

Na een ernstig gebrek aan financiële middelen, besloot de Belgische ondernemer **Walther Smets** zijn eigen geld uit het niets te scheppen. Na vijftien jaar hard werken is hij erin geslaagd om zijn 'RES-Bank' te laten uitgroeien tot een succes in België. De complementaire RES-munt wordt inmiddels gebruikt door 100.000 particulieren en 5.000 ondernemers. De jaarlijkse omzet bedraagt circa 35 miljoen RES-euro. "Nu ben ik op zoek naar mede-ondernemers voor de rest van Europa. De RES-bruid is er klaar voor!"

RES-bruid is klaar voor Europa

TEKST IVO VALKENBURG | BEELD RODNEY KERSTEN

Het was een diepe financiële crisis in het persoonlijke leven van Smets die hem uiteindelijk inspireerde om een nieuw leven te beginnen als oprichter van RES. Zijn jongensdroom was om piloot te worden. Het resulteerde voor hem in een afgeronde opleiding aan de Koninklijke Cadettenschool. "Een strenge opleiding met Latijn en wiskunde." Zijn fysieke gesteldheid was echter onvoldoende om daadwerkelijk piloot te worden. Na twee jaar accountancy ontdekte hij zijn ondernemerstalent. Samen met zijn broer werd hij alom bekend in de studentenstad Leuven door het uitbaten van enkele gerenommeerde studenten-kroegen.

Vijftien jaar lang verdiende hij veel geld. Elke dag opnieuw stroomden de klanten binnen. "Ik hoefde alleen maar de centen te tellen, maar het gaf op een gegeven moment geen innerlijke voldoening meer. Ik was niet gelukkig in mijn werk. Ik besloot om mijn bedrijf te verkopen. Bij toeval kwam ik in de meubelsector terecht. Mijn smaak

was goed en ik koos voor het dure Italiaanse design. Met twee supermooie zaken die met hun ontwerp hun tijd vooruit waren, realiseerde ik me te laat dat ik geen winkel maar een museum had geopend. Vanuit heel Europa kwam men kijken, maar kopers waren schaars. Na drie jaar was al mijn geld verdampt waarvoor ik vijftien jaar had gewerkt. Voor de omgeving oogde alles erg mooi, maar in realiteit was het een financiële ramp."

GEEN CENT TE MAKKEN

Smets was op dat moment 45 jaar, gelukkig getrouwd en had een gezin met drie jonge kinderen. Hij raakte alles kwijt en stond letterlijk op straat. Met lege handen en een opeenstapeling van schul-

den. Banken maakten gebruik van de situatie en claimden veel extra kosten. Smets had geen energie om zich te verweren. Hij voelde zich van binnen leeg. Hij was op en voelde zich een mislukking met een hoop schuld. Wat te doen?

"Ik heb een jaar genomen om na te denken over mezelf, om te reflecteren op de situatie. Het was enerzijds een dramatisch financieel jaar, waarin ik gek genoeg heb leren inzien dat geld ook maar betrekkelijk is. We hadden geen cent te makken, maar we waren gezond. Ik werkte bij een vriend in de nachtdienst van een fabriek. Aan de machine kon ik goed mijn leven overdenken. Bovendien leverde het wat geld op om brood en kaas te kopen. Als gezin wisten we vrijwel zonder geld te overleven. Ergens was het een gelukkig jaar. We zijn als gezin nog meer naar elkaar toe gegroeid. Ik was veel thuis en rustig. Ik ben het fenomeen geld gaan relativiseren. Wat stellen die paar bakstenen nu voor? Een mooi huis, een mooie auto – als het echt erop aankomt heb je het niet nodig. We vertikten het als gezin om onszelf ongelukkig te voelen. We konden het geluk blijven ervaren.

**"ALS IK NAAR DE MENSEN
OM ME HEEN HAD
GELUISTERD, WAS HET
NOOIT GELUKT"**



WALTHER SMETS: "GOUDEN IDEE"

"Ons derde kind, Daphne, werd in die tijd geboren met een probleem aan haar hart. Het was voor haar een periode van leven of dood. Ze is nu 22 jaar en draagt een pacemaker. Ze heeft er ook stevig aan bijgedragen dat ik het leven anders ben gaan bekijken. Waarom doe je de dingen die je doet? Mijn schulden waren te groot om met gewoon werken op te lossen. Daarvoor zaten we financieel te diep in de put. Toch paste ik ervoor om alleen voor het geld te gaan werken. Ik voelde dat de inspiratie ergens van binnenuit moest komen. Ik vertrouwde op mijn intellect dat mijn creatieve geest in het proces van vernieuwing zou ondersteunen. En zo is het gegaan."

RATRACE

Smets had ten tijde van zijn crisisjaar geen flauw idee wat hij zou kunnen

gaan doen om uit de problemen te komen. "In elk geval nooit meer terug in de ratrace", dat wist hij zeker, maar wat dan wel? "Alleen voor het geld wilde ik niet meer. Ik was op zoek naar meer betekenis in mijn werkzame leven. Ondertussen was er vanuit het thuisfront soms wel sprake van een zachte vorm van paniek. Mijn vrouw adviseerde me met klem om terug te gaan in de horeca wat voor mij kinderspel zou zijn geweest. Financieel gezien zou het een oplossing zijn geweest. Ik kon alleen niet anders meer dan mijn hart volgen. Wat een beproeving."

Er waren twee concrete voorvallen die Smets op het spoor brachten van zijn RES. Allereerst was hem het ongewone bezoek bijgebleven van een koper in zijn showroom met Italiaanse de-

signmeubels. Hij zal nooit vergeten hoe deze man kwam binnen wandelen, goed om zich heen keek en hem daarna aansprak met de woorden: "Kijk, ik heb die en die combinatie gezien en die wil ik graag kopen, maar ik betaal je niet met geld."

Het was voor Smets in die tijd zeer ongebruikelijk om snel iets te verkopen. Het proces van kopen, inclusief tekenen, op maat laten maken, duurde veelal wel zes maanden. Deze man – de zoon van de bekende Belgische (strip) uitgeverij Dupuis – wilde direct kopen, onderhandelde niet over de prijs, en bood een hele serie advertenties in luxe bladen aan. Een stuk promotie en marketing die Smets op dat moment met zijn zaak heel goed kon gebruiken. Hij maakte de deal en voor het eerst had

Smets een echte ervaring met 'ruilhandel'.

Tijdens het crisisjaar zat Smets 's avonds laat op de bank televisie te kijken. Hij keek naar een reportage over Avon, een wereldwijde verkooporganisatie van schoonheidsproducten voor vrouwen. In de reportage werd een Zuid-Amerikaanse vrouw belicht die nota bene in het arme Amazone-gebied de beste verkoopcijfers ter wereld behaalde. Het intrigeerde hem hoe je in een gebied zonder geld zoveel kunt verkopen. Deze vrouw was in staat geweest om een groot, hecht netwerk te ontwikkelen van mensen, kopers en verkopers, waarin vervolgens volledig op basis van ruilhandel enorme bedragen omgingen. Iedereen kocht zeep en shampoo, niet voor geld, maar in ruil voor eten, drinken en andere lokale producten. Smets was na afloop van de uitzending zo onder de indruk van de reportage dat hij direct naar boven liep, zijn vrouw enthousiast wakker schudde en sprak: "Schat, al onze problemen zijn opgelost! Ik ga iets doen en alles komt goed."

BEETJE GEK

Aan de keukentafel maakte Smets in enkele maanden het basisontwerp voor RES. Hij zag een netwerk van kleine zelfstandigen voor zich: winkeliers en

ondernemers die onderling producten en diensten uitwisselen waarbij ze elkaar niet betalen in euro's maar in een aanvullende munteenheid, de RES. Hij wilde zelfstandig ondernemers helpen om beter te kunnen ondernemen. Daarbij zocht hij naar een methodiek om de lokale economie een 'boost' te geven. Door lokale ondernemers te ondersteunen blijft veel meer van het geld rouleren in de lokale economie. In tegenstelling tot elke euro die aan een grote onderneming wordt uitgegeven, daarvan vloeit het merendeel weg uit de regio. Tot op de dag van vandaag worden internationale winkelketens niet toegelaten tot het netwerk van RES.

Met financiële hulp van een vriend wist Smets een startkapitaal van 250.000 euro bij elkaar te brengen om in 1996 RES op te richten. Alles wat nodig was voor het reilen en zeilen van een bedrijf werd georganiseerd. "Ik was ervan overtuigd dat de klanten in de rij zouden staan om aan te haken. Ik dacht dat iedereen zou willen meedoen. Na twee maanden werd ik uit mijn droom gehaald. We kregen niemand overtuigd om mee te doen. We waren snel door de helft van ons geld heen. Iedereen verklaarde me voor gek, zelfs mijn vrouw. Als ik naar de mensen om me heen zou hebben geluisterd, dan was het nooit

gelukt. Mijn financiële uitgangspositie was destijds miserabel. Mijn idee was volgens mij goud. Ik was echter de enige die erin geloofde. Ik wist dat het succesvol kon worden. Ik was vastbesloten, volledig overtuigd en vastberaden om verder te gaan. Ik moest inderdaad een beetje gek zijn om te doen wat ik heb gedaan."

TEGEN DE STROOM IN

Alleen dode vissen zwemmen met de stroom mee. Met veel vallen en opstaan, heeft Smets zijn droom gerealiseerd. "Nu, ruim vijftien jaar later, ben ik eigenlijk pas echt klaar om te starten! Ik heb al die jaren nodig gehad om een serieuze speler te worden in de gevestigde orde van de financiële sector."

Smets legt uit hoe hij met RES een stevig fundament heeft gebouwd dat rust op drie pilaren:

- het business model waarbij ondernemers en particulieren beide financieel voordeel behalen en ondernemers gebruik kunnen maken van renteloos krediet;
- het moderne ICT-platform waarbij consumenten met hetzelfde apparaat in de winkel kunnen pinnen in zowel euro's als RES; en
- de legalisering van zijn financiële activiteiten door overheidsautoriteiten en toezichthouders waardoor ze in het bezit zijn van een Europees paspoort om het concept te verbreiden naar andere landen.

Smets: "De RES-bruid is klaar voor Europa. Daarvoor ben ik hard op zoek naar strategische partners en mede-ondernemers die RES groot willen maken. Om sterke lokale economieën te creëren die juist nu in tijden van crisis eraan bijdragen dat het geld in de gemeenschap weer gaat stromen. In het voorjaar van 2013 zijn we gestart in de Spaanse universiteitsstad Girona met een pilotproject waarbij 10.000 particuliere consumenten bij circa 200 lokale ondernemers met RES kunnen betalen. Wie volgt: Nederland?" ■

Wat is RES?

RES is een netwerk van meer dan 5.000 Belgische ondernemers en 100.000 particulieren, die onderlinge transacties verrichten zonder dat er geld aan te pas komt. In plaats van de euro wordt er gebruik gemaakt van een zelf ontwikkelde munt, de RES (waarde 1 RES = 1 euro). Elke deelnemer aan het netwerk heeft een eigen elektronische betaalrekening een soort bankrekening maar dan in RES. De jaarlijkse omzet van RES-transacties bedraagt ca. 35 miljoen RES-euro. De jaaropbrengst bedroeg in 2011 ca. 3 miljoen RES-euro. De twintig medewerkers van RES worden gedeeltelijk uitbetaald in RES. Ondernemers ervaren door deelname aan RES een gemiddelde stijging van de omzet van 3 tot 5 procent. Bovendien beschikken ondernemers als RES-deelnemer over de mogelijkheid van een renteloos krediet. Particulieren ontvangen bij de omruil van euro's naar RES 10 procent extra geld (100 euro levert 110 RES op), in combinatie met het betaalgemak van elektronisch bankieren, een gratis betaalpas of de reguliere pinautomaat in de winkel. [Meer informatie: www.res.be](http://www.res.be)