

IL COMMERCE NETWORK

L'idea di risparmiare liquidità, incrementare le vendite e lavorare in un ambito in grande crescita e forte espansione

Mentre è sempre accesa la polemica tra coloro che pensano che la crisi economica mondiale sia ormai alle spalle e altri che sostengono che l'economia sia ancora "in mezzo al guado" e che i tempi d'oro non torneranno mai più, gli imprenditori devono combattere quotidianamente con le difficoltà del mercato: calo delle vendite, concorrenza feroce dei Mercati Emergenti, difficoltà di accesso al credito per mantenere un livello sufficiente di "ossigeno" alla sopravvivenza dell'impresa. E mentre la polemica si alimenta di pareri contrastanti e divergenze a livello politico e istituzionale, qualcuno sta pensando, invece, di trovare soluzioni semplici a problemi complessi, convinto che il problema non risieda nello stabilire se la crisi è passata o meno ma che l'evoluzione dell'assetto economico mondiale imponga alcuni cambiamenti di paradigma e che uscirà rafforzato solo chi avrà saputo pensare in maniera differente.

PERCHÉ PAGARE IN EURO?

Aderire a un network commerciale, nel quale i partecipanti, di comune accordo, decidono di sostituire i pagamenti in moneta corrente con lo scambio di beni e servizi (il cui valore è stabilito, dichiarato ed espresso in quello di una moneta complementare dello stesso valore nominale di quella corrente) è un'idea che da tempo è consolidata e funzionante in molti Paesi del mondo (Stati Uniti, Svizzera, Australia e Germania tanto per fare qualche esempio). E funziona: basti pensare che su questo mercato avvengono il 30% delle transazioni mondiali e che il 65% delle 500 Società "Top Fortune" (come Pepsi, Mac Donald, Ford, Sheraton, Yahoo, Microsoft, Philip Morris e GMC) fanno transazioni (o bartering, come viene chiamato in inglese) operando all'interno di network commerciali gestiti (Ormita, BizXchange ecc.) e utilizzando moneta complementare al posto della valuta tradizionale. Insomma, nel mondo vi sono circa cinquemila micro-sistemi di moneta complementare basati su biglietti o monete tangibili in cui il controvalore legale risulta nei libri-registri contabili. Alcuni esempi sono il MORE in USA, il ROCS in Inghilterra, il SEL in Francia, l'RRS in Belgio, i WIR in Svizzera, i REL in Germania. In Italia il commerce network delle imprese è stato importato, adattato ed è gestito da VisioTrade SpA e la moneta complementare utilizzata è l'Euro Credito, dello stesso valore nominale dell'Euro.

I VANTAGGI DEL COMMERCE NETWORK

Lo scambio di beni al posto dello scambio di denaro (con fatturazione in compensazione) aiuta a preservare il cash, aumenta la possibilità di vendita (in quanto non richiede esborsi ma soltanto pagamento di forniture contro prodotti) e ha effetti benefici sui bilanci delle Società. La difficoltà sta nel trovare un punto di incontro tra ciò che si vorrebbe comprare e qualcuno disposto ad essere pagato con prodotti o servizi utili anche a lui. Il problema è risolto dal commerce network "multilaterale" e "multi temporale", grazie al quale un'azienda può inserire i propri prodotti o servizi in qualsiasi momento e qualsiasi altro aderente allo stesso network può acquistare, anche in tempi diversi, la merce. Non è necessario che domanda e offerta si incontrino in quel momento, né che le due realtà comprino e vendano tra di loro. I prodotti inseriti nel commerce network sono resi disponibili a tutti in qualsiasi momento, il valore delle merci è stabilito in valuta complementare che viene inserita in un conto corrente telematico di ciascun membro della rete e la moneta complementare può essere spesa nel network per acquisire qualsiasi bene o servizio. Chi aderisce a questo mercato privato acquisisce, così, un'importante leva imprenditoriale che aiuta a vincere la sfida della concorrenza, grazie al fatto di poter sostenere i propri costi aziendali pagandoli con il proprio prodotto o servizio.

Inoltre:

- aumenta le proprie vendite e allarga il proprio parco clienti, perché supera immediatamente i problemi di liquidità che affliggono il mercato e si trova ad operare all'interno di una rete di imprese in continua crescita che comprano preferibilmente ove egli vende,
- evita il rischio commerciale della vendita in quanto il pagamento è garantito dal fatto che solo chi ha crediti può acquistare all'interno della rete e il pagamento avviene all'ordine,
- migliora il turn-over del magazzino limitando il fenomeno dell'obsolescenza dei prodotti,
- riduce le esposizioni debitorie nei confronti dei fornitori in quanto avrà inte-

resse ad acquistare i prodotti di cui ha bisogno all'interno della rete,

- garantisce una maggiore marginalità alle vendite, in quanto esce immediatamente dalla logica della "scontistica" all'ultimo centesimo, pur di vendere,
- aumenta la produttività. Si è stimato, infatti, che questo aumento, relazionato alla tipologia di azienda aderente, oscilla tra il 10% e 30% e questo mantenendo inalterata l'organizzazione e i costi.

Non diversamente dal mercato tradizionale, che tende ad autoregolarsi attraverso i meccanismi della concorrenza, il Commerce Network funziona nello stesso modo ma promuove una concorrenza ancora più "virtuosa" in quanto i membri pagano gli altri con il proprio lavoro. Sfuggendo, in parte, alle logiche del costo del denaro.

IL COMMERCE NETWORK SECONDO VISIOTRADE. E UN ESEMPIO PRATICO

Aderendo a un Commerce Network "gestito", come quello di VisioTrade, si ottengono ulteriori vantaggi oltre a quelli tipici del commerce network in generale, visti in precedenza:

- linea di credito da spendere nel network. Un plafond di spesa, relazionato alla capacità imprenditoriale e produttiva dell'impresa, che viene affidato all'atto dell'adesione al network (previa analisi). Credito immediatamente utilizzabile per acquisire beni o servizi all'interno del network,
- affiancamento di un "trader" e di un "commerciale": professionisti che aiutano l'azienda a gestire le relazioni tra i membri oltre a quello di agevolare le transazioni,
- piattaforma software che garantisce la sicurezza e la visibilità a tutti i membri delle richieste e delle offerte presenti nel network. Inoltre, attraverso la piattaforma è possibile interoperare all'interno del network stesso acquistando e vendendo,
- minori insoluti, infatti le Aziende che soffrono di frequenti insolvenze o concedono pagamenti "eterni" ai propri clienti hanno la possibilità di proporre loro di aderire al Commerce Network ricevendo immediatamente il pagamento degli Euro Crediti relativi alle posizioni debitorie.
- minori debiti, in quanto le Aziende che hanno posizioni debitorie nei confronti di fornitori possono proporre loro il pagamento in Euro Crediti saldando immediatamente la posizione (utilizzando il plafond messo a disposizione dell'aderente al Commerce Network VisioTrade).

Prendiamo ora un caso reale. Un'impresa che progetta e fabbrica infissi, Membro del network, decide di acquistare un furgone del valore di 30.000 euro. Prima di spendere il proprio cash contatta il suo Trader e gli formula la richiesta specificando le caratteristiche del furgone. Il Trader effettua una ricerca sul Commerce Network contattando i potenziali fornitori i quali gli sottopongono alcune offerte (mediamente una decina) che a sua volta gira all'impresa. L'impresa accetta una delle offerte dal valore di 28.500 Euro Crediti, i quali vengono defalcati dal suo "conto corrente in Euro Crediti". In contabilità verrà registrata una regolare fattura di acquisto del controvalore in Euro con la dicitura "Pagamento a mezzo VisioTrade", ovvero senza che mai debba essere saldata in Euro. VisioTrade si impegna a trovare uno o più Membri che abbiano bisogno di infissi, con le medesime modalità seguite per l'acquisto del furgone e procurerà vendite per l'impresa finché essa non avrà ripianato il proprio debito di 28.500 Euro Crediti. In questo modo l'Impresa ha risparmiato il cash, aumentato il giro d'affari e pagato il furgone con crediti generati dal proprio lavoro e dal proprio prodotto.

IL MERCATO DÀ RAGIONE A VISIOTRADE

Ad oggi VisioTrade ha concesso 10 milioni di euro di affidamenti commerciali permettendo alle Aziende associate di pagare costi operativi con i propri prodotti o servizi. Oggi i settori merceologici coperti sono più di 40, e i membri sono più di 700 con una crescita che porterà a 5.000 il numero di aderenti al network entro fine del 2011. Oltre al Piemonte, al momento, sono attive le aree commerciali in Lombardia, Emilia Romagna, Sardegna, Marche e Triveneto.

VISIO**TRADE**[®]
COMMERCE NETWORK