

In de praktijk

Steeds meer bedrijven verkopen hun facturen

Belangstelling voor factoring als alternatieve financieringsbron fors gestegen

ELLEN CLEEREN

Steeds meer bedrijven verkopen hun openstaande facturen aan factoringmaatschappijen (factors) om zo snel over liquide middelen te beschikken. In ruil voor de overdracht van hun facturen krijgen de ondernemingen een voorschot waarmee ze hun activiteiten kunnen financieren. Door die verkoop moeten de debiteuren de facturen aan de factoringmaatschappij betalen. Er bestaan geen cijfers van het aantal Belgische bedrijven dat zijn facturen verkoopt, maar alle grote factors in België noteerden een forse stijging.

Vorig jaar inden de factoringmaatschappijen in België 23,9 miljard euro, een verdrievoudiging in nauwelijks tien jaar tijd en 5 procent meer dan in 2008. 'En dat terwijl heel wat ondernemingen hun verkoopcijfers in 2009 zagen krimpen', zegt Mark Fosseppez, gedelegeerd bestuurder van BNP Paribas Fortis Factor. 'Je mag gerust stellen dat het aantal bedrijven dat zijn facturen verkoopt met minstens 10 procent is gestegen en de trend zet door', bevestigen de toplui van KBC, ING en Dexia Commercial Finance. 'Vooral grotere ondernemingen zien de verkoop van hun vorderingen steeds meer als een duurzame oplossing om aan hun financieringsbehoeften op korte termijn tegemoet te komen', stellen Ivan De Coen van Dexia Commercial Finance en Karl Gauchez van KBC Commercial Finance.

De financiële crisis deed de belangstelling alleen maar toenemen. Patrick Beselaere, algemeen directeur factoring

bij ING, ziet twee redenen. 'Banken komen minder gemakkelijk met kredieten over de brug zodat ondernemingen op zoek gaan naar alternatieve financieringskanalen. Voorts heeft de kredietcrisis de aandacht van bedrijven voor hun eigen liquiditeitspositie aangescherpt. Ze speuren een steeds bredere horizon van mogelijke financieringsbronnen af.'

BEPERKT RISICO

Bovendien schuiven de banken factoring zelf steeds meer als alternatief financieringskanaal naar voren. Voor de factors, in België vaak volle dochters van de banken, zijn de risico's beperkt omdat ze de facturen in onderpand hebben. 'Het is een optimale vorm van asset based lending', zegt Beselaere.

Welk gedeelte van de factuur de factors voorfinancieren hangt af van bedrijf tot bedrijf en van de kwaliteit van zijn debiteurenportefeuille. Meestal echter varieert het voorschot tussen 75 en 90 procent van het factuurbedrag.

Natuurlijk is die vorm van financiering niet kosteloos. Maar de grote factoringmaatschappijen in België beweren alle dat de door hen gevraagde rentes en commissies niet door de toenemende vraag zijn gestegen. 'De concurrentie houdt ons scherp', luidt het.

De toegenomen belangstelling voor factoring is geen louter Belgisch fenomeen. Uit studies blijkt dat recentelijk 37 procent van de bedrijven in Europa zijn schuldvorderingen gebruikte om een alternatieve financiering te bekomen en dat 50 procent ernstig overweegt dat binnen de twee jaar te doen.

De toegenomen belangstelling voor factoring is geen louter Belgisch fenomeen.



Hoe bedrijven slapend geld wakker kunnen maken

Factoring kent stijgend succes | Debt sale mogelijk alternatief voor vorderingen op particulieren

ELLEN CLEEREN

Ondernemers moeten vaak te lang wachten vooraleer hun debiteuren overgaan tot betaling van de rekeningen. Volgens een onderzoek, uitgevoerd door het kredietmanagementbureau Intrum Justitia, zou driekwart van de Belgische bedrijven inkomsten verliezen door late betalingen. Facturen worden in België gemiddeld pas na 61 dagen betaald, 20 dagen te laat. Niet alle bronnen geven zo'n dramatische cijfers aan, maar toch.

Nochtans vormen die uitstaande facturen een belangrijk actief. Vorderingen op debiteuren maken gemiddeld bijna 20 procent van de balans uit. Als die schulden niet tijdig worden betaald, dreigt de schuldeiser zelf in liquiditeitsproblemen te komen.

MEER WAARBORGEN

Bedrijven kunnen zich uiteraard wenden tot hun huisbankier met de vraag of die een gedeelte van de uitstaande vorderingen wil voorschieten. Maar zo'n financiering reikt door de band genomen niet verder dan 30 tot 40 procent van het totale uitstaande bedrag. Bovendien zijn de banken, mede door de financiële crisis, lang niet zo happig meer om zomaar met kredieten over de brug te komen. Zij eisen steeds meer waarborgen.

Steeds meer ondernemers overwegen daarom hun debiteurenportefeuille te verkopen. Dat kan op verschillende manieren. Factoring is al langer bekend. Bij heel wat grote ondernemingen is het een goed ingeburgerde praktijk om gedurende langere perioden in hun financieringsbehoefte te voorzien. Debt sale daarentegen is een relatief nieuw fenomeen.

1. FACTORING

WAT IS FACTORING?

Bij factoring dragen de bedrijven de eigendom van hun facturen over aan de factoringmaatschappij of factor. De debiteuren moeten de facturen dan rechtstreeks aan de factor betalen. Volgens Ludo Theunissen, professor credit management, is factoring een begrip dat verschillende ladingen kan dekken. Vaak zullen de factors ook de debiteurenportefeuille van de onderneming gaan beheren. Ze volgen dan de betaling van de openstaande facturen op, innen ze en ondernemen actie tegen wanbetalers. Nogal wat grote ondernemingen blijven de betaling van openstaande rekeningen liever zelf opvolgen. Het voordeel is dat ze dan een direct contact met hun klanten behouden.

Soms gaan de factoringmaatschappijen nog een stapje verder en verlenen ze een dekking van 100 procent als bepaalde, vooraf aanvaarde debiteuren niet betalen. De factors nemen dan de rol op van kredietverzekeraar. Verder kunnen factoringmaatschappijen ook een voorschot geven op de in te vorderen facturen. Precies die voorfinanciering wekt in tijden van crisis de belangstelling van heel wat ondernemingen op. Ondernemers moeten niet wachten op de betaling van hun facturen om al over liquiditeiten te beschikken.

HOEVEEL VOORSCHOT?

Hoeveel precies dat voorschot is, hangt af van bedrijf tot bedrijf, van de kwaliteit van zijn debiteurenportefeuille en van de afspraken die daarover met de factoringmaatschappij zijn gemaakt. Een onderneming wiens producten of dien-

sten veel te wensen overlaten, moet niet op een hoog voorschot rekenen. Een rondvraag bij de vijf grote spelers in België (ING Commercial Finance, KBC Commercial Finance, Dexia Commercial Finance, BNP Paribas Fortis Factor en Eurofactor) leert dat het voorschot kan variëren van 75 tot 90 procent van de overgedragen factuurbedragen. Voorschotten van circa 75 procent van de factuurbedragen zijn gangbaar als het bedrijf zelf het risico van niet-betaling blijft dragen. Men spreekt dan van contracten met verhaal op de klant.

Het kan ook zijn dat de factoringmaatschappij het risico op niet-betaling door de debiteur overneemt. In zo'n formule 'zonder verhaal' kunnen de factoringmaatschappijen bereid zijn om 85 tot zelfs 90 procent van de schuldvorderingen te betalen. Dat lijkt merkwaardig, maar is het niet. Want vooraleer de factors voorschotten van 85 tot 90 procent betalen, onderwerpen ze alle schuldenaren van het bedrijf aan een grondige screening. Ze zullen dubieuze klanten uitsluiten. Bovendien sluiten de factoringmaatschappijen dan ook een kredietverzekering af. Als de onderneming binnen de opgelegde limieten blijft, zijn de risico's voor de factoringmaatschappijen erg beperkt.

WAT IS DE KOSTPRIJS?

Prefinanciering gebeurt uiteraard niet kosteloos. De ondernemingen die een voorschot krijgen op de overgedragen facturen betalen een rente op dat voor-

schot. Volgens professor bedrijfsfinanciering Ludo Theunissen zal de rente soms iets meer en soms minder zijn de rente op een kaskrediet (circa 8%). Maar volgens nogal wat factoringmaatschappijen ligt die rentevoet voor heel wat bedrijven fors lager. De gevraagde rente hangt dan ook af van veel criteria. Een trouwe klant met wie de factor al jaren goed samenwerkt, die een aantrekkelijke debiteurenportefeuille voorlegt én actief is in een goed draaiende sector, zal veel minder intresten moeten betalen.

Naast de rente betalen de bedrijven een commissie voor het beheer van de debiteurenportefeuille door de factor. Hoe hoog die commissie is, hangt ook weer af van allerhande parameters, maar doorgaans ligt ze niet hoger dan 0,50 procent op de totaliteit van de overgedragen factuurbedragen. Factoringmaatschappijen nemen alleen de facturen aan het adres van bedrijven

over, geen facturen aan het adres van particulieren. De reden daarvoor is niet ver te zoeken. Vooraleer een factoringmaatschappij de facturen van een bedrijf overneemt, onderzoekt ze hoe kredietwaardig de klanten van dat bedrijf wel zijn. En het is veel eenvoudiger om de kredietwaardigheid van een onderneming te onderzoeken. Je kan de financiële situatie inschatten door een blik te werpen op de gepubliceerde jaarrekening. De kredietwaardigheid van particulieren is door privacyregels veel moeilijker te achterhalen.

De factors nemen soms de rol op van kredietverzekeraar.

2. DEBT SALE OF DEBT PURCHASE

Een andere formule die al langer bekend is in de Angelsaksische wereld, maar in onze contreien nu pas opgang maakt, is debt sale. Ook bij debt sale verkoopt het bedrijf openstaande schuldvorderingen aan een derde die zich verder met de inning van de vorderingen bezighoudt. Toch zijn er twee belangrijke verschillen met factoring. Eén: bij debt sale koopt de overnemer alleen die facturen die niet tijdig betaald werden, de facturen van slechte betalende factoringmaatschappijen nemen lang niet alleen de vorderingen op dubieuze klanten over, maar ook en zelfs vooral de schuldvorderingen op correcte betalende.

Het tweede verschil is dat debt sale ook voor facturen aan particulieren kan. In Nederland verkoopt Vodafone sinds 2008 zijn onbetaalde telefoonrekeningen aan particulieren aan Intrum Justitia. In ons land doet de Nederlandse energieproducent Nuon hetzelfde met zijn openstaande elektriciteitsrekeningen aan particuliere gezinnen.

Het voordeel voor de bedrijven is dat ze sneller over liquiditeiten beschikken en nauwelijks nog incassokosten moeten dragen. Vodafone Nederland

zag zijn incassokosten met liefst 95 procent teruglopen. Of debt sale interessant is, hangt af van de vraag hoeveel de overnemer bereid is te betalen.

'Het is onmogelijk om daar een percentage of zelfs maar een prijsvork op te plakken', zegt Guy Colpaert, de algemeen directeur van Intrum Justitia in België. 'We bekijken de debiteurenportefeuille zo grondig mogelijk en onderzoeken de historische cashflows. Hoe transparanter de debiteurenportefeuille, hoe correcter de prijs die wij kunnen bieden. Het spreekt vanzelf dat ook wij risico- en opportuniteitsanalyses maken. Eén ding staat wel vast: hoe 'jonger' de vordering, hoe hoger het bedrag van de mogelijke voorfinanciering.'



Hoe 'jonger' de vordering, hoe hoger het bedrag van de mogelijke voorfinanciering.

GUY COLPAERT, algemeen directeur Intrum Justitia

overdraagt na één of twee aanmaningen, kan daarvoor een grotere som ontvangen dan voor een factuur die nog openstaat na het doorlopen van een gerechtelijke procedure.