

## **Juridische en Financiële Organisatie voor de inrichting van uw lokale cadeaukaart**

Om de invoering van een cadeaukaart goed te regelen is een aantal zaken van belang. Een algemeen advies is dat je ervoor zorgt dat je andere personen erbij betrekt om de invoering gerealiseerd te krijgen. Bijvoorbeeld iemand die de communicatie op zich neemt, of iemand die de stichtingen opricht en de bankzaken regelt. Er zijn drie belangrijke zaken die je sowieso moet regelen om het van de grond te krijgen:

### **1. Inrichting structuur (bestuur en financiën)**

Het belangrijkste bij de opstart van een cadeaukaart is de bescherming van de consument. De tegenwaarde voor de cadeaukaart moet altijd beschikbaar zijn. Een consument die een cadeaukaart heeft gekocht heeft hier immers recht op. Splits daarom de financiën van de cadeaukaart af van andere activiteiten.

#### **a. Een aparte stichting voor de cadeaukaarten – vaak niet verplicht, wel handig!**

Als je kwalificeert als ‘beperkt netwerk van dienstverleners’ dan zijn er wettelijk weinig vormvereisten en kun je zelfs zonder aparte stichting) eenvoudig van start.

Door een separate Stichting op te richten bied je de consument wel zekerheid. Het oprichten van een stichting kan voor ca € 600,- bij een notaris.

- Zorg dat je weet wie de voorzitter, penningmeester en secretaris zijn, zorg bij voorkeur dat dit andere mensen zijn dan het bestuur van je vereniging
- Kies een algemene doelomschrijving zoals “Promotie activiteiten”.

#### **b. Denk je dat je niet als ‘beperkt netwerk van dienstverleners’ gezien kan worden?**

Overweeg om een Stichting Derdengelden op te richten en vraag een vrijstelling aan bij De Nederlandsche Bank.

- Het is belangrijk dat in de statuten de juiste omschrijving van het doel van de stichting staat. In de statuten kun je ook opnemen dat de vrijvallende gelden van de provisie en de cadeaukaart terugvloeien naar de vereniging. De vereniging kan (hiervan) de licentiekosten en andere kosten betalen.
- Voor de inschrijving bij de Kamer van Koophandel is het belangrijk dat de Stichting Derdengelden uitkomt op een bepaalde SBI codering.
  - Naam: Stichting Ondernemers Administratie
  - Doel: De activiteiten van de stichting derdengelden blijven beperkt tot uitsluitende het bewaren van de ontvangen geldmiddelen die zij onder zich heeft ten behoeve van de betaaldienstgebruikers van de onderneming met het oog op de uitvoering van betalingstransacties.

- Kamer van Koophandel SBI-code: 69209 - Overige administratiekantoren: Het ontvangen, beheren en administreren van gelden in het kader van het gebruik van de giftcard dan wel loyalty-card genaamd

c. Open een derdengelden rekening

Een derdengelden rekening is een aparte rekening waarmee je de cadeaukaart tegoeden kunt scheiden van de overige activiteiten. Het is een gewone zakelijke rekening met als verschil dat er bijzondere bepalingen op van toepassing zijn bij een faillissement. Om deze rekening te kunnen openen vraagt de bank vraag om de statuten van de stichting. Vanwege strenger geworden toezicht vereisten voor witwassen zal de bank alleen een rekening openen indien er een vrijstelling is verleend als Elektronische Geld Instelling. Let op: dit heeft een doorlooptijd in verband met de verificatie door de bank.

d. Beoordeling van het wettelijk kader

Uw stichting maakt gebruik van de software van CCV om de kaartsaldi te administreren en beheert zelfstandig de gelden. Vanuit de wet gezien is uw stichting daarmee een uitgever van elektronisch geld. Het toezicht op het uitgeven van elektronisch geld vindt plaats door De Nederlandsche Bank (DNB). Uw CCV accountmanager heeft u als leidraad het wettelijke kader overhandigt dat hierbij van toepassing is. Beoordeel aan de hand van de wet of u voldoet aan de vereisten van het 'Beperkt netwerk' of vraag hulp bij het aanvragen van een vrijstelling bij DNB.

## **2. Het business model / de financiering**

Met de juiste keuzes kan de invoering van een lokale cadeaukaart binnen een aantal jaar volledig 'selfsupporting' zijn. De opbrengsten zijn dan minimaal gelijk aan de kosten. CCV heeft hiervoor een rekenmodel beschikbaar waarmee je kunt zien wat de juist combinatie is om jouw lokale cadeaukaart in drie tot vier jaar rendabel te laten worden. Belangrijk hierbij is dat je werkt met een kleine provisie (ca 4%) en investeert in de promotie van de cadeaukaart met een opstart- en marketing budget. Vraag ook aan de gemeente, de provincie of het Ondernemersfonds of zij willen bijdragen aan de eenmalige opstart en promotiekosten. Denk hierbij aan een eenmalig bedrag van rond de €10.000,-.

## **3. Start de werving van de ondernemers**

Als je het idee van een lokale cadeaukaart bespreekt in het (lokale) netwerk van ondernemers dan zal een aantal direct enthousiast zijn. Anderen zullen iets meer overtuiging nodig hebben. Bijvoorbeeld vanwege de aanname dat dit ten koste zou gaan van de eigen cadeaukaart of dat er geen vergoeding voor de verkoop van de kaart wordt gegeven. Wil je meer informatie over de mogelijke tegenargumenten dan heeft uw CCV accountmanager dit paraat. Door het te bespreken kun je een gevoel krijgen of je het

bepalende deel mee kunt krijgen. En dan moet je het gewoon gaan doen. De praktijk laat zien dat uiteindelijk vrijwel alle ondernemers mee willen doen.

Tips ter voorbereiding:

- Organiseer een poll op Facebook “Vind je een lokale cadeaukaart een goed idee”.
- Doe een kleine kwalitatieve enquête door consumenten op straat te vragen: “Wat vindt u ervan als we als gezamenlijke ondernemers een lokale cadeaukaart zouden uitgeven die bij veel winkels in uw woonplaats te besteden is?”.
- Doe een enquête onder de ondernemers met vragen als : “Wat is de lokale cadeaukaart jou waard? Wat heb je ervoor over”.
- Houd contact met de ondernemers en durf soms ook gewoon een beslissing te nemen. CCV kan je voorzien in een overzicht van de meest genoemde bezwaren en de tegenwerpingen.