

Willen jullie het geld dan vervangen?

Een gesprek met de oprichters van **barterorganisatie TradeXchange**.

Theracia Venema (45) en Jeroen Musschenga (43) zijn twee nuchtere noordelingen, die succesvol zijn met hun barterbedrijf TradeXchange. Ik sprak met hen op 21 juni 2011 in Leeuwarden, waar hun bedrijf is gevestigd. In januari 2002 startten zij de organisatie, die door hen is opgezet op basis van het bedrijfsmodel van de WIR Bank in Zwitserland.

Bartering is in Nederland nog steeds een vrij onbekend fenomeen. Hoe zijn jullie op het idee gekomen om in dit land een barter organisatie te starten?

We zijn in Australië met bartering in aanraking gekomen. In 1998 emigreerden we met een tijdelijk business visum naar dat land. Wij vestigden ons in Queensland, waar we een fastfood restaurant kochten. Een deel van onze omzet werd betaald in *trade dollars*. Dat was het geld waarmee binnen de barterclub werd betaald. Het deelnemerschap van de barter organisatie was inbegrepen bij de koop van het fastfood restaurant.

Een deel van de omzet werd dus in bartergeld ontvangen. Hoe hebben jullie dat ervaren?

Vreemd. In het begin was alles anders voor ons in Australië. We hadden veel tijd nodig om ons te oriënteren in onze nieuwe om-

geving. Het barter geld bleef maandenlang op de rekening staan zonder er iets mee te doen. Uiteindelijk is dit voor ons een heel nuttige ervaring geweest. Wij begrijpen nu heel goed hoe een nieuwe deelnemer aan onze organisatie in Nederland kan aankijken tegen zijn trade euro tegoed.

Toch zijn jullie geïnteresseerd geraakt in bartering. Hoe kwam dat?

Na enige tijd kwam een accountmanager van de barter organisatie langs. Hij gaf ons informatie over de bestedingsmogelijkheden die we met de trade dollars hadden. En ook het dringende advies dat we het tegoed moesten besteden, omdat anders de barter handel zou vastlopen. We zijn toen gaan inventariseren welke inkopen we voor de zaak met trade dollars zouden kunnen betalen. De inkoop van schoonmaakmiddelen bleek voor ons een ideale bestedingsmogelijkheid te zijn. Door ons in bartering te verdiepen, ontdekten we dat het mes aan twee kanten snijdt. Onze omzet lag ongeveer 10% hoger dan dat van de concurrenten en alle ontvangen trade dollars werden vervolgens weer besteed voor het betalen van inkopen. Ons enthousiasme voor de trade dollars werd zo groot dat we zelf actief nieuwe deelnemers gingen werven.

Hoe werd er in Australië tegen bartering aangekeken?

In de tijd dat wij in Australië waren, was de economische situatie daar niet best. Geld was schaars. En omdat Australiërs zeer praktisch zijn ingesteld, werd bartering al snel algemeen geaccepteerd als mogelijkheid 'to survive the day'. Daarom waren bartermunten, zoals de trade dollars een algemeen geaccepteerd betalingsmiddel. Er waren in onze tijd in Australië 173 barter organisaties actief met gemiddeld 500 Deelnemers. Na 2000 is bartering sterk geprofessionaliseerd. Van de 173 zijn er momenteel nog maar 3 grote organisaties over.

Jullie hadden een fastfood restaurant. Hoe groot was het en welk deel van de omzet was in barter geld?

We hadden twintig man personeel in dienst en werkten met meerdere shifts vanwege de lange openingstijden. Ongeveer 5 tot 6% van de omzet was in trade dollars.





Wat deed jullie besluiten om eind 2001 terug te gaan naar Nederland?

We hebben in Australië een mooie, maar zware tijd gehad. Zoals gezegd was de economische situatie in die tijd daar niet best en het was voortdurend knokken om overeind te blijven. Tegelijkertijd werd onze belangstelling voor bartering steeds groter. Eind 2001 was onze vier jaar business visum voor Australië bijna verlopen en hadden we de keuze uit verlengen of vertrekken. Het werd vertrekken, omdat we het besluit namen om in Nederland een barter organisatie te starten.

In januari 2002 zijn jullie gestart met TradeXchange. Hoe ging het in die eerste jaren?

Dat was weer een hele omschakeling. Bartering was hier niet zoals in Australië algemeen geaccepteerd. Bovendien was het geld in Nederland niet schaars, dus het viel niet mee om ondernemers te overtuigen van het nut van bartering. Het is eigenlijk een groot wonder dat we ons bedrijf toch hebben kunnen opzetten. We hebben er ongelofelijk veel energie in gestopt in die beginjaren. We gingen bij wijze van spreken als Jehova getuigen langs de bedrijfsdeur en vonden die meestal gesloten.

We hadden eerst gedacht dat we de meeste deelnemers zouden kunnen werven bij het kleinere MKB, maar dat bleek een vergissing te zijn. Het aantal keren dat we te horen kregen: 'Mijnheer, Mevrouw, wij werken 70 tot 80 uur in de week en we hebben *geld* nodig!', was niet te tellen. Ook hoorden we vaak: 'Willen jullie het geld dan vervangen?'

Het kleinere MKB bleek dus niet zoals dat wel in Australië het geval was onze doelgroep te zijn. Daarom richtten we ons op het grotere MKB, bedrijven met 40 tot 50 man personeel. Bij deze categorie bedrijven bleek er wel belangstelling te zijn. We ontdekten dat grotere ondernemingen, zoals schildersbedrijven het nut inzagen van de trade euro als marketing instrument.

Ons eerste succes werd bij het grotere MKB geboekt. In de afgelopen jaren is de vertrouwdeheid met bartering gegroeid, waardoor ook meerdere kleinere bedrijven lid zijn geworden.

Op www.tradexchange.nl/voor-wie-is-tradexchange/ krijgt u een beeld van het huidige deelnemersbestand. We hebben op dit moment 400 actieve deelnemers en hebben hiermee een omvang bereikt waarmee onze leden qua bestedingsmogelijkheid uit de voeten kunnen.

Wat bedoelen jullie met bartering als marketing instrument?

Kijk, het komt bij grotere bedrijven altijd wel eens voor dat een opdracht om de een of andere reden uitvalt. Neem bijvoorbeeld het schildersbedrijf. Het gebeurt bij de meeste bedrijven wel eens dat een opdracht door de een of andere oorzaak weg valt. In zo'n situatie heeft het bedrijf voor die uren geen rendabele besteding voor mensen en materieel. Als dan het schildersbedrijf binnen onze barterclub die uren kwijt kan tegen betaling in trade euros, dan wordt er in die in principe lege uren toch omzet gemaakt. Het schildersbedrijf kan vervolgens weer de trade euro's besteden door bijvoorbeeld bij een andere deelnemer een bestelwagen aan te schaffen, omdat die investering toch al op de lijst stond.

Hoe weten de leden van TradeXchange welke bestedingsmogelijkheden zij hebben met hun trade euro's?

Dat is een belangrijk punt, want het succes van TradeXchange staat en valt met de bestedingsmogelijkheden van de deelnemers binnen de organisatie. En dan niet voor zaken die men anders niet zou aanschaffen, maar voor het doen van de gangbare bedrijfsinkopen. Diversiteit is hierbij belangrijk. Men moet keuzes kunnen maken. Het is bijvoorbeeld niet goed om maar één bouwbedrijf te hebben.

Andere barterorganisaties hebben een slechte naam gekregen door aan gedwongen nering te doen. Zij gaven hiermee de aanbieder alle ruimte om veel te hoge prijzen te berekenen.

Wij hanteren een open systeem. Dit betekent, dat de deelnemers vrij zijn om hun keuze te maken. Ook worden ze geïnformeerd over wie de andere deelnemers zijn, wat ze doen en of ze op een bepaald moment wel of geen belangstelling hebben voor trade euro's. Het gevaar van een open systeem is, dat deelnemers onderling zaken gaan doen en wij de 4,5% transactiecommissie die we voor elke transactie in trade euro's in rekening brengen mislopen. Tegen dit onsportieve gedrag kunnen we weinig doen, toch houden we het bij ons open systeem, omdat de voordelen opwegen tegen de nadelen. Bovendien houden de meeste deelnemers zich aan de gemaakte afspraken.

Het klinkt ook nogal veel 4,5% transactiecommissie. Waarom doen jullie dat?

Dat zijn noodzakelijke inkomsten voor TradeXchange om de kosten te dekken. We berekenen geen rente aan de deelnemers over een negatief trade euro saldo en ook geen bankkosten, zoals banken die elke maand belasten aan hun klanten. Het is verder een vergoeding voor de tijd die wij steken in het behartigen van de belangen van onze klanten. Wij zijn een groot deel van onze tijd bezig met de begeleiding van de deelnemers, om de bestedingenstroom van trade euro's op een goede manier op gang te houden. Dat is vanzelfsprekend in ons belang, maar zeker ook in dat van onze klanten. Stagnatie van de bestedingen is slecht voor de organisatie. Veel leden bevorderen daarom zelf actief betalingen in trade euro's. Ik zou geen Nederlander zijn als ik niet zou vragen hoeveel het lidmaatschap mij kost.

Een nieuwe deelnemer betaalt voor het eerste jaar €495,- in gewone euro's entreegeld. Vanaf het tweede jaar betalen deelnemers 20 per maand, €10,- in gewone euro's en 10 in trade euro's. Daar komen de eerdergenoemde transactiekosten van 4,5% per transactie bij, alleen over de trade euro's en alleen door degene die het uitgeeft, niet door de ontvanger. Het lidmaatschap is vanaf jaar twee per maand opzegbaar. De kosten van het deelnemerschap van TradeXchange zijn daardoor aanmerkelijk lager dan wat een bedrijf jaarlijks aan zijn bank kwijt is. Wij vragen entreegeld om te voorkomen dat we de 'verkeerde' ondernemers aantrekken. In het verleden is gebleken dat geen entreegeld vragen klaplopers aantrekt.

Wij houden ons overigens niet bezig met de euro omzet van onze klanten, in zoverre dat we vanzelfsprekend wel geïnformeerd willen blijven over winst & verlies en balans van onze deelnemers.

Waarom die informatie over de financiën?

Om te voorkomen dat we geconfronteerd worden met een faillissement van een bedrijf op een moment dat deze zwaar negatief staat op zijn trade euro rekening. In dat geval moet de organisatie dit verlies opvangen en dat is zuur. Dus willen we dergelijke situaties voor zijn, hoewel dat niet eenvoudig is. Omdat de eigenaar van een B.V. niet privé aansprakelijk is voor de schulden van zijn bedrijf is het bij deze bedrijfsvorm moeilijk om het goed te regelen. Wij denken er daarom over om de DGAs (directeuren grootaandeelhouders) van B.V. deelnemers een borgstelling te laten tekenen. Vooral om de organisatie te beschermen tegen dit soort tegenvallers.

Jullie zeggen 'negatief staan op de trade euro rekening'. Krijgen de deelnemers dan krediet in trade euro's?

Ja, in het eerste jaar tot 1.000 trade euro's en vanaf het tweede jaar afhankelijk van de financiële positie van het bedrijf. Wij adviseren de deelnemers om niet meer dan hooguit 10% van de totale omzet in trade euro's te doen en om ze alleen te besteden aan inkopen die voor het bedrijf doelmatig zijn.

Kan er loonheffing, BTW of loon worden betaald met trade euro's?

Belastingen kunnen niet met trade euro's worden voldaan. Het loon van personeel ook niet. Wel de extra's, zoals een prestatie vergoeding. De ontvanger van de bonus kan de trade euro's besteden bij een van de deelnemers. Er zijn hiervoor meer dan voldoende interessante mogelijkheden. Ook een DGA kan een deel van zijn loon in trade euro's laten uitbetalen, die vervolgens dan in privé weer kunnen worden uitgegeven.

Ondernemers die een deelnemerschap bij TradeXchange overwegen willen in het algemeen graag duidelijke voorbeelden zien van hoe het systeem werkt en van bestaande deelnemers horen hoe tevreden ze zijn en waarom. Hebben jullie die informatie? Wij werken momenteel aan de afronding van een brochure, waarin ruimschoots aandacht aan dit onderwerp wordt gegeven. Deze brochure sturen we graag op naar belangstellenden voor het deelnemerschap. Belangstellenden kunnen hiervoor contact met ons opnemen via onze website www.tradexchange.nl

Eerder hebben jullie gezegd dat er op dit moment vierhonderd deelnemers zijn aangesloten bij TradeXchange. Is dit de ideale omvang of willen jullie meer klanten werven?

Ons sterkste punt is de service die wij onze deelnemers bieden. De organisatie kan daarom niet te groot worden, want dat zou ten koste gaan van de kwaliteit van onze dienstverlening. Aan de andere kant betekent meer deelnemers ook meer diversiteit en daardoor betere bestedingsmogelijkheden van de trade euro's. Een omvang van 1.500 deelnemers is het maximum binnen ons bedrijfsconcept. Het is ook belangrijk dat de deelnemers actief blijven en dat de bedrijven financieel voldoende gezond zijn. Een andere mogelijkheid is het koppelen van barterorganisaties, waardoor deelnemers van TradeXchange ook bij de gekoppelde organisaties kunnen besteden. Misschien zou dit werken binnen Nederland. We zijn het echter helemaal niet eens met de voorstanders van internationaal gekoppelde barterorganisaties. Er lopen in barterland relatief veel gelukzoekers rond, die met hun vaak malafide praktijken ervoor hebben gezorgd dat bartering een minder gunstige klank heeft gekregen. Eerst zou bartering een goed wettelijk kader moeten krijgen, met een certificaat



thereciavenema@speakersacademy.nl



jeroenmusschenga@speakersacademy.nl

waardoor potentiële deelnemers weten dat ze niet in handen vallen van fraudeurs.

Wat hebben jullie gedaan om vertrouwen te wekken bij potentiële klanten?

Toen we begonnen in 2002, hebben we direct contact opgenomen met de belastingdienst met het verzoek om onze handel en wandel regelmatig te controleren. Het probleem was alleen dat men niet goed wist langs welke meetlat TradeXchange moest worden gelegd. We kregen een reactie in de trant van: 'Begin maar en we komen op een gegeven moment wel kijken.' Ook de accountant die wij in de arm namen moesten zich eerst helemaal inleven in de materie. Maar dat heeft hij meer dan goed gedaan en hij is een belangrijke steun voor ons om de zaken financieel administratief op orde te houden. De controleopdracht die wij hem geven, gaat verder dan die voor een bedrijf van onze omvang gebruikelijk is. Sinds kort doen wij een einde jaargave aan de belastingdienst van de trade euro saldo's van onze klanten en worden de rekeningen van de deelnemers steekproefsgewijs gecontroleerd. Ook onze eigen rekening courant laten we regelmatig controleren, omdat een van de kritiekpunten op barterorganisaties is, dat de directie geneigd is om de hand diep in de koektrommel te steken. Wij hebben er vanaf het begin steeds voor gezorgd, dat we niet meer dan hoogstens een paar duizend euro rood stonden op onze eigen trade euro rekening.

Hoe kijken jullie naar de toekomst van bartering?

Wij zien dat steeds meer MKB bedrijven in de problemen komen. De marges zakken en er is een voortdurende druk op de prijzen. Hetzelfde gebeurde in Australië in de tijd dat wij daar ons bedrijf hadden. Dit is een duidelijke aanleiding voor steeds meer ondernemers om open te staan voor bartering. Er zal daarom volgens ons sprake zijn van groei. Maar om te denken dat we het concept over de wereld kunnen gaan uitrollen, dat is echt een utopie.

Ook als banken het blijvend laten afweten met de financiering van het MKB?

We merken dat geld, de euro, door de meeste mensen als heilig wordt gezien. Het zal dus wat worden als er op een gegeven moment geen euro's meer zijn. Dan kunnen wij wel zeggen, dat trade euro's net zo goed geld is als gewone euro's en dat het er alleen maar om gaat dat elke munt goed is als betaalmiddel, zolang die maar door de betaler en ontvanger als zodanig wordt geaccepteerd, maar we zijn bang dat het bij veel mensen niet zal aankomen. 🎓