

Netwerken in de financiële dienstverlening

De financiële sector is gebaat bij een snelle en betrouwbare overdracht van informatie. Hiermee kunnen risico's beter worden beheerst, kan de efficiency worden vergroot en kan de dienstverlening worden verbeterd. Dat is de reden dat voor en door banken wereldomvattende informatienetwerken zijn en worden opgebouwd. In dit artikel wordt een aantal toepassingen op het gebied van de financiële dienstverlening besproken. De auteur constateert dat netwerkdiensten van de financiële sector een wenkend perspectief vormen voor het bedrijfsleven.

IR. D.J. FRIJLING*

Neuzels uit New York

Holland Handel BV heeft net een belangrijk contract afgesloten met Nozzle New York Inc., de belangrijkste fabrikant van neuzels op de Amerikaanse markt. Deze relatie was geboren nadat de commercieel directeur van Holland Handel via een elektronisch handelsbemiddelingsstelsel Nozzle Inc. en z'n nieuwe generatie neuzels had leren kennen. Het contract voorziet in de aanpassing van de neuzels aan de Nederlandse smaak en veiligheidseisen, waarvoor Holland Handel per uiterlijk 1 januari aanstaande \$ 100.000 betaalbaar moet stellen bij Nozzle's bank in New York. Na analyse van de via zijn scherm aangeboden valutamarkt-informatie, besluit de financieel directeur van Holland Handel zich in te dekken tegen een stijging van de dollar door aankoop van dollar/gulden-opties. Via 'elektronische transactie-initiatie' geeft hij zijn bank in Amsterdam opdracht tot de optie-aankoop. Via een eenvoudige maar uiterst veilige procedure ondertekent hij de opdrachten aan zijn bank elektronisch.

De aanpassing van de neuzels verloopt spoedig en als de datum van 1 januari nadert wordt het tijd om de betaling van \$ 100.000 uit te laten voeren en de eerste leveringen te gaan plannen. Omdat de dollar weer verder was gezakt, hoefde hij zijn optie niet uit te oefenen. Afsproken is om de leveringen onder een documentair krediet te laten verlopen. Nadat de financieel directeur vanachter zijn PC de, wederom goed beveiligde, betalingsopdracht heeft gegeven, gebruikt hij hetzelfde medium om zijn bank te verzoeken een documentair krediet te openen. Zoals u weet dienen hierbij de kwaliteit, kleur en gewicht van de neuzels nauwkeurig omschreven te worden. Het door de bank ter beschikking gestelde systeem, maakt echter het invoeren van vaak gebruikte omschrijvingen erg gemakkelijk. Na het invullen van specifieke gegevens als hoeveelheid, prijs en leverdatum is een druk op de knop voldoende om de aanvraag naar de bank te versturen.

Na de nodige en deels automatische controles en fatteringen, gaan de betalingsopdracht en de kredietaanvraag binnen de bank ieder hun weg. De betalingsopdracht wordt geboekt ten laste van Holland Handels guldenrekening; via het SWIFT-netwerk (van de Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication) wordt een correspondent-bank opdracht gegeven \$ 100.000 betaalbaar te stellen aan Nozzle Inc's bank en de treasury van de bank wordt geïnformeerd over deze nieuwe verplichting. De treasury zal zijn dollarpositie alsmede het obligo op zijn correspondent in New York als gevolg van deze transactie bijstellen. De kredietaanvraag wordt beoordeeld en vervol-

gens wordt een documentair krediet geopend, waarvoor wederom via het SWIFT-netwerk de correspondent in New York op de hoogte wordt gebracht.

De correspondent-bank in New York confirmeert dit krediet aan Nozzle's bank en deze stuurt het, nog steeds in elektronische vorm door naar Nozzle. Met dit document in de hand, of beter opgeslagen binnen zijn systeem, kan Nozzle de eerste lading neuzels gereed maken voor verzending. Paklijsten en factuur worden aangemaakt, deels op basis van de ontvangen 'letter of credit', en verstuurd naar de expediteur. Als de goederen op het vliegveld aankomen, zijn keuringsinstanties, de douane en de luchtvaartmaatschappij al geïnformeerd. Ook zij voegen hun informatie toe aan de elektronische documenten die vervolgens naar de correspondent-bank worden gestuurd. Deze vergelijkt de documenten met het documentair krediet en verricht vervolgens de betaling van de neuzels ten gunste van Nozzle's bank. Net als al eerder met de betaling van \$ 100.000 was gebeurd wordt Nozzle hiervan op de hoogte gesteld via het door zijn bank geboden cash-management-systeem.

Via zijn bank in Amsterdam krijgt Holland Handel de elektronische documenten, waarmee hij eigenaar wordt van de partij neuzels die in aantocht is in het laadruim van een groot vrachtvliegtuig.

De noodzaak van financiële netwerken

Neuzels mogen dan imaginaire produkten zijn, de beschreven bankdiensten zijn dat beslist niet. Hoewel sommige van deze 'high-tech'-toepassingen en diensten nog in de kinderschoenen staan, is het duidelijk dat netwerktechnologie een steeds belangrijker rol gaat spelen in het bankbedrijf en de financiële dienstverlening.

Netwerken maken een snelle en betrouwbare overdracht van gegevens tussen geografisch gespreide locaties mogelijk. De bankdiensten die in dit artikel worden beschreven zijn alle gebaseerd op data-communicatienetwerken, dit zijn netwerken waarover door computers geproduceerde en voor computers bestemde informatie wordt verzonden.

Er zijn drie belangrijke redenen die de rol van netwerken in de financiële sector verklaren:

- beheersen van risico's;
- verhogen van de efficiency;
- verbeteren van de dienstverlening.

* De auteur is werkzaam bij GE Information Services BV te Amsterdam.

Kijkend naar het kernbedrijf van banken, het aantrekken (passief bedrijf) en uitzetten (actief bedrijf) van vermogenstitels, is het duidelijk dat naast het behalen van een optimaal rendement, het minimaliseren van risico's in het actief bedrijf een uiterst belangrijke opgave is. De risico's waaraan banken blootgesteld zijn, zijn talrijk, en de omvang ervan is in de afgelopen jaren beslist niet afgenomen: de problematiek van de schuldenlanden waarvan het hoogst onzeker is of zij hun miljardenschuld ooit terug zullen kunnen betalen, de beweeglijkheid van de wisselkoersen, de toenemende handel in allerlei nieuwe instrumenten waarvan de risico's zeer moeilijk te bepalen zijn. Alleen een snelle beschikbaarheid van informatie zowel van binnen als buiten de bank stelt de banken in staat de risico's in te schatten en te beperken. Netwerken spelen hierin een onmisbare rol.

Het bankbedrijf is zeer administratie-intensief. Alle diensten zoals betalingen, kredieten en effecten kennen hun eigen, meestal van elkaar gescheiden administratieve processen. Afhankelijk van het product is automatisering van deze processen meer of minder ver doorgevoerd. Netwerken spelen hierbij een rol voor zover gegevens moeten worden uitgewisseld tussen administratieve systemen. Zo is bij voorbeeld de efficiency van het internationale betalingsverkeer relatief hoog doordat de systemen van banken betalingsinstructies rechtstreeks elektronisch kunnen uitwisselen via het SWIFT-netwerk. Op andere gebieden, zoals documentaire kredieten of het effectenbedrijf komt het nog vaak voor dat gegevens afgedrukt door het ene administratieve systeem elders weer worden ingetoetst op een ander.

Verbetering van de dienstverlening is de derde beweegreden voor het toepassen van netwerken. Anders dan de verbeterde dienstverlening die veelal het gevolg zal zijn van de bereikte efficiencyverhoging gaat het hier om netwerken die banken met hun cliënten verbinden. De argumenten waarmee deze nieuwe diensten worden verkocht zijn vaak weer risicobeheer of efficiencyverhoging, maar dan aan de kant van de cliënt. Hoewel een ieder zal bevestigen dat het eerder op de hoogte zijn van saldi, binnenkomende betalingen en koersveranderingen de risico's vermindert en dat het elektronisch uitwisselen van bij voorbeeld betalingsopdrachten de efficiency verhoogt, is het zeer moeilijk om aan te geven in hoeverre dit tot werkelijke besparingen leidt. Tarefstelling van deze nieuwe diensten is dan ook een belangrijk punt van discussie.

Van treasury management tot elektronisch spaarvarken

Nu we wat meer inzicht hebben in het waarom van netwerken, kunnen we eens nader de toepassing daarvan op de verschillende gebieden van financiële dienstverlening bekijken.

Informatiediensten hebben de afgelopen jaren een hoge vlucht genomen. Of het nu gaat om de koers van de Vietnamese dong op 6 mei 1960, de financiële toestand van de Zweedse tandenstoker-industrie of het rendement op Belgische staatsleningen, ergens is er wel een informatieleverancier die deze informatie tegen een prijs kan verschaffen. Waar het gaat om snel veranderende informatie ligt de rol van netwerken voor de hand. Gebruikers kunnen zo van seconde tot seconde op de hoogte blijven van bij voorbeeld koersontwikkelingen op verschillende markten waar ook ter wereld.

De bulk van deze diensten wordt overigens niet door banken, maar door ondernemingen als Reuters geleverd. Banken, die wellicht lange tijd gemeend hebben dat dit soort kennis juist hun bestaansrecht betekende en daarom zeker niet met anderen gedeeld diende te worden, beginnen nu ook meer en meer het leveren van informatie als een nieuwe bron van inkomsten te zien.

Een van de oudste en meest gebruikte netwerktoepassingen (gebruik van telefoon en telex daargelaten) is die van interbancaire transacties via het internationale com-

municatienetwerk van SWIFT. Op dit netwerk, dat overigens pas van 1973 dateert, zijn inmiddels al honderden banken in landen over de hele wereld aangesloten. Hoewel het netwerk standaardberichten kent voor praktisch iedere vorm van bancaire dienstverlening is met name het internationale betalingsverkeer qua snelheid en efficiency door deze netwerktoepassing verbeterd.

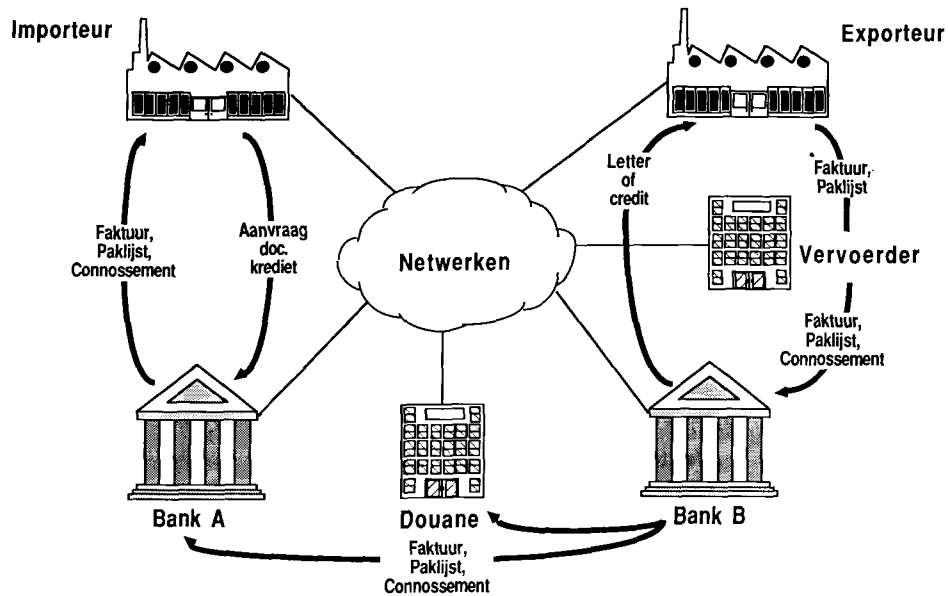
Bank-interne netwerken ondersteunen een breed scala van toepassingen. Als het kantoor Milaan goedkeuring vraagt voor een krediet aan een plaatselijke spaghettifabriek of als mevrouw Krappekas geld wil opnemen bij een ander filiaal dan haar eigen, maken netwerken een vlotte fiat-procedure mogelijk. Met name de laatste jaren zijn de netwerktoepassingen voor wereldwijd risicobeheer erg in belangrijkheid toegenomen. Deze zogenaamde 'global limit'-systemen toetsen continu de verplichtingen van en jegens derden (het obligo) aan limieten, die door het management zijn vastgesteld. Als een bank stelt dat het totale risico op het internationale bankconglomeraat X niet meer dan \$ 100 mln. mag bedragen, dan zal zowel een valutatermijncontract afgesloten met de vestiging van X in New York, als een interbancair deposito in Frankfurt of een documentair krediet geconfirmeerd voor het filiaal van X in Djakarta bijdragen aan het totale risico. Geavanceerde risicobeheerssystemen zijn verbonden met diverse produktadministraties van de bank in zijn wereldwijde vestigingen en geven een vrijwel continu inzicht in het risico dat wordt gelopen op bepaalde tegenpartijen, in bepaalde producten, in bepaalde valuta en op bepaalde tijdstippen. Banken zonder dergelijke systemen lopen niet per definitie meer risico, maar zijn veelal wel minder flexibel en snel in hun dienstverlening aan derden.

Cash-managementdiensten worden sedert een tweetal jaren op de Nederlandse markt aangeboden. Deze diensten zijn gericht op de treasurers van de grote en middelgrote bedrijven. Ze geven inzicht in de saldi van en mutaties op de bij de bank aangehouden rekeningen. Voor treasurers is deze faciliteit uit het oogpunt van efficiënt kasbeheer en valutarisicobeheer alleen zinvol als men ook informatie krijgt over rekeningen die bij andere banken worden aangehouden. De meeste banken bieden dan ook 'multi-bank-reporting'-faciliteiten aan. Via netwerken wordt informatie over rekeningen en mutaties uitgewisseld, geconsolideerd en afgeleverd aan cliënten. Een logische uitbreiding op deze rapportage is het verschaffen van informatie (koersen e.d.) en de mogelijkheid om betalingstransacties te initiëren. Sommige banken maken het hierbij mogelijk dat betalingsopdrachten direct verzonden kunnen worden naar het (buitenlands) bankfiliaal waar de opdracht moet worden uitgevoerd.

Terwijl cash-managementdiensten met name de treasury-functie van bedrijven ondersteunen, richt een nieuwe generatie 'electronic banking'-diensten zich op de ondersteuning van administratieve processen zoals crediteuren en debiteurenadministratie. Hierbij kunnen betalingsopdrachten gegenereerd door salaris- of crediteuren-systemen via communicatienetwerken naar de bank worden verzonden en worden binnengekomen betalingen direct aan de debiteurenadministratie gemeld. Hoewel er nog vrijwel geen commerciële ervaring met dit soort systemen is, lijkt het dat deze diensten met name vanuit het oogpunt van debiteurenbewaking zullen gaan aanslaan. Een eventuele efficiencyverbetering van het betalingsverkeer zal vooral bij de banken te vinden zijn, omdat de bestaande betaaldiensten via tape of floppy-disk voor hen nog steeds vrij bewerkelijk zijn.

Er is waarschijnlijk geen toepassing waarbij het gebruik van netwerken zo explosief is toegenomen als de effectenhandel. Daarvoor zijn drie redenen aan te geven: de groei van de handel in bestaande markten, het ontstaan van nieuwe instrumenten en markten en de internationalisering van de handel. Netwerken spelen een rol in praktisch alle aspecten van de handelscyclus. Het verschaffen van informatie en adviezen aan beleggers, het initiëren van koop/verkoopopdrachten, het bij elkaar brengen van vraag en aanbod, het afsluiten van de transactie, de clearing en de settlement en het beheer van portefeuilles en ef-

Figuur. Elektronisch documentenverkeer als bankdienst.



fectendepots. Een groot probleem hierbij is de afhandeling. Als een rijke weduwe in Beesterzwaag via haar bank een pakket aandelen verkoopt aan een institutionele belegger in Tokio, dan kan de verkooptransactie snel gesloten zijn. Hierna volgt echter de feitelijke levering. De weduwe zal de volgende dag een beduimd stapeltje effecten afleveren op haar bankkantoor en vandaar begint de wekenlange reis naar een kluis in Tokio. Hoewel een dergelijk gesjouw met papier nauwelijks meer plaatsvindt, is de afhandeling er in veel gevallen niet erg veel vlotter op geworden. Ondanks de verre gaande giralisering van het effectenverkeer, waarbij bezit van effecten niet meer gebonden is aan fysieke stukken maar een administratief gegeven is, kan door het grote aantal betrokken partijen (belegger, commissionair, beurs, clearing-house en banken) het afhandelen van een effectentransactie vaak nog meer dan een week tijd vragen. Als men bedenkt dat effecten vaak enkele malen per dag van eigenaar veranderen, wordt de omvang van dit administratieve probleem duidelijk. Netwerken spelen een uiterst belangrijke rol in het verbinden van de systemen van alle betrokken partijen. Aardig is hoe bepaalde instellingen de traagheid van het systeem in hun voordeel weten aan te wenden. Zij bemiddelen, uiteraard via een netwerk, in het tijdelijk uitleenen van effecten aan partijen, die na verkoop moeten leveren, maar de eerder aangekochte effecten nog niet hebben ontvangen!

Er is een toepassing waar netwerken tot een enorme verhoging van efficiency en verbetering van dienstverlening kunnen leiden, maar waar uitermate complexe juridische en organisatorische problemen een snelle invoering onmogelijk maken (zie de figuur). Het gaat hier om het documentenverkeer dat samenhangt met documentaire kredieten en incasso's. Als een exporteur goederen levert onder een documentair krediet, wordt hij betaald door de bank op het moment dat hij een aantal documenten kan overleggen, die aantonen dat hij de goederen onder de juiste voorwaarden heeft verzonden naar de afnemer. Het betreft hier documenten als paklijst, factuur, verzekeringspapieren en connossement, waarvan de vereiste inhoud nauwkeurig is omschreven in het documentair krediet. Deze documenten worden geproduceerd en aangevuld door de exporteur, een verzekeringsmaatschappij, een expediteur, een vervoerder, een keuringsinstituut enzovoorts. Het elektronisch uitwisselen van documenten tussen deze partijen en de bank zal de kans op fouten aanmerkelijk verminderen en de afhandeling, en dus de betaling, met weken kunnen bespoedigen. Een tweede effect is dat de documenten ook sneller dan de goederen zelf in het land van bestemming kunnen zijn, hetgeen vooral de importeur zal toejuichen. Vaak moet hij nu nog knarsetandend toezien hoe de goederen in een loods staan te bederven omdat hij nog niet de documenten kan overleggen die

hem eigenaar van de zending maken.

De exporteur heeft z'n geld eerder, de importeur heeft z'n goederen eerder en de bank kan enorm besparen op de controle en behandeling van de documenten. Ondanks deze overduidelijke voordelen verhinderen de grote hoeveelheid betrokken partijen en handelsrechtelijke problemen een snelle invoering van deze 'electronic document interchange' (EDI)-diensten.

Bankdiensten die de komende jaren maatschappelijk gesproken grote veranderingen teweeg zullen brengen zijn de nieuwe, op de consument gerichte diensten als gelduitgifte-automaten, 'home-banking' en betaalautomaten. Door het gebruik van netwerken kunnen banken hun diensten naar de consument toebrengen. De veelbelovendste dienst hierbij is die van de betaalautomaat, die de cliënt bij het doen van een aankoop de mogelijkheid geeft z'n bank direct opdracht tot overboeking te geven ten gunste van de leverancier: 'electronic funds transfer at point of sale' (EFTPOS). De voordelen zijn evident: hogere veiligheid omdat consument en winkelier minder geld in portemonnee of kas hebben, minder fraude dan met checks, kortere wachttijden bij kassa's en een betere bewaking tegen 'rood staan'. De rol van het netwerk is om via een snelle gegevensoverdracht tussen betaalpunt en bank controle van de opdracht mogelijk te maken.

De rol van derden

Vaak zijn het derden die aan de banken de netwerken aanbieden op basis waarvan deze de hierboven beschreven toepassingen en diensten kunnen realiseren. In het ene geval gaat het om een kaal communicatienetwerk, waarop de toepassing nog moet worden ontwikkeld, in het andere geval om een kant en klare dienst die direct aan cliënten van de bank kan worden aangeboden. Voorbeelden van 'third-party'-netwerk-dienstverleners zijn SWIFT, het samenwerkingsverband van internationale banken, de Nederlandse Bankgirocentrale en GE Information Services, die met zijn wereldwijde communicatienetwerk aan talloze banken en financiële instellingen de basis verschaft voor risicobeheer, efficiency-verbetering en dienstverlening aan relaties.

Het opzetten en beheren van netwerken vraagt veel specialistische kennis en hoge investeringen. Vooral waar het gaat om internationale toepassingen, is goede bekendheid met de per land verschillende technieken, regels en tarieven noodzakelijk. Veel banken hebben deze kennis niet of wensen niet te investeren in communicatietechnologie, die naar wordt gezegd alweer verouderd is op het moment dat het netwerk eenmaal in de lucht is. Door

schaalvoordelen en het feit dat het netwerk er al ligt, kunnen banken via derden hun netwerktoepassingen vaak goedkoper en sneller realiseren dan via eigen ontwikkeling. Waar het gaat om communicatie met cliënten of tussen banken en financiële instellingen onderling is het gebruik van derden als netwerkleverancier uit beheerstechnisch en organisatorisch oogpunt meestal de enige oplossing. Met dit laatste in gedachten zijn er diverse instellingen die op basis van netwerkdiensten van derden een 'third-party'-dienst hebben opgezet ten behoeve van banken. Voorbeelden hiervan zijn multi-bank rapportagediensten aangeboden door NDC en effectenclearing aangeboden door Euroclear.

Netwerk als concurrentiewapen

Dat netwerken steeds meer worden toegepast in de financiële sector wil nog niet zeggen dat iedere instelling op dezelfde redenen het pad der netwerktechnologie betreedt. Sommige banken beschouwen netwerktechnologie als een effectief wapen in de concurrentiestrijd. Het beter beheersen van de risico's stelt hen in staat sneller beslissingen te nemen en te profiteren van kansen in de markt. Door nieuwe netwerkdiensten en efficiencyverbetering kunnen zij zich profileren ten opzichte van hun concurrenten en hun kostenstructuur verbeteren. Een goed voorbeeld hiervan is de Europese bank die talloze Amerikaanse beleggers wist over te halen hun effectendepots bij deze bank onder te brengen, omdat via een netwerk on-line inzicht kan worden gegeven in de actuele waarde en de mutaties (dividenden, uitlotingen enz.) van dit depot en de afhandeling van transacties aanmerkelijk kan worden versneld.

Voor andere banken is netwerktechnologie vooralsnog een valstrik. Waar veel bankadministraties nog gedeeltelijk met de hand worden uitgevoerd en systemen in verschillende vestigingen en voor verschillende produkten niet compatibel zijn, bieden netwerken als 'efficiency-tool' geen directe oplossing. Vaak worden deze banken echter toch door de concurrentie gedwongen netwerkdiensten te ontwikkelen met soms zelfs een efficiencyverlaging als gevolg.

Netwerktechnologie heeft zeker zijn invloed op de concurrentieverhoudingen binnen de financiële wereld. In hoeverre dat zal leiden tot blijvende grote verschuivingen is echter nog veel te vroeg om te zeggen. De op dit moment aangeboden netwerkdiensten maken nog een te klein deel uit van het totale dienstverleningspakket om alleen om die reden grote groepen klanten van bank te laten veranderen. Wel is duidelijk dat banken die geen netwerkdiensten ontwikkelen, op bepaalde markten terrein zullen verliezen. Laten we eens bekijken welke effecten de opkomst van netwerkdiensten heeft op de positie van banken in hun markten.

Als een bank een nieuw produkt introduceert op een bestaande markt zullen potentiële afnemers in die markt eerst hun eigen bank om soortgelijke diensten verzoeken. Pas als een bank blijvend niet kan voldoen aan een dergelijk verzoek, zal men overwegen een deel van zijn zaken naar een andere instelling over te brengen. Kijken we naar de introductie van de eerste cash-management-produkten op de Nederlandse markt voor 'corporate banking', dan zien we dat drie jaar na de aankondiging van de eerste dienst praktisch alle spelers in deze markt produkten hebben geïntroduceerd, aangekondigd of op zijn minst in voorbereiding hebben. Nu bevinden we ons in een fase van groei: meer banken en, omdat ook kleinere bedrijven interesse krijgen, meer cliënten, en dus hogere volumes. Cliënten eisen dat de verschillende systemen gegevens kunnen uitwisselen, dat de kosten omlaag gaan, dat de diensten worden gestandaardiseerd en ontdaan van overbodige franje. Het is te verwachten dat de banken op niet al te lange termijn in gezamenlijk overleg deze standaardisatie en rationalisatie zullen hebben doorgevoerd, waarmee het cash-managementprodukt zal zijn geëvolueerd

van een specialistische dienstverlening van enkele banken aan de fijnproever tot een standaarddienst van vele banken aan een brede groep gebruikers. Of dan veel verschuivingen zullen hebben plaatsgevonden in de cliëntèle is echter zeer de vraag.

Een vergelijkbare situatie doet zich voor bij de introductie van de betaalautomaten. De consument wil met zijn betaalpas, ongeacht van welke bank, overal kunnen betalen en de detaillist wil niet voor iedere bank een andere betaalautomaat. Geen van beiden wil veel extra betalen voor dit nieuwe gemak. Ook hier is het antwoord van de banken standaardisatie en rationalisatie in gezamenlijk overleg. De Nederlandsche Bank coördineert sinds kort dit overleg. Hoewel bepaalde banken wel wat nieuwe rekeninghouders aangetrokken zullen hebben als gevolg van hun innoverende dienstverlening op dit gebied, zijn ook hier grote veranderingen in de concurrentieverhoudingen nog niet zichtbaar. Wat misschien niet opgaat voor cash-managementdiensten en betaalautomaten, lijkt wel het geval te zijn met diensten op het gebied van informatievoorziening en effectenclearing, waar instellingen als Reuters en Cedel of Euroclear door toepassing van netwerktechnologie een bijzonder sterke positie hebben verworven in hun markten.

Een ander effect van netwerktechnologie op de positie van banken is near-banking. Hiervan is sprake als bij voorbeeld grote multinationale bedrijven ten behoeve van de eigen organisatie bankactiviteiten gaan ontplooiën. Door via netwerken continu op de hoogte te zijn van de cashposities, vorderingen en schulden van de verschillende vestigingen, wisselkoersen te volgen en banktegoeden te kennen, kan men het totale volume aan kortlopend krediet, betalingen en valutacontracten aanzienlijk beperken. Sommige banken zien in deze bedreiging van hun provisie- en 'float'-inkomsten, een uitdaging tot het bieden van nieuwe diensten. Met 'netting'-systemen, waarmee bedrijven vordering en schulden tussen buitenlandse vestigingen kunnen salderen, introduceren zij een nieuwe inkomstenbron.

In een markt met steeds krappere rentemarges en bedrijven die steeds minder in hun kapitaalbehoefte voorzien via bankkredieten bieden netwerkdiensten een welkome nieuwe bron van inkomsten. Het voorbeeld van de 'netting'-dienst maakt nog iets anders duidelijk. Met een netwerk kan een bank de reikwijdte van z'n dienstverlening enorm vergroten. Een van de belangrijkste aanbieders van 'netting'-diensten in Nederland, waarvan bedrijven met dochters over de gehele wereld gebruik maken, heeft slechts één vestiging.

Terug naar de toekomst

Aan het eind van het verhaal keren we terug naar Holland Handel BV. De door deze ondernemer als vanzelfsprekend ervaren netwerkdiensten, worden zo hier en daar wel geboden, maar een geïntegreerd totaalpakket van dit soort diensten is nog iets van de toekomst. De toekomst zal niet alleen een verspreiding en integratie van bank-netwerkdiensten te zien geven, maar ook zullen koppelingen gaan ontstaan met andere in dit nummer beschreven netwerkdiensten. Zo hier en daar wisselen bedrijven al via netwerken bestellingen en facturen uit met hun leveranciers en afnemers. Een koppeling met de betalingsnetwerken van de banken ligt hier voor de hand. Een bank biedt met 'home banking'-diensten al de mogelijkheid tot 'teleshopping' en rekent aankopen direct af. Holland Handel BV zal dank zij het haar geboden pakket netwerkdiensten m'ider tijd hoeven te besteden aan administratieve zaken, beter haar risico's kunnen beheersen en sneller en effectiever kunnen handelen met buitenlandse afnemers en leveranciers. Voor Holland Handel en de rest van ondernemend Nederland geen slecht vooruitzicht!

D.J. Frijling