

EFFICIO

Zijn aankopen voorfinancieren dankzij ruilhandel

De ruilhandel tussen ondernemingen nieuw leven inblazen om hun financiële bewegingsvrijheid te vergroten. Een eenvoudig en sterk idee dat door de onderneming Efficio in België en Frankrijk smaak van de dag werd.

HET BELANG VAN DE FORMULE voorgesteld door Efficio is drievoudig. Op financieel vlak kan een KMO actief op het vlak van de organisatie van evenementen bijvoorbeeld zijn uitgaven voorfinancieren door zijn geluidsmateriaal te halen bij een gespecialiseerde onderneming. Ten tweede kan het ook een commercieel staartje krijgen voor de leverancier doordat deze KMO een regelmatige klant kan worden.

MULTILATERALE UITWISSELINGEN. Een bijzonderheid van het systeem: de multilaterale uitwisselingen. Wanneer u een PC-leverancier vindt die niet echt belangstelling heeft in wat u hem in ruil kan bieden, kan de handel misschien toch plaatsvinden. Uw onderneming wordt virtueel gedebiteerd voor de waarde van de PC uitgedrukt in Trade Credit, het geld van Efficio. De hardwareleverancier krijgt een credit voor hetzelfde bedrag dat hij naar eigen goeddunken kan gebruiken om een goed of dienst te kopen bij een andere lid van de gemeenschap. De uitwisselbare producten en diensten op het uitwisselplatform zijn van zeer verscheiden aard. Dit gaat van kantoormeubelen tot mediaruimte via telecommunicatie-uitrustingen.

BUROMARKET, LVMH... Onder de getrouwen van het systeem vindt men ondernemingen van allerlei aard en omvang. «Dit gaat van de beginnende KMO tot een grote groep. In ons klantenbestand zitten bedrijven zoals Buromarket, bepaalde merken van de groep LVMH, media,... We hebben ook tal van ondernemingen die ons systeem gebruiken om hun voorraden kwijt te raken», legt Tamar Kasparian, commercieel medewerker bij Efficio België uit. De financiering van de maatschappij Efficio België gebeurt door commissies van de verkoper en koper en het bedrijf stelt momenteel een tiental personen te werk. In de toekomst wil



Of men het nu heeft over een drukker met een machine die hij niet gebruikt, of een luchtvaartmaatschappij die verplicht is om een vliegtuig te laten opstijgen dat maar voor de helft gevuld is, de redenering is steeds dezelfde: in plaats van hun prijzen te verlagen, kunnen ze via het Efficio-systeem hun producten of diensten waarderen tegen een prijs die nauw aanleunt bij de volle pot in een uitwisselingsysteem.

ze groeien door elke onderneming die lid is aan te sporen om massaler van haar diensten gebruik te maken. «Het gaat te vaak om te kleine uitwisselingen. Vijf GSM's hier, een autoradio daar,... Het ideale scenario is natuurlijk dat ze Efficio zouden gebruiken om hun financiële middelen zo maximaal mogelijk te vrijwaren», vervolgt Eric TSchamer, beheerder bij Efficio.

HERWAARDERING VAN DE ACTIVA. Toen de verantwoordelijken van Efficio vaststelden dat vele klanten regelmatig geconfronteerd werden met waardeverminderingen van hun activa, dachten ze eraan om het systeem te ontwikkelen als een herwaarderingselement: «Op de balans van een onderneming worden

de activa vaak afgeboekt. Er zijn vele redenen en oorzaken voor deze waardeverminderingen: overcapaciteit van de productie, buitensporige voorraden, vernieuwing van het gamma,...», somt de Efficio-beheerder op. Of men het nu heeft over een drukker met een machine die hij niet gebruikt, of een luchtvaartmaatschappij die verplicht is om een vliegtuig te laten opstijgen dat maar voor de helft gevuld is, of een hotel met een bezettingsgraad van nog geen 30%, de redenering is steeds dezelfde: in plaats van hun prijzen te verlagen, kunnen ze via het Efficio-systeem hun producten of diensten waarderen tegen een prijs die nauw aanleunt bij de volle pot in een uitwisselingsysteem

DEMONSTRATIE AAN DE HAND VAN EEN VOORBEELD. «Laten we veronderstellen dat de onderneming Barco beschikt over een voorraad breedbeeldtelevisies van de oude generatie voor een cataloguswaarde van 3 miljoen euro. De opkoper biedt 1 miljoen euro. Via het Trade Credit stelt Efficio hen voor om hun goederen minstens te waarderen voor 1 miljoen euro door een uitwisselingsysteem te gebruiken», legt Eric TSchamer ons uit. Iedereen wint erbij: Barco dat zijn in waarde verminderde activa kan herwaarderen en de koper via het Efficio-systeem die in natura betaald voor de schermen. De baas van Efficio België geeft het toe: één derde van de activiteit gebeurt via de media-uitwisselingen met titels zoals Trends, The Economist, de Financieel-Economische Tijd... «Dat is de meest frequente noemer, maar ook andere voorbeelden zijn mogelijk. Met de liberalisering die op volle toeren draait, staan de bedrijven uit de telecom- en elektriciteitsmarkt veel meer open voor het systeem. Stel u eens voor dat we Nuon zouden voorstellen om een korting van 20% toe te kennen via Trade Credit. Dit systeem heeft niets dan voordelen, want zo kunnen ze veel gemakkelijker klanten afsnoepen van Electrabel», besluit Eric TSchamer.