Hierbij even een samenvatting van het gesprek van vanmorgen met Noek Pouw van Duwo.  
  
Noek was over het algemeen heel positief, open en dacht goed mee met de mogelijkheden voor een samenwerking en de aanpak om uiteindelijk tot een, voor alle partijen meest gewenste, samenwerking te komen.   
  
Bij aanvang vertelde Noek dat zij min of meer met hetzelfde probleem spelen als Remco de Maaijer (van SSHU). Ze hebben moeite om de huurders te bereiken. Via de standaard weg, brieven of statische content op de website, lukt het hun nauwelijks de met name autochtone huurders te bereiken. (Buitenlanders weten het loket wel te vinden voor Short Stay woningen.) Ze zijn daarom wel geïnteresseerd in OnlineHuisrekening.nl, waarbij juist dit contact met de doelgroep er wel is.  
  
Over de verschillende manier van samenwerken zei hij min of meer het volgende:  
Offline promotie voor ons door/via Duwo (flyers/posters): Zou kunnen, maar wellicht dat je veel directer toegang kunt krijgen tot de doelgroep door contact te zoeken met de bewonersorganisatie per plaats. Voor Delft is dit Wij Wonen, verder noemde hij VBU en nog een andere (zie hier meer info over bewonersorganisaties <http://www.duwo.nl/eCache/DEF/1/485.html>). We zouden kunnen proberen met hen in contact komen en op de een of andere manier dus dat hun huurders van ons op de hoogte zijn.  
  
Verder schetste hij globaal 3 manieren van een samenwerking:

* Werken met ads. Voor een x bedrag wordt de mogelijkheid geboden om zaken die de huisvesters/kences belangrijk achten onder de aandacht te brengen in een advertentie. Hij reikte een voorbeeld aan wat voor Duwo interessant zou zijn: advertenties van studentenwoningweb, een nieuwe site waaraan zij werken met De Key, een andere studentenhuisvester, om aanbod van studentenwoningen te publiceren. Verder zou je ook kunnen denken aan bijv. nieuwbouw/koop projecten voor net afgestudeerden die gerealiseerd worden door deze huisvesters.
* Whitelabeling. De huisvesters een tool geven om OH te gebruiken als extra dienst/service. Zelf was hij hier wisselend positief over. Hij zag hier niet superveel in. In een samenwerking als deze moet goed worden bedacht waarom huisvesters dit zouden moeten doen. Wat is het voordeel hiervan.
* Doorontwikkelen van de website (functionaliteiten toevoegen, agenda/eetplanner/). Met voornamelijk nadruk op communicatie met groepen. We zouden bijv. de tool kunnen worden voor huisvesters om met huizen/groepen te communiceren. Hierbij kan dan exclusiviteit aangeboden worden dat het alleen door de huisvesters te gebruiken is (nadenken wat de exclusiviteit dan precies gaat inhouden). Alle huurders/groepen moeten dan standaard een account en login krijgen.

Wat er verder nog naar voren kwam, voor met name het laatste punt, is dat we een onderzoekje zouden kunnen doen naar bijv. de voorkeur van studenten voor communicatie van huisvesters via OH. Dit kan dan dienen als extra input/argumentatie naar kences/stratego-overleg waarom ze met ons in zee moeten gaan.   
  
Een ander heel belangrijk punt wat Noek aanstipte waren de kosten. We moeten voor onszelf duidelijk hebben wat we uit een eventuele deal willen halen, om hier duidelijk mee naar buiten te kunnen treden. Bijv. in het laatste scenario een prijs waarvoor je bep. diensten wilt blijven leveren (OH+updates+

communicatieportal). Eigenlijk moet dit geen vaste prijs zijn per afnemer maar een vaste prijs voor de huisvesters. Dus stel   
  
Hij adviseerde dit alles in verschillende scenarios uit te denken (voor-/nadelen, argumenten voor/belang van huisvester, en specificatie van de kosten) en dan bij Vincent van Kences aan te geven dit te willen voorleggen in  het stratego-overleg alvorens uiteindelijk daarmee deals te kunnen sluiten met de afzonderlijke huisvesters. Een laatste alternatief wat hij nog aanbood was dat we onze adviezen konden geven per huisvester over bijvoorbeeld de website en communicatie met studenten i.c.m. bijv. gewhitelabelde versie van de website voor een x bedrag. Dit laatste lijkt mijzelf echter lastig.   
  
Het lijkt me dus bovenal even goed als eenieder voor zichzelf even nadenkt welke prijzen hij aan elke scenario zou willen hangen, wat hij uit OH zou willen halen.