

Betalen in sportkantine met Le Credit Sportif

Vereenvoudigd betaalsysteem voor clubs

UTRECHT

Plastic geld in de kantine biedt clubs en verenigingen de kans extra inkomsten uit de bar te halen. Dat menen althans Willem van Kralingen en Pieter Paul van Heeswijk.

Zij zijn de oprichters van het Utrechtse bedrijfje Le Credit Sportif, met een knipoog naar het Franse sportmodemerkt met de haan.

De onderneming levert betaalterminals met pasjes. De bedoeling is dat alle leden een betaalpas krijgen en daarop voor aanvang van het seizoen een bedrag storten voor gebruik aan de bar.

Voordeel voor de vereniging is dat de club al bij aanvang van het seizoen over dit bedrag kan beschikken. Daarnaast blijkt uit de praktijk dat de omzet stijgt. „Mensen geven gemakkelijker plastic geld uit,” zegt Van Kralingen. Bovendien heeft de club de zekerheid dat het geld ook daadwerkelijk daar besteed wordt en een team niet alsnog in de stad gaat stappen.

Sinds een half jaar draait het kassa- en betaalsysteem bij Hockeyclub



Contant afrekenen zoals in deze sportkantine is er niet meer bij als het aan Le Credit Sportif ligt. FOTO JIRI BÜLLER

HGC in Wassenaar. Met succes volgens Van Kralingen. Hockeyclubs in Uden en Rotterdam volgen en gesprekken met tientallen andere zijn gaande. Ook in de voetbalwereld ontplooit Le Credit Sportif zijn product inmiddels.

Le Credit Sportif is volgens de oprichters het eerste bedrijf dat gespecialiseerd is in kassa- en betaalsystemen voor sportclubs en verenigingen. De betaalsystemen voor de horeca bestaan al, maar die zijn voor veel incidentele barmedewerkers in

de kantines veel te ingewikkeld. Le Credit Sportif kwam met een aangepaste en sterk vereenvoudigde versie.

Behalve extra omzet en gemak voor de barmedewerkers geeft het de vereniging accurater inzicht in voorraad en opbrengsten. Via een beveiligde website heeft bijvoorbeeld de penningmeester altijd inzag in de administratie.

Tot slot maakt het pasjessysteem het mogelijk de alcoholverkoop aan jongeren onder 16 jaar te blokkeren.

Crisis! Crisis?

De economische crisis wordt voelbaar in de regio. Autodealers gaan failliet, makelaars krimpen in. Tegelijkertijd betekent de malaise juist extra werk voor anderen. In deze rubriek wekelijks voorbeelden van 'bedrijven in crisistijd'.

Switchen van schrijven over makelaardij naar biografieën

MARGREETH FERNHOUT
IJSELSTEIN

Als journalist gespecialiseerd zijn in het schrijven over makelaardij, loont niet in crisistijd. José Schellekens raakte een groot deel van haar opdrachtgevers kwijt, maar dankzij een nieuwe specialisatie gaat het haar toch voor de wind.

„Interviewen heb ik altijd heel leuk gevonden,” zegt Schellekens. „Maar er is tegenwoordig zo weinig tijd voor alles. Gesprekken mogen maar een uur duren en daarna ook nog zo snel mogelijk gepubliceerd.” Door voor klanten biografieën te schrijven, kan Schellekens toch weer uitgebreid interviewen.



José Schellekens was druk met makelaardij, maar schrijft nu biografieën.

„Ik spreek vier halve dagen met degenen over wie de biografie gaat. Daarna ben ik ongeveer twee maanden bezig met het schrijven.”

Inmiddels is Schellekens aan haar derde biografie bezig. Voor twee anderen is een offerte opgesteld. „Een biografie kost al gauw 10.000 euro, maar

voor degenen voor wie ik tot nu hebt gewerkt, speelt geld niet echt een rol. Ik verwacht wel dat straks, als de economie weer aantrekt, er nog meer vraag komt naar een eigen biografie.” De klanten blijken uiteenlopende redenen voor een biografie te hebben. „Voor de een is het om te laten zien wat ze bereikt hebben, voor een ander is het bijna therapie.”

iedereen wil goed doen en nu is er een hybride voor iedereen.

everyone wants to be good



HONDA
The Power of Dreams

14% bijtelling

Ontmoet goed. De nieuwe Honda Insight.
Honda introduceert een hybride voor iedereen: de Honda Insight. Vol goede dingen, zoals een coach die u helpt efficiënter te rijden, een lage CO₂-uitstoot en, om hem voor iedereen goed bereikbaar te maken, een bijzonder lage prijs. Ook goed: als u de Insight privé rijdt, betaalt u geen BPM en krijgt u 75% korting op de wegenbelasting. En rijdt u hem zakelijk, dan betaalt u slechts 14% bijtelling. Doe goed, ontmoet goed en test goed. Gewoon bij uw Honda-dealer. Kijk voor meer goeds op www.honda-insight.nl.



Honda de Bois
www.debois.nl | Amersfoort • Arnhem • Utrecht • Veenendaal • Zeist

U rijdt de Honda Insight vanaf € 19.950,- Leaseprijs vanaf € 419,-

Lease o.b.v. 48 mnd, 20.000 km p/jr (Full Operational Lease excl. brandstof). Afgebeeld model kan voorzien zijn van accessoires.

A Brandstofverbruik: min. 1 l/21,7 km, max. 1 l/22,7 km. CO₂-uitstoot: min. 101 gr/km, max. 105 gr/km.