

Wat STRO hoopt dat geldstromen gaan doen voor Nieuw-West

STRO bouwt een demo van een *Vindplaats* waar bedrijven uit Nieuw-West te vinden zijn voor de inkopers van de gemeente en publieke instellingen. Deze Vindplaats kan uitgroeien tot een *Handelsplatform* dat een veel bredere groep ondernemers extra kansen geeft, waaronder ook startende bedrijven en jongeren uit het stadsdeel.

In de Vindplaats staan drie type bedrijven:

1. Bedrijven die producten en diensten leveren die interessant zijn voor de gemeente en instellingen.
2. Bedrijven die een geschikt aanbod hebben, maar te klein zijn om een eventuele aanbesteding alleen te leveren, maar dat met andere bedrijven samen wel goed kunnen.
3. Bedrijven die qua aanbod buiten de groep van potentiële leveranciers vallen. Voor hen is het belangrijk dat het door de eerste twee groepen verdiende geld vaker circuleert in het stadsdeel. Zij krijgen meer klandizie als de eerste twee groepen zelf vaker/weer in het stadsdeel gaan besteden.

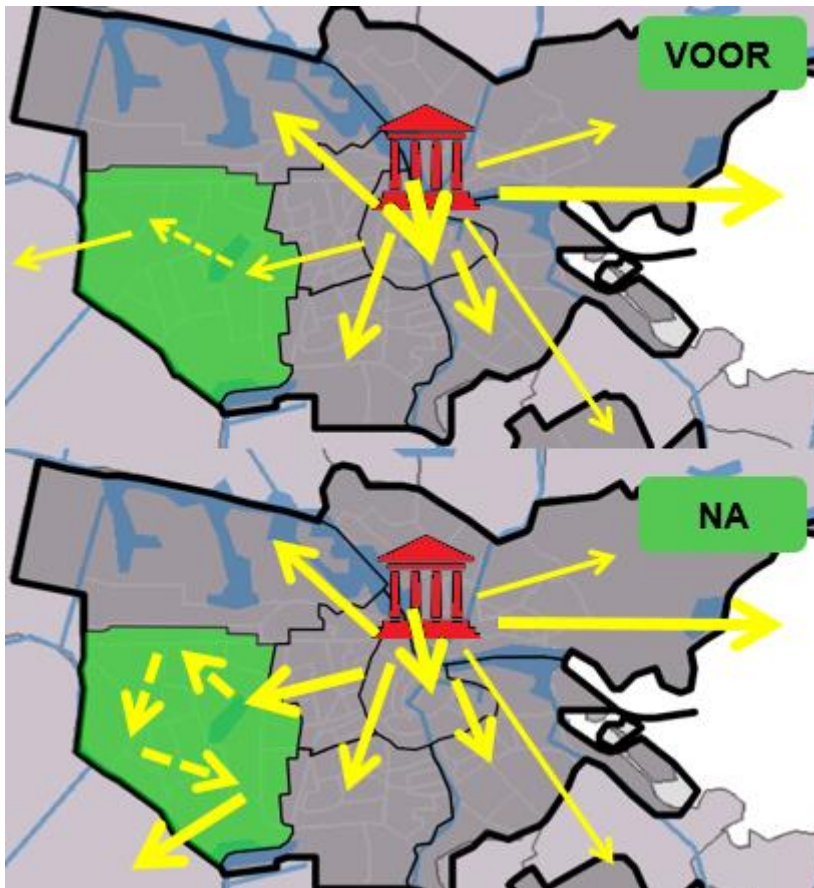
Belanghebbenden bij Koop Lokaal en Geldstromen door de wijk

De geldstromen naar en door het stadsdeel zijn belangrijk voor wie eraan verdienen kan. Tegelijk zijn ze ook belangrijk voor de onderlinge verhoudingen, samenwerking, kansen voor jongeren in het stadsdeel, het starten van een eigen onderneming en het beperken van overlast en criminaliteit. Het is dus belangrijk *welke* bedrijven gevonden kunnen worden in de Vindplaats. Daarom moeten wijkbewoners een stem krijgen in wie wel en wie niet mee moet kunnen doen op de Vindplaats en in het Handelsplatform. Denk dan aan bedrijven die overlast geven en betrokken zijn in het criminele circuit. Om die reden moet het stadsdeel eigenaar worden van deze instrumenten en moeten mensen die zich al langer voor het stadsdeel inzetten de toon zetten.

Wat STRO te bieden heeft:

Er zijn veel initiatieven om het leven in het stadsdeel te verbeteren. Wij denken dat het erg helpt als het Nationaal Programma een echte economische basis heeft. Dat wil zeggen dat er in het stadsdeel meer economische activiteit is en geld minder snel wegstroomt uit de wijk. Daardoor komt er meer onderlinge handel die mensen verbindt en krijgen bewoners meer te besteden. Hiervoor zijn twee zaken belangrijk.

1. Allereerst dat overheid en instellingen vaker lokaal inkopen. Een groot aantal inkopers is hier al enthousiast voor gemaakt.
2. Daarnaast moet het geld dat het stadsdeel binnenkomt meer doen voor de bedrijven en mensen voordat dat geld weer wegstroomt. In de afbeeldingen op de volgende pagina wordt met "VOOR" de situatie geïllustreerd zoals die nu is en met "NA" hoe het zou kunnen zijn.



Hoe NA eruit ziet:

1. Meer geld naar NW *(de pijl wordt dikker)*

Het is volgens ons redelijk en verstandig als de gemeente en publieke instellingen bij hun inkopen het lange termijn belang van het stadsdeel in het oog houden. Dat zal dan leiden tot meer bestedingen in het stadsdeel. Inkopers kijken dan bij de keuze bij welk bedrijf ze iets gaan kopen niet alleen naar de prijs-kwaliteit verhouding. Ze kijken ook naar wat het geld voor de gemeenschapsofbouw van het stadsdeel doet, de kansen die kleine ondernemers daar krijgen, de banen die zo ontstaan, et cetera.

2. Geld vaker rond laten gaan in NW *(tussen inkomende pijl en uitgaande circuleert het in de wijk)*

Als de gemeente en Alliantiepartners meer besteden in NW, betekent dat extra inkomsten voor slechts een deel van de ondernemers. Het is fair play en versterkend voor de gemeenschapseconomie als niet alleen de leveranciers maar alle bedrijven uit NW profiteren van deze extra bestedingen. Dit kan als de leveranciers waar de gemeente en Alliantiepartners besteden, op hun beurt zelf zoveel mogelijk in het stadsdeel inkopen. Het geld dat in eerste instantie uitgegeven is door de Alliantiepartners, doet zo meer voor het stadsdeel en helpt ook andere bedrijven aan inkomen.

Als er meer geld langer rondgaat in NW dan komen er meer (hopelijk interessante) banen en krijgen starters en ondernemers extra kansen. De stadsdeeleconomie wordt sterker en de sociale cohesie ook.

Meer geld naar lokale bedrijven

De Vindplaats wordt gerealiseerd met STRO's fintech. Daardoor zijn de lokale leveranciers goed te vinden en gaat het geld vaker in het stadsdeel rond.

In projecten in Spanje en Italië waarbij STRO betrokken is, lukte het om veel bedrijven te laten profiteren. Deze Fintech maakt geld effectiever voor/in de lokale economie en maakt het mogelijk meer te verdienen met een gevarieerde economie in de stad/regio als gevolg.

Lokale bedrijven verdienen ook kansen bij grotere aanbestedingen

Met software kan er veel, maar er zullen ook mensen/organisaties actief inkopers moeten helpen in de wijk te besteden. Lokale ondernemers moeten geholpen worden hun aanbod te bundelen om zo kleine bedrijven uit de wijk te laten verdienen aan grotere aanbestedingen.

Wat in dit proces belangrijk is:

- Dat inkopers meer aandacht krijgen voor het lange termijn effect op de wijk van hun inkoopbeleid.
- Dat zij geholpen worden om leveranciers uit het stadsdeel te vinden.
- Dat de bedrijven die hier belang bij hebben zich organiseren, om te helpen bij dit proces maar ook om te voorkomen dat over een paar jaar de interesse wegebt.
- Dat de positieve mensen in de wijk helpen te voorkomen dat bedrijven met een negatieve uitwerking in en op de wijk extra kansen krijgen.

Als voldoende mensen, organisaties en bedrijven uit het stadsdeel meewerken is STRO bereid onze ervaring als Alliantiepartner gratis in te brengen. Ook zullen we toestaan dat onze fintech (die speciaal gebouwd is voor het verwezenlijken van bovenstaande doelen) in elk geval in 2024 en 2025 gratis gebruikt kan worden. Tegen die tijd moet de toegevoegde waarde bewezen zijn.

Wij zijn geen consultancybureau, maar een stichting zonder winstoogmerk met bescheiden salarissen. We hebben niet het geld om uit eigen zak de specialisten te betalen voor het aanpassen van de software en het maken van de Vindplaats, het hosten ervan, et cetera. We zullen wel proberen voor deze activiteiten geld te krijgen van de gemeente, het Nationaal Programma of donoren. Het vullen van de Vindplaats, het spreken met veel ondernemers in de wijk, het vormgeven van de beoordeling welke bedrijven een steuntje in de rug verdienen en welke geen aanwinst zijn voor de wijk, et cetera, is iets voor bestaande organisaties in de wijk en de bewoners. Wij vinden het essentieel dat zij de middelen krijgen om die bijdragen te leveren.

Over STRO

[STRO](#) heeft met wisselend succes gemeenschappen geholpen de lokale economie te versterken middels lokale rekeningen. Als je in de wereld rondkijkt, zie je dat de successen van lokaal inkopen niet eenduidig zijn. Het is daarom belangrijk bestaande expertise te gebruiken, zoals die uit de VS en Preston voor het effectief maken van lokaal inkopen en van STRO voor de technische kant en de mogelijkheden om geld vaker in een stadsdeel te laten rondgaan en verdienen.

De ervaring leert dat de volgende elementen van invloed zijn op succes:

- *Uitwisseling en samenwerking tussen inkopers van de instellingen;*
- *Het enthousiasme, de kwaliteiten en de volhardendheid van lokale initiatiefnemers;*
- *Het onbenutte potentieel van kansarme mensen en kleine bedrijven;*
- *In hoeverre buurtbewoners en bedrijven in de buurt zelf willen gaan voor een verbetering van hun levensomstandigheden en niet vast blijven zitten in een geloof dat wie voor een dubbeltje geboren is, ... of in de klem van de raciale verhoudingen;*
- *De wil en kwaliteiten tot ondernemerschap in de gemeenschap;*
- *In hoeverre de aanwezigheid van de kans om makkelijk geld te verdienen met drugshandel jonge ondernemende mensen meer aanspreekt;*
- *De omvang van het lokaal inkopen;*
- *De bereidheid van inkopers om de lange termijn belangen van de gemeenschap in hun overwegingen mee te nemen;*
- *De aanwezigheid van lokale betaalrekeningen en het benutten daarvan om het lokaal inkopen meer impact te geven;*
- *Het aantal MKB bedrijven dat zich vooraf aanmeldt zodat de inkopers van meet af aan makkelijk bedrijven uit het stadsdeel kunnen vinden;*
- *De middelen die lokale organisaties in het begin krijgen om de infrastructuur te bouwen om de inkopers te matchen met de bedrijven in het stadsdeel en om het aanbod van de kleinere bedrijven in het stadsdeel geschikt te maken voor grotere inkopen.*

Een deel van de STRO geschiedenis:

Jaren '70: Publicaties en activiteiten over het milieu o.a. over klimaatverandering, verdwijnen tropisch regenwoud, gevaren van snelle kweekreactor technologie.

Jaren '80: Ontwikkelen en introductie van de ideeën over verhandelbare transmissierechten, verleggen van belastingdruk van arbeid naar milieugebruik

Jaren '90: leren wat mogelijk is in het stimuleren van onderlinge handel door opzetten van Lets-beweging in Nederland, België en Duitsland waarbij we onderling ruilmiddel gebaseerd op sociale verplichting testten, o.a. in Noppes Amsterdam en het bedrijvenetwerk Amstelnet in Amsterdam. STRO ontdekte daar dat zonder software bij een groeiend aantal deelnemers de netwerken steeds duurder werden. Ook bleek de sociale dekking van de Lets-eenheden alleen te werken voor sociaal stevige gemeenschappen, niet voor bedrijven.

Na 2000 ontwikkelden we in Latijns-Amerika een R&D programma om verder te bouwen aan geld dat werkt voor mensen en bedrijven en niet voor de financiële sector met als resultaat:

- Een aanpak die rentevrij krediet mogelijk maakt (wordt toegepast in community banks in Brazilië)
- Een aanpak hoe meer impact wordt ontwikkeld uit lokale besteding van donorgeld (met groot succes toegepast in Fortaleza);
- Hoe rentekosten vermeden worden in coöperaties (nog steeds toegepast in coöperaties in Midden-Amerika);
- Hoe rentevrije kredieten onderlinge handel stimuleren in netwerk van kleine bedrijven (nog steeds actief in El Salvador);
- Hoe op de kosten van import van fossiele brandstof bespaard kan worden door die te vervangen door lokaal geproduceerde bio-olie in de armste provincie van Honduras (gestopt nadat de provincie overgenomen werd door drugsmilities);
- Hoe maaltijden in buurtrestaurant in de wijk Rubem Berta in de Braziliaanse stad Porto Alegre gebruikt werden als basis voor onderling ruilmiddel; (eenmalige test)
- Hoe jongeren hielpen de kwaliteiten te versterken van iets jongere mensen in Rubem Berta; (eenmalige test, met erg leuke resultaten)
- Bedrijvennetwerken (o.a. in Brazilië nog actief).

Parallel aan dit programma zetten we een softwarebedrijf op om de betaalssoftware te bouwen die nodig is om dergelijke projecten te draaien. Dat is [Cyclos](#) geworden. Het bouwen van de software wordt gefinancierd door de licentie-inkomsten van ongeveer 20 banken in Afrika en Azië die de software gebruiken om hun miljoenen klanten te bedienen.

Na 2010/2016

- Inbouwen van innovaties in Cyclos op basis van STRO's R&D, met o.a. rentevrij krediet en de mogelijkheid geld regels mee te geven, die het effectiever laten circuleren in gemeenschappen;
- Geleerde lessen toepassen bij het opzetten van bedrijvennetwerk met rentevrij krediet en veel extra impact van geld op Sardinië (inmiddels miljoenenomzet)
- Extra impact van geld en extra verdiensten voor kleinbedrijf in Santa Coloma, bij Barcelona;
- In Nederland testen we de mogelijkheden en procedures voor onderlinge handel binnen coöperatief verband en gebaseerd op euro-waarde in United Economy.