

# Rondjes voor de Zaak

Jari Bakx  
Professor Bellefroidstraat 67  
6525 AG Nijmegen  
T +31 6 486 345 76  
E [info@rondjesvoordezaak.nl](mailto:info@rondjesvoordezaak.nl)

Nijmegen, 16 maart 2021

Betreft: Uitnodiging Rondjes voor de Zaak

Beste Nijmeegse ondernemer,

Inmiddels werk ik al drie maanden aan het initiatief "**Rondjes voor de Zaak**". Ik startte Rondjes voor de Zaak omdat ik Nijmeegse (horeca)ondernemers wil steunen. In deze brief vertel ik kort iets over mezelf en vervolgens licht ik uitgebreid mijn initiatief toe. Ik probeer hierin zo duidelijk en transparant mogelijk te zijn.

## Over mezelf

Mijn naam is Jari Bakx en ik zit in de laatste fase van mijn master Ondernemingsrecht aan de Radboud Universiteit. Sinds mijn 12<sup>e</sup> zat ik in Nijmegen op school en sinds mijn 18<sup>e</sup> woon en studeer ik hier. Daarnaast heb ik een enorme passie voor onze mooie stad, voetbal ik in Nijmegen, ga ik graag naar NEC en heb ik ook twee keer de vierdaagse gelopen. Ik durf mezelf dan ook een echte Nijmegenaar te noemen. De meeste ondernemers kennen mij van de organisatie van het jaarlijkse strand- en zwembadfeest van dispuut W.I.N.G. Hiervoor benaderde ik ondernemers om deze feesten te sponsoren. Nu zijn de rollen echter omgedraaid en wil ik de Nijmeegse ondernemers helpen die ons altijd zo goed hebben geholpen.

## Het initiatief

Het idee is vrij eenvoudig: iedereen kent 'het rondje van de zaak' waarbij de klant bijvoorbeeld een gratis drankje krijgt 'van het huis'. Zoals gezegd, zijn de rollen nu omgedraaid en is het de bedoeling dat de klant een rondje geeft vóór de zaak. Dat werkt als volgt.

Door middel van een online veilingplatform bieden ondernemers verschillende items aan. Dit zal echter niet zomaar een item zijn: je biedt namelijk het allereerste biertje/diner/borrelplank/lunch/dansje op de bar/etc. aan zodra je onderneming de deuren weer mag openen. Alle Nijmegenaren smachten naar het moment dat de lokale ondernemers hun deuren weer mogen openen. Sinds de start van het initiatief ervaar ik dat mensen bereid zijn tegen elkaar op te bieden om de eerste te kunnen zijn die straks weer aan die gezellige bar of in die lekkere lunchroom kan gaan zitten. Ten tweede is het als het ware een goed doel. Nijmegenaren hebben veel bereidheid getoond om ondernemers te helpen afgelopen jaar. Denk aan het kopen van cadeaubonnen of de maaltijden en/of bierpakketten die speciaal worden gehaald bij de lokale ondernemers. De opbrengsten van de veiling gaan naar jou toe als ondernemer. Lokale ondernemers hebben het niet makkelijk gehad in het afgelopen jaar en daarom zien mensen het steunen van de Nijmeegse ondernemer als een goed doel.

## Het veilingplatform

De veiling organiseer ik zelf. Daarvoor mag ik gebruik maken en krijg ik hulp van het online veilingplatform van [Veilet](#). Veilet is een Nijmeegse onderneming die bijna 13 jaar ervaring heeft op het gebied van online veilingen. Het is niet voor niets dat opdrachtgevers als 3FM met Serious Request, Omroep Max met Sterren op het Doek, Achmea, ING, Warchild en Aegon, gebruik hebben gemaakt van de fantastische diensten die Veilet levert. Het systeem dat zij hanteren is dan ook uitvoerig getest en voldoet aan de hoogste kwaliteits- en veiligheidseisen. Omdat Veilet een Nijmeegs bedrijf is dat met de ondernemers meeleeft die het moeilijk hebben op dit moment, zijn zij bereid om mij tegen kostprijs gebruik te laten maken van hun software en systemen. Ook stellen zij iemand beschikbaar die mij op ieder moment kan ondersteunen als dat nodig is.

# Rondjes voor de Zaak

## Kosten

Het belangrijkste is dat dit initiatief jou als ondernemer niets kost en alleen maar geld kan opleveren. Je bepaalt zelf wat je wenst te veilen en de bidders én Partners dragen de kosten. De kosten bedragen maximaal 10% van het winnende bod. Bij normale veilingssites worden deze kosten apart berekend, zie bijvoorbeeld VakantieVeilingen of BVA Auctions. Ik kies er bewust voor dat niet te doen zodat iedere bidder precies moet betalen wat hij of zij biedt. Het blijft immers een ludieke actie om te ondernemers te steunen. Het kan daarnaast als vervelend ervaren worden dat achteraf het biedbedrag wordt verhoogd met veilingkosten, zelfs al staat het overal uitdrukkelijk vermeld.

Ik houd maximaal 10% in, omdat door het groeiende aantal Partners, de kosten steeds verder kunnen worden gedekt. Partners zijn particulieren of ondernemers die mij financieel ondersteunen om alle kosten te kunnen dragen. Als Partner zijn onder meer al aangemeld: [Gemeente Nijmegen](#), [Cornelissen Groep](#), [Hekkelman Advocaten en Notarissen](#), [StartUp Nijmegen](#) en [James Horeca](#). Het doel blijft natuurlijk om zo veel mogelijk geld bij de ondernemers te krijgen, vandaar dat ik gegarandeerd minimaal 90% aan van de geboden bedragen overmaak aan de deelnemende ondernemers.

## Proces

Het proces werkt als volgt. Je meldt je als ondernemer aan via [aanmelden@rondjesvoordezaak.nl](mailto:aanmelden@rondjesvoordezaak.nl) en levert kavels aan. Dat houdt in dat je een item aanlevert dat geveild kan worden met een bijpassende foto, een omschrijving met enthousiast makende tekst, het minimumbedrag en informatie over jezelf. Kijk op de website hoe dat eruit komt te zien. Je mag zo veel kavels aanleveren als je zelf wil. Wees je wel bewust van het mogelijke effect dat meer kavels een lagere opbrengst kunnen opleveren per kavel. Normaliter leveren ondernemers één kavel per week aan. Een veilingronde loopt van zondag 20.00 uur tot zaterdag 20.00 uur.

Iemand die wenst te bieden, dient eerst een account aan te maken. Pas daarna kan iemand een bod uitbrengen. Het bod is te allen tijde bindend en bieden gebeurt anoniem. Ik monitor alle biedingen en zal, indien een bidder uitzonderlijk hoge bedragen biedt of vreemd ogende gegevens heeft ingevuld, ter controle contact opnemen met desbetreffende bidder. Ik kan namelijk wel zien wie de bidder is. Hierdoor voorkom ik eventueel misbruik van de veiling.

Een bod in de laatste vijf minuten, levert een extra veilingtijd op van vijf minuten. Zo heeft iedere bidder altijd een eerlijke kans om meer te bieden en kan een bidder niet een ander te slim af zijn door in de allerlaatste seconde te bieden. Dit resulteert doorgaans ook in hogere biedingen. Zodra de veiling vervolgens afloopt, wordt de hoogste bidder automatisch benaderd door het veilingssysteem om de betaling te voldoen. Dit bedrag kan via iDeal worden afgerekend. De betalingen komen binnen op de derdengeldrekening bij een stichting van Veilet (dus niet de onderneming zelf) zodat alles netjes geadmistreerd kan worden. Het geld wordt vervolgens zo spoedig mogelijk uitbetaald aan de ondernemer na inhouding van de veilingkosten. Ook stuurt het systeem op dat moment de contactinformatie van de winnaar door aan jou. Je kan dan contact opnemen met de winnaar.

Ik heb ook ondernemers gesproken die (een deel van) de opbrengsten zelf graag aan een goed doel doneren. In die keuze sta je natuurlijk helemaal vrij. Vermeld dit dan vooral op je kavel, dat bevordert mogelijk het bieden.

## Promotie

De veiling moet natuurlijk gepromoot worden. Dat probeer ik via mijn persoonlijke kanalen te doen, maar ik zal ook handig gebruik proberen te maken van mijn netwerk. Hiermee bereik ik vooral studenten. Het helpt dan ook enorm als je als ondernemer deze actie deelt op je eigen website, sociale media kanalen en binnen je eigen netwerk. Maak hierbij gebruik van mijn bestanden, website, etc.

## Verplichtingen voor jou als ondernemer

In feite zijn er voor jou als ondernemer slechts twee verplichtingen:

1. Je bent verantwoordelijk voor het aanleveren van de kavel(s) en het op aantrekkelijke wijze presenteren ervan zodat de biedingen zo hoog mogelijk worden.

## Rondjes voor de Zaak

2. Je bent verplicht hetgeen je hebt aangeboden ook daadwerkelijk uit te voeren / laten plaatsvinden tegenover de winnaar van de veiling.

### Tot slot

Ik ben me ervan bewust dat dit een hele lap tekst is. Ik hoop toch dat het duidelijk is geworden en dat je – mocht je dat nog niet hebben gedaan – je onderneming aanmeldt voor deze actie. Het doel is om jou als ondernemer een boost te geven zodra de deuren weer open mogen en ik ben er van overtuigd dat dat gaat lukken. Ik heb er in ieder geval ontzettend veel zin in en werk hard achter de schermen om alles zo goed mogelijk te laten verlopen.

Mocht je vragen hebben, bel me dan gerust of stuur mij een mail. Aanmeldingen ontvang ik bij voorkeur via mail, dat bevordert de administratie en voorkomt een overbezette telefoonlijn.

Hartelijke groet,  
Jari Bakx

T + 31 (0)6 486 345 76

W [www.rondjesvoordezaak.nl](http://www.rondjesvoordezaak.nl)

E [info@rondjesvoordezaak.nl](mailto:info@rondjesvoordezaak.nl)

Instagram: [RondjesvoordeZaak](#)

Facebook: [RondjesvoordeZaak](#)

