

NBK geeft logistieke keten boost met voorraadfinanciering

Smeerolie voor supply chain



Met voorraadfinanciering wil NBK Group haar klanten meer bieden dan alleen logistieke diensten. Deze focus op innovatie en een gezonde financiële huishouding leiden tot een vernieuwend supply chain finance concept.

DOOR ANNELIES VAN STIJN

Directeur/eigenaar Bob de Winter van NBK Group in Spijkenisse is, zoals tijdens het gesprek zal blijken, een enthousiaste en gedreven ondernemer die meer wil doen en betekenen voor zijn bedrijf en de logistieke keten waarin hij opereert, dan alleen maar bezig zijn met de waan van de dag. ‘De afgelopen jaren hebben veel bedrijven in onze sector het loodje moeten leggen. Wij niet’, zegt De Winter. ‘Dat heeft alles te maken met hoe ik tegen ondernemen aankijk. Van A naar B rijden en alleen op prijs concurreren is niet genoeg. Het gaat erom toegevoegde waarde te leveren aan je klanten, hen te ontzorgen en verantwoording durven nemen. Dat betekent in ons geval niet alleen *one stop shop* aanbieden voor klanten in de import en export als

het gaat om *forwarding*, *warehousing*, lucht- en zeevracht, rail- en wegtransport en *value-added* logistics. Het betekent ook toegevoegde waarde bieden in de vorm van voorraadfinanciering.’ NBK Group, opgericht in 1919, verzorgt de import en export van gevaarlijke en/of ongevaarlijke handelsgoederen via de weg, zee, lucht, trein of combinaties daarvan. NBK Group verzorgt als douane-expediteur desgewenst ook het inklaren van producten.

Speeltuim

Samen met Aljosja Beije, medeoprichter van consultancybureau BeScope Solutions, heeft De Winter de nodige uurtjes zitten brainstormen, denken en sparren over de mogelijkheden van *supply chain finance* binnen de logistieke keten waarin NBK

opereert. ‘Je moet je als ondernemer buiten de gebaande paden durven te begeven. De samenwerking van Aljosja en mij gaat heel ver terug. Wij zien de onderneming en het veld waarin we opereren als een speeltuin en bedenken oplossingen voor van alles en nog wat. Ik vanuit de praktijk en Aljosja vanuit een meer wetenschappelijke achtergrond.’ Beije vult aan: ‘Het is belangrijk in zo’n proces ideeën weer geheel of gedeeltelijk los te laten en te durven doordenken. Dan pas kom je tot werkbare oplossingen, zoals ook nu met *supply chain finance* voor de logistieke keten waarin NBK opereert.’

Win-win

Overigens is *supply chain finance* als concept niets nieuws en in de praktijk veel gebruikt. Naar schatting gebeurt dit met

zo'n 5 procent van de wereldhandel. Beije legt uit: 'Supply chain finance is er op drie niveaus; strategisch, tactisch en operationeel. Bij strategisch moet je denken aan bijvoorbeeld een fusie of overname die je doet en die van belang is voor jouw supply chain. Een voorbeeld is Intel die aandelen neemt in ASML, zodat laatstgenoemde geld heeft om te investeren in techniek. Daar varen alle schakels in die keten, en dus ook Intel, wel bij.' Als voorbeeld van tactische supply chain finance geeft Beije DHL of UPS die ook voor hun zpp'ers trucks of bestelbussen leasen. Voor beide partijen is dat winst. Immers, de zpp'er rijdt het voertuig goedkoper dan hij zou doen als hij het zelf moet regelen. De expresvervoerder is er zeker van dat de zpp'er met een goede, representatieve wagen de weg op gaat.

Armslag

Van operationale supply chain finance, en dan in dit geval in-transit financiering, is sprake wanneer lading die weken onderweg is op zee vanaf het vertrek als voorraad gefinancierd wordt door banken of andere financieringsinstellingen. In het geval van NBK zijn de goederen niet onderweg, maar staan ze in hun warehouse opgeslagen en neemt NBK een deel van de financiering van de voorraad over van de verlader. De Winter: 'De expediteur, in dit geval NBK, financiert hiermee de voorraad alvorens de verlader zijn goederen heeft verkocht. Zo krijgt de verlader meer financiële armslag. Wat we nu veel zien, is dat goederen in bulk worden aangevoerd en er in hele kleine partijen uitgaan. Dat betekent dat het vaak lang duurt voordat een verlader zijn geld voor de goederen krijgt en daardoor vaak onnodig krap komt te zitten. Wat je daardoor ook ziet, is dat bestellingen steeds dichter op het uitleveringsmoment komen te liggen, waardoor er onnodig druk op de keten komt. Door het verstrekken van financiering geven we 'onze' logistieke keten een financiële boost en kunnen we deze verder optimaliseren. Het is ook een manier om de economie beter te laten draaien.'

Pilot

Tot nu toe verzorgt NBK Group deze vorm van supply chain finance voor slechts één van haar klanten, te weten de wereldwijd opererende groothandelaar in wijn en sterke dranken Branda. Beije: 'Het gaat om een pilot om te kijken in hoeverre de dienstverlening verder kan worden uitgebreid. Het is een project zonder tussenkomst van de bank. Omdat NBK Group



Aljosja Beije (l) en Bob de Winter: 'Toegevoegde waarde in de vorm van voorraadfinanciering.'

de producten en de markt van haar klanten goed kent, zij een gezonde vermogenspositie heeft en ze gebruik kan maken van haar 'recht van retentie', kan er tegen gunstige voorwaarden voorraadfinanciering worden ingezet, op een schaal die normaal te klein is voor banken. Dit biedt kansen voor logistieke dienstverleners en hun klanten'. Voor het opschalen van dit concept voorraadfinanciering is echter meer nodig. 'We zijn een logistiek dienstverlener en geen financiële instelling', zegt De Winter. 'Voor het grootschaliger voorfinancieren van de voorraden van een of meerdere bedrijven hebben we wel degelijk banken of andere financiële instellingen nodig.' Daarin kan NBK Group volgens De Winter een grote

Alleen op prijs concurreren is niet genoeg

rol spelen. 'Willen banken voorraden van verladers financieren, dan willen ze up to date informatie hebben over de waarde van goederen, de status en dus verkoopprijzen. Wie heeft er nu een beter in- en overzicht over de voorraden en de status ervan dan een logistiek dienstverlener. Door als driehoek - verlader, logistiek dienstverlener, bank - te functioneren, beschikt de bank altijd over real time informatie. Bovendien weet de bank dat wij als logistiek dienstverlener het 'recht van retentie' hebben

over de voorraden. Samen met de gedeelde informatievoorziening loopt zij daardoor minder risico, mocht er onverhoopt iets mis gaan bij de verlader als het gaat om het terugbetalen van de voorfinanciering. Omdat wij banken van deze informatie kunnen voorzien, is de kans groot dat verladers hun voorraden tegen gunstigere tarieven of een groter deel van de voorraad voorgefinancierd kunnen krijgen, dan zonder onze tussenkomst.' De Winter en Beije zijn nu met ABN Amro in gesprek hierover. Volgens de heren is de bank enthousiast over het concept en de pilot.

Verduurzamen

Het is volgens De Winter de bedoeling dat er nog meer banken warm lopen voor dit supply chain finance concept. 'Zo kunnen wij als logistiek dienstverlener ook op het financiële vlak ons partijtje meeblazen en er samen met de verlader voor zorgen dat de logistieke keten een meer geïntegreerd geheel is door te zorgen voor de financiële, fysieke en informatiestromen.' Beije vult aan: 'Bijkomend voordeel is dat dit logistiek dienstverleners de mogelijkheid biedt om de samenwerking met hun klanten te verduurzamen. Dat is hard nodig in een tijd waarin steeds kortere contracten en jaarlijks tenderen de trend is. Een korte termijn focus zorgt voor wantrouwen en opportunisme in de keten en levert uiteindelijk alleen verliezers op. Samenwerken is dan ook het credo. Niet alleen tussen dienstverlener en klant, maar ook met banken.'