



KNIP Cashless Events verovert festivalmarkt

In september vierde Le Credit Sportif zijn tienjarig jubileum. Het bedrijf is het afgelopen decennium uitgegroeid tot dé specialist op het gebied van mobiele kassasystemen in Nederland. Met de oprichting van de labels Counterpay, Credit Sportif XL en KNIP Cashless Events zette het bedrijf verdere stappen. Mede-eigenaar Pieter de Jong vertelt hoe het bedrijf de festivalmarkt wist te veroveren.

DOOR: ARNOLD LE FEBRE

Le Credit Sportif wordt in 2007 in Utrecht opgericht door Arthur de Neree, Willem van Kralingen en Pieter-Paul van Heeswijk. Het bedrijf richt zich in eerste instantie op het ontwikkelen en leveren van kassasystemen voor sportverenigingen. Na het binnenhalen van de eerste klant in 2008 (hockeyclub HGC) gaat het snel. Amper drie jaar later staat de teller al op honderd klanten. De klantenkring bestaat tot dan toe vooral uit sportverenigingen. Daar komt in 2014 verandering in als het Rat Verlegh Stadion, de thuishaven van NAC Breda, zich bij Le Credit Sportif aansluit. Al snel volgen onder meer Stadion De Galgenwaard (FC Utrecht), het Philips Stadion (PSV) en de Amsterdam ArenA (Ajax). In 2014 wordt het label Credit Sportif XL in het leven

geroepen om het groeiende aantal stadions beter te kunnen bedienen. Inmiddels vertrouwen zo'n tweeduizend amateurverenigingen en tien stadions in Nederland op de betaalsystemen van het Utrechtse bedrijf.

Grote vraag

De enorme vraag naar de gebruiksvriendelijke kassasystemen van Le Credit Sportif binnen de sportwereld gaven de eerste signalen dat de betaalsystemen misschien wel op een grotere schaal gebruikt zou-

den kunnen worden. In 2014 werd naast de stadiontak ook Counterpay opgericht, waardoor ook buurthuizen en kleine horeca gebruik kunnen maken van de betaalsystemen van Le Credit Sportif, en later zag ook KNIP Cashless Events het licht. “Een logische stap”, vertelt mede-eigenaar Pieter de Jong. “Een voetbalwedstrijd is in feite niets anders dan een tweeweekse event. Je hebt zo'n 10.000 tot 50.000 bezoekers die allemaal heel snel en op heel korte piekmomenten hun drankje willen

'We hebben flink geïnvesteerd in onze stroom- en internetvoorziening, zodat we onafhankelijk zijn van derde partijen'

'We hebben de afgelopen twee jaar meer grip gekregen op het hele proces en stemmen van tevoren heel duidelijk met de organisatie af wat ze kunnen verwachten en wat er nodig is'

bestellen, bij medewerkers die vaak onervaren oproepkrachten of zelfs vrijwilligers zijn. Als ons systeem dat kan faciliteren, dan kunnen we dat ook op festivalterreinen. En dat hebben we dan ook bewezen, door met KNIP Cashless Events met succes meer dan vijftig verschillende festivals te bedienen, variërend van grote evenementen als Sensation White, Oerol Festival en Best Kept Secret tot wat kleinschaligere foodtruckfestivals.”

Infrastructuur

Tijdens festivals is een stabiele dienstverlening bijzonder belangrijk. “Je hebt in de meeste gevallen niet de beschikking over een vaste infrastructuur; alles wordt ter plekke opgebouwd. We hebben flink geïnvesteerd in onze stroom- en internetvoorziening, zodat we onafhankelijk zijn van derde partijen en niet op het laatste moment van alles moeten opbouwen en testen. Ook hebben we altijd een back-up voor als het internet van de organisatie ermee ophoudt. We hebben de afgelopen twee jaar meer grip gekregen op het hele proces en stemmen van tevoren heel duidelijk met de organisatie af wat ze kunnen verwachten en wat er nodig is. Het zou geweldig zijn als bezoekers van een evenement het als vanzelfsprekend gaan beschouwen dat er goed internet voorhanden is en dat ze altijd – en op wat voor manier dan ook – kunnen betalen.”

Werk uit handen nemen

“Er is veel vraag naar onze betaalmethodes”, vertelt De Jong. “Natuurlijk, consumenten beschouwen het als een noodzakelijk kwaad als ze in de rij moeten staan voor de kassa of voor muntjes, maar als je genoeg opties hebt en zorgt voor een probleemloze afhandeling, creëer je positieve ervaringen. In samenspraak met de organisatie zorgen we voor maatwerk. Of zij nu gebruik willen maken van munten, pinautomaten of betaalpassen, of een combinatie daarvan – wij nemen de organisatie al het werk uit handen. Zo leveren we bijvoorbeeld ook alleen pinautomaten, internet of muntenkassa's. Wie

online een ticket koopt, kan direct zijn betaalpas opwaarderen of andere zaken regelen. Verder zijn we druk bezig met het perfectioneren van de in 2016 gelanceerde KNIP-app. Klanten kunnen via deze app onder meer aan de bar afrekenen met hun smartphone. Leuke bijkomstigheid is dat de app per event gepersonaliseerd kan worden, om zo de look & feel van de organisatie uit te stralen.”

Kwestie van tijd

“Of ik kan voorspellen hoe de markt er over een aantal jaar uit ziet? Ik denk dat het zeker nog even zal duren voordat de muntjes voorgoed verdwenen zijn”, aldus De Jong. “Uiteindelijk zullen de voordelen van de nieuwe betaalsystemen simpelweg zo groot zijn dat het slechts een kwestie van tijd is. Door het gebruik van apps wordt het betaallandschap mobieler en sneller. Ik zie dat de vraag naar cashless-oplossingen toeneemt. Maar als een festival of organisator muntjes wil blijven voeren, dan is dat natuurlijk geen enkel probleem. Niet wij, maar de klant staat centraal.” In de afgelopen tien jaar heeft Le Credit Sportif ruim honderd miljoen transacties verwerkt. Een logische vraag is dan ook: wat is de volgende stap? Volgens Pieter de

Jong liggen er op een aantal verschillende gebieden kansen voor Le Credit Sportif. “Ten eerste is het belangrijk dat we, in een snel veranderend betaallandschap, onze software blijven doorontwikkelen maar daarnaast ook met nieuwe hardwarefaciliteiten komen. Door middel van een digitale prijslijst of een tapkoppeling willen we bijvoorbeeld de sportkantine van nog meer nuttige diensten en producten voorzien. Maar ook specifieke nieuwe hardware voor events en stadions zijn cruciaal voor ons.”

Buitenland

Daarnaast toont Le Credit Sportif ook de ambitie om zijn diensten in het buitenland aan de man te brengen. De focus ligt met name op België als het gaat om de sportclubs, vanwege de vele overeenkomsten tussen de cultuur van de Vlaamse en de Nederlandse sportverenigingen. Voor Credit Sportif XL en KNIP Cashless Events zullen in 2018 de mogelijkheden bekeken worden om ook in het buitenland de betaalsystemen te introduceren. De Jong: “Het pinnen wordt in het buitenland minder breed omarmd dan in Nederland het geval is. Zeker in Zuid-Europa wordt nu nog vaker met cash betaald, hoewel we zeker langzaam een omslag waarnemen. Wat dat betreft is er voor ons nog een hoop te winnen!” ■

