**Dossier BVCNL**

Branche

De branche is sterk in ontwikkeling. De markt groeit met ‘dubble digits’.

Er staan grote veranderingen in het verschiet, zoals de digitalisering van de branche

Verduurzaming is een belangrijk thema. Met 40-50 miljoen (?) kaarten per jaar is de berg plastic groot. Geldigheid van kaarten is een big issue. Bedrijven krijgen hun geld pas wanneer kaarten worden ingeleverd door klanten of wanneer de vervaldatum is gepasseerd. Dat betekent dat issuers 1, 2 of 3 moeten wachten voordat hun geld binnenkomt. Dit betekent dat diverse organisaties dit niet overleven.

Keurmerk

Het Keurmerk is opgericht na een paar debacles in cadeaukaartenland, waaronder V&D. Er moest iets gebeuren om vertrouwen consument te borgen en er voor te zorgen dat overheid niet met wetten en verplichtingen gaat komen. Het keurmerk heeft twee pijlers: ……. en financiële controle. Er bestaat grote verdeeldheid over het keurmerk. Deze is ontstaan. Er zijn 5 grote partijen die aangesloten zijn.

BVCNL

De BVCNL is in 2017 opgericht nadat verdeeldheid ontstaan was onder branchegenoten over het Keurmerk. Door de gesprekken over dit Keurmerk groeide het besef dat samenwerking belangrijk/essentieel was, maar dat dit niet ging lukken onder het Keurmerk. Daarom is toen door enkele partijen (w.o. Martin, …..) de BVCNL opgericht.

Na halfjaar kwam Loes bij de club, een commercieel dier die partijen wist te enthousiasmeren voor de organisatie. De eerste 2 jaar van de vereniging groeide de club uit naar 48 leden. De groei werd gevoed door prangende dossiers (btw, psd2) die relevant waren voor leden en voor organisaties reden was tot aansluiting. Nu de ‘belangrijkste’ partijen lid zijn, breekt een nieuwe fase aan. Er zijn op dit moment minder hoogoplopende dossiers en leden moeten behouden worden. Dit door meer lading te geven aan het lidmaatschap van de organisatie.

Non-redemptie

In de branche zijn cijfers m.b.t. non-redemptie – het niet inleveren/gebruiken van kaarten – een groot geheim. Daar wordt niet over gesproken. Het gaat om meer dan een paar procent. Non-redemptie is onderdeel van de business-case. Zonder non-redemptie zouden veel (misschien wel allemaal) organisaties niet kunnen bestaan.