

## **Wat het Platform voor Nieuw-West kan doen**

Het Koop Lokaal Platform brengt bedrijven uit de wijk goed in beeld voor aankopen door de gemeente en andere grote instellingen en stimuleert dat meerdere bedrijven verdienen aan het geld van een aankoop.

In het Platform 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.

De Nederlandse stichting STRO bouwt het platform. Eerder heeft STRO buitenlandse partners geholpen om kleine bedrijven in hun regio aan extra inkomen te helpen (Sardinië, Spanje, maar ook in Brazilië en Midden-Amerika).

STRO heeft de demo van het Platform gebouwd om tempo te maken met de mooie plannen voor Nieuw-West en de inkopers van de gemeente en publieke instellingen te helpen. De bedoeling is dat het Platform bedrijven met elkaar in contact brengt en de belangen van alle deelnemers dient. Daarbij kan als dat gewenst is het Platform uitgroeien tot een *Handelsplatform* dat een veel bredere groep ondernemers extra kansen geeft, waaronder ook startende bedrijven en jongeren uit het stadsdeel.

### **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 en kansen voor jongeren in het stadsdeel. Als het platform zich ontwikkelt tot een *Handelsplatform* ontstaat er ook toegang tot onderling rentevrij krediet en wordt het starten van een eigen onderneming makkelijker door extra klandizie.

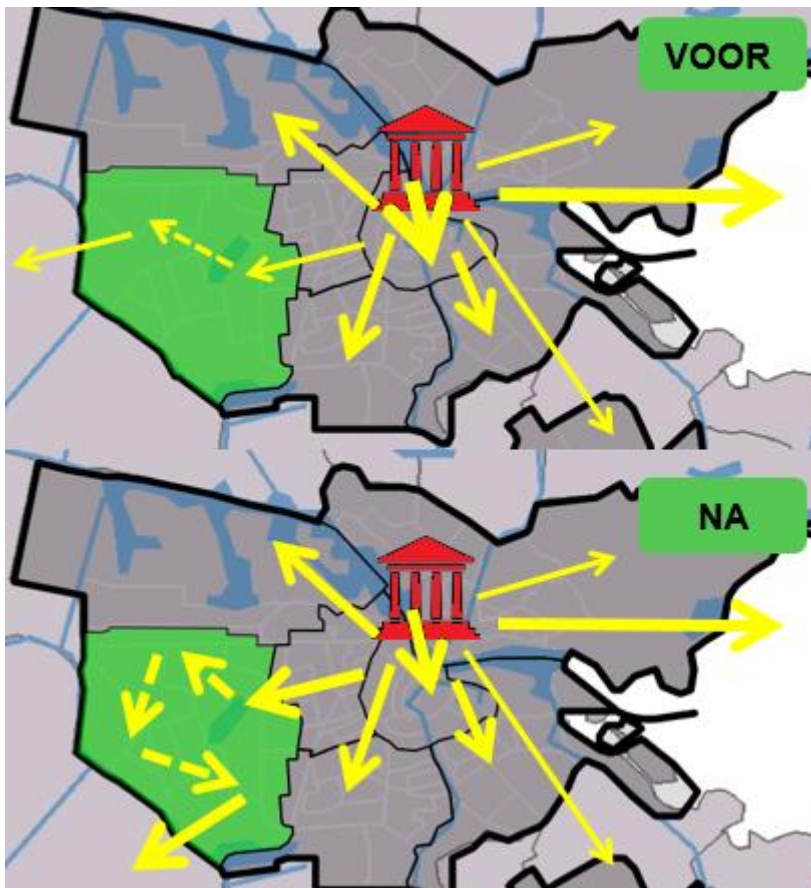
Het is belangrijk *welke* bedrijven gevonden kunnen worden en welke niet. Denk bijvoorbeeld aan bedrijven die overlast geven of betrokken zijn in het criminele circuit. Om die reden moet het stadsdeel eigenaar worden van het Platform en moeten mensen die zich al langer voor het stadsdeel inzetten de 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 drie zaken belangrijk.

1. Allereerst dat overheid en instellingen vaker lokaal inkopen. Een groot aantal inkopers is hier al enthousiast voor gemaakt.
2. Vervolgens dat de lokale leveranciers makkelijker te vinden zullen zijn.

3. Daarnaast moet het geld dat het stadsdeel binnenkomt meer doen voor de bedrijven en mensen voordat dat geld weer wegstroomt. Dat gebeurt als bedrijven elkaar meer opdrachten gunnen en hun onderlinge band zo versterken. Waar nodig kan een volgende stap gemaakt worden richting een eigen Handelsplatform, waar mogelijk met eigen rentevrije kredietlijnen.
- In de afbeeldingen hieronder 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 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 banen en krijgen starters en ondernemers extra kansen. De stadsdeeleconomie wordt sterker en de samenwerking ook.

### **Meer geld naar lokale bedrijven**

Het Platform gebruikt STRO's fintech software. Daardoor kan - als dat gewenst is – met een kleine stap ook een onderling Handelsplatform beschikbaar gesteld worden.

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 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 om in Nieuw-West in te kopen wegebt.
- Dat wijkbewoners helpen te voorkomen dat bedrijven met een negatieve uitwerking in en op de wijk deze 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 de jaren 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 dus niet het geld om uit eigen zak de specialisten te betalen voor het aanpassen van de software en dat soort zaken rond het Platform, het hosten ervan, etc. We zullen daarom proberen deze activiteiten mogelijk te maken uit financiering door de gemeente, het Nationaal Programma of donoren. Het helpen van ondernemers in het stadsdeel met het inschrijven, 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 volharding 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, dan een eigen bedrijf op te zetten;*
- *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 een faciliteit als het Handelsplatform 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.

**Jaren '80:** Ontwikkelen en introductie van de ideeën over het leggen van belastingen op milieugebruik en arbeid juist daarvan te bevrijden. De vergroening van belastingen zoals dat nu gebeurt mist juist dat arbeid niet langer belast zou moeten worden.

**Jaren '90:** Leren wat mogelijk is in het stimuleren van onderlinge handel en het gedrag van geld te beïnvloeden. We begonnen simpel door te onderzoeken wat Lets-groepen zoals Noppes uit Amsterdam konden bereiken. Vervolgens zetten we in Amsterdam het Amstelnet bedrijvennetwerk op. STRO ontdekte daar dat zonder software de kosten steeds meer opliepen dan het aantal deelnemers. 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 (nog steeds 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 konden 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 strijdtoneel werd tussen leger en 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)
- Bedrijfsnetwerken (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 en onderhouden 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 bedrijfsnetwerk met rentevrij krediet en veel extra impact van geld op Sardinië (inmiddels meer dan een miljard euro omzet)
- Extra impact van geld en extra verdiensten voor kleinbedrijf in Santa Coloma, bij Barcelona (wordt inmiddels al gemiddeld 3 keer vaker in de wijk verdiend);
- In Nederland testen we de mogelijkheden en procedures voor onderlinge handel binnen coöperatief verband en gebaseerd op euro-waarde in United Economy.