

STADJERSPAS

NIEUWE OPZET 2012 e.v.

INHOUDSOPGAVE

	pagina
Samenvatting	2
Inleiding (historie, huidige opzet, verkoopaantallen)	3
Probleemstelling	5
Doel	5
Alternatieven	6
Voorstel	8
Argumenten voor plan 5	9
Uitvoering (taken, compensatie deelnemers, tijdsplanning)	11
Personele consequenties	13
Financiële toelichting	14
Communicatie en evaluatie	15

Samenvatting

In de afgelopen vier jaren is hard gewerkt aan de verbetering van het imago van de Stadjerspas, aan een bredere afzet en aan de intensivering van het gebruik. Deze aanpak is succesvol geweest. Het aantal afgezette passen is met 40% gestegen, het gebruik is verhoogd en potentiële deelnemers en pashouders weten Bureau Stadjerspas beter te vinden. Het aantal deelnemende organisaties is gestegen tot bijna 400, het aantal aanbiedingen is verhoogd.

Opracht van de gemeenteraad in 2007 aan het Bureau Stadjerspas was de jaarlijkse afzet van de Stadjerspas te verhogen met gebruikmaking van marketingmiddelen. En dit te realiseren zonder dat het budget voor de pas verhoogd zou moeten worden. Maar de grens met de huidige structuur van de Stadjerspas is in zicht gekomen. Totaal zijn er in 2010 ca. 12.600 passen verkocht. Binnen de huidige opzet van de Stadjerspas verwachten we in 2011 nauwelijks of geen verdere groei door marktverzadiging.

Vanaf 2012 wordt het budget van het Bureau Stadjerspas verlaagd met € 250.000 op jaarbasis. Dat is een afname van ca. 40%. Toenemend gebruik van de pas enerzijds en een fors lager budget anderzijds vragen om een herbezinning van de opzet van de Stadjerspas.

Wij zien daartoe vijf verschillende mogelijkheden. Wij adviseren u om voor 2012 te kiezen voor het voorstel waarmee de Stadjerspas blijft bestaan, maar omgezet wordt in een 'smalle pas' (plan 5): een pas voor stadjers die op of net boven minimum inkomen zitten (inclusief hun partner en/of kinderen), mantelzorgers en de doelgroep 50+ in de Groningse samenleving. Plan 5 is sociaal maatschappelijk gezien het meest gunstig voor de Groningse samenleving. Daarnaast kunnen we middels dit plan de bezuiniging realiseren en is dit bedrijfsmatig het best werkbaar voor Bureau Stadjerspas. Hiermee komen het gezinspakket, de duurste pas (€ 65,-) en de studentenpas te vervallen.

Alle pashouders krijgen in 2012 meer kortingen in de commerciële branche en minder in de non-profitsector. De commerciële branche betaalt de korting uit 'eigen zak'.

Door actieve marketing zijn de voordelen van de pas beter bekend geworden bij de pashouders, waardoor de pas intensiever wordt gebruikt. Hierdoor is het budget 'compensatie deelnemers' in 2010 voor het eerst overschreden.

Om deze reden én de bezuiniging zal het pakket aan kortingen worden herzien.