

AANBOD

STRO BESCHIKT OVER EEN BEPROEFDE METHODE OM HET BEDRIJFSLEVEN TE ONDERSTEUNEN IN DE HUIDIGE CRISIS, ZONDER HIERVOOR NIEUWE MIDDELEN AAN TE BOREN OF DE MARKTWERKING TE VERSTOREN. DIT KAN DOOR VORDERINGEN OP CREDITEUREN VERHANDELBAAR TE MAKEN BINNEN EEN NETWERK. DE NEDERLANDSE MAATSCHAPPELIJKE ORGANISATIE STRO (SOCIAL TRADE ORGANISATION) HEEFT DEZE METHODE OPERATIONEEL IN URUGUAY EN BRAZILIË.

STRO richt zich op het realiseren van economische ontwikkeling in ontwikkelingslanden. STRO wordt hierin gesteund door het Ministerie van Ontwikkelingssamenwerking en de Europese Unie en werkt hierin samen met o.a. overheden, bedrijven, banken en verzekeraars.

In het licht van de huidige economische crisis is STRO bereid deze methode in Nederland te introduceren. Wij verkennen daartoe mogelijke samenwerkingsverbanden met een selecte groep potentiële partners om een verrekeningsnetwerk op te zetten.

LEVERANCIERSKREDIET ALS AANJAGER VAN ECONOMISCHE GROEI

Een direct effect van de financiële crisis is dat overheden, bedrijven en consumenten minder beschikking hebben over rekening-courant kredieten. Banken verstrekken momenteel minder (makkelijk) krediet. Om bestedingen zoveel mogelijk op peil te houden, betalen partijen hun leveranciers daarom zo laat mogelijk. Feitelijk verstrekken leveranciers hiermee korte-termijn krediet. Dit leverancierskrediet is zeer voordelig: het is kosteloos en hoeft niet te worden aangevraagd. Goed 'crediteurenmanagement' maakt in de praktijk een krediet van ongeveer 25% tot 30% van de jaarlijkse bestedingen mogelijk.

Voor leveranciers is deze uitgestelde betaling problematisch. Immers: de eigen liquiditeitspositie komt onder druk te staan, waardoor ook zij langere betaaltermijnen aanhouden. Als betalingen van klanten te lang op zich laten wachten, zullen bedrijven – na het maximaliseren van het leverancierskrediet - genoodzaakt zijn kleinere voorraden aan te houden en productiecapaciteit terug te brengen. Hierdoor ontstaat vraaguitval. Ook zijn er kosten verbonden aan het beoordelen van de kredietwaardigheid van klanten, het innen van de uitgestelde betalingen, en de risico's van het niet nakomen van de termijnen of zelfs de oninbaarheid van de vorderingen.

In Latijns Amerika is bancair rekening courant krediet zeer duur: op jaarbasis zijn rentevoeten van 300% niet ongewoon. Op zoek naar betaalbare kredieten is in die landen de cultuur ontstaan dat leveranciers gefaseerd worden betaald. Klanten kopen met uitgestelde betaling, terwijl de leverancier direct cash moet betalen aan zijn leveranciers. Bedrijven die weigeren uitgestelde betalingen te accepteren ondermijnen direct hun concurrentiepositie. Voor vele ondernemingen is het elke dag een gevecht de cashflow positief te houden.

De Social Trade Organisation uit Utrecht, kortweg STRO, richt zich op het oplossen van deze problematiek. Gesteund door het Ministerie van Ontwikkelingssamenwerking en de Europese Unie, heeft STRO in diverse Latijns Amerikaanse landen een monetair instrumentarium geïntroduceerd. In zogenoemde 'verrekeningsnetwerken' ontvangen leveranciers direct liquiditeit, terwijl tegelijkertijd bedrijven en overheden hun leveranciers nog steeds uitgesteld en/of gefaseerd kunnen betalen. STRO werkt hierbij samen met overheden, bedrijven, bedrijfsverenigingen, kamers van koophandel, banken en verzekeraars. De kern van de methode is de volgende:

- Bedrijven en overheden sluiten kredietverzekeringen af, op basis van de economische situatie van het bedrijf / de overheid. Deze verzekering garandeert betalingen van de verzekerde partij tot aan een bepaald bedrag;

- In het verrekeningsnetwerk kunnen bedrijven / overheden op basis van deze verzekering een rekening-courant faciliteit openen. Dit krediet kan direct worden besteed bij bedrijven naar keuze;
- Het bedrijf / de overheid (vanaf nu: bedrijf A) betaalt haar leverancier (bedrijf B) direct en volledig, via de rekening-courant in het netwerk;
- Bedrijf B hoeft hiervoor slechts een rekening courant in het netwerk te openen. Het netwerk neemt op dat moment de vordering van bedrijf B op bedrijf A over;
- Bedrijf B beschikt na betaling over een direct besteedbaar saldo op haar rekening-courant in het netwerk, gelijk aan de vordering op bedrijf A;
- Bedrijf A betaalt het netwerk in Euro's, gefaseerd in een aantal termijnen. Na een bepaalde periode (bijvoorbeeld 90 dagen) is het bedrag van de aankoop volledig – in Euro's - aan het netwerk voldaan. Indien dit onverhoopt niet het geval is, keert de kredietverzekering van bedrijf A het openstaande bedrag aan het netwerk uit;
- Ongeacht het betalingstempo van bedrijf A, kan bedrijf B direct het bedrag op haar rekening-courant opnemen in Euro's, of besteden binnen het netwerk;
- Als bedrijf B het bedrag in Euro's opneemt, keert het netwerk bedrijf B uit. Het netwerk schiet op dat moment feitelijk (het restant van) de openstaande vordering op bedrijf A voor. Bedrijf B betaalt hiervoor een vergoeding aan het netwerk. Deze bestaat uit de rente en kosten die het netwerk moet maken, tot het moment dat bedrijf A aan zijn verplichtingen heeft voldaan. Het netwerk heeft hiervoor voorzieningen afgesloten bij bancaire partners;
- Bedrijf B kan het bedrag ook – zonder kosten – besteden bij haar leverancier: bedrijf C;
- Bedrijf C hoeft hiertoe alleen een rekening-courant in het netwerk te openen en beschikt vervolgens over dezelfde opties: opnemen of besteden. En zo verder.
- Door de tijd heen zal bedrijf A, of diens verzekering, aan haar verplichtingen voldoen. De kosten die het netwerk moet maken om (indirecte) vorderingen op bedrijf A uit te keren aan bedrijf B of C, nemen door de tijd af. De kosten voor bedrijf B of C om (een deel van) het saldo op te nemen, nemen daarmee ook door de tijd heen af. Na een bepaalde periode, bijvoorbeeld 90 dagen, als bedrijf A aan zijn verplichtingen heeft voldaan - zijn er geen kosten meer verbonden aan opname van het saldo door Bedrijf B en C.

Voordelen van deze methode zijn:

- Bedrijven en overheden blijven beschikken over goedkoop leverancierskrediet, waarmee zij hun bestedingen op peil kunnen houden. De omvang van dit krediet kan stabiel op 25% van de jaarlijkse bestedingen worden gebracht;
- Leveranciers worden direct betaald, waardoor zij geen kleinere voorraden hoeven aan te houden of productiecapaciteit hoeven terug te schroeven;
- Bedrijven met een rekening-courant in het netwerk worden gestimuleerd om bij elkaar te besteden, wat de regionale economie stimuleert.

AANBOD

STRO verkent momenteel met een selecte groep potentiële partners de mogelijke samenwerkingsvormen om onze methodologie in Nederland introduceren. We zijn hierin geïnteresseerd in contact te komen met een provincie, een grote gemeente of een andere overheidsorganisatie die:

- pro-actief beleid willen voeren om de effecten van de economische crisis te beperken;
- zoekt naar methodes om haar eigen financiële positie te verbeteren;
- inziet wat de economische impact van deze betaaltermijnen is op haar leveranciers;
- actief haar leveranciers en de regionale economie wil ondersteunen.

Partijen met serieuze belangstelling voor de methode en eventuele samenwerking, kunnen contact opnemen met:

SOCIAL TRADE ORGANISATION
Rob van Hilten, Senior Representative
06 5492 5482, rob.vanhilten@socialtrade.nl

Oudegracht 42, 3511 AR Utrecht, 030 - 2 314 314, www.socialtrade.nl