

TRADITIONELE BANKDIENSTEN KRIJGEN ALWEER MEER CONCURRENTIE



DENNIS MIJNHEER De eigenaren van fintech onderneming Treasury Services richten hun pijlen op diensten die voorheen waren voorbehouden aan banken: het verzorgen van cashmanagement-oplossingen. ‘De tijd is voorbij dat banken hun business binnenhaalden, omdat er geen alternatieven waren.’

Najaar aan het Noordwijkse strand. De vlaggen bij Beachclub O wapperen in de straffe novemberwind. Het zijn ABN Amro-vlaggen; hier zal straks het openingsfeest zal worden gehouden van de treasury vakbeurs Dact. In het tegenovergelegen restaurant van

Hotels van Oranje is de stemming ook feestelijk, daar zitten twee ondernemers bij elkaar die er op uit zijn die bankvlaggen halfstok te laten waaien, figuurlijk dan. Het zijn Jan Vermeer (56, rechts op de foto) en Arnoud Doornbos (52). Vermeer was eerder Global Risk manager bij Philips en Treasurer bij Wessanen. In 2001 begon hij **Treasury Services**, dat 'bankonafhankelijke cashpooling via software' verleent aan bedrijven. Hij wordt bijgestaan door de ervaren bankier Arnoud Doornbos, ex-BNP Paribas, Rabobank en Deutsche Bank.

De twee ondernemers zijn doende hun softwarepakket TreasuryMetrics door te ontwikkelen. Software die een alternatief biedt voor de cashmanagement-oplossingen die de banken bieden. Met tien medewerkers passeert het nog tamelijk kleine bedrijf zo dienstverlening die voorheen in handen was van grootbanken. Een ontwikkeling die met recht tot de om zich heen grijpende '*disruptive technology*' wordt gerekend. De twee hebben, naar eigen zeggen, inmiddels 27 klanten, waaronder Deloitte Treasury Solutions in België dat hun software weer aanbiedt aan hun klanten. Treasury Services is één van de 50 genomineerden voor de FinTech Awards en zal op 12 december aanwezig zijn op het **FinTech congres** in Amsterdam.

MET TIEN MEDEWERKERS PASSEERT DIT BEDRIJF DIENSTVERLENING DIE VOORHEEN IN HANDEN WAS VAN GROOTBANKEN

Wat voor diensten verlenen jullie?

Doornbos: 'Wij hebben een methode ontwikkeld waarbij een bedrijf het cashmanagement kan doen met behulp van onze cashpooling-software TreasuryMetrics. Dat is behoorlijk *disruptive* voor de traditionele cashmanagement-producten van banken, want normaal

gesproken betreft een cliënt een cashmanagement-arrangement bij zijn bank. Bedrijven hebben vaak veel rekeningen en daar slingert vaak geld op waar niks mee gebeurt.'

'Ik kom bedrijven tegen met wel 500 verschillende rekeningen. Dan komt het voor dat er overal nog porties geld rondslingeren die opgeteld behoorlijk kunnen oplopen. Tegelijkertijd hebben die bedrijven een kredietfaciliteit bij een bank. Ze zijn dan feitelijk op verschillende rekeningen hun eigen geld aan het teruglenen, terwijl ze geld genoeg hebben staan op andere. Ons advies: zorg dat je die cash pooling strak trekt en dat je geen euro verloren laat staan op een rekening. Reduceer die schulden, maak de pooling optimaal.'

Vermeer: 'Onze software lost op de achtergrond het beheer op van al die verschillende rekeningen, bij verschillende banken en in verschillende valuta. Met TreasuryMetrics bieden wij cash pooling die softwarematig wordt aangestuurd. Nu wordt dit soort oplossingen door banken zelf aangeboden. Maar omdat organisaties gedwongen zijn rekeningen aan te houden bij veel verschillende banken, is cash pooling via banken niet meer efficiënt. Onze oplossing is bankonafhankelijk. Daarnaast biedt het programma organisaties meer grote voordelen. Denk aan grote, structurele kostenbesparingen, geen ingewikkelde juridische structuren en convenanten meer, en ultieme flexibiliteit in je tegenpartij-risicomanagement met betrekking tot banken.'

Typisch iets van deze tijd, zo'n non-bancaire oplossing.

Vermeer: 'Je ziet allerlei alternatieve producten op de markt komen, die traditioneel door banken werden aangeboden. Met Facebook en Apple Pay op het gebied van betalingsverkeer, maar ook in valutatransacties met een partij als de **Nederlandsche Betaal en Wisselmaatschappij**. Ook blijkt dat veel bedrijven – al dan niet gedwongen – hun financiering buiten de bank om regelen.'

‘Bedrijven met nieuwe bancaire initiatieven worden met open armen ontvangen. Door de opkomst van de zogenoemde FinTech-bedrijven dreigen banken business kwijt te raken aan externe partijen die een alternatieve manier aanbieden die vaak goedkoper en efficiënter is. De tijd is voorbij dat banken hun business binnenhaalden, omdat er eigenlijk geen alternatieven waren. Het draait nu om toegevoegde waarde.’

Hoe reageren banken?

Doornbos: ‘De banken zijn bevreesd voor de opkomst van FinTech-bedrijven, want ze verliezen een deel van hun business, terwijl ze die juist heel hard nodig hebben. Door de crisis zijn de balansen van banken behoorlijk uitgehold en banken moeten dat aansterken. Banken verlenen minder krediet en tegelijkertijd moeten ze op basis van nieuwe regelgeving van Basel III een rendement van 15 procent op hun risicodragend vermogen [RAROC, red.] maken. Dat halen ze nooit op basis van hun kredietverlening, want de rente staat veel te laag.’

‘Daarom gaan banken aan *cross selling* doen: “We zijn bereid om jou funding te verlenen, maar dan moet je wel extra diensten bij ons afnemen.” Banken willen dan ook het cashmanagement gaan verzorgen of ze willen een bepaald volume hebben van de vreemde valutahandel. Of dat je renteswaps bij ze komt doen. Of ze willen de export financiering-business hebben. Een soort koppelverkoop dus. Door het binnenhalen van deze *side business* proberen banken te voldoen aan de RAROC eisen.’

Wat voor nadelen heeft die koppelverkoop?

Vermeer: ‘Vroeger had een bedrijf één huisbank en daar deden ze ook hun cashmanagement-zaken. Nu ondernemingen vaak afhankelijk zijn van verschillende kredietverleners waardoor ze bij verschillende banken rekeningen moeten aanhouden, wordt het beheren van al die rekeningen steeds lastiger.’

**ER KOMT MEER ‘IDLE CASH’ VOOR –
GELD DAT RONDSLINGERT OP**

VERSCHILLENDE REKENINGEN. TERWIJL HET BEDRIJF ELDERS SOMS ROOD STAAT.

‘Er komt meer *‘idle cash’* voor – geld dat rondslingert op verschillende rekeningen. Dat is inefficiënt, op een paar rekeningen staat aan het eind van de dag bijvoorbeeld een positief saldo, terwijl in een ander land het bedrijf bij dezelfde bank, maar bijvoorbeeld bij een andere *branch*, geld moet lenen. Het bedrijf is dan zijn eigen geld aan het teruglenen.’

Is dat soort cashoverschotten niet eigenlijk klein bier?

Doornbos: ‘Een van onze klanten produceert wereldwijd grondstoffen voor plastics. Met een omzet van 6,5 miljard euro en wereldwijd meer dan duizend rekeningen bij 40 verschillende banken. Eerder had dit bedrijf het hele cashmanagement ondergebracht bij een grote Europese bank, nu hebben ze dat aan ons overgedragen.’

‘Ze hadden al een cashpooling op hun belangrijkste rekeningen, maar inmiddels hebben wij *alle* rekeningen in ons systeem gezet. Daardoor kwam er 64 miljoen euro vrij dat rondslingerde op verschillende rekeningen. Met die *idle cash* konden ze weer hun schuld verlagen waardoor hun ratio’s verbeterden. Dat bedrijf bespaart nu structureel een half miljoen euro aan kosten. Dat zitten ook cashmanagement *fees* in, die niet meer aan de bank betaald hoeven te worden.’

Hoe overtuigen jullie een miljardenbedrijf om in zee te gaan met de software van een klein bedrijf als Treasury Services?

Doornbos: ‘Om de continuïteit te waarborgen hebben we ook in het contract opgenomen dat de broncode van de software plus alle documentatie gedeponereerd is bij de notaris. Als Treasury Services bepaalde afspraken niet nakomt, of te maken krijgt met een faillissement krijgt de

klant toegang tot de broncode van de software. In korte tijd kan de software dan door een willekeurig ander softwarehuis beheerd en verder ontwikkeld worden. We werken daarnaast ook met Non-Disclosure Agreements om de vertrouwelijkheid te garanderen van alle bedrijfsgegevens die wij onder ogen krijgen.'

Hoe gaan jullie te werk zodra een nieuwe klant is overtuigd?

Vermeer: 'Het doel is om een structurele kostenbesparing van ongeveer een kwart procent van de omzet te realiseren bij de cliënt. Om te achterhalen of die besparing mogelijk is, maken we op de eerste dag een treasury-scan: Welke rekeningen worden aangehouden? Bij welke banken in welke landen? Wat is de omvang van valutatransacties? Hoe zijn de leningen gehedged enzovoort. Daarmee kunnen we kijken hoe groot de besparingen zijn op het gebied van *idle cash*, hoeveel er bespaard kan worden op de marges die banken in rekening brengen en hoe het betalingsverkeer efficiënter kan worden ingericht.'

Wie beheert de software?

Vermeer: 'Iemand in het bedrijf is daar dagelijks een uurtje mee bezig. Hij begint 's ochtends met het inlezen van de elektronische dagafschriften, het updaten van het systeem met de nieuwe verwachte cashflows en vervolgens kan hij met een druk op de knop de pooling goed laten verlopen.'

'Als er aan het eind van een dag bij een Italiaanse dochter teveel geld op de rekening staat, wordt via de software automatisch een MT101-bericht [betalingsopdracht in SWIFT-formaat, red] aangemaakt om geld weg te schrijven naar de *concentration account*. Moet er de volgende dag bijvoorbeeld een salarisbetaling plaatsvinden, dan wordt er naar die Italiaanse rekening geld overgemaakt. Het is een zelflerend systeem.'

Wat is jullie verdienmodel?

Doornbos: 'De software TreasuryMetrics is eigendom van Treasury Services; wij verkopen licenties aan cliënten,

meestal in de vorm van een leasecontract.'