

‘De Knaek is eigenlijk een gadget’

TEKST: ANNELIEKE VAN DER LINDEN BEELD: LOEK ZANDERS EN ANNELIEKE VAN DER LINDEN

Een studentenpas waarmee je korting krijgt in winkels en cafés. Niets nieuws, zou je denken. Maar de Knaek is in iedere studentenstad anders. Het initiatief ligt in Delft en vanaf komend collegejaar is de pas te verkrijgen in achttien studentensteden. Bram Hoogers en Mischa van den Broeck vertegenwoordigen vanaf het prille begin de Knaek in Nijmegen. “We hebben zo’n tweehonderd bedrijven benaderd in ons eerste jaar!”

Gratis verrassingsproducten bij de Albert Heijn, tweede burger gratis bij McDonald’s en 50% korting op poolen bij café Pool. Een greep uit de twintig bedrijven waar je komend collegejaar korting kunt krijgen in Nijmegen. Je klapt de pas uit en het is meteen duidelijk waar je moet wezen voor interessante aanbiedingen. “Ik zie de pas als een gadget. Bij de meeste kortingspassen moet je opzoeken bij welke bedrijven je korting kunt krijgen, maar bij de Knaek is het meteen duidelijk als je hem uitklapt. Verder hebben we gekeken naar welke lokale en landelijke bedrijven het meest interessant zijn voor Nijmeegse studenten. Dat maakt de pas uniek”, vertelt Bram Hoogers.

Hoe kwamen jullie terecht bij de Knaek?

Mischa: “We hadden het idee om zelf een kortingspas voor studenten op de markt te brengen onder de naam ‘I love korting’. We benaderden hiervoor bedrijven en dit liep tot het vierde bedrijf best goed. Daarna liep het project vast. Toen hoorden we toevallig over de Knaek. De pas was alleen in Delft verkrijgbaar, maar de initiatiefnemers wilden graag uitbreiden naar andere studentensteden.



“We gebruikten de ervaringen van vorig jaar voor dit jaar, waardoor de acties nu veel beter zijn”





Knaek?

De Knaek (verbastering van het woord knaak) is opgericht door Holger Breukink, student civiele techniek. De pas kwam voor het eerst in Delft uit en is inmiddels ook in Den Haag, Utrecht en Nijmegen te krijgen. Komend collegejaar kunnen studenten de pas in achttien studentensteden vinden. Kijk voor meer informatie op www.knaek.nl. In de winkels en bij studie- en studentenverenigingen kost de pas 5 euro. Via de website bestel je de pas voor 6,50 euro.

Mischa van den Broeck

Functie: Vertegenwoordiger Knaek Nijmegen **Leeftijd:** 21
Studie: Bedrijfskunde

Bram Hoogers

Functie: Vertegenwoordiger Knaek Nijmegen **Leeftijd:** 22
Studie: Bedrijfskunde

Daarvoor zochten ze vertegenwoordigers. Voor Nijmegen hadden ze al twee studenten gevonden, maar deze waren bijna afgestudeerd en hebben dus alleen bij de acquisitie geholpen. Vanaf dat moment hebben we het project samen opgepakt en gemaakt tot wat het nu is.”

Wat zijn jullie taken als vertegenwoordigers van Nijmegen?

Bram: “We zorgen allebei voor de acquisitie, promotie en verspreiding van de pas in Nijmegen. Daarin laten de landelijke initiatiefnemers ons vrij. Wij weten immers wat studenten leuk vinden in Nijmegen en we kunnen ons eigen netwerk hierbij gebruiken. Dit collegejaar kwam de Knaek voor het eerst uit in Nijmegen. We hebben voor deze pas zo’n tweehonderd bedrijven benaderd om ze te overtuigen een unieke actie te bedenken voor de Knaek. We wisten maar weinig van acquisitie en het concept van de Knaek was nog niet bekend in Nijmegen. We hadden nog geen overtuigend verhaal tegenover bedrijven. Toch hebben we twintig leuke winkels en cafés kunnen verzamelen.”

Bram: “Toevallig is nu net de acquisitie voor het komende collegejaar (2011-2012) klaar. En deze keer ging alles veel makkelijker. We gebruikten de ervaringen van vorig jaar voor dit jaar, waardoor de acties nu meer gericht zijn op studenten.”

Mischa: “Het resultaat van de acquisitie heeft onze verwachtingen echt overtroffen. We merkten dat bedrijven dit jaar de waarde van de Knaek zagen waardoor we ons kunnen richten op het adviseren van bedrijven in plaats van deze te moeten overtuigen. We konden kijken naar wat studenten n bedrijven willen. De pas is sinds vorig jaar een stuk bekender in Nijmegen, waardoor we in een luxepositie zaten en zelfs bedrijven moesten teleurstellen. Er komen maximaal twintig bedrijven op de pas, anders wordt de Knaek te dik.”

Hoe promoten jullie de pas in Nijmegen?

Mischa: “We hebben geen budget voor marketing dus we moeten het vooral hebben van mond-tot-mondreclame. Tijdens de introductieweek in Nijmegen delen we een aantal exemplaren gratis uit, zodat eerstejaars kennis kunnen maken met de Knaek. Na de introductie is de pas te koop bij verschillende winkels, studie- en studentenverenigingen in Nijmegen.”

Bram: “Dit schooljaar zijn er 10.000 passen in omloop. Voor komend jaar worden er 20.000 gedrukt.”

Hoe benaderen jullie bedrijven?

Bram: “We gaan altijd samen naar bedrijven toe. Dan kunnen we elkaar aanvullen in het

verhaal dat we brengen. Ik herinner me nog wel de gesprekken die we begin dit jaar hadden met supermarkt Coop. We deden ons verhaal bij een van de vestigingen in Nijmegen en de manager was heel enthousiast. Een paar dagen na het gesprek nam hij zelf contact met ons op. Hij had een kortingsactie bedacht in samenwerking met met Coca Cola. We hoorden op een betere actie en merkten dat de Coop enthousiast was over de Knaek. Toen hebben we geadviseerd Heineken te bellen.”

Mischa: “De manager keek daarna wel wat teleurgesteld, maar binnen een paar dagen konden we langskomen en hij vertelde trots dat Coop met twee acties mee wilde doen. Komend schooljaar krijgen studenten met een Knaek hoge kortingen op cola en bier bij alle Coop supermarkten!”

Mischa: “En laatst moesten we een presentatie houden voor alle bedrijfsleiders van de vestigingen van Albert Heijn in regio Nijmegen. Op het laatste moment moesten we nog hand-outs printen op de universiteit. We stapten ongepland nog even binnen in het cultuurcafé op de campus. De mensen daar waren enthousiast en bedachten direct een actie. Het is leuk om te zien dat bedrijven die hiërarchisch en formeel lijken ook snel handelen als ze maar willen!” ◀◀