Fit for Circular Finance **Training**

MODULE 5

PROVINCIE :: UTRECHT

CIRCULAR FINANCE LAB

DEZE TRAINING IN VOGELVLUCHT

Module 1 | Kies een strategisch startpunt

- Voegt jouw bedrijf echt iets toe? *#Refuse.*
- Kies een slimme circulaire strategie
- Breng je circulaire netwerk in kaart
- Sla munt uit meervoudige waarde-cycli

Module 2 | Financiering van je circulaire businessmodel

- Waarvoor heb je financiering nodig?
- Kunnen strategische (keten)partners bijdragen?
- Welke financieringsvorm past er het [illegible]?

We starten vandaag hier!

Module 3 | Cashflow optimalisatie: *Pricing*

- Kies een goede prijs opbouw
- Onderwijs je klant: waar betaalt de klant voor?
- Onderwijs je financier: welke externaliteiten neem je weg?

Module 4 | Maak je propositie zo robuust mogelijk: *Assets*

- Marktwaarde (tweedehandsmarkt)
- Circulariteit van de *asset* en restwaarde
- Opbrengstprestatie van de *asset*

Module 5 | Maak je propositie zo robuust mogelijk: Contract

- Flexibel of vast
- Verantwoordelijkheden en verzekeringen
- Grip op contract & contractwaarde

Module 6 | Comfort: klantportefeuille & ketenpartners

- Klantportefeuille (B2B/B2C, spreiding, volume)
- De rol van de waardeketenpartners
- Afsluiting: De belangrijkste *asset* ben jij!

Module 5
Dekking: contract

In deze module gaan we aan de slag met het contract tussen jou en je klant. Wat zijn de consequenties als je kiest voor een flexibel of een vast contract. Hoe zijn verantwoordelijkheden verdeeld tussen jou en je klant? En hoe wordt er vanuit de financier gekeken naar de waarde van je contract?

In deze module leer je:

- hoe een financier naar jouw contracten kijkt;
- welke onderdelen je in een robuust contract opneemt, zodat de financier zich comfortabel voelt;
- je eigen contract in te vullen.

Door de ogen van de financier

Circulaire PaaS-contracten kunnen erg flexibel zijn door een korte opzegtermijn. Dit veroorzaakt voor een financier grote onzekerheid, dus hoog risico. Kasstromen komen bovendien binnen op gebruiks- of periodieke basis. Deze vertraagde inkomende cashflow (in vergelijking tot het direct verkopen van een product) heeft een negatieve invloed op de winstgevendheid op korte termijn.

Het contract kan een belangrijk instrument zijn om *cashflows* te stabiliseren en te garanderen. In het contract kunnen keuzes worden gemaakt in de mate van flexibiliteit, prikkels worden opgenomen voor het voortzetten van het contract en andere clausules worden opgenomen die invloed hebben op de kwaliteit en stabiliteit van de *cashflows*.

Een circulaire PaaS-propositie gaat niet alleen over de inbegrepen diensten, maar ook over de aard van het bedrijf als circulaire dienst. Er wordt gestreefd naar twee doelstellingen: (1) het voldoen aan de behoeften van de klant en (2) het leveren van circulaire impact. In een Community of Practice met Fairphone[1] is er om deze reden een 'Circular Service Contract' (CSC) ontwikkeld in samenwerking met Allen & Overy. Dit contract is inmiddels geüpdate en kun je hieronder[2] downloaden en invullen al naar gelang jouw specifieke PaaS-voorbeeld. We zullen in dit hoofdstuk een overzicht geven van de belangrijkste aspecten van het CSC.

Download het contact template

1. The Circular Phone, 2018: www.circle-economy.com/resources/the-circular-phone