



Stappenplan

Social Trade Circuit

Hoe start u een community?

U bent een netwerk van bedrijven, een aantal individuen, of een groep die wil samenwerken met anderen om een ander soort geld te bouwen. U overweegt om hiervoor een nieuwe community op te richten.

Hieronder vindt u een soort model-opzet om dit te realiseren. In de praktijk is de volgorde van de te nemen stappen soms anders en vinden ook verschillende stappen tegelijkertijd plaats.



Voor u van start gaat

- 1. Weet waar u over praat.** Dus: *bereid u goed voor* voordat u begint. Lees bijvoorbeeld het boek 'Over een @nder soort geld' of 'Eigen geld maken: @nder geld'. Beide boeken zijn te bestellen via www.socialtrade.nl. Verder organiseert STRO een cursus voor consultants en ondernemers die beroepsmatig een community willen runnen.
- 2. Wees helder over de *doelen* van de community.**
- 3. Maak een sociale kaart van uw doelgroep.** Welke individuen zijn belangrijk om mee te krijgen? Wie zijn naar verwachting makkelijk mee te krijgen, wie moeilijker en wat is er nodig om hen mee te krijgen? Wat is een strategische volgorde? Welke argumenten (of tegenstand) kunt u verwachten en wat zit er echt achter die weerstand?
De ervaring leert dat de weg van de minste weerstand langs het lokale MKB voert, in plaats van de lokale consumenten. We bevelen over het algemeen iedereen die een community wil starten aan om eerst een flink aantal lokale bedrijven lid te maken die onderling klant en leverancier zijn (dus in het eerste stadium nog even wachten met winkels en andere bedrijven die vooral consumenten nodig hebben als oorsprong van de bestedingen), zodat zij vast onderling kunnen handelen met de lokale munt. In een latere fase van de ontwikkeling kunnen dan consumenten ook betrokken worden. Deze route is vooral geschikt voor startende communities met relatief weinig middelen.
- 4. Inventariseer welke geldstromen binnen het Circuit gebracht kunnen worden** en of die zo groot zijn dat het voor veel lokale bedrijven interessant genoeg is om mee te doen. Het is cruciaal dat veel lokale bedrijven meedoen: anders heeft een ontvanger van de termijneuro niet genoeg plekken waar hij ze kan besteden. Zolang het perspectief van voldoende bestedingsmogelijkheden er niet is, is het belangrijk om daar volkomen transparant over te zijn. Het is niet erg mensen te vragen om mee te bouwen, maar houd de verwachtingen reëel. Probeer daarnaast meerdere scenario's te schetsen voor eventuele geldstromen. Veel mensen denken in termen van verticale besteding en lopen de keten van het meest in het oog springende product (of ingrediënt) af: A bouwt een huis en koopt stenen via het netwerk bij de bouwmaterialenhandel B. Waar het om gaat is dat B die koopkracht net zo goed aan de accountant kan betalen als aan de steenfabriek. In het begin zijn de inkomsten van B binnen het netwerk maar 1 of 2 procent van zijn totale inkomsten en kan de koopkracht dus overal uitkomen. Die bestedingen kunnen dus ook gewoon weer aan het begin van een andere productieketen terecht komen.
- 5. Ga in gesprek met potentiële stakeholders** (lokale bedrijven en vertegenwoordigers daarvan, ambtenaren/wethouders Economische Zaken en Financiën, burgers met interesse). Leg uit wat de mogelijkheden zijn van het Circuit en de community die u wilt oprichten, en luister naar HUN mening. Leer daarvan. Bedenk van tevoren hoe u hen kunt vragen een heel klein eerste stapje te zetten, bijvoorbeeld door het lezen van een folder, of door bij een gesprek aanwezig zijn met iemand (van wie je al weet dat die enthousiast is). De clou is dat veel mensen er tegenop zien om betrokken te raken bij iets wat ingewikkeld en tijdrovend is, maar best wel een specifieke stap willen zetten.



6. Maak samen met de verschillende stakeholders een stappenplan en verdeel taken.

Een aantal voorbeelden:

- a. Website maken: wie heeft er verstand van websites en kan met WordPress werken om een website voor de community voor te bereiden?
- b. Hoe leden te werven? Praat met ondernemers en consumenten om een beeld te krijgen van wat voor hen belangrijk is en pas je wervingsstrategie hier op aan.
- c. Wat wil je in de deelnemersvoorwaarden met de leden hebben staan?

7. Als zich een groep vormt, denk dan samen na over de volgende keuzes die je hebt als community:

- a. Met welke juridische structuur wilt u deelnemen? Doet u het op naam van een privépersoon of wordt het een stichting, vereniging, bedrijf of coöperatie? Bedenk ook dat het in sommige gevallen slimmer kan zijn het initiatief juridisch onder te brengen bij een bestaande organisatie om haar er zo bij te betrekken.
- b. Als community kunt u eigen deelnemersvoorwaarden stellen naast de algemene deelnemersvoorwaarden van Circuit Nederland. Daarbij gaat het natuurlijk om de doelstelling van je community. Deelnemers van een community moeten met beide deelnemersvoorwaarden akkoord gaan.
- c. Doordat STRO maar € 5,03 berekent voor de verifiëring van de identiteit van de tegenrekening, is er ruimte om extra inkomen te vinden voor uw community via een inschrijvingsfee. Bijvoorbeeld door een fee te berekenen om een persoon te bekostigen die is aangesteld om nieuwe leden te werven.
- d. In het begin is samenwerking met andere communities heel belangrijk, zodat vraag en aanbod in uw community niet te beperkt is om nuttig te zijn voor deelnemers. Als er lokaal eenmaal voldoende aanbod is, kan een community op elk moment beslissen dat het slimmer is om uitgaven naar andere communities met een kleine heffing te belasten. Op die manier krijgen leden een prikkel om eerst eens te kijken wat ze lokaal kunnen kopen. Zo blijft de koopkracht langer behouden voor de community. Als u met uw team besluit een heffing in te stellen – bijvoorbeeld als u een bruisende community hebt met enkele duizenden deelnemers -, zorg er dan voor dat de heffing tijdig wordt aangekondigd: minimaal het aantal dagen dat de termijnen van de termijn-euro's die op dat moment rondgaan nog nodig hebben om op 0 te komen. Dit is belangrijk, omdat u feitelijk het contract van uw community met de deelnemers van uw community verandert als u een heffing invoert. De deelnemers moeten het recht hebben om dan eventueel van het contract af te zien. Dit kan met termijneuro's pas als de termijn van de termijneuro is verlopen, want pas dan kan een deelnemer zijn termijn-euro's gebruiken om euro's te kopen en het netwerk te verlaten.



Community starten

1. De community creëert een **eigen website** (of past een bestaande website aan) waarop leden kunnen inloggen. De community beheert en betaalt deze website zelf. Je kunt een plug-in plaatsen op je huidige website of op een nieuw te creëren website.
(Zie www.leadtogrowth.nl voor een voorbeeld van hoe een website van een community eruit kan zien.)
2. Als je initiatief serieus wordt, dan **geef je dat door aan STRO**. Geef ook door wie de administratierechten moet krijgen in Cyclos. STRO zorgt dan voor een domein voor jouw community binnen het Circuit. Mensen kunnen via die site dan rechtstreeks lid worden van jouw community. Hiervoor hebben we van de community de volgende gegevens nodig:
 - a. Naam community.
 - b. URL WordPress website.
 - c. Gewenste URL Cyclos-instantie om in te loggen en te registreren (standaard krijg je als link: mijn.circuitnederland.nl/naam-van-je-community, maar je kunt ook kiezen voor bijvoorbeeld mijn.je-website-naam.nl).
 - d. Naam betaalmiddel.
 - e. Naam en e-mailadres van degene die de administratierechten binnen Cyclos moet krijgen.
 - f. Eventuele deelnemersvoorwaarden specifiek voor de community, bijvoorbeeld:
 - Hoogte inschrijfkosten voor community (boven de €5.03 van Circuit Nederland),
 - Mogelijkheid om wel of niet euro's terug te kopen.
3. Je kunt het **uiterlijk van jouw community binnen Circuit Nederland personaliseren**, bijvoorbeeld met een eigen logo en daarbij passende kleuren.
4. **Leden maken.** Begin bij voorkeur met het organiseren van de onderlinge handel tussen bedrijven. Er zijn meer voorbeelden van geslaagde @nder geld-initiatieven van B2B-netwerken (B2B = business-to-business) dan van succesvolle consumenteninitiatieven (een uitzondering hierop vormen de loyaltyprogramma's van winkelstraten). Kortom, vanuit B2B naar C2B (= consumer-to-business) is veel haalbaarder dan andersom. Als je toch met consumenten begint, probeer het dan groot aan te pakken: een salariskrediet voor alle ambtenaren bijvoorbeeld.
Leden kunnen (en moeten) zich registreren. De community kan bijvoorbeeld bepalen dat iedereen lid mag worden, maar ook dat inschrijvingen eerst goedgekeurd moeten worden door (iemand van) de community.
5. **Geldstromen door de community laten gaan.** Zoals eerder gemeld, moeten er substantiële bedragen in de community rondgaan, zodat het voor ondernemers interessant wordt om mee te doen. Hierbij kan bijvoorbeeld de gemeente een cruciale rol spelen. Zeker in het begin werken alle communities binnen Circuit Nederland samen en kun je dus bij elkaar besteden. Pas in een veel latere fase gaat een community kijken of er niet meer geld uitstroomt dan er binnen komt uit andere communities. Dankzij de software



kunnen de verhoudingen dan worden hersteld. Als een bedrijf meer termijneuro's binnenkrijgt dan het kan besteden, kan dat bedrijf haar medewerkers salariskredietruimte in termijneuro's bieden. Dit is niet alleen een effectieve manier om termijneuro's om te zetten naar euro's, het helpt ook de verdere uitbouw van de lokale economie doordat deze termijneuro's weer onder in de keten in circulatie gaan en dus weer langer lokaal rondgaan.

6. Via faciliteiten Circuit gratis krediet mogelijk maken voor leveranciers gemeente.

Om het voor bedrijven echt interessant te maken mee te doen, moeten er zo snel mogelijk behoorlijke geldstromen door het lokale circuit vloeien. In veel gevallen zullen het in het begin met name de gemeente en eventuele consumenten zijn die bestaande uitgaven via het lokale netwerk laten lopen. Daarvan is vooral de gemeente in staat om deze bedragen substantiële vormen aan te doen nemen.

Daarnaast brengen twee vormen van krediet veel geld lokaal in omloop. Als de medewerking van de overheid er is, is het niet moeilijk om de toekomstige betalingen door de overheid voor te financieren als gratis krediet in lokaal geld. Betrouwbare leveranciers kunnen dan gratis krediet krijgen in termijneuro's op basis van net verstuurd rekeningen. Deze vorm van krediet rust op de zekerheid dat de overheid als betaler niet failliet kan gaan. Het bedrijf dat krediet ontvangt, tekent ervoor dat het Circuit de betaling van de overheid mag ontvangen. Het bedrijf tekent er ook voor dat het krediet direct wordt terugbetaald als de rekening door de overheid niet geldig mocht worden verklaard. Deze terugbetaling gebeurt ofwel in termijneuro's, en desnoods in euro's. In zekere zin verkort de gemeente zo haar betaaltermijn van 30 dagen naar één of twee dagen en nog wel op een manier dat door het geld lokaal te houden gedurende die tijd de lokale economie wordt gestimuleerd.

7. Samenwerkingskrediet voor starters, ZZP'ers en innovatieve bedrijven.

Het Circuit kent nog een andere vorm van krediet. Daarbij helpen leveranciers bedrijven die moeilijk aan krediet komen, door een automatische bijdrage aan het garantiefonds te doen als er een verkoop aan deze klant plaatsvindt. Ook al betalen ze zo mee aan het krediet van de klant, kan dit toch erg voordelig zijn omdat de verkoop alleen plaatsvindt als het krediet kan doorgaan.

8. Stimuleren lokale circulatie en economische samenwerking binnen de regio.

Als meer lokale bedrijven lid zijn geworden van de community, wordt lokaal besteden steeds beter mogelijk. De community kan dan beslissen een kleine heffing in te stellen, waardoor lokaal kopen aantrekkelijker wordt dan kopen buiten de regio. Zo krijgen eigenaren van de termijneuro's een extra prikkel om voor hun wensen een lokale leverancier te zoeken. Belangrijk is dat het duidelijk wordt dat er veel voordelen aan lokaal aankopen verbonden zijn, ook als het iets duurder is of minder prioriteit heeft. De reden hiervoor is dat de koopkracht die lokaal is besteed, een grotere kans heeft bij je eigen klanten terecht te komen en zo weer bij je terug kan komen als extra verdiensten. Zo bezien heeft de keuze voor lokaal veel voordeel, want iedere andere euro die je uitgeeft kan meerdere keren bij je terugkomen als je hem lokaal blijft uitgeven. Het andere geld wordt als het ware een soort boemerang.



Hoe verder?

Als u naar aanleiding van dit stappenplan vragen hebt of uw community definitief wilt starten, neem dan even contact op met STRO via info@socialtrade.nl. Wij kunnen u dan verder op weg helpen.

