

Moderna trampa koja jamči nove poslove

Ako vlasniku tiskare treba električar, on će ga dobiti kroz Barter klub. Umjesto plaćanja, on novčanu protuvrijednost dobivene usluge nudi dalje drugim članovima u obliku tiskarskih usluga

Andrej PETRAK
andrej.petrak@novilist.hr

Četiri stotine hrvatskih tvrtki već mjesec dana međusobno trguje po principu trampe, u sklopu prvog hrvatskog Barter kluba koji je osnovan u Rijeci i koji svojim članovima nudi razmjenu proizvoda i usluga bez novčanih transakcija. Prema riječima osnivača Barter kluba Viktora Štambuka i Roberta Grkovića, osnovni princip trgovanja je vrlo jednostavan.

»Vlasniku tiskare primjerice trebaju usluge električara vrijedne pet tisuća kuna. Osobni agent pronaći će vlasniku tiskare električare u istoj regiji koji su također članovi Barter kluba. Nakon dogovora i obavljenih radova vlasnik tiskare, umjesto plaćanja u novcu, sada duguje pet tisuća kuna u tiskarskim uslugama drugim članovima kluba. Električar je zahvaljujući klubu dobio novog kupca, a pet tisuća kuna može odmah iskoristiti za svoje potrebe unutar kluba«, objašnjava Viktor Štambuk.

Robert Grković kaže da se prodavatelj ne mora više brinuti o tome kada će ili hoće li uopće kupac platiti.

Provizija 5 posto

»Sam proces kupnje i prodaje je jednostavan i jasan svakome tko je ikada koristio net banking ili kreditne kartice. Barter klub vodi evidenciju svih transakcija i omogućava jednostavno knjiženje. Članovi u svakom trenutku imaju uvid u stanje svog računa, a dobivaju i mjesečni izvještaj«, govori Grković, dodajući kako se kod kupnje i prodaje plaća provizija od pet posto.

Prema Štambuku ovakav način poslovanja omogućuje porast prodaje, smanjenje troškova i značajne uštede pri nabavi.

»Osnova je bartera da garantira novi biznis. Barter klub svojim članovima omogućuje direktan pronalazak novih kupaca bez ikakvih troškova marketinga i osigurava naplatu, što je velika prednost u vremenu nelikvidnosti. Dodatna je pogodnost što barter po-



BARTERKLUB

HRVATSKA MREŽA POSLOVNIH RAZMJENA

država lokalnu i državnu ekonomiju. Sva ponuda roba i usluga je iz Hrvatske, čime se pomaže razvoj lokalnog i regionalnog gospodarstva«, kaže Štambuk.

Kako bi se osigurala ekskluzivnost i nova prodaja članstvo u Barter klubu limitirano je na maksimalno dvadeset posto tvrtki iz određene djelatnosti u određenoj regiji.

nici bili su zadovoljni s uslugom, kaže Grković, dodajući kako se članstvo može staviti u mirovanje, ali i raskinuti u bilo kojem trenutku.

Osobni agenti

Dodajući kako Barter klub svojim članovima garantira porast prodaje Štambuk navodi da su članovi kluba motivirani međusobno trgovati.

»Članovi će proizvode i usluge koje trebaju prvo potražiti kroz Barter klub, jer im ovaj način poslovanja osigurava značajnu uštedu. Svakom članu kluba na raspolaganju stoji osobni agent, kojem je zadatak tražiti članove, pa i regrutirati nove u slučaju potre-

be, koji trebaju njihove proizvode i usluge. Tvrtke i dalje direktno posluju, a agent samo predlaže i nalazi uslugu. Glavnu ulogu uvijek ima kupac. Barter u pravilu ne prelazi više od pet do deset posto udjela u normalnom poslovanju tvrtke«, kaže Štambuk, te dodaje kako na području Hrvatske trenutčno djeluje 40 barter agenata.

Viktor Štambuk ističe kako je poslovanje barterom

Povrat PDV-a

Naši sugovornici kažu da je barter praktički neutralan u odnosu na PDV. »Članovi su pri svakoj transakciji dužni izdati račun s pripadajućim PDV-om. Prodavač stvara dugovanje prema državi za iznos PDV-a. No, čim stečena sredstva potroši kao kupac ostvaruje pravo na povrat PDV-a i time praktički prebija dugovanje«, kaže Štambuk

Ušteda jednaka bruto marži

Viktor Štambuk ističe kako se kupnjom kroz Barter klub ostvaruje ušteda jednaka bruto marži, umanjena za vrijednost provizije.

»Primjerice ako tiskara odluči tri tisuće kuna svojih mjesečnih troškova podmiriti kroz Barter klub, ostvarit će uštedu od 1.500 kuna mjesečno, a što se penje na 18 tisuća kuna godišnje. Naime, umjesto novčanog plaćanja tiskara će izvršiti usluge tiskanja kupcima koje će im dovesti Barter klub u vrijednosti od tri tisuće kuna. Ako trošak tiskanja iznosi 40 posto vrijednosti, čemu se još treba pridodati po pet posto provizije kod kupnje i prodaje, dobije se ukupni trošak od 1.500 kuna, dok kod novčanog plaćanja trošak i dalje ostaje tri tisuće kuna«, objašnjava Štambuk.

uobičajeno u razvijenim zemljama.

»Svaka peta švicarska tvrtka posluje kroz barter, a ovakav način trgovanja razvijen je u SAD-u, Novom Zelandu i Italiji. Uvidjeli smo kako u Hrvatskoj ima dovoljno prostora i potrebe za barter klubom. Nismo otkrivali toplu vodu, već smo Hrvatskoj prilagodili već

postojeći i uhodani model. U klub su uključeni poduzetnici iz različitih djelatnosti, a broj članova konstantno raste. Iako je trgovanje nedavno krenulo, članovi međusobno dogovaraju sve više razmjena«, govori Štambuk, zaključujući kako će upisnina u klub još jedno kraće vrijeme ostati besplatna.

20%

tvrtki iz jedne djelatnosti u jednoj regiji je limit članstva u Barter klubu kako bi se osigurala ekskluzivnost i nova prodaja

– Postojeću bazu podataka tvrtki u Barter klubu razvijali smo godinu dana. Sve tvrtke prolaze kroz proces provjere prije nego uđu u članstvo. Reputacija tvrtke se cijelo vrijeme prati, kako bi osigurali da se u klubu nalaze samo dobri i kvalitetni poduzetnici. Ako je neka tvrtka u Barter klubu, to znači da se radi o dobroj tvrtki. Samim tim do sada nismo imali nikakvih problema i svi koris-