



Het handboek voor  
Kernconsulenten  
Ambassadeurs  
wervers

Stichting regiogeld Westland  
Versie 0.1  
31 januari 2020  
Auteur Hans van Poelgeest

*S*<sup>2</sup>

## Inhoudsopgave

Inleiding.....	4
Wat is de Watermunt? .....	4
Waarom een lokale munt? .....	5
De kernconsulent / ambassadeur en werver .....	5
Waarom ambassadeur worden? Ons voorstel .....	5
Wie zoeken wij als werver? .....	6
Wat doet een kernconsulent? .....	6
Vragen .....	7
Vragen van ondernemers aan de wervers .....	8
Vragen van de wervers aan de stichting.....	8
Doelgroepen.....	9
Particulieren .....	10
Bedrijven.....	11 - 12
Hotspots .....	13
Begrippenlijst .....	14

## Inleiding

Dit is het Watermunt handboek voor wervers, het voorziet in alle informatie die je nodig hebt om bedrijven en particulieren te betrekken bij het Watermunt netwerk en regionale economie. Het is enerzijds een informele, functie- en taak omschrijving, anderzijds bevat het veel informatie omtrent zaken die je in de praktijk nodig hebt inclusief een doelgroepenbeschrijving, standaard vragen (*protocol*), opmerkingen die je kan verwachten en ook de voorwaarden waaronder je als werver voor de stichting actief bent. Het handboek is een levend document en wordt geregeld geüpdate met ervaringen uit de praktijk.

## Wat is de Wamu?

De Watermunt (*Wamu*) is op de eerste plaats 'complementaire' geld dat werkelijk geheel volwaardig met Euro kan concurreren. Het is speciaal ontwikkeld om lokaal (*in de kernen*) betalingsverkeer te kunnen faciliteren en overstijgt de beperkingen waar de huidige alternatieven mee kampen. Bijvoorbeeld: sommige munten bieden rentevrij krediet, anderen euro-inwisselbaarheid, de Watermunt biedt beide! Dankzij ons unieke wisselkantoor (*West Coast Gym*) waar bedrijven hun overschot Wamu tegen € 0,95 cent kunnen verkopen. Daar waar sommige alternatieve munten zijn ingericht enkel voor bedrijven of meer gericht op consumenten betreft de Watermunt beide.

Deelname aan de Wamu is gratis voor particulieren, bedrijven betalen slechts W 12,50 per maand (*exclusief BTW*). Betalen met de Watermunt verloopt chartaal, later via online platform en / of middels applicatie op de mobiele telefoon.

Pluspunten:

1. Dynamische rentevrije krediet faciliteiten
2. Inwisselbaar
3. Altijd voldoende beschikbaar (*dus geen inflaties/deflatie meer, noch kunstmatige crises.*)
4. Geen 'geld met geld verdienen'
5. Geen speculaties en geen bonussen
6. Simpel weer geld waarvoor het geld bedoeld is: als ruilmiddel voor reële economie

## Waarom een alternatieve munt?

De Wamu is een solide en betrouwbaar antwoord op 'ons' huidig monetaire systeem, dat organisatorisch als piramidevorm (*spel*) de zeer rijken en machtigen ten goede komt. Dit ten nadele van de burgerij en het Midden- en Klein Bedrijf. De Euro is goed voor de banken, de Nederlandse staat, de EU en de grote multinationals (*Shell*). De Wamu is goed voor lokale ondernemers, zelfstandigen en consument, dat komt omdat de Watermunt rentevrij is. Rente is voordelig voor mensen met veel geld maar het is rampzalig voor mensen die weinig tot geen geld hebben en moeten lenen. Illustratie: denk aan een hypotheek van € 200.000,- die al gauw € 300.000,- moet opleveren wat rentekosten over periode van 30 jaar betreft, kassa! Bovendien kampt de globale en Nederlandse economie met een fundamenteel probleem: schaarste van chartaal geld. Er is te weinig geld in omloop om de economie volop te laten draaien. Dat komt omdat de banken allemaal 'insolvabel' ofwel geen contanten meer in huis hebben en ze niet voldoende willen uitlenen. **LET OP** de euro wordt gecreëerd en komt in circulatie door fictieve digitale schuld dat banken in de vorm van krediet uit het niets creëren, geld komt uit het niets!

De kernconsulent / ambassadeur / werver

### ***Waarom aan de slag voor de Wamu?***

Als werver sluit je particulieren en bedrijven aan om met de Wamu te gaan betalen. Je levert daarmee een cruciale bijdrage aan de ontwikkeling van het netwerk (*olievlek effect*) en het volume aantal Watermunten in circulatie. Onze munt ontleent zijn kracht aan de actieve bijdrage van het gehele netwerk: bedrijven en particulieren dat er mee betaalt. Meer is beter want tussen twee mensen is niet veel handel mogelijk maar in een netwerk met honderd plus bedrijven in het Westland heb je bijna geen euro meer nodig.

***Het mooie van de Watermunt is, dat hoe meer mensen en bedrijven er mee doen, hoe meer iedere deelnemer er aan heeft! Voor de Watermunt is het dus wezenlijk dat het netwerk groeit en dat is de taak van de werver. Voor ieder betalend bedrijf dat je als werver aansluit, ontvang je W 5,- per maand zo lang als het bedrijf meedoet.***

### ***Passief inkomen?***

Wanneer het netwerk in jouw kern een fundering heeft van 10 bedrijven of meer komt de contributie module in beeld, de eerste 10 ondernemers die zich aanmelden doen dit GRATIS! Alle bedrijven, verenigingen, buurthuizen en zo voorts die volgen betalen een kleine maandelijkse bijdrage van € 12,50 deze wordt automatisch afgeschreven. € 7,50 van het contributiebedrag wordt aan jouw uitbetaald in Watermunten zodat je deze lokaal kunt gaan uitgeven. Het betreft dus een zogenaamd passief inkomen, inkomsten die doorgaan terwijl je als ambassadeur al lang weer met iets anders bezig bent! Als je 50 bedrijven hebt aangesloten, heb je al een maandinkomen: € 7,50 x 50 = w 375,- ofwel € 356,25 per maand extra bestedingsruimte! Als werver kun je jouw Watermunten omzetten naar Euro via het wisselkantoor tegen een koers van € 0,95 per Wamu.

### ***Belangrijke notitie!***

Kan niet voldoende benadrukken dat je als kernconsulent voor de Watermunt bewust bent van het feit dat je niet zomaar 'een product' verkoopt. Je zadelt niet iemand op met iets, we hebben de Watermunt namelijk allemaal keihard nodig, of 'we' dat nu door hebben of (*nog*) niet. Bedrijven krijgen nieuwe klanten en extra kapitaal (*omzet*), dat zijn heel fundamentele zaken. De Watermunt wordt zonder winstoogmerk aangeboden als een professionele gemeenschapsdienst. De Wamu gaat het leven voor heel wat Westlanders heel wat gemakkelijker maken en dat besef is enorm belangrijk voor het in de markt zetten van.

### **Wie zoeken wij als Werver?**

Als werver moet je zelfstandig kunnen functioneren, daarvoor is een goede motivatie noodzakelijk. Bovendien helpt het als je enige kennis hebt van wat er in jouw kern speelt en wat er bij het lokale midden en kleinbedrijf te koop is, wat houdt ondernemers bezig? Deze kennis kun je spelenderwijs ontwikkelen door met ze in gesprek te gaan over de Watermunt.

### **Mensen waar we in bijzonder aan denken:**

Zelfstandig ondernemers	heeft u een zelfstandige praktijk, dan weet u als geen ander hoe belangrijk nieuwe klanten en liquiditeit voor uw ondernemers zijn. Vanuit uw relatie met uw klanten kunt u hen aanmoedigen deel te nemen aan de Watermunt en zo een uiterst aantrekkelijke nevenactiviteit ontwikkelen.
De langdurig werkzoekende	personen die uitgekeken zijn op de 'reguliere' arbeidsmarkt en zich graag nuttiger en betekenisvoller willen inzetten. Als je de veertig bent gepasseerd, haken veel mensen af van de rat race. Meer onafhankelijkheid en meer zingeving worden dan belangrijk. Voor veel van zulke mensen is de Watermunt vertegenwoordigen een uitgelezen kans.
Studenten	Als je twee bedrijven per week aansluit heb je na aantal weken al 20 bedrijven op je naam staan en een doorlopend extra inkomen per maand. Ook als je daarna stopt gaat dat inkomen door zolang de bedrijven betalend mee doen.
Winkeliers	Als ondernemer heb je een groot netwerk, bied de Wamu binnen jouw netwerk aan. Dit levert niet alleen extra inkomen op maar heel wat zakelijke relaties ofwel opdrachten op en mogelijkheden om met verdiende Watermunten elders lokaal te winkelen, geld moet 'rollen'.

### **Wat doet een Werver precies?**

Als werver benader je actief bedrijven, ondernemers, verenigingen, stichtingen in jouw kerngebied, informeert deze over het bestaan en gebruik van de Watermunt en legt het voorstel neer bij contact persoon om de Watermunt te accepteren en mee gaan betalen. Je vertelt hen waarom ze dat moeten doen (*nieuwe klanten, meer liquiditeit, gewoon leuk, marktpositie, Westlandse identiteit*) en beantwoordt de vragen die de ondernemer kan hebben. Je onderhoudt je netwerk en functioneert als helpende hand als aanspreekpunt voor de ondernemers die je hebt aangesloten. Je regelt en bent verantwoordelijk voor 'de handel in het netwerk' en organiseert eventueel (*in samenwerking met de Stichting*) bijeenkomsten ter informatie en om het netwerken te versterken. Je bent ook het aanspreekpunt van de Stichting met betrekking tot de ondernemers. Voorbeeld als de ondernemer krediet wil hebben dan kan deze bij 'het servicepunt' daarover vragen stellen.

*S*<sup>7</sup>

## Vragen

Als werver kan je wel enkele vragen verwachten en wellicht zijn er een aantal zaken waar je zelf ook meer inzicht over wilt hebben. Wat zijn de meest voorkomende vragen die we in de afgelopen periode ontvangen hebben:

### *Vragen van de Ondernemers aan de Wervers*

**Waarom betaal ik 5% wanneer ik Watermunten wissel voor Euro?** Antwoord als volgt: we willen in beginsel het inwisselen van Watermunt naar Euro zoveel mogelijk beperken en het gebruik van ons lokale geld maximaal stimuleren. Het bedrag is in verhouding heel klein en gaat naar de stichting, deze gebruikt 'de inkomsten' voor diverse doeleinde onder andere marketingmaterialen, organisatorische operationele kosten en beheer van de servicepunten.

**Is de Watermunt legaal?** Antwoord als volgt: volmondig ja, de Nederlandse Bank heeft een verklaring van geen bezwaar afgegeven voor lokale betaalmiddelen zoals de Watermunt.

**De Wamu is legaal, maar is het ook een wettig betaalmiddel?** Antwoord als volgt: alleen de Euro is een wettig betaalmiddel, het verschil is dat je verplicht bent Euro te accepteren voor het afbetalen van schulden! Als een crediteur betaling in Euro weigert dan vervalt de schuld. De acceptatie van de Watermunt is echter op wederzijds vertrouwen en vrijwillige basis.

### *Vragen van de Wervers aan de Stichting*

**Zal het me lukken om de Florijn te verkopen? Is het niet 'te raar'?** Ons antwoord: geen zorgen, de Watermunt is natuurlijk nieuw en apart, zeker niet voor iedereen maar wel voor de grote meerderheid van het midden en kleinbedrijf met name de zelfstandiger ofwel de eenmanspitters en daar zijn er heel wat van. **LET OP** 10% van de ondernemers zal direct negatief reageren, die kun je gerust direct vergeten en hoef je verder geen energie in te steken. **Belangrijk vat het vooral niet persoonlijk op, want dat is het niet.**

De tweede 10% van de ondernemers zal het leuk / interessant / aantrekkelijk vinden en nieuwsgierig zijn, deze geven snel aan mee te doen of komen aan boord naar een tweede of derde bezoek! De overige 80% zal er open voor staan, maar de kat uit de boom willen kijken. Deze bedrijven sluit je niet direct aan, maar als je een aantal nieuwe bedrijven hebt aangesloten, kun je wel bij ze terug komen en vragen hoe het gaat, ze vertellen van de nieuwe bedrijven en opnieuw een balletje opgooien. Van die bedrijven zul je in de loop van de tijd de nodigen aan kunnen sluiten met een beetje relatiemanagement.



## **Doelgroepen**

We onderscheiden twee hoofd doelgroepen, die beiden onder te verdelen zijn.

1. Particulieren
2. Midden- en Klein Bedrijven (MKB)

### ***Particulieren***

Particulieren doen gratis mee en noch de stichting noch de wervers verkrijgen inkomen uit hun deelname, toch zijn deze een cruciale doelgroep om succesvol te zijn als ambassadeur / werver. Zeker als je lokaal werkt in jouw kern dan scheelt het enorm bij het benaderen van de bedrijven wanneer je kunt schermen met de woorden 'ik kan de mensen die Watermunten aangekocht hebben motiveren om uw winkel of bedrijf te bezoeken. Deze komen graag boodschappen doen of langs als u er ook mee gaat betalen'.

### **punt van aandacht!**

Hoe meer particulieren met Wamu betalen, hoe meer bedrijven mee zullen doen en andersom idem dito. De groter het deelnameveld of het volume in omloop hoe aantrekkelijker het wordt voor particulieren en bedrijven om mee te doen.

Particuliere consumenten zijn ook weer onder te verdelen in een aantal doelgroepen:

#### **Medewerkers van bedrijven**

Hoe sneller medewerkers een deel van hun salaris of beloning in Watermunten ontvangen, hoe beter het is! De circulatie tussen werkers en bedrijven is de meest fundamentele in de economie. Het verschaft bedrijven in een vroeg stadium een mogelijkheid zelf te betalen met Wamu en het brengt consumenten in het Watermunt in beweging zodat deze bij andere aangesloten bedrijven met de Watermunt gaat betalen.

#### **De onrustige mensen**

Dit zijn de die onbehagen voelen bij de huidige gang van zaken in economie en samenleving. Personen die de alternatieve media volgen en lezen, maar ook grote groepen van de werkende klasse die hun inkomen en koopkracht zien dalen en doorgaand verminderende kansen op gebied van werkgelegenheid zien.

#### **Lezers van de alternatieve media**

De stichting heeft goede contacten met de alternatieve media in Nederland en zal in een nog te bepalen stadium gestructureerd beginnen met contacteren van deze voor externe deelname.

## Bonnen en koopjes jagers

Mensen die zegeltjes sparen en dames die tuk zijn op korting. Een Wamu kost op het wisselkantoor € 0,95 en particulieren die op locatie Watermunten aankopen hebben dus altijd 5% korting. Het is geen torenhoge winstpakker maar er zijn altijd mensen die het aantrekkelijk vinden.

## Idealisten

Mensen die een betere wereld willen is een uitdagende doelgroep. Vaak omdat ze zelfs de oplossing in huis hebben, toch is er ook in deze groep een verschuiving aan waardering en acceptatie aan de horizon en zien we beweging in de manier waarop het stap voor stap principe steeds actiever besproken en omarmt wordt.

## Bedrijven

Bij bedrijven denken we eigenlijk alleen aan het midden en kleinbedrijf. Transnationale bedrijven zullen zeker in de eerste fase geen interesse tonen, de Euro is voor hen ontwikkeld. De Watermunt is op maat ontwikkeld om juist de lokale en regionale middenstander te faciliteren in de concurrentie strijd met de zware jongens ofwel de multinationals. MKB bedrijven zijn onder te verdelen in vier hoofdgroepen die ieder een aparte plaats innemen binnen het Watermunt netwerk, verschillende nadrukken kennen bij de benadering en het soort toegevoegde waarde dat ze kunnen verwachten. **De algemene toegevoegde waarde van de Wamu is voor alle bedrijven hetzelfde: nieuwe klanten, meer omzet en toegang tot gratis, rentevrij krediet.** Er zijn echter in de verschillende doelgroepen wel duidelijke accentverschillen in wat voor hen belangrijk is.

## Detailhandel

Retail is het bedrijfsleven dat direct de klant bedient, winkels van allerlei soort: levensmiddelen, drogisterij, slijter, kiosk, kledingwinkels, meubelzaken, horeca, kappers, etc. Deze sector is strategisch van levensbelang. Iedereen moet namelijk z'n dagelijks brood kopen. Zij bedienen zowel de particulieren, als de andere deelnemende ondernemers *(die er een stukje van hun eigen ondernemersinkomen kwijt kunnen)*, als de medewerkers van die ondernemers.

Als er een mooi retail netwerk in een bepaalde plaats aanwezig is, wordt het steeds aantrekkelijker voor medewerkers van deelnemende bedrijven om een stuk salaris in Watermunten te accepteren. Retail heeft het zwaar. Concurrentie met grote ketens en internet is moordend. Zij zijn altijd op zoek naar onderscheidend vermogen in de markt. Accepteren van de Wamu is een uitgelezen kans daartoe. 'lokale loyaliteit' is het sleutelwoord. Denk aan de Westlandbon of de Westlandpas. Waarom doen ondernemers daar aan mee? Omdat ze weten dat het klanten oplevert. Zo is het met de Watermunt ook: je kan ze alleen uitgeven bij de aangesloten bedrijven.

## Retail

is ook een branche waar ze zeker in het begin veel hun Watermunt omzet zullen verkopen. Zij zullen wellicht vragen hoe het zit met die 5% die ze daarbij kwijt raken. Heel belangrijk is hierbij het besef dat er in de detailhandel allerlei zaken aangeboden worden aan het bedrijfsleven om omzet te bevorderen. Van de IRIS Cheque tot Groupon, van advertenties tot 'web presentie' etc. De kosten die met dat soort zaken gepaard gaan, lopen al gauw op tot 10% van de omzet. Ook **wij leveren nieuwe omzet, voor slechts 5%, die belasting aftrekbaar is**, en minder wordt naarmate ze een groter deel van hun omzet uitgeven in plaats van terug te wisselen. Retail heeft een vrij forse basis aan kosten en de marges zijn bepaald niet het einde van de wereld, maar 5% voor nieuwe omzet is heel goedkoop. Retail is een wat conservatieve groep ondernemers, die ook niet altijd even goed is aangehaakt op de digitale revolutie. Een groot probleem is vaak de hoge huren die ze betalen en de regeldruk van lokale en nationale overheid.

## Dienstverleners

Denk hierbij aan allerlei activiteiten ter ondersteuning van de primaire bedrijfsprocessen van het bedrijfsleven, maar ook aan particulieren. Website ontwikkelaars, administrateurs, schoonmakers / glazenwassers, interieurbouwers, installateurs, klusbedrijven, freelancers van allerlei soort. Dit type ondernemer is altijd op zoek naar netwerk mogelijkheden, zij verwachten niet meteen een klus maar wel mogelijkheden, contacten, vanwaar uit iets kan ontstaan. Ook hierbij biedt de Watermunt allerlei kansen.

Dienstverleners zijn ondernemers die eigenlijk op basis van uurtje factuurtje werken, ze hebben weinig vaste kosten en hebben eigenlijk vooral een computer, een telefoon en wellicht een auto nodig. Het is een kapitaal extensieve sector. Ze hebben dus ook ruime marges *(als je daar van kan spreken in deze branche)* omzet is bijna gelijk aan winst. Om deze reden kunnen dit soort ondernemers Wamu accepteren en snel verkopen tegen een lagere koers: bijvoorbeeld € 0,80 wat heel gunstig is voor andere deelnemers die Wamu kopen.

Ze zijn vaak *(maar lang niet altijd)* wat hoger opgeleid dan bij winkeliers en meer aangehaakt bij 'hippe' dingen. Een belangrijke toegevoegde waarde voor hen is met name ook de kredietruimte: op die manier kunnen ze al vroeg in het spel met Watermunt betalen.

## Industrie

De bedrijven die daadwerkelijke goederen produceren: grafische industrie, bouw, metaalnijverheid. Deze branche is kapitaalintensief en kent lage marges. Ze zijn ook erg conjunctuurgevoelig. Het lijkt misschien alsof de Wamu hier minder kan betekenen, maar niets is minder waar. Kapitaalintensief betekent onder andere doorgaande kapitaalschaarste en kapitaalkosten. De Watermunt biedt gratis aanvullend werkkapitaal.

**Voordat we in de industrie echt toegevoegde waarde kunnen leveren, moeten we eerst het netwerk van retail en dienstverleners op gang hebben.** Industriële bedrijven kunnen dan bijvoorbeeld al wel krediet krijgen om hun secundaire diensten in te kopen en hun mensen alvast wat in Wamu te gaan betalen. Zij verschaffen zich daarmee een heel serieuze aanvulling op hun werkkapitaal. In de industrie gaat het met name ook om ketenfinanciering. Een marketing bureau dat drukwerk inkoopt, dat bij de binder wordt gebonden en met een lokale koerier wordt afgeleverd.

In deze sector kan het ook zijn dat 5% verlies bij het terugwisselen teveel is. Dat zullen bedrijven zijn die aan het einde van een productieketen zitten en veel terug moeten wisselen, terwijl ze een kapitaalintensief proces met lage marges hebben. Zij zijn strategisch erg belangrijk voor het netwerk en de Stichting heeft voor zulke bedrijven fondsen ter beschikking om hen deels te compenseren. Dit is in het belang van alle bedrijven die de diensten van het bedrijf aan het einde van de keten betrekken.

## Landbouw

Er wordt wel eens gezegd dat de Bouw de basis van de economie is en hoewel dat geen complete onzin is, is het toch niet de hele waarheid. Het begint namelijk allemaal met Landbouw. Door de landbouw zijn de mensen sedentair gaan leven en kregen toen dus pas huizen en andere gebouwen nodig. Regionale netwerken waarbij lokaal geproduceerde (*al dan niet biologische*) gewassen in de winkels verkocht worden kunnen bij uitstek met Wamu bediend worden, mits de boer zijn Watermunten zelf maar weer uit kan geven. Er is een duidelijk groeiend besef bij de bevolking hoe belangrijk gezonde voeding is. Zowel biologische als regionaal, in de buurt van de consument geproduceerde voedingsmiddelen laten forse groei zien, ondanks de depressie. De Wamu kan een enorme bijdrage leveren aan deze trend en ook aan de lokale voedselsoevereiniteit die zo ongelofelijk belangrijk is voor mensen.

## **Hotspots**

Hot spots noemen we die plekken die we lokaal het ontwikkelen zijn zoals nu bijvoorbeeld de kern Monster. Het is echt belangrijk zowel voor bedrijven als particulieren dat ze lokaal waar ze wonen met Watermunten kunnen betalen, pas dan begint het te leven. Als werver werk je lokaal in je eigen kern, daar ken je de mensen, winkeliers, ondernemers en de bedrijven. Een hotspot ontwikkelen gaat over het opbouwen van een lokaal netwerk van bedrijven en particulieren. Om van een hotspot te kunnen spreken moeten er een aantal winkels aangesloten zijn die dagelijkse behoeften aanbieden, als dat er eenmaal is kan er verder gebouwd worden ofwel meer bekendheid genereren.

Hiervoor kunnen planmatig activiteiten worden benoemd:

### **Bijeenkomsten**

Bijeenkomsten genereren altijd heel veel energie. Als mensen samen komen, gebeurt er iets. Bijeenkomsten kunnen klein zijn, en grootschaliger.

### **Reclame**

Hiervoor is budget nodig, en dat is altijd een bottleneck, maar denk bijvoorbeeld aan reclame via Facebook: dat kan perfect worden afgesteld op de kern van de hotspot. Lokale media zijn een andere optie, iedere stad heeft wel een eigen sufferdje wat vooral voor commerciële uitingen is bedoeld.

### **Organiseren van markten**

Of met de Watermunt aanwezig zijn op dat soort gelegenheden.

### **Doorgaand netwerken**

Als het netwerk om je heen begint te groeien, kun je ook weer eens langs gaan bij bedrijven die aangaven daarop te wachten.

## **Begrippenlijst**

### **Cyclos**

De naam van de applicatie die de online betalingsmodule gaat verzorgen. Cyclos is ontwikkeld door stichting STRO uit Utrecht, een denktank die al 40 jaar rentevrije economie bevordert. Cyclos is het beste programma ter wereld voor het aanbieden van lokaal regiogeld en wordt breed gebruikt.

### **Wisselkantoor**

Onze toekomstige unieke servicepunten die de inwisselbaarheid van de Watermunten verzorgt. Hier kunnen bedrijven hun Watermunten omzetten in Euro.

### **Wamu portaal**

De ledenlijst is te vinden op de website. Hier kan iedereen zien welke bedrijven met Wamu betalen en leden krijgen inzicht in het volume van de secundaire economie. Alle bedrijven die zich inschrijven, komen automatisch op de ledenlijst terecht. Door de ledenlijst versterkt een bedrijf zijn aanwezigheid op internet wat een extra verkoopargument is voor de Watermunt.