

## Whitepaper: Wegwijs in factoring!

Auteur: H.C. Boonman.

Factoring is een veelgebruikte manier om een bedrijf te financieren. Om te bepalen of dit voor uw bedrijf een goede keuze is, is het belangrijk eerst naar de hele financieringsstructuur van het bedrijf te kijken: De mix van eigen vermogen, langlopende leningen zoals een hypotheek en leasing en ook kortlopend krediet. Sterker nog in de praktijk zou veel kredietverlening overbodig zijn als het werkkapitaal beter gemanaged wordt. Hierbij doel ik op het goed managen van de voorraden, debiteuren en crediteuren.

Factoring is gericht op de "Business to Business" markt en wordt vooral ingezet in de Transport & Logistiek, Handel, uitzend-detachering, Mode-Fashion en Industrie.

### **Wat is factoring?**

Bij factoring worden de handelsvorderingen/ debiteuren overgedragen aan een factoringmaatschappij, met als doel hier een financiering op te verkrijgen, maar factoring is meer dan dat. Het is een combinatie van diensten rond de debiteuren, dat zich richt op:

1. Het hoog financieren/bevoorschotten van de openstaande facturen op uw debiteuren. Hierdoor kan meer financieringsruimte gecreëerd worden dan bij reguliere bankfinanciering. Dit is vaak de hoofdreden om voor factoring te kiezen.
2. Het beheer van de debiteuren. Het uitbesteden van het debiteurenbeheer leidt vaak tot een verkorting van de periode dat vorderingen uitstaan.
3. De kredietverzekering van de debiteuren. Hierdoor zijn onder bepaalde voorwaarden de debiteurenvorderingen verzekerd tegen bijvoorbeeld faillissement van opdrachtgevers.

### **Wanneer is factoring interessant?**

Als het voor een bedrijf belangrijk is extra financieringsruimte te krijgen, is factoring een goede optie, omdat de debiteuren (en soms ook voorraden) voor een hogere bedrag gefinancierd worden, dan dat bancair mogelijk is. Daarnaast speelt als overweging dat het tijdwinst oplevert als de debiteurenbeheer uit handen gegeven wordt aan de factoringmaatschappij.

Factoring wordt vaak ingezet in de volgende situaties:

- Bij snelle groei, waardoor het debiteurensaldo hard groeit en de behaalde cash flow onvoldoende groot is om deze groei te financieren.
- Bij bedrijfsovernames, waarbij ter betaling van de koopsom een grotere financieringsbehoefte ontstaat.
- Als de betalingstermijnen van de debiteuren lang zijn, terwijl de crediteuren snel betaald moeten worden.

## **Welke soorten factoring zijn er?**

Er zijn diverse vormen van factoring. Onderstaand een 3-tal soorten van factoring:

### Traditionele factoring.

Bij deze vorm worden de debiteuren verpand aan de factoringmaatschappij. De belangrijkste kenmerken zijn:

- De gehele bedrijfsomzet dient overgedragen te worden.
- Bij de meeste factormaatschappijen is het toepasbaar voor bedrijven met een jaaronzet van minimaal € 2 a 2,5mln., maar soms kan dit zelfs al vanaf een omzetniveau van € 250K.
- 80 a 85% van het openstaande debiteurensaldo inclusief BTW wordt bevoorschot / gefinancierd.
- Het goedkeuringsproces om voor een kredietfaciliteit in aanmerking te komen, vergt een grondige voorbereiding en tijd.
- De 3 Nederlandse grootbanken bieden deze vorm ook aan, maar enkel als werkkapitaalfinanciering, waarbij het beheer van de debiteuren en kredietverzekering geen onderdeel van het contract zijn.
- De reguliere looptijd van de factorovereenkomst bedraagt ongeveer 2 a 3 jaar.

### American style factoring.

Bij deze vorm worden de debiteuren gekocht door de factoringmaatschappij/ De belangrijkste kenmerken zijn:

- Deze vorm wordt vaak ingezet bij wat kleinere bedrijven, tot een omzet van ca. € 2 mln.
- Facturen worden bevoorschotting tot 95 a 98% van het uitstaande bedrag inclusief BTW.

- Het kan flexibel ingezet worden. Naar behoefte wordt slechts een deel van de omzet bevoorschot. Daarnaast is geen meerjarig contract met de factoringmaatschappij vereist.
- Het goedkeuringsproces verloopt vrij eenvoudige en is daardoor snel afgerond.

## Reverse factoring.

Deze vorm wordt in de praktijk minder vaak ingezet. Het wordt door grotere kapitaalcrachtige bedrijven gebruikt als voordeel voor hun leveranciers. De vordering die een leverancier op zo'n grote afnemers heeft, kan dan tegen scherpe condities gefinancierd worden, omdat de factoringmaatschappij in de prijsstelling uitgaat van de financiële gegoedheid van de afnemer.

## **Hoe regel je een factoringfaciliteit?**

Hier zit een groot verschil tussen "traditionele" factoring en "American Style".

### Traditioneel.

Bij Traditionele factoring wordt diepgaand gekeken naar de financiële gegoedheid van uw bedrijf én naar de kwaliteit van de debiteuren.

Om de financiële gegoedheid van een bedrijf goed te kunnen vaststellen, worden de nodige gegevens opgevraagd, o.m.:

- Indien aanwezig een ondernemingsplan.
- De jaarcijfers en tussentijdse cijfers
- De juridische (BV-) structuur.
- Een debiteurenlijst met ouderdomsanalyse
- Een crediteurenlijst met ouderdomsanalyse
- De gebruikte leveringsvoorwaarden
- Inzicht in de orderafhandeling (orderbevestiging, aflever bon, factuur e.d.)

Daarnaast wordt er een aantal correcties toegepast, waardoor de uiteindelijke bevoorschotting meestal lager uitkomt dan de genoemde 80 a 85%.

De belangrijkste zaken waarvoor gecorrigeerd wordt, zijn:

- Is er een goede debiteurenspreiding of is er sterke concentratie bij 1 of 2 grote afnemers.
- Debiteuren waar geen kredietlimiet op wordt afgegeven door de kredietverzekeringsmaatschappij.
- Export naar "lastiger" landen
- Oude, vervallen debiteuren

- Debiteuren, waarbij sprake is van een dispuut.
- Tegenvorderingen van debiteuren inclusief creditnota's (retouren/ kortingen e.d.)
- Debiteuren met een verpandingsverbod. Enkele grote ondernemingen, o.m. in de bouw en supermarktwereld, hebben deze clause opgenomen in de leveringsvoorwaarden.
- Deelfacturen en vooruitbetalingsfacturen. Deze worden niet gefinancierd omdat de prestatie nog niet (geheel) geleverd is.

## American Style.

Bij American Style factoring wordt minder strikt gekeken naar de financiële gezondheid van het bedrijf dat de financiering nodig heeft. De financiële gezondheid van de afnemer/ debiteur is het belangrijkste. Dit wordt gecheckt door bij een kredietverzekeraar een zogenaamde kredietlimiet op te vragen inzake deze debiteur. Deze limiet geeft aan tot welk bedrag er maximaal gefinancierd kan worden.

## **Wat kost het?**

Ook hier is weer sprake van verschillen tussen Traditioneel en American Style.

Bij Traditionele factoring zijn er meerdere kostencomponenten, zoals:

- De factoring fee: Een percentage/ promillage over de omzet inclusief BTW. Soms wordt een vaste vergoeding per maand afgesproken.
- De debetrente over het opgenomen kredietbedrag.
- Een kredietprovisie of bereidstellingsprovisie, welke betrekking heeft op de kosten voor het beschikbaar stellen van de kredietfaciliteit.

Bij Traditionele factoring wordt gewerkt met een meerjarig contract en alle omzet zal overgedragen moeten worden, maar qua kosten komt deze vorm lager uit, zeker bij grote omzetten.

Bij American Style factoring wordt gewerkt met een all-in-tarief. De tarieven lopen erg uiteen tussen de verschillende aanbieders in de markt en zijn daarnaast met name ook afhankelijk van de betaaltermijn, het risico en de hoogte van de omzet. Het tarief varieert grofweg tussen de 1 en 5% over het factuurbedrag. Let op: Dit wordt gerekend over het factuurbedrag inclusief BTW.

## Welke aanbieders zijn er in de markt?

De "Traditionele" markt is wat overzichtelijker. Naast de 3 grote Nederlandse banken die meestal onder de naam "Commercial Finance" aanbieden, zijn er in de Nederlandse markt nog meer partijen actief. Enkele grote buitenlandse banken hebben een Nederlandse factoringvestiging geopend. Dit biedt o.m. een oplossing voor ondernemers die niet de gehele financiering bij de huisbank onder willen brengen. Tot slot is er nog een aantal niet bancaire factoringmaatschappijen in deze markt actief.

De bancaire factoringmaatschappijen zijn in de praktijk bereid een aanvraag in behandeling te nemen als de jaaromzet groter dan € 10 mln. is. Bij de niet bancaire aanbieders geldt dit meest vanaf een omzet van ca. € 1 mln.

Daarnaast is relevant dat iedere aanbieder zijn eigen risico inschatting maakt. Er zijn partijen die bereid zijn hogere risico's aan te gaan, maar dan wel tegen wat hogere kosten.

In de "American Style"-markt zijn er de laatste jaren zeer veel partijen bij gekomen, met allemaal net een iets andere aanpak. Als je googelt op factoring, zie je eindeloos veel aanbieders. Het is voor een ondernemer bijna ondoenlijk hierin goed wegwijs te worden.

## Hoe nu verder ?

Factoring is een dynamische wereld. Daarnaast is het maar een onderdeel in de totale financieringsmix. Met deze whitepaper hopen we u als ondernemer wegwijs gemaakt te hebben in de mogelijkheden en kenmerken van factoring. Als u wilt weten wat de mogelijkheden voor uw bedrijf zijn, kunt u rechtstreeks een factoringmaatschappij benaderen, maar u kunt er ook voor kiezen met een adviseur in gesprek te gaan, die de factoringwereld goed kent, begrijpt wat het beste bij uw bedrijf past. Aan u de keuze.

## Over de auteur

[Richard Boonman](#) is partner bij [Claassen, Moolenbeek & Partners](#). Hij begeleidt familiebedrijven bij financierings- en overnamevraagstukken en benut hierbij regelmatig de mogelijkheden van factoring. Hij kent de belangrijkste aanbieders in de factoringmarkt.