



Marcel van Galen

Gunnen is een werkwoord



Door Redactie WvF

18-09-2026

Politiek en Overheid *Opinie*

De koning vroeg Nederland deze week om samen te werken. Het middel om dat zichtbaar en meetbaar te doen, zit al in ieders broekzak, meent Marcel van Galen in deze Opiniebijdrage.

‘Elkaar wat gunnen.’ Met die gedachte sloot de koning gisteren de Troonrede af, op de Internationale Dag van de Democratie. Gemeenschapszin noemde hij een antistof tegen polarisatie. Iedereen die iets doet voor een ander, maakt Nederland sterker.

Mooie woorden, klonk het daarna in Den Haag. Maar woorden alleen houden de voetbalclub niet open, het muziekkorps niet op de been en de winkelstraat niet levendig. Daarvoor is iets nodig dat schaal. En dat bestaat al.

Het antwoord zit in je broekzak

Vorig jaar rekenden Nederlanders 5,83 mrd keer af met hun pas, telefoon of horloge, samen goed voor 150 mrd euro. Dat is zo'n zestien miljoen keer per dag, en 95 procent daarvan gaat contactloos. Ruim een derde van die betalingen gebeurt in de supermarkt, één op de zeven in de horeca. Weinig landen hebben een betaalinfrastructuur die zo snel, betrouwbaar en vanzelfsprekend is als de onze.

Stel je voor dat elk van die momenten ook een moment van samenwerking wordt. En dat kan verrassend eenvoudig. Je kiest de virtuele clubkaart van je favoriete club en koppelt die eenmalig aan je betaalpas of bankrekening. Vanaf dat moment wordt pinnen automatisch sparen: elke besteding bij een deelnemende ondernemer draagt bij aan de club die je in je hart draagt. Zonder formulier, zonder actieweek, zonder extra pasje. Gewoon door te doen wat je toch al deed: afrekenen.

Dat is de innovatie die Nederland moet claimen. Geen nieuw systeem, maar een nieuwe betekenis voor het systeem dat we al hebben: onze betaalinfrastructuur inzetten om zichtbaar en meetbaar samen te werken. Consument, ondernemer, club, gemeente en bank, verbonden in hetzelfde moment, op een schaal die zijn gelijke niet kent.

Waarom nu?

Het vertrouwen in politici zakte in 2025 naar 21 procent, het laagste punt sinds het CBS dit meet. Het vertrouwen in de gemeenteraad ligt ruim twee keer zo hoog. Vertrouwen is dus niet verdwenen, het woont dichtbij: in de kantine, bij de bakker, in het buurthuis. Juist die plekken staan onder druk door stijgende kosten en een tekort aan vrijwilligers. En het kabinet zegt eerlijk dat niet alles tegelijk kan. Den Haag gaat dit niet alleen oplossen. Wij kunnen het wel, als we het samen doen.

Iedereen wacht op iedereen

Nu het eerlijke deel. Bijna iedereen gelooft in samenwerking, en bijna iedereen wacht op een ander. De ondernemer wacht tot er genoeg klanten meedoen. De klant doet mee als zijn winkels meedoen. De keten probeert het eerst in een paar vestigingen. En de rest wacht op bewijs.

Dat is het verraderlijke van een proef. Een netwerk bewijst zich pas als het een netwerk is. Drie vestigingen laten niet zien wat duizend vestigingen doen. Wie klein test, meet vooral hoe klein hij testte.

Nederland kent dit patroon, en weet hoe je het doorbreekt. Toen de banken in 2005 iDEAL lanceerden, geloofde niet iedereen in de zoveelste betaaluitvinding. Slechts vijftig webwinkels probeerden het. De doorbraak kwam omdat de banken besloten het samen te doen. Elke bank voerde het onder eigen naam, op een gedeelde basis. Binnen een paar jaar was het de standaard, goed voor circa zeven op de tien online aankopen. En ook nu iDEAL opgaat in het Europese Wero, rekenen Nederlanders er voorlopig nog gewoon naadloos mee af.

De kip en het ei worden niet doorbroken door één partij die harder duwt. Ze worden doorbroken doordat partijen *tegelijk* instappen.

All-in als kleinste risico

En instappen is minder spannend dan het klinkt. Denk aan een folder of advertentie: die betaal je vooraf, of er nu iemand binnenkomt of niet. Hier is het precies andersom. Eerst rekent de klant af, pas daarna volgt de bijdrage aan zijn club. *No cure, no pay*, bij elke transactie opnieuw. Komt er geen deelnemende klant, dan kost het niets. Komt die wel, dan bepaal jij hoe groot het deel is dat naar de club gaat, net zoals je zelf je prijzen en acties bepaalt. Alles aanzetten, in alle vestigingen, is daarmee geen gok. Het is de enige manier om te zien wat samenwerken werkelijk oplevert.

De basis ligt er. Meer dan 2.300 clubs zijn aangesloten op het Dappre netwerk, met samenwerkingspartners als VNG innovatie, VSG, NOC*NSF, Qiy Foundation, Koninklijke inretail, Mastercard en CCV-Fiserv. Koppelen via de bankrekening kan al, vanaf november kan het ook met de betaalpas. Wat nu nodig is, is geen nieuwe proef. Het is een besluit.

U aan zet

Banken. Jullie hebben het met iDEAL al eens laten zien. Doe het opnieuw: zet het aan voor jullie klanten, particulier én zakelijk, en maak jullie maatschappelijke rol elke dag zichtbaar, onder jullie eigen naam.

Ondernemers. Jullie zijn de spil. Zie de club niet als een goed doel dat alleen geld kost, maar als een verkoopteam op provisiebasis: honderden leden, ouders en supporters die klanten naar jullie toe brengen, en die pas beloond worden als er is afgerekend. Zo groeit jullie steun mee met jullie omzet, en blijven jullie structureel bijdragen aan de club en aan een vitale lokale samenleving.

Ketens en merken. Zet jullie deur open. Niet een paar vestigingen, maar allemaal. Activeer de beweging van buiten naar binnen als aanvulling op jullie eigen loyalty systeem. Maak van de achterban van clubs vaste klanten die jullie in hun hart dragen.

Horeca. Eén op de zeven pinbetalingen gebeurt bij jullie. Word de vaste stek van de club om de hoek: hun leden en achterban worden jullie gasten, en elke gast steunt zijn club.

Clubs en maatschappelijke organisaties. Deel jullie virtuele clubkaart met jullie hele achterban: leden, ouders, opa's en oma's. Samen zijn jullie het grootste sociale netwerk van het land en vertegenwoordigen een enorme economische waarde. Zet het in beweging.

Gemeenten. Zet het aan voor de hele gemeente, niet voor één wijk. Verbind verenigingsbeleid en economisch beleid, en laat raad en inwoners zien wat het oplevert.

Prinsjesdag 2027

Over een jaar staat de koning er weer. Laten we zorgen dat de oproep tot samenwerking dan geen oproep meer hoeft te zijn. Dat we per gemeente kunnen laten zien hoeveel ondernemers meedoen, hoeveel mensen hun club dagelijks steunen en hoeveel euro er werkelijk bij verenigingen is aangekomen. Geen intentieverklaring, maar een openbare stand van zaken, zichtbaar en meetbaar.

Onze traditie van samenwerken begon bij het water, zei de koning. Niemand hield het in zijn eentje buiten. Niemand houdt in zijn eentje de lokale ondernemer en de club om de hoek overeind. Maar samen, bij elke betaling, elke dag? Dat kunnen we.

Gunnen is een werkwoord, laten we het vandaag vervoegen.

Marcel van Galen is social impact investeerder.

Abonneer je op ons gratis Journaal:

E-mail adres

Schrijf je in