Studentenpas
- ....

### **Rol en belang voor de gemeente**

Er is een algemeen economisch belang om de lokale samenleving vitaal te houden. De gemeente kan hierin faciliteren. Door het ondersteunen van de GooischePas worden er faciliteiten neergezet die door de lokale partijen (inwoners en organisaties) kunnen worden gebruikt om die vitaliteit te realiseren en te borgen.

Naast het algemeen belang heeft de gemeente ook een aantal wettelijke taken waar de uitvoering verzorgt kan worden op basis van de GooischePas.

- Mantelzorgwaardering. Elke mantelzorger krijgt jaarlijks een bedrag op de GooischePas gestort en kan dit bedrag alleen maar in de gemeente besteden.
- Respijtzorg. Een mantelzorger krijgt een respijtzorgvoorziening toegewezen op de GooischePas, en kan deze voorziening alleen maar afnemen binnen de gestelde kaders en bij de lokale aanbieders. (Bv. 20 uur huishoudelijke hulp of 10x dagopvang).
- Minimavoorzieningen:

- Met de GooischePas krijgt de betreffende persoon 'ongezien' allerlei voordelen bij lokale partijen.
- Het computerbudget kan alleen worden besteed bij bedrijven die in deze branche zitten.
- Een 'winterjas-budget' kan alleen maar aan winterjassen besteed worden.
- Een sportbudget kan alleen maar bij lokale sportaanbieders worden besteed.
- Klijsma-gelden worden op de GooischePas afgehandeld.
- Een specifiek budget voor mobiliteit.
- We hebben het over 'programmeerbaar geld'. We weten vooraf dat het beschikbare budget alleen maar daaraan kan worden besteed waarvoor het bedoeld is. Wordt het niet besteed dan vloeit het weer terug naar de gemeente of naar de doelgroep.

## 2 De GooischePas

### **Voordeelpas**

Korting is één van de onderdelen van de voordelen van de pas. Een ondernemer of een organisatie kan besluiten bij aankoop van goederen of diensten deze te honoreren met korting of met andere voordeelaanbiedingen.

### **Toepassingen met de GooischePas (GP)**



### **Hoe kun je voordelen en/of korting verdienen of krijgen.**

- 1 Alle inwoners van de regio krijgen een GP of kunnen die kopen.
- 2 Bij de kaart hoort een website en een app.
- 3 De kaart is in eerste instantie leeg. U kunt dit vergelijken met een prepaidkaart. U kunt zelf de kaart opladen, of er zijn door de gemeente of instellingen al een aantal zaken opgezet. Te denken valt aan het minimabeleid. Anderen kunnen een Gooische pas kopen. We denken aan een prijs van € 5,50.

### **Er zijn een aantal mogelijkheden om korting op de kaart te krijgen.**

- 1 Je krijgt ze van de gemeente i.v.m. financieel beleid.
- 2 Je zet de korting op de kaart door te kopen bij aangesloten bedrijven.
- 3 Je verdient ze door bijv. vrijwilligerswerk of bonus van de gemeente of instelling.
- 4 Je koopt ze in de webshop en zet ze als saldo op je kaart.

Een ondernemer of organisatie kan te allen tijde zijn geld op de 'derde gelden bank' overzetten naar zijn euro rekening.

Zoals bij alle transacties zijn ook hier kosten aan verbonden, maar die zullen waarschijnlijk gelijk zijn aan de 'normale' transacties.

De klant kan alleen zijn verkregen spaargeld besteden in de regio en is alleen gebonden aan zaken die aangesloten zijn bij de GooischePas.  
Alleen zelf opgezet geld kan worden teruggevraagd.

### ***Betalen met de GooischePas***

Met deze regiopas kan men bij alle aangesloten bedrijven betalen net als met de bankpas. Hierdoor hoeft men niet met twee kaarten te werken maar met één pas kunnen alle handelingen worden verricht. Zo wordt het bedrag van de pashouder afgeschreven en wordt de eventuele korting er weer opgezet. Automatisch, net als bij de ov kaart, wordt een bedrag op de kaart van de consument gezet mocht deze onder een bepaalde grens komen.

### 3 Organisatievorm

Het bestuursmodel is gelijk aan de meeste bestuursmodellen.

Naast het formeren van een stichting (advies) bestuur, zal een dagelijks bestuur worden aangesteld.

Dit dagelijks bestuur zal bestaan uit een drietal leden, waarvan zeker één een professional dient te zijn. Deze professional overlegt regelmatig met de andere twee bestuursleden en sturen gezamenlijk de activiteiten die gedaan moeten worden aan.

#### **De Stichting GooischePas (GP) maakt een convenant met de onderstaande partijen.**

<b>Pasleverancier</b>	<b>City Marketing</b>	<b>Burgerinitiatief</b>	<b>Marketing bedrijf andere gemeente.</b>
Deze firma is verantwoordelijk voor de website en is de schakel tussen Intersolve, het burgerinitiatief en City-marketing.	City-marketing draagt zorg voor een juiste dosering voor publiciteit. Zij zorgen ervoor dat de consument, ondernemers en organisaties weten wat het geheel gaat inhouden. Alle reclameactiviteiten en verspreiding van de passen horen bij hun taak.	Het dagelijks bestuur van de st. GP werkt samen met citymarketing om de promotie tussen de consument en de ondernemers/instellingen te bevorderen.	Elke gemeente kan zijn eigen marketing bedrijf aanstellen.

#### **Organisatie**

Het starten van de GooischePas als onafhankelijke non-profit organisatie is in eerste instantie afhankelijk van subsidiebronnen. Na enige tijd zal de GooischePas zichzelf moeten kunnen bedruipen, juist door de combinatie van verschillende functies op de pas. Voor het startschot zal een heldere overeenkomststructuur neergezet worden door de nog op te richten stichting, Stichting GooischePas. Deze stichting zal bestaan uit personen met bestuurlijke ervaring. Tevens wordt een lid van de stichting Gooische gulden eraan toe gevoegd. De financiële transacties zullen worden uitbesteed aan de firma die de passen levert. Na een gedegen voorbereiding zal zo snel mogelijk worden gestart. De verwachting is om binnen twee jaar zelfvoorzienend te zijn; tot dan, en zeker in het opstartjaar is subsidie noodzakelijk.

De Stichting sluit voor de uitvoering raamcontracten met een aantal partners.



## **Bestuursvorm**

Het hoofdbestuur, bestuurt het geheel op afstand. Zij ontvangen gegevens over het verloop van het geheel en geven advies door voor hoe verder.

## **Dagelijks bestuur (twee leden + één lid van het marketingbedrijf)**

Het dagelijks bestuur bestaat uit drie leden, waarvan er één in het hoofdbestuur zitting neemt. Tevens is deze persoon de projectleider.

Het dagelijks bestuur bepaalt de gang van zaken en stuurt de deelnemers van het burgerinitiatief aan. Zij geven de instructies aan de verschillende werkgroepen.

## **Projectleider**

De projectleider is een van de drie (dagelijkse(bestuurslid) en is een soort spin in een web. Deze overlegt met zijn partners van het dagelijks bestuur en samen wegen ze af welke stappen er moeten worden genomen. Tevens houdt de projectleider contact met de firma Betaallokaal en met citymarketing.

Leden van het dagelijks bestuur en leden van de werkgroepen worden betaald door de st. GP.

## **Financiële afwikkeling van het betaalsysteem (Betaallokaal)**

De financiële afwikkeling van de GooischePas, zal uit handen worden gegeven aan de firma Betaallokaal. Deze firma heeft bewezen het gehele systeem aan te kunnen. Ze zijn werkzaam in verschillende plaatsen. Zij zorgen voor het aanleveren van de passen en het eventueel labelen van een pas. Technische ondersteuning wordt aan hen overgelaten.

In het eerste anderhalf jaar zullen ze sterk bij het project worden betrokken.

## **Citymarketing (CM)**

Aan citymarketing zal worden gevraagd om de eerste bush te geven aan het project.

Zij verzorgen de marketing en geven sturing aan het proces. Het zou wellicht goed zijn om de projectleider te laten kiezen door CM i.s.m. de stichting GP. De rol van CM zal in de loop van de tijd afnemen, maar zal de projectleider van advies blijven voorzien.

## **Burgerinitiatief**

De burgerinitiatiefgroep wordt door het dagelijks bestuur en met advies van CM gekozen.

De burgerinitiatief groep, zal in verschillende werkgroepen worden onderverdeeld.

Elke groep krijgt een aparte taak toegewezen.

Het dagelijks bestuur zal zich met de dagelijkse handelingen van deze werkgroepen bezighouden. De werkgroepen komen minstens 2 x per week samen.

De functie van de werkgroepen is:

- Het ontwikkelen van een gemeenschappelijke visie voor de GooischePas;
- Een spreekbuis van de gemeenschap zijn bij het ontwikkelen van het regionale geld;
- Algemene bekendheid en steun voor de GP in de gemeenschap creëren;

- Inzicht verschaffen in de manier waarop de gemeenschap functioneert, om te verzekeren dat de noodzakelijke voorwaarden voor succes gewaarborgd zijn en dat alle belangrijke spelers meedoen en betrokken zijn;
- Als de GP eenmaal functioneert, zorgen voor een soepele dagelijkse leiding;
- Een lange-termijnplan ontwikkelen voor de ontwikkeling van de GP;
- Contact onderhouden met andere gemeenschappen b.v. buurthuizen om ervaringen en kennis uit te wisselen over de GP.

Gedacht kan worden aan de volgende werkgroepen:

1 *promotieteam*: Deze (twee of een veelvoud daarvan in het begin)) personen gaan naar de ondernemers en instellingen om voorlichting te geven.

2 *Contactpersoon ondernemers*: Draagt ervoor zorgt dat de aangesloten ondernemers tevreden blijven over de GP en stimuleert hen tot acties met speciale aanbiedingen voor aankopen die met GP gedaan worden. Problemen worden genoteerd en direct doorgegeven aan de projectleider.

3 *Contactpersoon inwoners*: Stimuleert het gebruik van de GP binnen de gemeenschap door manifestaties, buurthuizen en promotie-activiteiten onder de algemene aandacht te brengen en door samen te werken met lokale en regionale organisaties om meer draagvlak voor de GP te creëren.

4 *Persvoorlichter*: Onderhoudt contacten met de media, verspreidt persberichten en reageert op verzoeken van de pers. Hierbij hoort ook het onderhouden van contacten met eventuele andere regio's die in lokaal of regio geld geïnteresseerd zijn. Wellicht is deze functie iets voor het dagelijks bestuur.

5 *Telefoonwacht*: Deze telefoonwacht beantwoordt zoveel mogelijk vragen uit de gemeenschap. Voor te technische vragen wordt doorverwezen naar betaallokaal.

6 *GP-shop beheerders*: Deze geven informatie en verstrekken de GP. Tevens kunnen zij extra voorzieningen op de kaart aanbrenge.

7 *Boekhouder*: De boekhouder is een administratiekantoor die zorgdraagt voor de financiële bedragen van de werknemers. Tevens worden de loonbelasting en btw op de juiste manier bewerkt.

## 4 Planning

De start van de planning om de GooischePas verder vorm te geven is vanzelfsprekend afhankelijk van de datum van subsidieverstrekking. Pas als er enige zekerheid over de subsidie is kunnen we kosten gaan maken voor de daadwerkelijke realisatie. Het streven is om voor 1 Januari 2019 life te gaan met de GooischePas, helaas net na de feestdagen.

Op dat moment moet er een heldere organisatie zijn, moet het platform (website, app, database, passen, etc.) zijn ingericht, moeten afspraken zijn gemaakt en samenwerkingsovereenkomsten zijn gesloten met de deelnemende organisaties, en moet het platform 'geladen' zijn met aansprekende acties, kortingen, aanbiedingen door de deelnemende organisaties. Vanzelfsprekend maakt een stevige communicatiecampagne ook onderdeel uit van de introductiefase.

Daarna kunnen we een planning gaan maken.

### **Gooischhuis**

Graag zouden we tussen kerst en oud en nieuw een eindejaarsfeest een soort Gooischhuis willen introduceren, zoals elders het glazenhuis functioneert. Maar we denken ook aan een einde winterfestival, die de lente moet gaan inluiden.

Alleen wordt dan betaald met de GP en zal het opgehaalde geld terecht komen bij een sociaal doel in het Gooi.

## 5 Waar werkt het al?

De betaalpas zoals wij die voor ogen hebben is reeds in twee gemeentes actief.

De eerste is in de Ronde Venen.

[www.betalpas.nl](http://www.betalpas.nl)

De tweede is speciaal voor de zorg.

Dat is in de Krimpenerwaard

<https://samenindekrimpenewaardpas.nl/>

- en in vele andere plaatsen zoals b.v. in Noordwijk.
- Noordwijk – [www.mantelzorgpasnoordwijk.nl](http://www.mantelzorgpasnoordwijk.nl)

## 6 Financiën

Doordat het een regionale pas moet gaan worden, zullen de kosten ook navenant verdeeld worden over de deelnemende gemeentes. Tevens is een subsidieaanvraag vanuit de provincie een optie. Het voordeel van het invoeren van de GP, dat de waarde van het geld alleen in de regio besteed kan worden.

Kortom, juist door deze regiopas meerdere functies te geven, bereiken we vele voordelen die anders mogelijk niet realiseerbaar zouden zijn. De functionaliteit voor ondernemers, gemeenten en maatschappelijke instellingen, in combinatie met de GP, maakt de pas uniek voor de regio. De deelnemende partijen realiseren hun doelstellingen en tegen veel lagere kosten dan dat ze alleen het initiatief zouden nemen.

De uitgangspunten en aannames die aan onderstaande begroting ten grondslag liggen zijn de volgende:

### *Algemeen*

- De GooischePas moet, tegen een redelijke prijs, toegevoegde waarde voor haar partners en inwoners van Hilversum leveren en bijdragen aan de doelstellingen. Winst behalen is geen doel op zich, wel continuïteit en onafhankelijkheid.
- De GooisePas moet (uiteindelijk) operationeel zelfstandig kunnen draaien, de subsidies dienen om het bouwen van het platform en de opstartfase te financieren.
- Hilversum heeft 85.000 inwoners. Doel is om één op de 5 Hilversummers eind 2019 een pas te laten hebben (17.000 passen uitgegeven) en 3.000 gastpassen. Het aantal passen dat uitgedeeld wordt tijdens festivals is onduidelijk.

### *Inkomsten*

- De inkomsten uit verkoop van passen.
- De inkomsten van partners die acties en regelingen via de pas doen zijn van ondergeschikt belang. De pas moet interessant genoeg zijn dat mensen hem willen hebben, daarvoor moet de drempel voor partners zo laag mogelijk zijn om acties en regelingen via de pas te doen.
- Een andere, wellicht de grootste inkomstenbron is de 0,8% regeling van elke pinhandeling. De ondernemer moet 1% van zijn omzet afstaan aan de stichting die vervolgens 0,2% afdraagt aan betaallokaal. Er zijn dan geen transactiekosten voor de ondernemer meer.
- Deze 0,8% zal zeker zorgen voor een positief saldo, waarna het percentage van 0,8% omlaag kan worden gebracht tot een evenwichtig financieel niveau.
- We denken in het eerste jaar met 30-50 ondernemers en 3 instellingen contracten af te sluiten. Deze gebruikers worden onze ambassadeurs om de GooisePas verder uit te zetten. In het tweede jaar denken wij minimaal een groei van 50% van de gebruikers te kunnen realiseren (60-80 ondernemers in totaal). In het derde jaar ook 50% (dan 120-150 ondernemers).

### *Kosten*

- Onze variabele kosten zullen met een marge worden door gefactureerd aan onze gebruikers. De vaste kosten zullen zoveel mogelijk in een abonnementsvorm worden gegoten. Op deze wijze wordt het exploitatierisico beperkt.
- De bestuursleden van het dagelijks bestuur van de Stichting GooischePas en de leden van de werkgroepen zullen een vergoeding krijgen.

## 7 Begroting

In de begroting staan een aantal posten die onbekend zijn of niet goed zijn weer gegeven. Tevens moet worden aangegeven als andere gemeentes mee gaan doen, dat de kosten voor betaallokaal worden verdeeld waardoor onze onkosten sterk dalen. De post 0,8% inkomsten is zeer onzeker en kan wel eens sterk toenemen. De bedragen van betaallokaal en voor de ondernemers zijn onderhandelbaar.

In deze begroting is nog uitgegaan dat we konden starten eind 2018.

	2018	2019	2020
	<i>3 maanden</i>	<i>Heel jaar</i>	<i>Heel jaar</i>
<b>Kosten betaal lokaal</b>			
Bouwen website €15.000.	€ 15.000,00		
Inrichten systeem € 30.000	€ 30.000,00		
Kosten pas € 0,50			
Licentiekosten € 3000/ maand	€ 12.000,00	€ 36.000,00	€ 36.000,00
Fulltime platform € 2000/maand	€ 8.000,00	€ 10.000,00	€ 4.000,00
Advieskosten 1500/maand	€ 6.000,00		
Advieskosten daarna € 3000 /m		€ 36.000,00	€ 12.000,00
<b>Kosten ondernemers</b>			
Instapkosten € 150	€ 150,00		
Maandelijks kosten €20	€ 60,00	€ 240,00	€ 240,00
1% van de omzet (geen transactiekosten)	?	?	?
<b>Marketingkosten</b>			
Promotiekosten € 3500/m	€ 10.500,00	€ 42.000,00	€ 21.000,00
Reclamemateriaal € 50.000 stuks	€ 25.000,00	€ 25.000,00	€ 5.000,00
Ontwerp kosten logo	€ 500,00		
<b>Burgerinitiatief</b>			
Dagelijks bestuur 2 leden + 1 à 2000/m/p	€ 18.000,00	€ 72.000,00	€ 60.000,00
Kantoorruimte € 1000/m	€ 4.000,00	€ 12.000,00	€ 12.000,00

Werkgroep promotie 4 per eerste jaar			
2 personen tweede en derde jaar a € 45 per dagdeel/persoon. 5 dagen eerste jaar	€ 36.000,00	€ 4.320,00	€ 4.320,00
3 dagen tweede en derde jaar.			
2 personen GP-shop a € 90 per dag	€ 10.800,00	€ 10.800,00	€ 5.400,00
Tevens telefoonwacht.			
1 persoon spin in het web € 90/d 5 dagen in de week. Derde jaar 3 dagen	€ 7.200,00	€ 7.200,00	€ 4.320,00
Kantoorbenodigdheden + consumptie	€ 1.000,00	€ 1.000,00	€ 500,00

### Administratiekosten

Loon adm. + btw problemen	?	?	?
---------------------------	---	---	---

### Subtotalen

Sub totaal betaallokaal	€ 71.000,00	€ 82.000,00	€ 52.000,00
<i>Sub totaal kosten ondernemers</i>	€ 210,00	€ 240,00	€ 240,00
Sub totaal marketing	€ 36.000,00	€ 67.000,00	€ 26.000,00
Sub totaal burger	€ 77.000,00	€ 107.320,00	€ 86.540,00
Sub totaal administratiekosten	€ -	€ -	€ -
<b>Totaal onkosten (excl. kosten ondernemers)</b>	<b>€ 184.000,00</b>	<b>€ 256.320,00</b>	<b>€ 164.540,00</b>

### Inkomsten

0,8% van de omzet van de ondernemers cq instellingen. Vraag hoeveel zal dat ongeveer zijn?			
Stel 8000 personen kopen voor € 50 eerste 3 maanden (waarschijnlijk veel te laag ingeschat)	€ 12.500,00	€ 80.000,00	€ 80.000,00
Tweede en derde jaar 40.000 a € 200/jaar			
Verkoop pas € 5,50 (pas kost € 0,50)			
Bij verkoop van 8000 passen eerste jaar	€ 40.000,00	€ 50.000,00	€ 50.000,00
Tweede jaar incl. festivals 10000			
<b>Sub totaal inkomsten</b>	<b>€ 52.500,00</b>	<b>€ 130.000,00</b>	<b>€ 130.000,00</b>

<b>Winst/tekort</b>	<b>€ -131.500,00</b>	<b>€ -126.320,00</b>	<b>€ -34.540,00</b>
---------------------	----------------------	----------------------	---------------------

J.G.Hensen  
E.Terlien