**Kennismaking Kences en OnlineHuisrekening.nl**

Notulen

*Datum 23-06-2010*

*Aanwezig:* Vincent Buitenhuis (Kences), Frank van Gasteren & Vincent de Jong (OnlineHuisrekening.nl)

*Volgende bijeenkomst:* op aanvraag OnlineHuisrekening.nl

# I. Aankondigingen

Na het eerste gesprek, werd aan het begin van gesprek de stand van zaken doorgenomen. We maakte duidelijk dat het belangrijkste voor OnlineHuisrekening.nl blijft om te groeien en dat we overtuigd zijn dat Kences hierbij kan helpen. Vincent haalde even kort een afweging die hij zelf nog gemaakt heeft, aan: Zou hij er zelf geld in steken? Daar was hij nog niet echt van overtuigd. Hij blijft het een goed idee vinden, maar het verdienmodel blijft moeilijk. Daarna merkte hij wel op dat sommige ideeen gewoon juist moeten ontwikkelen zoals ze ontwikkelen en dat er van daaruit een winstgevend bedrijf kan ontstaan. Zo ziet hij ons een beetje. (Blijft ook wel onze kracht; we moeten gebruikers hebben om er aan te kunnen gaan verdienen; we verkopen geen product…).

Verder toonde Frank op de slides onze kernpunten voorsamenwerking en wat wij hiervoor terug konden doen.

# II. Discussie

Allereerst gaf Vincent aan dat Kences niet de exclusiviteit van het systeem zou op willen eisen. Niet-Kences-huurders moeten er ook gewoon gebruik van kunnen maken. Als het tot een samenwerking zou komen, zou hij er wel een moment van willen maken, zoals Vincent zei, waarmee er dus een persbericht ook gepubliceerd kan worden. Hij hamerde er wel nogmaals op dat hij dit zal moeten voorleggen aan de achterban. Zij zullen overgehaald moeten worden om . Hij haalde aan dat er 12 juli een vergadering met andere huisvesters gepland is waar hij ons in ieder geval als agendapunt aan wilde halen, waarbij hij van tevoren al zou checken bij aantal goeie bekenden van de huisvesters wat zij er van vinden.

Verder haalde hij het Nibud aan waar hij goed contact mee heeft. Wellicht dat hij met hen hier een actie kan overeenkomen. Hij zou met zijn contactpersoon van Nibud contact opnemen en het concept voorleggen en kijken of en wat de mogelijkheden zijn.

Een punt wat hij verder nog aanhaalde is wat zij er voor terug krijgen, mocht het aanslaan en er een winstgevend product komen te staan. Aangezien zij de sneeuwbal aan het rollen brengenEen positief punt hierin is dat we onze samenwerking al geformaliseerd hebben in een VOF, zodat zij als Kences dan zaken doen met een rechtspersoon.

We moeten proberen in juli nog tot een intentie te komen om samen te werken. Zodoende kunnen we regelen met het nieuwe studiejaar de samenwerking officieel te beklinken waarmee ook wat (extra) aandacht kan worden verkregen.

# III. Actiepunten

**Nadenken over wat we Kences kunnen aanbieden in ruil**. Frank haalde goed aan dat we het kunnen invliegen vanuit de gedachte te kijken naar wat zij investeren. In principe investeren zij energie en geen geld. Moeten wij er dan wel geld/aandeel van winst er tegenover stellen? Het moge duidelijk zijn dat dit hun voorkeur heeft, maar moeten wij niet teveel / te snel iets over afspreken. Goed is wel om een eventuele afspraak dan vast te leggen, waar zij zelf ook wel mee zullen komen. Volgende dingen kunnen er nog over gezegd worden: zij hebben zelf geen financieel belang bij verkopen van de verzekeringen (en niet iedere huisvester houdt zich hier mee bezig). De advertorials zijn dus niet zozeer direct lucratief voor henzelf (ze zouden namelijk een tussenpersoon moeten zijn in dat geval en dat willen ze niet). En, we moeten in ieder geval nooit een standaard bedrag in ruil voor hun hulp geven, we moeten het altijd af laten hangen van het winstgevend zijn van ons concept.

In ieder geval voor het overleg met huisvesters van 12 juli, vroeg Vincent ons punten aan te leveren om ons product aan te prijzen. Waarom moeten de huisvesters OnlineHuisrekening gaan aanbieden, waarvoor zouden zij het promoten bij hun studenten? **Het doel is voor 2 juli die punten aan te leveren.** Frank en Vincent zullen deze uitwerken na onderling overleg.

De punten voor ons voor samenwerking, waarop wij moeten inzetten blijven **aandacht op individuele websites huisvesters**, als oplossing voor huurders. Kaartjes in welkomstpakketten. En nog onder de aandacht gebracht worden in nieuwsbrief.

Verder, als er ontwikkelingen (of samenwerkingen met andere partijen) zijn vroeg Vincent ernaar geïnformeerd te blijven via mail/telefoon.