Fit for Circular Finance **Training**

MODULE 6

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 beste bij?

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?

We starten vandaag hier!

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 6

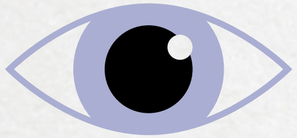
Comfort uit klantenportefeuille & ketenpartners

In deze laatste module duiken we in je klantenportefeuille en je ketenpartners. Hoe ziet je klantenportefeuille eruit en hoe wordt hier vanuit de financier naar gekeken? Welke rol spelen je ketenpartners in je kredietwaardigheid richting je financiers? En als afsluiter kunnen we nu al verklappen, de belangrijkste *asset* dat ben jij!

In deze module leer je:

- Hoe je jouw klantenportefeuille zó vorm kan geven dat je debiteurenrisico laag is;
- hoe jouw ketenpartners risico's kunnen verlagen;
- dat jij uiteindelijk de belangrijkste *asset* bent!

6.1 KLANTENPORTEFEUILLE



Door de ogen van de financier

Naast *assets* en contracten kijkt de financier ook naar de gegoedheid van je klantenportefeuille. Financiers noemen dit debiteurenrisico als een van de belangrijkste barrières voor het financieren van circulaire PaaS modellen, vooral wanneer het gaat om diensten voor individuele consumenten (B2C). Waar een eenmalige verkooptransactie dit risico niet heeft, gaat een service contract gepaard met een voortdurende transactie-relatie met het risico op wanbetaling.

Bovendien staat het product waar het om gaat bij de gebruiker thuis en hindert daarmee de toegang tot de *asset* als onderpand.

Deze risico's kunnen op verschillende wijzen gemitigeerd worden:

- Kredietwaardigheid van de klantenportefeuille controleren door het doen van kredietchecks;
- Volume en spreiding van je klantenportefeuille.

'Schoenmaker blijf bij je leest. Ga niet het b2b pad op, alleen omdat de financier dat makkelijker kan financieren.'

— Ronald van Harten, Head of Marketing, Fairphone

6.2 DE ROL VAN KETENPARTNERS

Door de ogen van de financier

De onderlinge afhankelijkheid van ketenpartners die ontstaat kan als een risico worden ervaren in die zin dat de tegenslag van een van de partners gevolgen kan hebben voor de andere. Het uitvallen van een leverancier of andere spanning in de relatie met leveranciers, kunnen mogelijk leiden tot de noodzaak om ze te vervangen. Een grote afhankelijkheid van ketenpartners die niet makkelijk te vervangen zijn kunnen leiden tot extra risico's.

Vooral de *operator(s)* zijn van belang. De *operator* voert service en onderhoud uit en zorgt er dus voor dat er geld binnenkomt. Als die partij in gebreke blijft en er geen back-up is, dan werkt het product op een gegeven moment niet meer naar behoren en betalen klanten niet meer.

Maar ook de afhankelijkheid van andere spelers in de toeleveringsketen borgen de kwaliteit van jouw product of onderdelen in jouw product. Dit brengt het risico met zich mee dat onderdelen niet kunnen voldoen aan de lange termijn prestatie waar de business case van afhankelijk is.

Het vinden van vervangbare circulaire producten/materialen kan moeilijker (en duurder) zijn dan in gevestigde traditionele toeleveringsketens.

Dit risico kan echter worden gemitigeerd door solidariteit te creëren via een samenwerkingsstructuur die het risico spreidt over de hele toeleveringsketen. Sterke partnerschappen kunnen juist leiden tot meer veerkracht. Terwijl circulaire PaaS-bedrijven meer afhankelijk zijn van hun partners in de toeleveringsketen, gaan ze vaak ook sterkere relaties aan.