

Hoofdstuk 1: De Koop Lokaal Versterker helpt het kleinbedrijf

a. Inleiding

Wil je graag dat je stad of streek een gezonde economie heeft? Met gezonde bedrijven en interessante banen? En met kleine bedrijven die een levendige atmosfeer creëren en een voedingsbodem zijn voor creativiteit en vernieuwing? Vraag dan je lokale overheid om zoveel mogelijk bij lokale bedrijven in te kopen. Maar dat is pas de eerste stap. De volgende stap is dat de gemeente bij de besteding van haar geld gebruik maakt van de Koop Lokaal Versterker. Deze innovatie zorgt ervoor dat mensen lokaal verdiend geld ook weer lokaal uitgeven, voordat het uiteindelijk naar elders verdwijnt. Daardoor wordt de impact van overheidsbestedingen op de lokale economie groter.

Deze innovatie wordt mogelijk gemaakt door de Cyclos-betalingssoftware die ontwikkeld is door de Social Trade Organisation (STRO). Cyclos maakt een speciaal type lokale betaalrekeningen mogelijk, ontworpen om de lokale economie beter te organiseren en meer veerkracht te geven.

Een aantal Europese steden en regio's heeft de keus gemaakt om met behulp van de Koop Lokaal Versterker hun lokale bestedingen meer impact mee te geven. In april 2020 hebben zij een consortium gevormd om ervaringen te delen en zo de economische gevolgen van de corona-crisis voor met name kleine bedrijven in hun gemeenschap tegen te gaan.

Tot nu toe doen vijf Europese regio's en steden mee. Ze vertegenwoordigen samen vele miljoenen inwoners. Hun ervaringen zorgen voor een brede basis van *best practices*. Andere regio's kunnen ook meedoen, misschien wel de regio waar u woont?

Voor actuele informatie over het consortium: www.impact-multiplier.eu.

b. Gemeentes en provincies kunnen niet achterover leunen

De coronacrisis komt in een periode waarin de economie al instabiel is door handelsoorlogen, de Brexit, de concentratie van rijkdom en het enorme waterhoofd van geld op zoek naar speculatie. Hoewel de economische recessie die nu langzaam komt opzetten in veel opzichten uniek is, volgt die ook het pad van een traditionele recessie. Doordat veel bedrijven verliezen lijden, geven ze minder uit. Ook mensen die hun baan (dreigen te) verliezen, geven minder uit. Teruglopende bestedingen kunnen tot een neerwaartse spiraal leiden. De overheid biedt nu nog steun om het gebrek aan bestedingen op te vangen. Maar zal dat genoeg zijn? Zal het de bedrijven voldoende kansen bieden? En krijgen lagere overheden straks de rekening gepresenteerd in de vorm van extra bezuinigingen nu de landelijke overheid zoveel schulden aangaat?

c. De veerkracht van de lokale economie neemt af

Al voor deze crisis was de trend dat er steeds minder lokale producten en diensten worden gekocht. Hierdoor zijn we heel afhankelijk geworden van ontwikkelingen op wereldschaal, waar we geen enkele greep op hebben. Die schaalvergroting was goedkoop en efficiënt - zolang we tenminste de minder direct zichtbare schade aan het milieu vergeten - totdat corona langs kwam.

Op de achtergrond speelt nog een trend die al langer speelt: het verschil in welvaart tussen regio's neemt al jaren toe. Het Internationaal Monetair Fonds luidde voor de coronacrisis hierover al de noodklok. Volgens de *World Economic Outlook* van april 2019 dreigen veel gemeenschappen economisch in te storten. Het IMF gaat zover om te spreken van marktfalen.

Dat marktfalen is dat op veel plekken er weinig geld meer is, waardoor er voor lokale ondernemers weinig te verdienen valt. Het geld dat binnenkomt gaat (te) snel de wijk, stad of regio weer uit. Zo zakt de lokale productie steeds verder in elkaar. De jeugd verhuist en de lokale productie en handel zakt steeds verder in elkaar. Zo wordt de regio kwetsbaar en ontstaan extra grote problemen als de wereldhandel verslapt. Het zou anders zijn als eenzelfde hoeveelheid geld die bij bedrijven buiten de regio wordt besteed, terug zou keren in de vorm van klandizie voor bedrijven in de regio. Maar dat gebeurt niet. Zo ontstaat op veel plaatsen een tekort aan geld, waardoor de economie gaat onderpresteren. Dit brengt het sociale weefsel van de gemeenschap in gevaar. Gelukkig zien steeds meer volksvertegenwoordigers dat in en pleiten ervoor dat de lokale overheid meer lokaal inkoop.

d. Als geld vaker lokaal circuleert, ontstaan extra inkomen en banen

Het onderstaande verhaal illustreert het belang van voldoende ruilmiddel.

Vroeg in de ochtend komt een reiziger aan in een hotel. Meteen bij aankomst betaalt hij zijn kamer, laat zijn bagage achter en gaat de stad in. Zodra hij weg is, besteedt de hoteleigenaar het geld aan onderhoud van het hotel waarna datzelfde geld diezelfde dag nog wordt gebruikt voor een keten van transacties. Aan het eind van de dag komt het terecht bij iemand die jarig is en die de gelegenheid aangrijpt om met de familie uit eten te gaan in het restaurant van het hotel. Die avond komt de reiziger terug naar het hotel. Een beetje overstuur vertelt hij de hoteleigenaar dat hij net heeft gehoord dat zijn vrouw ziek is geworden. Hij kan daarom die nacht niet blijven en vraagt zijn aanbetalting terug. De hoteleigenaar stemt daarin toe en betaalt de reiziger met het geld dat hij net heeft ontvangen voor het verjaardagsdiner.

We zien dus dat nadat de reiziger vertrokken is, de hoeveelheid geld in roulatie in de stad net zo groot is als aan het begin van de dag. Maar dankzij de tijdelijke beschikbaarheid van extra ruilmiddel werd extra productie, handel en consumptie mogelijk. De aanwezigheid van geld als een actief ruilmiddel geeft lokale bedrijven de kans om meer te produceren en te verhandelen. En dat is weer de basis om te specialiseren en te innoveren.

e. Lokaal inkopen werkt en gaat niet ten koste van andere regio's

In de Engelse plaats Preston zet de overheid actief in op lokaal inkopen. Daar heeft de gemeente ook grote instellingen als scholen, het ziekenhuis en het politiebureau meegekregen om meer bij lokale bedrijven in te kopen. Alles bij elkaar heeft dit een positief effect op de omzet van de lokale bedrijven en op de werkgelegenheid. Lokaal inkopen? Doen dus!

Toch twijfelen nog steeds veel gemeentes en provincies of lokaal inkopen wel een goede zaak is. Zij zijn bang dat dat ten koste van andere regio's gaat en dat als iedereen meer lokaal gaat inkopen, je met z'n allen armer wordt. Dat argument berust echter op een misverstand. Want hoe zou lokaal inkopen ten koste gaan van de samenwerking tussen regio's? In het grotere plaatje verandert er immers niets. Uiteindelijk wordt het geld dat de regio binnenkomt toch gewoon weer buiten het gebied uitgegeven. Of het geld nu slechts één keer of vaker lokaal wordt gebruikt, uiteindelijk wordt het bij de burens besteed. Wel treedt er een eenmalige vertraging op. Maar dat verandert niets aan het bovenstaande: Hoe vaak het geld binnen de regio verdiend en uitgegeven wordt, verandert niets aan de hoeveelheid geld die uiteindelijk aan importen wordt besteed. Het uitstellen van de invoer voor een bepaalde periode is iets anders dan het verminderen van de invoer. Het stimuleren van de lokale circulatie optimaliseert ondertussen wel het gebruik van het aanwezige geld binnen de regio, vóórdat het vertrekt.

Het lokaal inkopen kan zelfs gunstig zijn voor andere regio's. Het intensievere gebruik van het geld binnen de regio verhoogt daar de welvaart. En een welvarender regio draagt meer bij aan de landelijke economie en dus ook aan de welvaart in andere regio's. Een welvarende regio betaalt meer belastingen en heeft minder uitkeringsgeld nodig, vergroot de verscheidenheid en kwaliteit van de aangeboden producten en diensten en draagt ook meer bij aan onderzoek naar producten die belangrijk zijn voor de samenleving, zoals medicijnen.

Hoe belangrijk welvarende regio's zijn voor hun burens, zien we ook terug in de wereldeconomie. Als de Amerikaanse markt ondermaats presteert, leiden de Europese markten daaronder en vice versa. De economie van landen die grenzen aan een rijk land, wordt vaak positief beïnvloed door de extra mogelijkheden om te verkopen aan de rijke buurman. In een eindige wereld zijn regio's en landen elkaars klanten. Wij hebben onze burens nodig om te floreren en onze mogelijkheden te optimaliseren, terwijl het voor hen van vitaal belang is dat het bij ons goed gaat.

f. De versterker

Als de overheid eenmaal de keuze gemaakt heeft om lokaal in te kopen, heeft het zin om te kijken hoe de impact op de lokale economie optimaal gemaakt kan worden. De nieuwe technologie van Cyclos biedt daar namelijk interessante mogelijkheden voor. Ze levert daarvoor speciale betaalsoftware waarmee lokale betaalrekeningen kunnen worden gemaakt om de uitgaven doorheen te sluizen. Speciale regels voor die lokale rekeningen zorgen ervoor dat heel veel lokale bedrijven gaan meeprofiteren als de autoriteiten lokaal besteden. De Koop Lokaal Versterker maakt het mogelijk dat het geld - de koopkracht - een jaar lang in de regio blijft. Door ook een vermijdbare provisie over verdiensten te heffen in de vorm van een negatieve rente, worden bedrijven die geld verdienen aangespoord om dat geld zelf weer zo snel mogelijk te besteden bij andere lokale bedrijven. Zo krijgen veel meer bedrijven extra verdiensten en wordt de hele gemeenschap sterker. Vandaar de naam *Koop Lokaal Versterker*.

Dit werkt alleen als veel lokale bedrijven een lokale rekening openen en daarop verdienen én besteden. De beslissing om mee te doen en ook een rekening te openen wordt beïnvloed door de hoeveelheid geld die er lokaal te verdienen is. Als de overheid een fors deel van haar uitgaven binnen een lokale betaalomgeving brengt, dan profiteren niet alleen de lokale leveranciers. Doordat de overheid haar geld voor minimaal een jaar lang aan de lokale betaalomgeving committeert, valt er in de lokale markt goed te verdienen en zullen ook veel andere bedrijven de kans krijgen te verdienen.

Als er in de plaats veel bedrijven zijn die op zoek zijn naar mogelijk bestedingen, stimuleert dat ondernemende karakters om een bedrijf te starten. Vooral bedrijven die weinig of geen grondstoffen en energie van buitenaf nodig hebben, krijgen extra kansen. Dit verhoogt de efficiëntie van het gebruik van grondstoffen en ook van recyclingprocessen. Lokale transacties vergen ook minder transport en versterken de sociale cohesie in de regio. En dat is precies de sociale transitie die het klimaat nodig heeft.

Dankzij Cyclos betaalsoftware kan elke bank de lokale rekeningen aanbieden die de boost geven. Zelfs als er geen bank is, kan Cyclos bedrijven helpen aan onderlinge rekeningen in eigen beheer. Het succes ontstaat dankzij drie innovaties die de lokale rekening effectief maken:

1. Tegoeden op deze rekeningen kunnen alleen bij soortgelijke lokale rekeningen besteed worden, waardoor de aanwezige koopkracht in de regio blijft.
2. Na een jaar mag het geld weer overal besteed worden. Zo blijft het lokale geld de echte euro-waarde houden.
3. Gedurende dat jaar circuleert het geld dus in de digitale betaalomgeving. Daarbij gelden regels die het geld effectiever maken. Denk aan de provisie op verdiensten die je kan vermijden door snel weer (lokaal) te besteden. Dankzij die stimulans wordt het geld vaker opnieuw verdiend. Maar tegelijk levert die negatieve rente ook inkomsten op. Die wordt gebruikt om een premie te geven aan diegenen die besluiten ook zijn of haar geld ook jaar binnen de regio te laten werken.

De lokale rekeningen bevatten dus standaard euro's. Het is geen alternatief geld. Het enige verschil is dat de regionale rekening aan andere regels onderworpen is.

g. Een loyalty-bonus voor lokaal kopen

Natuurlijk zullen bedrijven die provisie willen vermijden. Dat kan ook, want wie het verdiende geld snel besteedt, betaalt nauwelijks provisie omdat daarmee een ander bedrijf de kans krijgt extra te verdienen. Zodra dat bedrijf betaald is, neemt zij de verplichting tot betaling van de provisie over. Snel en lokaal besteden wordt dan de norm en daardoor verkoopt het hele lokale bedrijfsleven meer.

Doordat het geld wel altijd bij iemand op de rekening staat, leveren al die kleine bedragen samen een solide inkomen op. Genoeg om een premie van 7,5% te geven aan mensen die hun geld overzetten naar de lokale rekening. De Koop Lokaal Versterker werkt zo een beetje als een geavanceerd loyaliteitsprogramma. En niet te vergeten: die 7,5% premie is ook aantrekkelijk voor overheden. In eerste instantie zullen ze de premie moeten doorgeven, als compensatie voor het feit dat hun leveranciers nu zelf een lokale leverancier moeten zoeken. Maar als die eenmaal gewend zijn om lokaal te besteden, kunnen overheden (een deel van) de premie zelf houden, zodat ze extra budget krijgen.

Dit was het eerste hoofdstuk van het nieuwe boek waar Henk van Arkel, directeur van [STRO](#), op dit moment aan werkt. Wat staat er nog meer in dit boek?

In **hoofdstuk 2** leest u meer over Preston. Wat kan je allemaal bereiken als lokaal inkopen serieus gestimuleerd wordt? Voor geïnteresseerden is het de moeite waard ook eens online op te zoeken wat er op dit gebied gebeurt in Cleveland Ohio in de VS.

Hoofdstuk 3 beschrijft een voorbeeld van lokale aankopen waarbij de impact van het lokaal kopen wordt uitgebreid. De Oostenrijkse stad Wörgl besloot in 1932 net als Preston de lokale economie te stimuleren door lokaal te kopen. Daar bovenop werden de leveranciers van de gemeente gestimuleerd om hun verdiende geld ook lokaal uit te geven. Deze aanpak was zo'n succes in het terugdringen van de werkloosheidscijfers dat veel andere gemeenschappen besloten om het te kopiëren. Dit succes van lokaal geld maakte de centrale bank zo zenuwachtig dat die deze aanpak verbood.

In **hoofdstuk 4** zien we hoe moderne technologie voor elke moderne regio of stad de aanpak die in Wörgl nuttig bleek te zijn, kan faciliteren. De nieuwe technologieën stellen een bank, coöperatie of overheid in staat lokale rekeningen aan te bieden voor lokale bedrijven. Op een later tijdstip kunnen lokale consumenten meedoen. Dit maakt het mogelijk het volgende niveau van lokaal kopen te bereiken: de Koop Lokaal Versterker.

Deze Koop Lokaal Versterker wordt nader besproken in **hoofdstuk 5**. Onder welke voorwaarden is het zinnig om die toe te passen? Een van de voorwaarden is dat veel bedrijven het zien zitten een lokale rekening te openen. Uiteindelijk moeten bedrijven het ongemak accepteren van de beperkte besteedbaarheid van het lokale geld omdat ze weten dat daar tegenover staat dat de extra circulatie hen meer klanten brengt, het sociale verband in de regio versterkt en de condities creëert voor de transitie naar een toekomstbestendige milieuvriendelijke vorm van ondernemen.

Hoofdstuk 6 introduceert het Consortium van regio's dat de introductie van deze Koop Lokaal Versterker voorbereidt.

Vervolgens bespreken we in **hoofdstuk 7** de verwachte impact als de overheid echt verantwoordelijkheid neemt voor het effect van haar uitgaven op de gemeenschap.

Hoofdstuk 8 is voor mensen die de Koop Lokaal Versterker willen introduceren. Welke praktische stappen zijn nodig?

Tot slot beschrijft **hoofdstuk 9** een kredietinnovatie die mogelijk wordt zodra de Koop Lokaal Versterker een community met voldoende deelnemers heeft gecreëerd. Eerst worden verschillende soorten krediet besproken, en de opties die deze bieden om extra geld te introduceren om de lokale economie te organiseren. Speciale aandacht gaat uit naar de mogelijkheid om krediet te verstrekken aan startende bedrijven en naar innovaties die nodig zijn voor de overgang naar een meer duurzame vorm van productie en consumptie.

In een **bijlage** wordt het 1000-euro spel uitgelegd. Momenteel ontstaat in Friesland een groep bedrijven die aan de lokale overheden wil laten zien, wat er al kan met het beperkte bedrag van 1000 euro per bedrijf. Zo hopen ze gemeentes en provincie over te halen om niet alleen *koop lokaal* te stimuleren, maar het ook zelf toe te passen en zo met de Versterker een serieuze ontwikkeling in Friesland in gang te zetten.