

Voorals beursgenoteerde bedrijven maken er gebruik van

Reverse factoring vangt nadelen klassieke factoring op

Terwijl klanten de betaling van facturen zo lang mogelijk pogen uit te stellen door langere betaaltermijnen te negociëren of - wat minder hoffelijk is - laattijdig te betalen, trachten leveranciers zo snel mogelijk betaling te verkrijgen om hun werkkapitaal te versterken. Factoring is een middel om zowel prefinanciering als indekking tegen wanbetaling te bekomen. Reverse factoring dient zich aan als beter alternatief.

Uit een onderzoek in 2010 van ASYX International en managementadviseur Accenture bij 150 Nederlandse leveranciers van grote ondernemingen bleek duidelijk dat Nederlandse leveranciers zoeken naar alternatieven voor het verbeteren van hun werkkapitaal. Zij kregen de vraag voorgelegd: 'Hoe gaat uw bedrijf om met het managen van zijn werkkapitaal in relatie tot zijn afnemers?'. Bijna alle leveranciers gaven aan dat ze de voorbije maanden meer nadruk legden op een verbetering van het werkkapitaal. Daarnaast zag 35 procent van de leveranciers zich geconfronteerd met de vraag of ze de betaaltermijn konden oprekken. Moeilijkheden met het krijgen van (extra) financiering van de bank werd gemeld door 91 procent van de respondenten. Deze cijfers tonen aan dat de urgentie om het werkkapitaal te verbeteren duidelijk gevoeld wordt maar dat de voor de hand liggende methode, een lening bij de bank, voor veel problemen zorgt.

Spanje

'Reverse factoring' zorgt voor een versnelling van de betalingen van de koper aan de leverancier. Reverse factoring werd in de jaren negentig geïntroduceerd in Spanje, een land met een historische lange betalingstermijn en relatief veel KMO's. 'Reverse factoring' verschilt op twee punten van traditionele factoring. Ten eerste wordt voor de bepaling van het betalingsrisico gekeken naar de kopende partij in plaats van naar de kredietwaardigheid van de leverancier. Ten tweede wordt enkel gewerkt met door de inkopende partij goedgekeurde facturen om zo het risico op niet betalen van de factuur te beperken. Dit zorgt er voor dat de bank tegen een lager risico de facturen van de leverancier kan financieren. Een belangrijk voordeel dus voor de leverancier die 100 procent van de factuur gefinancierd kan krijgen tegen een aantrekkelijk tarief. Bij 'reverse factoring' zorgt de koper dus voor de benodigde informatie met betrekking tot de goedgekeurde facturen.

Bij gewone factoring verkoopt de leverancier zijn facturen aan een factormaatschappij in ruil voor een eerdere betaling van een deel van die factuur. De kredietwaardigheid van de desbetreffende leverancier en de onderliggende facturen bepalen in de regel hoe hoog het percentage is van de totale waarde die door de bank



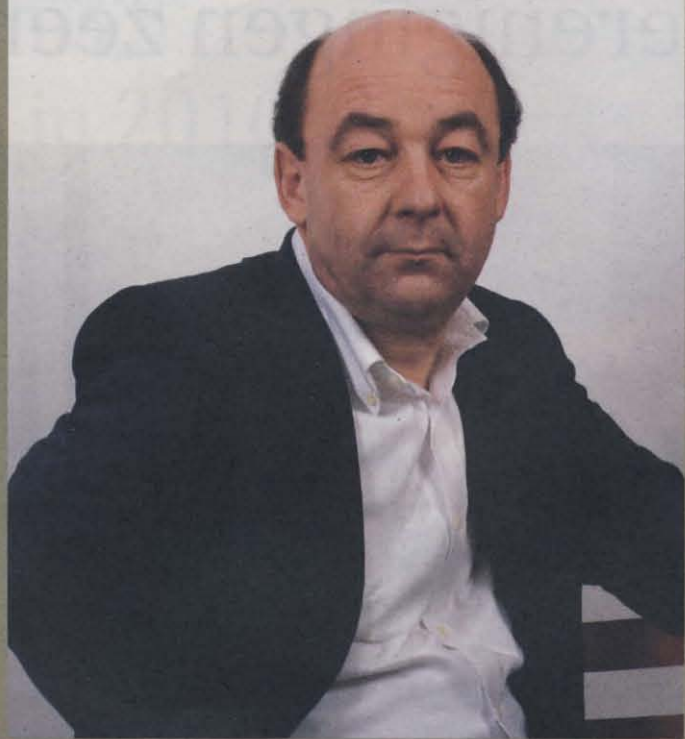
Jean-Louis Coppers: 'Veel beursgenoteerde bedrijven en private equity-investeerdere schakelden tijdens crisis over op 'reverse factoring''

wordt uitbetaald. Gemiddeld is dit ongeveer 85 procent van de waarde van de factuur. Het restant van de factuur wordt betaald op het moment dat het geld ook daadwerkelijk door de koper is betaald aan de bank.

Crisis

Tijdens de financiële crisis schakelde een aantal beursgenoteerde bedrijven en private equity-investeerdere over op 'reverse factoring', weet Jean-Louis Coppers, gedelegeerd

bestuurder van creditmanagementadviseur Crion. Factormaatschappij Eurofactors positioneerde zich in de periode 2005 als eerste op de Belgische markt met 'reverse factoring'. Een van de Belgische bedrijven, die snel gebruik maakte van deze formule was het Kortrijkse textielbedrijf BICCarpets. Ook andere factormaatschappijen en commercial finance-afdelingen van grootbanken bieden 'reverse factoring' aan maar missen vaak voldoende volume en expertise om echte specialisten op dit vlak te zijn', zegt Jean-Louis Coppers.



Jean-Louis Coppers, gedelegeerd bestuurder Crion

Quid na de crisis?

De kredietverzekeringsmarkt is gestabiliseerd. In 2010 hebben de kredietverzekeraars gemeld dat ze opnieuw meer kredietcapaciteit verstrekken.

'We staan terug op het niveau van 2007. Wij voelen een verschuiving van de focus van export naar de EU naar verre export. De omzetten stijgen en de schades dalen. Kredietverzekeraars Euler Hermes en Atradius publiceerden mooie cijfers maar het evenwicht is nog steeds precair', zegt Jean-Louis Coppers, gedelegeerd bestuurder van credit management consultant Crion.

'Het valt me op dat men bij een vliegtuigramp alles doet om de precieze oorzaak te achterhalen en lessen te trekken uit het gebeuren maar dat men geen lessen trekt uit de financiële crisis, op', zegt Jean-Louis Coppers. 'Stelt men vast of de zaken anders moeten gebeuren of het business model fundamenteel moet veranderen? Ik denk het niet'.

Lucht

De ondernemingen trekken wél lessen. Zij hebben de kredietlimieten op afnemers tijdens de crisis zien verminderen, waardoor ze minder konden verkopen of risico's ten eigen laste moesten nemen, en dekken zich nu beter in. De kredietverzekeraars, die de kredietlimieten vaak arbitrair en zonder veel uitleg verminderten trachten van hun kant beter te communiceren met de bedrijven. Het businessmodel verandert echter niet fundamenteel. 'Men moet de 'lucht' weghalen uit de sector, vermijden dat te grote kredietlimieten worden toegekend aan bedrijven die ze dan maar deels benutten. Dat onbenutte potentieel is 'lucht' maar beperkt wel de mogelijkheden van de kredietverzekering', vindt Jean-Louis Coppers.