



Petrosjan Damen

Petrosjan Damen is Principal Consultant bij Kirkman Company. Daarnaast is hij bezig met promotieonderzoek aan Nyenrode Business Universiteit naar samenwerking in de financiële sector.

SUPPLY CHAIN PRINCIPES TOEGEPAST OP GELDSTROMEN

FLINGOER WIL NEDERLAND VLOT TREKKEN

'Hoe kunnen wij de wereld van geldistributie efficiënter maken?' Uit die vraag is begin 2010 Flinger, een combinatie van de woorden 'financial linker', ontstaan. Deze nieuwe speler wil ondernemingen weer laten groeien door geld vrij te maken dat nu vaak onnodig vast zit door rigide en lange betalingstermijnen. Oprichters Aart Zandbergen en Reinier Weerman leggen uit hoe hun model in elkaar zit.

tekst: Petrosjan Damen | beeld: Topshots

Al vanaf het begin van de huidige crisis liep Aart Zandbergen met het idee rond om iets te doen met zijn waarneming dat geldstromen niet vloeiend lopen. "Wat houden bedrijven elkaar toch in de houdgreep", dacht hij. Enerzijds zag hij betalingstermijnen in die periode flink oplopen en aan de andere kant zag hij bedrijven die volop cash in huis hadden. Aart, van origine een Corporate Finance man, dacht destijds: "Wat zou het toch anders gaan als vandaag, op dezelfde dag, alle bedrijven zouden afspreken om alle rekeningen te betalen. Wat zou dat een stimulans zijn voor de economie. Dat is natuurlijk

ondenkbaar, maar eigenlijk is het een systeemfout."

Waar voorraadstromen al jarenlang tot in detail geoptimaliseerd zijn, dankzij geavanceerde supply chain methodes, was dit bij geldstromen verre van het geval, dacht Aart. Deze discrepantie zag hij, als rasondernemer, als een enorme kans. Zeker omdat banken door Basel III wetgeving steeds verder beperkt worden in hun kredietverlening. Zo ontstond zijn idee om geldistributie efficiënter te maken door een platform te creëren dat maatwerkafspraken mogelijk maakt tussen klant en leverancier over de betalingstermijn van facturen



en bijbehorende kortingspercentages. Dus niet langer werken met een vaste, rigide betalingstermijn, maar de mogelijkheid bieden aan partijen om afspraken te maken die passen bij de specifieke behoefte op dat moment.

Met broers in zee

Zoals Aart ook had gedaan met de 6 andere bedrijven die hij in het verleden heeft opgestart, is hij destijds, in 2010, met zijn idee op zoek gegaan naar iemand die de uitvoering voor zijn rekening kon nemen. Per toeval kwam hij in die fase in contact met de broers Meynald en Reinier Weerman. Beide heren kwamen net terug van een avontuur in Londen en hadden de perfecte bagage om het idee van Aart mede verder vorm te geven. Reinier Weerman, de huidige CEO van Flinqer, had jaren in de Verenigde Staten gewerkt bij een online stock broker. Daarna had hij samen met zijn broer in Londen een reisapplicatie op Facebook ontwikkeld. Meynald en

Reinier herkenden al snel het potentieel in het idee van Aart. Na diverse brainstormsessies samen hadden ze het business model verder uitgewerkt in een plan, een vennootschap opgericht en de financiering voor de eerste fase geregeld.

Voordat ze verder gingen investeren in het idee, wilden ze zeker weten dat ze geen zaken over het hoofd zagen. Reinier: "We wilden alle juridische, accounting en fiscale aspecten, IT en security op een rijtje hebben. Toen hebben we PwC Treasury en Loyens & Loeff ingeschakeld. Die hebben het idee helemaal doorgelicht. Het leuke was dat zij concludeerden dat wat we wilden gaan doen helemaal niets nieuws was. Het is puur het faciliteren van een betalingskorting, alleen een stuk slimmer dan tot dat moment gebruikelijk was."

Toen er geen verrassingen uit de audits kwamen stonden alle signalen op groen om de onderneming verder uit te bouwen. Voordat ze echt konden gaan bouwen aan



Reinier Weerman

het platform, hadden ze eerst nieuwe investeerders nodig. Aart had zelf gezorgd voor de financiering van de eerste anderhalf jaar, maar nu was er meer geld nodig. Daarbij waren ze vooral geïnteresseerd in 'slim geld': investeerders die ook de kennis in huis hadden om mee te denken. Deze zoektocht leverde enkele bekende namen op als investeerders, namelijk Hans de Boer, eerder voorzitter MKB Nederland, Raj Patel, de ex-ceo van Exact, en Pim Bertels van Loyens & Loeff. Met nieuw vermogen op zak kon het bouwen aan het platform beginnen.

Bedrijven aansluiten

Op het moment dat de software eenmaal gereed was, zijn de heren van Flinqer op zoek gegaan naar

klanten. Daarbij concentreerden zij zich op de sectoren vastgoed en retail, mede vanwege de veelvuldige onderlinge uitwisseling van diensten binnen deze sectoren, waarbij aannemers bijvoorbeeld vaak werken met veel onderaannemers die ook aan andere aannemers leveren. Uit deze zoektocht kwamen Dura Vermeer en Plus supermarkten uit als eerste klanten. Vanuit deze organisaties is Flinqer aan de slag gegaan om zoveel mogelijk leveranciers aan te sluiten op het platform. Daarbij gebeurt alles op vrijwillige basis. Zo benadrukt Reinier: "Het is volstrekt vrijwillig. Wij gaan samen met Dura Vermeer naar hun leveranciers. Zij leggen uit dat zij met Flinqer werken en dat ze dit interessant vinden."

Bij hun rondje langs de leveranciers benadrukken Reinier en zijn collega's de voordelen van Flinqer. Wat de betreffende ondernemers daarbij het meest aanspreekt, is dat ze via Flinqer eerder hun geld kunnen krijgen. Aart: "We hebben het tegen onze klanten niet over begrepen als 'slimmere geldistributie'. Dat kan die ondernemer niet veel schelen, die wil gewoon eerder centen op zijn rekening." Hun rondgang langs de leveranciers van Dura Vermeer en Plus heeft als resultaat dat 'enkele tientallen' leveranciers van deze ondernemingen nu met Flinqer werken.

Op de opmerking waarom de betreffende bedrijven niet gewoon zelf afspraken maken met hun leveranciers, geeft Reinier aan dat hun platform dit veel simpeler maakt. Daarnaast benadrukt hij nog een argument: "Aan beide kanten voelt het ongemakkelijk om afspraken te maken over de betaling van facturen." Met Flinqer wordt dit gevoel weggenomen. Bovendien worden de transactiekosten gereduceerd tot 'bijna nul.' Flinqer werkt met een abonnementsmodel, waarbij aangesloten bedrijven een vaste vergoeding betalen. De hoogte van dit bedrag hangt af van de omzet van het bedrijf, maar varieert van 'enkele tientjes tot enkele honderden euro's per maand', aldus Reinier.

Vier speerpunten voor groei

Inmiddels bestaat Flinqer uit een team van 8 personen. Naast Reinier en zijn broer Meynald, die Commercieel Directeur is, is er iemand verantwoordelijk voor de

'We faciliteren puur een betalingskorting, alleen op een slimmere manier'

techniek (CTO) en iemand verantwoordelijk voor marketing en communicatie. Aart is momenteel niet meer op operationeel niveau betrokken bij het bedrijf, maar denkt achter de schermen nog volop mee over het model. Flinqer heeft volop de ambitie om de komende jaren te gaan groeien. Daarbij onderkennen zij vier speerpunten, te weten 1. Het vergroten van het netwerk

door uit te breiden naar meer sectoren, 2. Zoeken naar mogelijkheden tot integratie in relevante software, zoals boekhoudprogramma's, 3. uitbreiden naar het buitenland en 4. vergroten van het productenpalet. Momenteel gaat het merendeel van hun tijd uit naar het fijnmaziger maken van hun netwerken in de bouw en retail sector. Aart legt uit hoe ze dat doen: "We benaderen eerst een groter bedrijf en gaan dan samen met het bedrijf hun leveranciers af. Aan die leveranciers vragen we of zij iemand weten die wil 'Flinqeren'. Dit groeimodel is het virale: leveranciers die meedoen en zelf weer leveranciers hebben. Daarbij hebben we een groot voordeel, dat we een ingang hebben via de bedrijven met een surplus aan kasgeld."

'Flinqeren' als werkwoord

Gevraagd naar hun visie op de toekomst geeft Aart een ambitieus antwoord. "Op de lange termijn moet er onder elke factuur staan 'ga naar Flinquer' of; Wil je weten hoe je

'Onder elke factuur moet straks komen te staan: ga naar Flinquer'

geld kunt verdienen, ga naar 'Flinquer.com'. Op die manier zou 'Flinqeren', net zoals 'Googelen', een werkwoord moeten gaan worden."

Vooruit kijkend zijn de heren zeker niet beducht voor concurrentie. In tegendeel, zoals Reinier het verwoordt: "Wij hopen dat anderen hier ook in gaan springen, want dat creëert markt. Als wij de enige zijn die dit gaan doen, dan hebben wij een probleem. Er zullen accentverschillen zijn tussen de verschillende spelers. Idealiter heb je straks een dash board waarbij je op diverse manieren aan geld kunt komen: factoring, supply chain finance of Flinquer."

'Kom eens praten'

Bij de afsluiting van het gesprek benadrukt Reinier het grotere maatschappelijke belang van Flinquer: "Wij willen Nederland weer vlot trekken. Wij komen elke dag bij leveranciers die moeite hebben werkkapitaalfinanciering rond te krijgen. De vraag is hoe we hen kunnen helpen om weer te groeien. Ze kunnen nu niet groeien, omdat ze het niet gefinancierd krijgen." Vanwege dit maatschappelijke belang sluiten Aart en Reinier niet uit dat er belangstelling komt vanuit de politiek. Bovendien zijn ze geïnteresseerd in reacties uit de markt, waaronder de lezers van Banking



Aart Zandbergen

Review. Aart: "Laten mensen ons volgen en er op reageren. En als ze zien dat Flinquer echt aansluit bij hun business model, dan gaan we graag een gesprek aan. Zowel vanuit de markt, mogelijke nieuwe klanten, als vanuit financiële instellingen." «