

Factoring was nog nooit zo hot

Van Assepoester naar prinses... steeds meer bedrijven zien factoring als een valabel financieringsalternatief. In het economische raderwerk zitten factoringmaatschappijen middenin de actie wanneer het 'money time' wordt. In troebele tijden komt dan automatisch meer vraag naar factoring. "Eurofactor slaagde erin om in de huidige moeilijke markt te groeien. De vraag nam toe vanwege onder andere onze klanten die de internationale markt opgaan en liquiditeit nodig hebben. Factoring kan dan een oplossing aanreiken als alternatief voor klassieke bankfinanciering", vertelt Alexander Stalpaert, director sales & client relations van Eurofactor Benelux.

■ Wat zijn voor u de belangrijkste trends en evoluties?

ALEXANDER STALPAERT: "In onze eigen werking als factoringmaatschappij focussen we meer dan vroeger op het klantenrisico. In een klassiek factoringverhaal beoordelen wij drie risico's: ten eerste de klant, ten tweede de debiteuren – de klanten van onze klanten – en ten derde het operationele risico. Waar wij vroeger zwakkere klantenrisico's konden aanvaarden bij zeer goede debiteuren- en operationele risico's, onderzoeken we nu meer de financiële toestand van onze klant. Onze behoefte aan transparante informatie en rapportering nam hierdoor enorm toe en werd veel gedetailleerder. Informatie over cijfers in het verleden, het heden en de toekomst zijn hierbij heel belangrijk. In alle dossiers vragen we nu stelselmatig naar de budgettaire verwachtingen voor het komende jaar. Hierbij telt uiteraard solvabiliteit maar zijn rendabiliteit en liquiditeit minstens even belangrijk. Diegene die het meest duidelijkheid verschaft, heeft de hoogste slaagkans om een financiering te krijgen. Zelfs bij een negatieve trend die geargumenteed wordt met duidelijke toekomstperspectieven, kunnen wij samen met de klant een oplossing zoeken."

■ Onbetaalde facturen zijn immers niet alleen een zorg voor uw klanten maar ook voor u?

"Absoluut. Ons risico ligt niet zozeer bij

klanten in 'going concern', waar Vorderingen redelijk goed gecollecteerd kunnen worden. We ondervinden wel problemen wanneer een klant failliet gaat of niet meer in de mogelijkheid verkeert om facturen te cederen, disputeren op te lossen, leveringen te voldoen, contracten na te komen, enzovoort. Door het toenemende elektronisch verkeer ontwikkelden wij instrumenten om fraude sneller op te sporen. Bijvoorbeeld facturen voor niet geleverde goederen komen nu sneller aan het licht."

■ Beamt u Eric Van den Broe van de studiedienst van Graydon Belgium, die becijferde dat onbetaalde B2B-facturen de belangrijkste oorzaak van de faillissementengolf zijn?

"In 2012 en 2013 werden ook wij geconfronteerd met tal van faillissementen bij debiteuren van onze klanten en – gelukkig in mindere mate – onze klanten zelf. Het gevolg van de faillissementengolf was dat bedrijven weer meer interesse voor kredietverzekering vertonen. Factoring kan immers met of zonder kredietverzekering. Dit was een heel moeilijk issue tijdens de bankencrisis toen de rol van de kredietverzekeraars in vraag gesteld werd omdat zij massaal limieten begonnen in te trekken. Alsof je een paraplu geeft die niet opengaat wanneer het begint te regenen... Deze situatie is de laatste jaren genormaliseerd. De rol van de kredietverzekeraars blijft voor ons belangrijk."

"Een andere objectieve trend is de toegenomen vraag naar supply chain financing. Wij passen daarin met ons product reverse factoring. Dit houdt in dat een bedrijf zijn leveranciersfacturen laat financieren door een factoringmaatschappij of een bank, die de leverancier contant betaalt. De huidige interesse komt voor uit de langere betaaltermijnen die zeer grote ondernemingen vandaag aan hun leveranciers opleggen. Dit kan gaan van 150 tot zelfs 180 dagen. Dat is zes maanden financiering die hun leveranciers moeten overbruggen."

■ Nochtans zette België in juli de Europese richtlijn inzake betalingsgedrag tussen bedrijven om in nationale wet, waardoor de maximale betaaltermijn 30 of 60 dagen bedraagt?

"Dat is inderdaad zo maar deze wet is niet afdwingbaar, behalve in Frankrijk. In alle andere landen kan de betalingstermijn nog steeds in onderling overleg overeengekomen worden. Daardoor gebruiken sommige grote spelers aan de onderhandelingstafel nog steeds hun gewicht. In Nederland is het zelfs nog scherper gesteld. Vooral het klein- en middenbedrijf heeft het er zeer moeilijk om zijn activiteiten door een bank te laten financieren en moet op zoek naar andere financieringsvormen. Op het terrein merken we dat de crisis er harder toeslaat. Of deze evolutie

naar België zal overwaaien, zal afhangen van het verloop van de conjunctuur.”

CRISIS ROEPT VRAGEN OM ZEKERHEDEN OP

■ Is de crisis voor u een vloek of een zegen?

“Eerlijk gezegd, factoring was nog nooit zo hot. Bedrijven die voorheen factoring zelfs niet in overweging namen, beginnen er interesse voor te tonen. Wat vroeger vaak werd gezien als een noodzakelijk kwaad – *the lender of last resort* – evolueerde nu naar een valabel financieringsalternatief voor zowel groeiers en bedrijven die het wat moeilijker hebben, als voor bedrijven met een respectabele solvabiliteit. De negatieve bijklank die met factoring gepaard ging, geraakt stilaan doorbroken. We slagen erin bedrijven de voordelen te doen inzien. Veel vormen van factoring zijn ook niet of weinig bekend, zoals confidential agreements – waar het contract niet bekendgemaakt wordt – of invoice discounting – een zeer eenvoudige vorm van factoring waarbij we wekelijks of tweewekelijks met de klant een lijst van openstaande posten uitwisselen. Zeker voor de grote bedrijven spreken we niet meer over de klassieke full factoring maar over dit soort producten. Hierbij gaat het over contracten waarbij we eigenlijk een borrowing base financiering organiseren zoals bij een bank. Heel wat bedrijven willen immers hun financieringsbronnen meer spreiden en kijken naast klassieke bankenfinancieringen meer naar activafinancieringen, waar factoring een onderdeel van uitmaakt.”

■ Namen de kopbrekers die sowieso bij debiteurenbeheer horen, door de crisistijd niet nog eens zodanig toe dat ondernemingen ze nu nog liever aan een specialist toevertrouwen?

“Bij zeer grote volumes bestaat soms de voorkeur dat de klant het debiteurenbeheer zelf blijft doen, zeker als dat goed gebeurt. Wij merken bij de bedrijven een evolutie naar beter kredietmanagement. Sinds de bankencrisis wordt de drang naar verkoop steeds meer gecompenseerd door een drang naar zekerheid van betaling. Met wie doe ik zaken? Zal ik na de verkoop mijn geld zien? Daardoor zitten veel bedrijven veel korter op hun debiteuren dan vroeger. Als de klant zelf het



Alexander Stalpaert, director sales & client relations, Eurofactor Benelux: “Wat vroeger vaak werd gezien als ‘*the lender of last resort*’ evolueerde naar een valabel financieringsalternatief, zelfs voor bedrijven met een respectabele solvabiliteit.”

debiteurenrisico onder controle heeft, zal hij ook gemakkelijker aanvaarden dat wij voorstellen doen voor invoice discounting of om de financiering te organiseren.”

■ Kadert dit onder de noemer ‘klanten opvoeden’?

“Wij bieden geen opleiding of consultancy maar stellen wel vast dat steeds meer bedrijven tussenpersonen aanstellen om te communiceren met banken of factoringmaatschappijen. Dikwijls zijn dat mensen die uit onze business komen en dus weten wat wij verwachten en hoe een aanvraag gestructureerd moet zijn. Dit kan een belangrijke trend worden in het licht van de toenemende behoefte aan financiële informatie. Vandaag zijn er echter nog niet veel dergelijke bankbemiddelaars en is het statuut nog niet duidelijk omschreven.”

DUITSE LOCOMOTIEF

Eurofactor behoort de Franse groep Crédit Agricole en heeft kantoren in Frankrijk, Duitsland, Benelux (Brussel), Spanje, Portugal, Polen en Italië. Eurofactor Benelux startte in 1970 en werd op 1 juli 2013 werd een filiaal van het Duitse Eurofactor AG. Alexander Stalpaert: “Deze fusie maakt ons tien keer groter en geeft toegang tot het wereldwijde FCI factornetwerk. Samen vormen we nu een team van 130 mensen. Vanuit Brussel bedienen we met 20 mensen het volledige commerciële luik voor de Benelux, met een stuk first level operations en collection. We genieten nu een grotere ondersteuning vanuit het hoofdkwartier voor onder andere IT, HR, legal, risk,... In de loop van 2014 sluiten we aan op het performantere beheerssysteem van Eurofactor AG. Dit zal ons toelaten om intern nog meer zaken te automatiseren. Extern verloopt al veel facturatie en gegevensuitwisseling elektronisch. In januari 2014 lanceren we een nieuwe website en wordt bovendien ons team in Nederland versterkt met een ervaren vertegenwoordiger. Hij zal er de weg bereiden om mogelijk vanaf 2015 een Nederlands kantoor te openen.”

ZWAARTEPUNT VERSCHUIFT

■ De Global Industry Activity Report 2012 van de International Factors Group leert dat de sector internationaal met 8% groeide. Ook in België?

“In België nam het aantal factoringmaatschappijen niet toe. Dit blijft een heel bankgebonden landschap, in tegenstelling tot bijvoorbeeld Nederland, Duitsland en het Verenigd Koninkrijk. Nochtans is ook hier plaats voor onafhankelijke maatschappijen. We verwachten dan ook een evolutie in die richting. Vandaag zijn wij zowat de enige onafhankelijke uitdager op de Belgische factoringmarkt. Onze moedergroep is dan wel de Franse bank Crédit Agricole, maar zij is op bancaire vlak in België hoofdzakelijk actief op de particuliere markt en slechts in mindere mate in B2B.”

■ In het kader van hun diversificatiestrategie zullen de banken allicht blijven inzetten op marktaandeel van de factoringmarkt?

“Factoring is voor de banken natuurlijk een kapitaalopslopende activiteit want het is een vorm van kredietverlening. Hoewel onze activiteit met de Basel III-normen minder eigen vermogen noodzaakt dan pure kredietverlening, want factoring wordt van nature gedekt door de receivables. Doordat we die aankopen, werken we ‘asset based’ en weegt onze financiering minder op het eigen vermogen. Ook al dankzij de korte termijn van maximum drie maanden. Voor de banken is zoiets interessant omdat het minder kapitaalreservering inhoudt dan klassieke kredietverlening. Ook binnen onze eigen groep zien we heel duidelijk dat bij CALEF (Crédit Agricole Leasing & Factoring) groei-mogelijkheid voor factoring blijft bestaan omdat dit een krediet op korte termijn is met gegarandeerde herfinanciering int tegenstelling tot leasing, waarbij kredieten op middellange en lange termijn gegeven. Een van de grote uitdagingen voor de banken is om op termijn tegemoet te komen aan de nieuwe solvabiliteitsvereisten van Basel III. We zien dat op de Belgische markt nog niet vertaald in de prijszetting. Die blijft zeer scherp maar ik verwacht een evolutie.”

EUROFACTOR IN CIJFERS

- 17 miljard euro gekochte vorderingen
 - 140 miljoen euro omzet
 - 132 miljoen euro nettobankproduct
 - 4.150 klanten
 - ruim 800 medewerkers
- (Cijfers 2010 voor Europa)

■ In 2012 werd van het wereldwijde factoringvolume – 2,21 biljard euro – zowat 60% in Europa gerealiseerd. Zal dat zwaartepunt verschuiven naar de nieuwe economische groeilanden?

“Op dit moment kent Europa een economische nulgroei, sommige landen gaan zelfs achteruit. Automatisch komt dan meer vraag naar factoring. We zien bijvoorbeeld dat in Spanje factoring een belangrijke financieringsvorm werd. In moeilijke tijden worden de financieringsmogelijkheden beperkter en speuren bedrijven sneller naar alternatieven. West-Europa is een zeer mature factoringmarkt: maar liefst 10% van het West-Europese bnp verloopt via factoring. Dit volume bleef de afgelopen jaren stabiel, behoudens conjuncturele pieken. De economische groeilanden in onder meer Oost-Europa en Azië maken een inhaalbeweging. Daarnaast speelt de verdere mondialisering van de economie een rol. Bedrijven nemen risico’s op landen die ze niet kennen. Via onze aanwezigheid in twee internationale factoringnetwerken – IFG en FCI – hebben we toegang tot lokale incasso en kredietverzekering in meer dan 50 landen. Dit biedt een alternatief voor het documentair krediet.”

■ Welke macro-economische en demografische evoluties ziet u een invloed uitoefenen?

“Onze groep Crédit Agricole duidde in haar midtermplan voor de komende drie jaar vijf Europese groeisectoren aan, waarop we onze activiteiten verder willen uitbreiden. Dat zijn: milieu (onder meer duurzame energie), gezondheidszorg (dikwijls overheid), pensioenvoorzieningen, huisvesting en uiteraard van huis uit de agrobusiness (landbouw en voeding).”

Liquidity creates sustainable growth



Your way to successful growth can take different directions. The most important factor remains your liquidity.

A bank loan may be one solution, but it is neither the only nor the most flexible one and, depending on your credit rating, not always the cheapest one.

With our modern and international financing solutions, we offer you a smart alternative, individually tailored to your needs. With capital that is not utilized in your company: your receivables.

We pay your outstanding receivables immediately and assure your liquidity. This increases your room for flexibility and gives you financial independence.

Rely on the strength of a leading commercial finance provider with excellent service.

Phone: +32 (0) 2 643 63 63

E-Mail: commercial@eurofactor.be

www.eurofactor.be



Eurofactor
CRÉDIT AGRICOLE GROUP

Smart financial solutions for enterprises