



## Standaard uit de kinderschoenen?

**Auteur(s):**

Douma, O.

De auteur is werkzaam bij de ING Bank te Amsterdam. [onno.douma@mail.ing.nl](mailto:onno.douma@mail.ing.nl)

**Verschenen in:**

ESB, 88e jaargang, nr. 4412, pagina D21, 4 september 2003

**Rubriek:****Trefwoord(en):**

handelsdocumenten

*Een bedrijf dat internationaal wil handelen, moet achterhalen of de beoogde handelspartner betrouwbaar is. Vervolgens moet de transactie worden vastgelegd. Welke problemen doen zich hierbij voor en hoe worden deze opgelost?*

Door de jaren heen is er veel veranderd in de manier waarop financiële instellingen invulling geven aan hun vertrouwensrol in het handelsverkeer. Op dit moment ontstaat door het toepassen van elektronische publieke netwerken een volledig internationale en transparante handelsomgeving waarbij, in potentie, elkaar volledig onbekende handelspartners 24 uur per dag elektronisch transacties met elkaar kunnen afsluiten. Deze elektronische handelsomgeving biedt financiële instellingen nieuwe mogelijkheden om transactiekosten te verlagen.

### Elektronische afhandeling

Zowel intern bij de financiële instelling als bij de handelspartners kunnen transactiekosten worden verlaagd door elektronische afhandeling.

Interne transactiekosten worden verlaagd door de 'straight through processing'-ratio te verhogen. Bij 'straight through processing' vindt de invoer van gegevens eenmalig plaats aan de bron, waarna ze tijdens het gehele handelsproces elektronisch, zonder menselijke tussenkomst, worden doorgegeven en gebruikt. Transactiekosten bij de handelspartners worden verlaagd door doorberekening van de lagere interne transactiekosten, maar ook door grotere zekerheid omtrent kortere doorlooptijden van processtappen. Daardoor wordt de gehele bedrijfsvoering beter beheersbaar.

Voorwaarde voor 'straight through processing' is dat het formaat en de inhoud van handelsdocumenten zijn gestandaardiseerd.

### Bolero: zo sterk als de zwakste schakel

Bolero is een initiatief van de TT Club en Swift<sup>1</sup>. Het heeft tot doel gestandaardiseerde handelsdocumenten en data online uit te wisselen tussen alle partijen in de handelsketen.

Bolero streeft een totaaloplossing na, waarbij alle partijen in de waardeketen via het Bolero-platform documenten uitwisselen. Zo'n totaaloplossing staat dan garant voor het realiseren van 'straight through processing' in de gehele handelsecyclus.

Voorwaarde hiervoor is dat alle partijen Bolero hebben geïmplementeerd. Doordat handelsdocumenten, werkwijzen en computersystemen voor de afhandeling per partij verschillend zijn, is het onmogelijk om vanaf dag één aan deze voorwaarde te voldoen. Partijen zullen moeten investeren vooruitlopend op toekomstige transacties en revenuen in de vorm van lagere doorlooptijden en kosten.

Op dit moment vinden er slechts weinig Bolero-transacties plaats. Blijkbaar is de investeringsbereidheid laag voordat er zicht is op een snelle terugverdientijd. De prijsstrategie van Bolero vormt een bijkomend probleem. De centrale organisatie heeft hoge vaste kosten voor onder andere personeel en operationele dienstverlening. De inkomsten komen voort uit jaarlijkse bijdragen van deelnemende bedrijven. Vooral de kleinere bedrijven vinden deze bijdrage te hoog. Vanwege het ontbreken van voldoende transactievolume is Bolero vooralsnog niet in staat om de omslag te maken naar een attractiever, meer transactiegeoriënteerd prijsmechanisme. Bovendien zijn er weinig dominante bedrijven die druk uitoefenen bij hun handelspartners om Bolero te implementeren.

### Identrus: nog geen kritische massa

Identrus is een initiatief van een aantal wereldwijd opererende financiële instellingen om de authenticiteit van handelspartners vast te stellen door middel van het uitgeven van certificaten, een soort elektronische paspoorten<sup>2</sup>. De financiële instellingen staan garant voor 'hun' klant, terwijl de Identrus-organisatie garant staat voor de financiële instellingen.

Door de regiefunctie van Identrus ontstaat een wereldwijd uitwisselbaar systeem, dat niet alleen bruikbaar is voor internationale handel maar ook daarbuiten, bijvoorbeeld voor gegevensuitwisseling tussen bedrijven en overheden.

Vanuit transactiekostenperspectief is het grote voordeel van Identrus dat verkopende partijen, ook internationaal, slechts een beperkt aantal certificaten hoeven te implementeren in systemen en werkwijzen. Daarnaast heeft de koper slechts één certificaat nodig. Een voorbeeld uit de consumentenmarkt, waar deze standaardisatie al grotendeels heeft plaatsgevonden, illustreert dit: elke winkelier die creditcards wil accepteren, sluit per systeem een contract met de creditcardmaatschappij (bijvoorbeeld Visa of Mastercard) en implementeert dit systeem in zijn kassaomgeving. Vervolgens maakt hij aan zijn klanten met logo's duidelijk welke systemen hij accepteert. Elke klant bepaalt of, en zo ja, welke creditcard hij gebruikt, afhankelijk van de kosten in relatie tot de mogelijkheden.

Ook bij internationale handel tussen bedrijven heeft een wereldwijd systeem van certificaten onmiskenbaar kostenvoordelen voor zowel koper als verkoper.

Toch komt Identrus moeizaam van de grond. De vraag naar handelstransacties waarbij de handelspartners elkaar vooraf niet kennen, is minder groot dan een aantal jaren geleden tijdens de internethype werd verwacht. Er is maar een beperkt aantal toepassingen dat Identrus-transacties ondersteunt. Identrus heeft zelf een online betaaltoepassing ontwikkeld voor internationale handelstransacties die momenteel in een proefopstelling wordt gebruikt. Verder zijn in Groot-Brittannië (verevenen en afwikkelen van betaaltransacties) en Australië (communicatie tussen bedrijven en overheid) op nationaal niveau toepassingen ontwikkeld.

Identrus is gebaseerd op vrijwillige deelname van financiële instellingen. Doordat veel financiële instellingen de toegevoegde waarde op korte termijn beperkt achten, gaan zij niet over tot implementatie.

Deze vicieuze cirkel kan worden doorbroken door snel kritische massa te realiseren. Tegelijkertijd moeten Identrus, financiële instellingen en derden toepassingen ontwikkelen met een hoge toegevoegde waarde. Hiertoe zullen zowel de Identrus-organisatie als de deelnemende financiële instellingen moeten investeren. Op dit moment lijkt het erop dat die investeringsbereidheid gering is, waardoor de kans dat Identrus de wereldwijde standaard voor authenticiteitgarantie wordt, eveneens gering is.

## Binnen de branche

Bedrijven zijn inmiddels gewend geraakt aan het elektronisch afhandelen van transacties, niet alleen voor de financiële organisatie middels toepassingen voor elektronisch bankieren, maar ook voor bepaalde processen in het handelsverkeer, zoals het online aanvragen van documentair krediet. Nu interne kostenbesparingsprogramma's zijn afgerond ligt de volgende mogelijkheid voor kostenbesparingen op het efficiënter inrichten van de handelsketen buiten het bedrijf. Hiertoe ontplooiën bedrijven branchegerichte initiatieven om de transactiekosten in hun waardeketen te verlagen<sup>3</sup>. Deze initiatieven komen direct voort uit de behoefte aan kostenreductie in een bepaalde bedrijfstak en niet vanuit een overkoepelende instantie. Ze richten zich op de ontwikkeling van bericht- en integratiestandaarden binnen hun bedrijfstak. Tegelijkertijd voorkomende en vergelijkbare behoeften verhogen de acceptatiegraad. Overeenkomstige processen, werkwijzen en systemen vereenvoudigen de implementatie.

Verder blijven de investeringen in techniek beperkt door gebruik te maken van open standaarden en publieke netwerken. Deze combinatie van factoren maakt de toetredingsdrempels van deze initiatieven laag.

Nadeel van deze initiatieven is wel de beperking tot de eigen bedrijfstak, waardoor bedrijfstak overschrijdende handelstransacties niet ten volle, of in het geheel niet profiteren van de berichtstandaardisatie.

## Conclusie

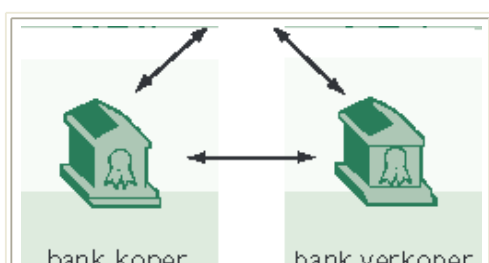
Centraal geregisseerde, veelomvattende systemen bereiken in de praktijk niet de benodigde kritische massa. Financiële instellingen zullen hun inspanningen dan ook eerder richten op het ontplooiën van standaardisatie-initiatieven binnen hun waardeketen. Daarnaast zullen ze initiatieven binnen andere bedrijfstakken ondersteunen waar het de financiële afwikkeling van de transactie betreft.

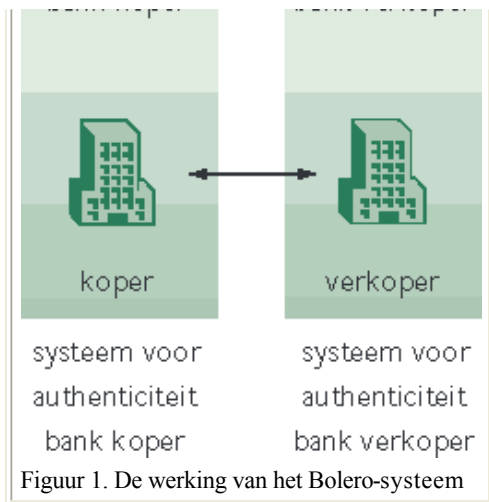
Bij berichtstandaardisering zullen suboptimale oplossingen ontstaan vanwege de beperking tot specifieke bedrijfstakken. Dit zijn wel de oplossingen met de meeste kans van slagen op korte termijn.

Overheden worden als een van de eerste partijen geconfronteerd met de nadelen van standaarden uit verschillende bedrijfstakken. Immers, bedrijven uit alle bedrijfstakken communiceren meer en meer elektronisch met overheidsdiensten. Behoudens de nadelen geeft dit de overheid wel de mogelijkheid om als katalysator van standaardisatie te fungeren. Zij kan bepaalde standaarden waarvan zij vermoedt dat ze succesvol zullen zijn, actief promoten, in de eerste plaats door ze zelf te accepteren. Elke overheidsdienst zal in het kader van haar distributiekanaalstrategie de keuze moeten maken om industrie standaarden te accepteren, al dan niet naast een eigen oplossing. Enerzijds hoeft zij hierdoor minder te investeren en worden gebruikersgemak, eenduidigheid en transparantie voor de eindgebruikers vergroot. Anderzijds verliest zij het uitstralings-effect van een volledig eigen oplossing. Daarnaast is het maar de vraag of zij om niets gebruik kan maken van de standaard.

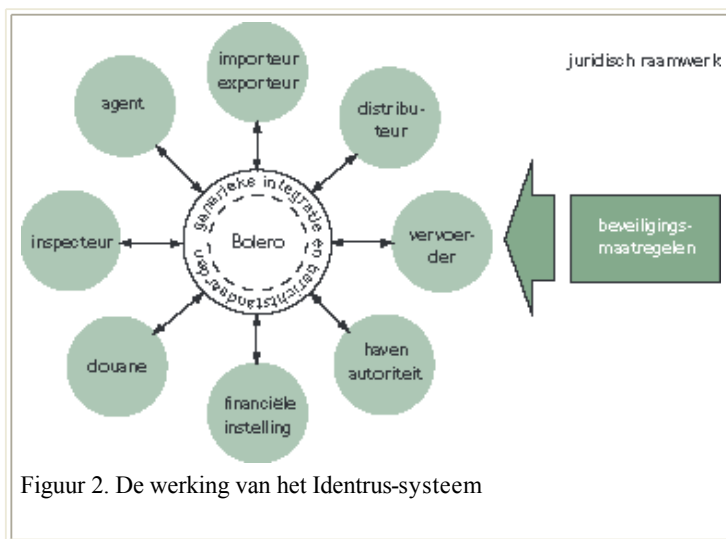
Onno Douma

[figuur 1](#)





figuur 2



## Dossier: Handel en transactiekosten

M. Scheltema: [Handelskapitaal](#)

I. Gorissen: [Openheid, overschot en distributie](#)

F.A.G. den Butter en H. Visser: [Handel brengt welvaart](#)

H.P. van Dalen en A.P. van Vuuren: [Hoe groot is de transactiesector?](#)

M.P. Schinkel: [Handelsgeest redt Hollands hachje](#)

E.E.C. van Damme: [Intermediair: mens of markt?](#)

R.H.J. Mosch en I. Verhoeven: [Meer wereld, meer vertrouwen?](#)

A.E. Steenge en G.J. Hospers: [Grenzen aan transactiekostenverlaging](#)

E. Heijting en W. Biegstraaten: [De rol van de overheid](#)

O. Douma: [Standaard uit de kinderschoenen?](#)

S.P.I. Kappelhof: [Oud geld in nieuwe zakken](#)

W.J.J. Manshanden en B. Kuipers: [Staat zonder transport ook het buitenland stil?](#)

A. de Grip: [Postnietieel onderwijs essentieel](#)

P.T. de Beer: [Laat een Arabier niet de onderkant van uw schoenen zien!](#)

W. Jonkhoff: [De handel](#)

---

1 Zie [www.bolero.net](http://www.bolero.net). De TT club is wereldwijd marktleider van logistieke verkeren in het internationale handelsverkeer. SWIFT is de door de financiële instellingen opgerichte organisatie, die beveiligd transport van standaardberichten verzorgt voor financiële instellingen op het gebied van onder andere internationale betalingen en documentair betalingsverkeer.

2 Zie [www.identrus.com](http://www.identrus.com)

3 Enkele voorbeelden hiervan zijn RosettaNet ([www.rosettanet.org](http://www.rosettanet.org)), een samenwerkingsverband voor berichtstandaardisatie in de hightech industrie, en Swiftnet ([www.swift.com](http://www.swift.com)), voor berichtenverkeer gebaseerd op het gebruik van internettechnologie.