

## De ondergetekenden

**panUnited B.V.**, KvK-nummer 80970400, gevestigd aan de Kampenringweg 45d, 2803 PE te Gouda, vertegenwoordigd door de heer P.J. (Pancras) Pouw, hierna te noemen 'beUnited';

&

**[bedrijfsnaam]**, KVK-nummer [nummer], gevestigd aan [straat nummer postcode plaats], in deze handelend onder de naam [handelsnaam], vertegenwoordigd door [aanhef & Naam], hierna te noemen 'Locatiepartner';

## Hierna tezamen te noemen 'partijen'

### **in aanmerking nemende dat:**

- Locatiepartner ter ondersteuning van de eigen marketing, acquisitie en/of vergroting van de eigen omzet en klantwaarde op zoek is naar een periodieke netwerkactiviteit;
- beUnited voor zelfstandig MKB- & Zzp ondernemers, zakelijke netwerk bijeenkomsten organiseert onder de merknaam BitterBallenBorrel @;
- BitterBallenBorrels per locatie 1x per maand plaatsvinden bij een vaste locatiepartner op een (vaste) dinsdag of donderdag tussen 17:00 tot 20:00 uur;
- Locatiepartner over een representatieve zakelijke locatie/ruimte/ambiance beschikt en deze op een (vaste) dinsdag of donderdag van 16:00 uur tot 21:00 uur (non exclusive) beschikbaar wilt stellen ten behoeve van BitterBallenBorrel [plaats];
- De operationele organisatie van een BitterBallenBorrel wordt, binnen het format, uitgevoerd door een door beUnited samengesteld Team BitterBallenBorrel [plaats];
- Locatiepartner deel uit maakt van dit Team BitterBallenBorrel [plaats];
- Partijen gezamenlijk deelnemers aan c.q. bezoekers voor BitterBallenBorrel [plaats] zullen werven om zo veel mogelijk deelnemers per BitterBallenBorrel op Locatie te verkrijgen;

## Komen partijen als volgt overeen:

### **Artikel 1. Ingangsdatum en duur van de overeenkomst**

1. Deze overeenkomst wordt met ingang van [datum] aangegaan voor een 1e reeks van twaalf (12) maandelijks zakelijke bijeenkomsten onder de naam BitterBallenBorrel [plaats];
2. BitterBallenBorrel [plaats] zal iedere **[getal] [dag]** van de maand plaatsvinden;
3. Partijen kunnen de overeenkomst, zonder ter zake jegens elkaar schadelijkt te zijn, aan het eind van iedere reeks, schriftelijk opzeggen met in achtneming van een opzegtermijn van 3 kalendermaanden;
4. Behoudens opzegging wordt de overeenkomst steeds stilzwijgend voor een reeks van twaalf (12) BitterBallenBorrels verlengd;

### **Artikel 2. Inspanningsverplichting Locatiepartner**

1. Locatiepartner stelt 1x per maand van 16:00 tot 21:00 uur, [locatiennaam], gevestigd aan de [straat, postcode, plaats], als locatie beschikbaar voor BitterBallenBorrel [plaats].
2. Locatiepartner zal vanuit Locatie en als lid van Team BitterBallenBorrel [plaats] als gastheer optreden voor BitterBallenBorrel [plaats];

3. Locatiepartner draagt, binnen de wettelijke kaders en richtlijnen, zorg voor
  - a. een zakelijke uitstraling van Locatie, een presentatieruimte inclusief 1 microfoon, speaker set, flipover, beamer en/of (digitaal) presentatiescherm;
  - b. het zakelijk uitserveren van (alcoholische) consumpties en bestelde gerechten;;
  - c. het inkopen, bakken en uitserveren van gemiddeld 5 bitterballen/snacks per deelnemer (incl. mosterd en mayonaise);
4. Locatiepartner zal haar zakelijk netwerk op de hoogte stellen van haar betrokkenheid bij de maandelijkse zakelijke bijeenkomsten onder de naam BitterBallenBorrel [plaats] via o.a.:
  - a. het plaatsen van een BitterBallenBorrel banner met link op haar website(s);
  - b. het plaatsen van de events (incl. links) op haar website(s)
  - c. mededelingen via haar Social media zoals LinkedIn, Facebook, Twitter etc;
  - d. het uitnodigen van haar zakelijke relaties & netwerken;

### **Artikel 3. Inspanningsverplichting beUnited**

1. beUnited is als conceptbewaker verantwoordelijk voor de continuïteit en de programmering;
2. beUnited bouwt en beheert, ten behoeven van Locatiepartner, op haar website een:
  - a. Locatiepartner BitterBallenBorrel [plaats] pagina
3. beUnited bouwt ten behoeven van BitterBallenBorrel [plaats], maandelijks een eventpagina op haar:
  - a. website [www.beunited.nl](http://www.beunited.nl);
  - b. Facebook eventpagina BitterBallenBorrel [plaats];
  - c. LinkedIn eventpagina BitterBallenBorrel [plaats];
4. beUnited stelt een Team BitterBallenBorrel [plaats] samen wat:
  - a. naast Locatiepartner bestaat uit 2 of meer (lokale/regionale) ondernemers (beUnited ambassadeurs) ;
  - b. lokale zakelijk netwerk(en) zal informeren over de bijeenkomsten;
  - c. potentiële deelnemers aan BitterBallenBorrel [plaats] zal benaderen;
  - d. lokale beUnited Community Members zal uitnodigen;
  - e. operationeel zorg draagt voor de uitvoering van het programma;
  - f. deelnemers aan BitterBallenBorrel [plaats] ontvangt;
  - g. als aanspreekpunt fungeert voor beUnited en/of deelnemers aan BitterBallenBorrel [plaats];
  - h. zorg draagt voor aan- & afvoer, op- & afbouw van counters, banners, vlaggetjes, posters etc.
  - i. zorg draagt voor maandelijks evaluatie over de voortgang BitterBallenBorrel [plaats];
5. beUnited nodigt haar (potentiële) deelnemers aan BitterBallenBorrel [plaats] uit via:
  - a. InMail t.a.v. community members;
  - b. e-mail naar mailbestand (extern);
  - c. berichten via haar Social Media Dashboard naar haar externe Social media volgers;
5. beunited geeft locatiepartner, binnen de AVG, het recht op commercieel gebruik van de NAW/bedrijfsgegevens van de deelnemers aan BitterBallenBorrel [plaats];
6. beUnited verzorgt het reserveringsproces m.b.t. BitterBallenBorrel [plaats];

#### **Artikel 4. Investering Locatiepartner (Tarief 2023)**

1. Locatiepartner is, bij het aangaan van deze locatieovereenkomst, aan beUnited een eenmalige opstartvergoeding "inrichting en configuratie webpagina en online marketing BitterBallenBorrel [plaats]" verschuldigd, groot € 249,99 excl. BTW;
2. Locatiepartner is aan beUnited, per maandelijkse BitterBallenBorrel [plaats], een basis marketing vergoeding verschuldigd, groot € 150,00 excl. BTW;
3. Locatiepartner is, aan beUnited, per maandelijkse BitterBallenBorrel [plaats] een 1<sup>e</sup> suppletie marketingvergoeding verschuldigd, groot € 150,00 excl. BTW, indien er aan de hand van de presentielijst is vastgesteld dat er meer dan 75 deelnemers aanwezig waren.
4. Locatiepartner is, aan beUnited, per maandelijkse BitterBallenBorrel [plaats] een 2<sup>e</sup> suppletie marketingvergoeding verschuldigd, groot € 150,00 excl. BTW, indien er aan de hand van de presentielijst is vastgesteld dat er meer dan 150 deelnemers aanwezig waren.
5. Team BitterBallenBorrel [plaats] ontvangt van Locatiepartner 3 (drie) consumpties per persoon welke aan de bar kunnen worden ingeleverd tegen een glas frisdrank, huiswijn of tapbier. Dit met een maximum van 15 (vijftien) voor het gehele team (incl. sprekers).

#### **Artikel 5. Betalingscondities**

1. Betaling facturen basis marketingvergoeding periodiek vooraf;
2. Betaling suppletie marketingvergoeding(en) binnen 14 dagen na dagtekening;
3. Alle betalingen kunnen middels SEPA- Core automatisch incasso geschieden, indien betaalgedrag daar aanleiding voor geeft.

#### **Artikel 6. Concurrentiebeding**

1. Het is Locatiepartner gedurende de overeenkomst alsmede gedurende één jaar na beëindiging van deze overeenkomst niet toegestaan om, zonder schriftelijke instemming van beUnited, vergelijkbare bijeenkomsten te ontplooiën met:
  - a. eenzelfde inhoudelijk concept;
  - b. (op onderdelen) eenzelfde of andere snacknaam;
  - c. leden van Team BitterBallenBorrel [plaats];
  - d. andere locatiepartner(s) van BitterBallenBorrel(s).
2. Partijen zullen buiten het kader van deze overeenkomst nimmer gebruik maken van elkaars (merk) naam, logo of daarmee overeenstemmende teken(s).

#### **Artikel 7. Geheimhouding**

1. Partijen zullen zowel ten tijde als na afloop van deze overeenkomst strikte geheimhouding jegens derden betrachten omtrent de samenwerking tussen partijen, tenzij de ene aan de andere partij schriftelijk toestemming heeft gegeven tot het openbaar maken van bepaalde informatie.
2. Partijen zullen zich onthouden van gedragingen en/of uitspraken over elkaar, waardoor de goede naam van een der partijen in diskrediet gebracht kan worden.

### Artikel 8. Algemene voorwaarden

1. Op deze overeenkomst - en al hetgeen daarmee verband houdt - zijn de Algemene Voorwaarden beUnited van toepassing. Een exemplaar hiervan is digitaal aan Locatiepartner overhandigd.
2. Indien één der partijen handelt in strijd met het bepaalde in deze overeenkomst, is de benadeelde partij gerechtigd om zonder gerechtelijke tussenkomst een direct opeisbare boete te verbeuren aan de andere partij gelijk aan € 500,- per geval en € 50,- voor iedere dag dat de overtreding voortduurt tot een maximum van € 5.000,-, een en ander onverminderd het recht van ieder der partijen om in rechte vergoeding van daadwerkelijk geleden schade te vorderen.
3. Elk jaar kan beUnited, vanwege inflatie, op 01 juli haar tarieven aanpassen op basis van de CBS prijsindex zakelijke dienstverlening van het voorgaande kalenderjaar. Dit is voort het eerst mogelijk in 2024;

### Artikel 9. Rechts- en forumkeuze

1. Op deze overeenkomst is - en al hetgeen daarmee verband houdt - uitsluitend Nederlands recht van toepassing.
2. Geschillen zullen -eventueel in afwijking van de normale bevoegdheidsregels – worden voorgelegd aan de Kantonrechter te Gouda. Daarbij komen partijen uitdrukkelijk overeen dat hoger beroep van de uitspraak in eerste aanleg van de kantonrechter openstaat (artikelen 96, 332 en 333 Rechtsvordering).
3. Partijen zullen pas een beroep op de rechter doen nadat ze zich tot het uiterste hebben ingespannen een geschil onderling te beslechten.

Plaats: Gouda

Plaats:

Datum: 31 augustus 2022

Datum: 31 augustus 2022

Naam: Pancras Pouw

Naam:

Handtekening namens BitterBallenBorrel

Handtekening namens Locatiepartner

## **BIJLAGE 1 | BitterBallenBorrels**

beUnited is.... omdat wij zijn! beUnited behartigt de belangen van zelfstandig mkb- & zzp ondernemers in Nederland. Samen zijn wij sterk en kunnen wij Nederland transformeren naar een samenleving waarin zelfstandig ondernemers respect en medewerking verdienen. Zorg samen met ons dat de stem van zelfstandig ondernemers gehoord zal worden en sluit je bij ons aan.

Bij beUnited gaan we uit van het diepgewortelde mensbesef, dat wij allen onlosmakelijk met elkaar verbonden zijn. beUnited is de krachtigste belangenorganisatie van, vóór en dóór het MKB, waar de mens, ondernemerschap, toewijding in delen en relaties tussen mensen onderling centraal staan. beUnited is.... omdat wij zijn!

### **MKB Sector**

Het MKB bestaat in totaal uit meer dan 1,9 miljoen bedrijven, van eenmansbedrijven (ZZP) tot bedrijven met 250 medewerkers, nationaal tot internationaal opererend met circa 7 miljoen werknemers en een totale jaarlijkse omzet van circa 1000 miljard euro. Er is maar één welvaartsmotor in Nederland en dat is het MKB. De wereld van ondernemerschap en arbeidsmarkt is onomkeerbaar veranderd. In die steeds sneller veranderende omgeving trachten MKB ondernemers ieder voor zich te anticiperen op de marktdynamiek. De gezamenlijke kracht van MKB ondernemerschap dient ingezet worden door de, nationale en internationale, groeikansen van het MKB optimaal te steunen in plaats van te belasten met vele regels en risico's en te betrekken bij de digitale, energie- en klimaattransitie.

### **beUnited**

beUnited is een moderne proactieve on- & offline community van, vóór en dóór het MKB, die belangenbehartiging, samenwerking en kennisuitwisseling bevordert. Ruim 150 (veelal) vrijwillig participerende MKB ondernemers & partners zetten dagelijks hun competenties in, om andere MKB ondernemers te verenigen, inspireren, informeren, verbinden, ondersteunen bij het professionaliseren, versterken & verbeteren van het ondernemerschap en de ondernemersbelangen van zelfstandig MKB- & Zzp ondernemers te behartigen.

### **BitterBallenBorrels**

Deel uitmaken van netwerken, elkaar, in een informele sfeer, face to face te ontmoeten en te spreken, is van groot belang voor MKB ondernemers. BitterBallenBorrel® – sinds 2011 dé netwerkbijeenkomst van, voor en door het MKB in Nederland – organiseert jaarlijks meer dan 400 zakelijke BitterBallenBorrels op B2B locaties.

BitterBallenBorrel biedt zelfstandig MKB- & Zzp ondernemers de mogelijkheid zich te verenigen, te netwerken, contacten op te doen, elkaar te ondersteunen, informatie te vergaren en content te bieden. Maandelijks maken meer dan 2000 zelfstandig MKB- & Zzp ondernemers daar gebruik van.

### **Zakelijke bijeenkomsten**

BitterBallenBorrels zijn zakelijke bijeenkomsten en vinden vindt 1 x per maand op diverse B2B locaties in Nederland plaats, altijd op een dinsdag- of donderdagavond en altijd van 17.00 tot 20.00 uur. Aansluitend kan er bij de meeste locatie worden nage tafeld.

### Laagdrempelig

De toegang, het programma, de begeleiding, de lezing en de door de locatiepartner aangeboden bitterballen zijn gratis.

### Diversiteit

Omdat zakelijke netwerken gebaat is bij diversiteit en kwantiteit, is beUnited van mening dat het gewenst is dat er per BitterBallenBorrel, tussen de 25 en 50 deelnemers aanwezig zijn, liefst in wisselende samenstelling

### **Vast programma**

beUnited wil met haar BitterBallenBorrels, MKB ondernemers in een informele setting samen brengen, het vaste programma is er dan ook op gericht om de deelnemers op iedere locatie zo optimaal mogelijk met elkaar te laten netwerken met minimale (centrale) verstoringen c.q. onderbrekingen.

17.00 – 18.00 uur Netwerken  
18.00 – 18.30 uur lezing/masterclass/workshop  
18.30 – 19.45 uur Netwerken  
19.45 – 20.00 uur Verloting & Pitch  
20.15 – 22.00 uur Natafelen

### **Operationele organisatie**

De operationele organisatie van een lokale BitterBallenBorrel is in handen van 2 of meer Ambassadeurs (vrijwillig participerende lokale/regionale ondernemers) binnen een zogenaamd BitterBallenBorrel team. Dit Team organiseert, in samenwerking met de Locatie Partner, maandelijks de lokale BitterBallenBorrel, draagt zorg voor een geslaagd zakelijke bijeenkomst, is het aanspreekpunt én de verbindende schakel tussen de deelnemende ondernemers en beUnited

### **Ondernemerschap centraal**

BitterBallenBorrels zijn het spreekwoordelijk dorpsplein waar zelfstandig MKB- & Zzp ondernemers elkaar lokaal/regionaal, in informele setting kunnen ontmoeten, kennis & informatie kunnen delen en samen ideeën kunnen genereren. Ondernemerschap staat daarbij centraal.

### **Investing deelnemers**

Bij BitterBallenBorrels zijn de toegang, het programma, de organisatie, de begeleiding en de bitterballen gratis en ook parkeren is bij de meeste locaties gratis. Deelnemers rekenen, bij vertrek, individueel de bestelde en genoten consumpties (drinken en eten) af. Verkoopprijzen voor het drinken en eten kunnen per locatie anders zijn.

### **Reserveren verplicht**

Netwerken is de kunst van het aangaan en onderhouden van (nieuwe) contacten die nuttig en bevorderend kunnen zijn de ondernemingen van deelnemers. Reserveren is dan ook verplicht en kan enkel via de eventpagina(s).

## BIJLAGE 2 | Doel, Omzetverwachting, Klantwaarde & Investing

BitterBallenBorrel is, door middel van het uitvoeren van haar marketing strategie in combinatie met de inzet van een zelfsturend team met Ambassadeurs, voor een Locatiepartner niets meer en/of minder dan een, potentieel, lucratief (Online) marketinginstrument c.q. platform.

### Doel

Locatiepartner wil, ter ondersteuning van de eigen acquisitie en/of vergroting van de eigen omzet en klantwaarde, actief betrokken zijn bij het medeorganiseren van BitterBallenBorrel [plaats].

### Omzetverwachting

Locatiepartner heeft het recht op de omzet uit bestedingen die deelnemers van BitterBallenBorrel, doen bij Locatiepartner. Indien Locatiepartner, kwalitatief haar benodigde taken coördineert & uitvoert en daarmee binen Team BitterBallenBorrel [plaats], de betrokkenheid & tevredenheid van de deelnemers aan BitterBallenBorrel [plaats] verhoogt, is voor Locatiepartner de onderstaande omzetverwachting kwantitatief haalbaar.

### Klantwaarde

Een tevreden bezoeker van een locatie heeft, marketingtechnisch erkende, een 5 jarige Klantwaarde. Indien Locatiepartner, kwalitatief haar benodigde taken coördineert & uitvoert en daarmee binnen Team BitterBallenBorrel [plaats], de betrokkenheid & tevredenheid van de deelnemers aan BitterBallenBorrel [plaats] verhoogt, is voor Locatiepartner de onderstaande vergroting van de klantwaarde kwantitatief haalbaar.

Gemiddelde kostprijs consumptie	€ 3,75	€ 3,75	€ 3,75
Gemiddeld aantal consumpties per deelnemer BitterBallenBorrel	3,55	3,55	3,55
Gemiddelde kostprijs beUnited diner	€ 19,95	€ 19,95	€ 19,95
Aantal deelnemers per BitterBallenBorrel is hoger dan	25	50	75
Minimum aantal deelnemers per jaar aan BitterBallenBorrel	300	600	900
Aantal deelnemers beUnited Diner per BitterBallenBorrel	8	17	25
Totaal aantal deelnemers per jaar aan beUnited Diner	99	198	297
Tevredenheid % deelnemers over Horeca & Hospitality van Locatie	25%	25%	25%
Gemiddelde besteding per deelnemer	€ 19,70	€ 19,70	€ 19,70
Aantal BitterBallenBorrels per jaar	12	12	12
Besteding per deelnemer BitterBallenBorrel per jaar	€ 236,36	€ 236,36	€ 236,36
Aantal doorverwijzingen per tevreden deelnemer BitterBallenBorrel *	2,1	2,3	2,5
Bruto omzetverwachting per jaar via doorverwijzing BitterBallenBorrel	€ 496,60	€ 543,87	€ 591,15
Bruto omzetverwachting per jaar via (tevreden) deelnemers BitterBallenBorrel	<b>€ 18.324,00</b>	<b>€ 39.011,57</b>	<b>€ 62.062,73</b>
Klantwaarde per deelnemer aan BitterBallenBorrel *	€ 1.181,79	€ 1.181,79	€ 1.181,79
Klantwaarde per doorverwijzing via deelnemer BitterBallenBorrel *	€ 2.483,01	€ 2.719,37	€ 2.955,73
Totale klantwaarde over periode van 5 jaar uit 1 jaar BitterBallenBorrel *	<b>€ 274.859,93</b>	<b>€ 585.173,55</b>	<b>€ 930.940,88</b>
Directe investering in OnlineMarketing vergoeding BitterBallenBorrel	€ 3.600,00	€ 5.400,00	€ 7.200,00
Investering per jaar maximaal 20 gratis consumpties per Team per BitterBallenBorrel	€ 900,00	€ 900,00	€ 900,00
% Directe investering in BitterBallenBorrel op Omzet	24,6%	16,1%	13,1%
% Directe investering in BitterBallenBorrel op Klantwaarde	1,64%	1,08%	0,87%

### Actieve betrokkenheid

Actief betrokken zijn bij en het, binnen Team BitterBallenBorrel [plaats], medeorganiseren van BitterBallenBorrel [plaats], kost Locatiepartner een maandelijkse investering;

- In tijd, door middel van aanwezigheid op de borrel (3 uur) & evaluatie meetings (1 uur) en het activeren eigen netwerk (1 uur);
- In geld, door middel van een gestaffelde marketingvergoeding;