

# Zonder interventie zal het MKB op korte termijn niet meeprofiteren van de groeiende ketenfinancieringsmogelijkheden in Nederland

Februari 2014

Rapportage van Bevindingen



In opdracht van:



Ministerie van Economische Zaken



Uitgebreide samenvatting van de resultaten van het onderzoek uitgevoerd in Q4 2013 naar ketenfinanciering in Nederland.

## Inhoudsopgave

0. Inleiding
1. De toegang tot traditionele bankfinanciering is voor het MKB de afgelopen jaren afgenomen;
2. Innovatie op het gebied van ketenfinanciering vindt voornamelijk plaats binnen financieringsvormen richting leveranciers;
3. Ketenfinanciering richting leveranciers gebruikt de kredietwaardigheid van een sterke koper; Reversed Factoring is veruit de meest voorkomende vorm;
4. Om verschillende redenen wordt Reversed Factoring slechts door een beperkt aantal grote corporates ingezet;
5. Nederland loopt in de pas met Europese landen met een vergelijkbaar betaaldedrag en rentevoet;
6. Momenteel bereiken ketenfinancieringsprogramma's het Nederlandse MKB nauwelijks tot niet;
7. Concluderend
8. Aanbevelingen

## Inleiding

Het kabinet heeft het voornemen uitgesproken om alternatieve financieringsvormen te promoten, teneinde een oplossing te bieden voor de huidige drempels voor het verkrijgen van bancaire financiering voor het Nederlandse bedrijfsleven, en dan met name het Midden- en Kleinbedrijf.

Dit is de reden dat EZ en Dinalog aan M3 Consultancy en Zanders de opdracht hebben gegeven om de status, de ontwikkelingen en de potentie van ketenfinanciering, zowel voor het grootbedrijf als het MKB te onderzoeken, mede vanuit de gedachte dat ketenfinanciering wellicht in de oplossingsfeer kan bijdragen aan de financiering van het MKB. Dit onderzoek is uitgevoerd in het najaar van 2013.

Het rapport is als volgt opgebouwd:

In hoofdstuk 1 wordt gezien of er inderdaad een teruggang waarneembaar is in de financiering van het bedrijfsleven in het algemeen en het MKB in het bijzonder. Daarna wordt in hoofdstuk 2 de herkomst van ketenfinanciering omschreven waarna in hoofdstuk 3 nader wordt ingegaan op de werking daarvan.

De barrières voor ketenfinanciering worden in hoofdstuk 4 benoemd, waarna Nederland vergeleken wordt met andere Europese landen in hoofdstuk 5.

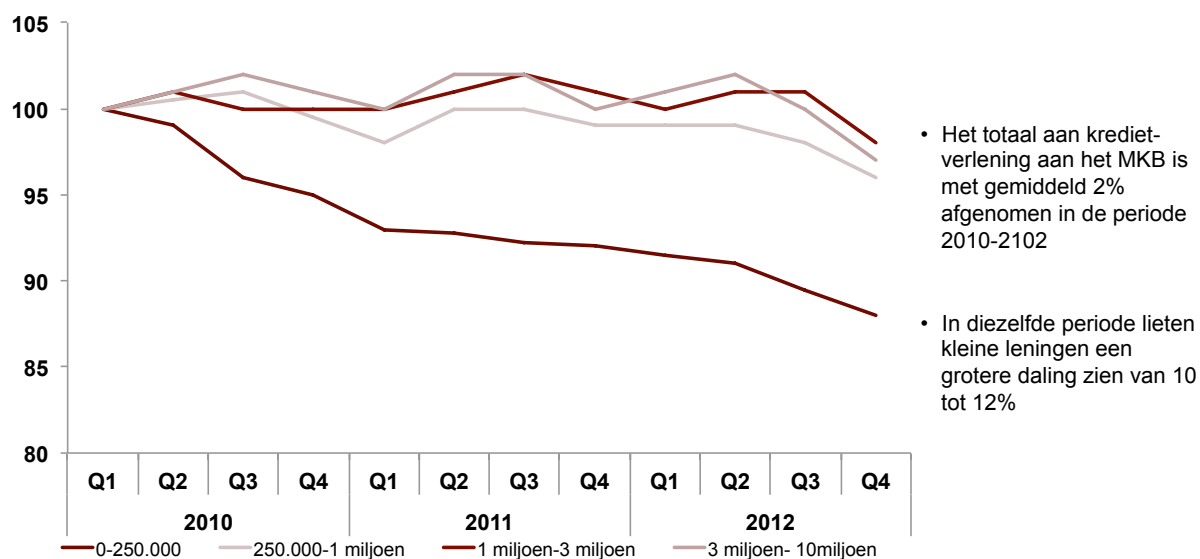
In hoofdstuk 6 wordt specifiek gekeken naar het Midden- en Kleinbedrijf en naar de redenen dat de ketenfinancieringsprogramma's momenteel het MKB in Nederland nauwelijks tot niet bereiken.

Hoofdstuk 7 en 8 bestaan uit conclusies en aanbevelingen, waarbij nader ingegaan wordt op de rol die de overheid zou kunnen spelen om ketenfinanciering bekender te maken. Daarbij kan de overheid faciliterend werken door een aanzet te geven voor een bank-onafhankelijk platform. Ook kan de overheid een verdere voorbeeldrol vervullen op het gebied van betaalgedrag.

## 1. De toegang tot traditionele bankfinanciering is voor het MKB de afgelopen jaren afgenomen

Het MKB in Nederland maakt verreweg het meeste gebruik van banklening voor haar financiering. Voor de opbouw en herkomst van de financiering van het MKB geldt dat 33% uit eigen vermogen en 67% uit vreemd vermogen bestaat, waarbij deze verhouding voor het grootbedrijf 50/50 is. De 67% vreemd vermogen van het MKB wordt voor 75% gefinancierd door banken.<sup>1</sup> De afgelopen drie jaar, van 2010 -2012 is het totaal aan kredietverlening aan het MKB met gemiddeld 2% per jaar afgenomen. In diezelfde periode lieten kleine leningen een grotere daling zien van 10 tot 12%.

Figuur 1: Verloop kredietverstrekking Nederlandse banken aan bedrijfsleven.



De stuurgroep kredietverlening heeft in mei 2013 twee redenen aangedragen voor deze terugloop in kredietverlening. De eerste is de economische crisis, de tweede is de aanscherping van kredietverstrekking door de banken als gevolg van strengere regelgeving.

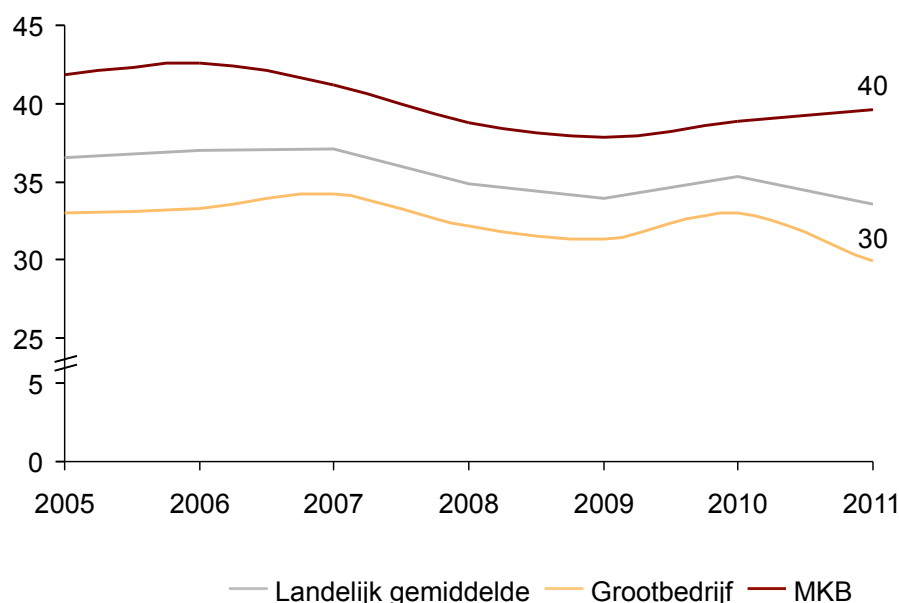
<sup>1</sup> Bronnen: De financiële positie van het MKB in 2013 en 2014, EIM: Financieringsmonitor topsectoren 2013-1

Definitie MKB: omzet ≤EUR50 miljoen, balans ≤ EUR 43 miljoen, medewerkers ≤ 250 (EC)

Het is voor het MKB de afgelopen jaren lastiger geworden om bankfinanciering te krijgen, terwijl de voornaamste aanwending van deze middelen, het financieren van werkkapitaal<sup>2</sup> van de onderneming, steeds belangrijker is geworden. Werkkapitaal is verantwoordelijk voor 45% van de aanwending van kapitaal van het MKB, daarna komen bedrijfsmiddelen (32%) en overig (23%)<sup>3</sup>.

Eén van de hoofdredenen dat de vraag naar werkkapitaal voor het MKB toeneemt, is de gestaag stijgende periode waarna de bedrijven betaald krijgen voor de door hen geleverde producten en diensten: betaaltermijnen worden langer.

Figuur 2: De debiteurentermijn neemt voor het MKB sinds 2009 weer toe<sup>4</sup>



Door het constant oprekken van betalingstermijnen, zowel de contractuele als de feitelijke, is in de laatste jaren een verschuiving ontstaan van werkkapitaal van het Midden en Kleinbedrijf (MKB) naar de door hen beleverde grote, vaak

<sup>2</sup> **Werkkapitaal** wordt berekend als vlottende activa minus vlottende passiva. Het werkkapitaal geeft uitdrukking aan de financiële sterkte van een bedrijf op de korte termijn (kunnen voldoen van verplichtingen op korte termijn) en de operationele efficiëntie van dat bedrijf (hoe kleiner het werkkapitaal hoe sneller een bedrijf haar voorraden en debiteuren in cash om kan zetten). Het geeft daarmee ook uitdrukking aan de hoeveelheid middelen die opgesloten liggen in de operationele activiteiten van het bedrijf. Hoe kleiner het werkkapitaal hoe kleiner de financieringsbehoefte)

<sup>3</sup> Bron: De financiële positie van het MKB in 2013 en 2014, EIM: Financieringsmonitor topsectoren 2013-1

<sup>4</sup> Bron CBS

multinationale ondernemingen. Het landelijk gemiddelde van de debiteurentermijn lag in 2011 op 34 dagen, maar het MKB krijgt met 40 dagen later betaald dan dit gemiddelde. Het grootbedrijf zit juist op 30 dagen<sup>5</sup>. Onderhandelingsmacht is de belangrijkste oorzaak voor dit verschil.

De afgelopen jaren is door langere betaaltermijnen de vraag naar werkkapitaal bij het MKB dus gestegen, terwijl het verkrijgen van krediet om het werkkapitaal te financieren voor het MKB lastiger is geworden.

---

<sup>5</sup> Bron: Betaaltermijnen CBS

## 2. Innovatie op het gebied van ketenfinanciering vindt voornamelijk plaats binnen financieringsvormen richting leveranciers

De laatste jaren is er een relatief nieuw financieringsproduct aan een opmars bezig, genaamd ketenfinanciering (Supply Chain Finance). In dit hoofdstuk wordt een kort overzicht gegeven van de reeds bestaande ketenfinancieringsvormen. In hoofdstuk 3 wordt de werking van ketenfinanciering verder beschreven.

Hoe verschilt ketenfinanciering van traditionele financiering? Bij traditionele financiering is de financier gericht op één speler en zijn er geen relaties met andere spelers in de voortbrengingsketen. Voorbeelden hiervan zijn: Lening; Hypotheek; Leasing; Factoring; Letter of Credit (Documentary credit); Receivables Securitisation; Counter Trade.

Financieringsoplossingen voor eenzelfde beroepsgroep worden horizontale financieringsoplossingen genoemd, bijvoorbeeld facturatie voor tandartsen, waarbij het facturerende bedrijf tegen een percentage van de factuur de administratie, het innen en het terugvorderen bij de zorgverzekeraar en de patiënten op zich neemt.

Verticale financieringsoplossingen, gericht op meerdere spelers in dezelfde waardeketen, wordt ketenfinanciering genoemd. Vanuit een bedrijf zorgen dat de producten en diensten afgenomen worden door je klanten is wijdverbreid. Het aloude 'op de pof' leveren door kruideniers en cafés, en meer recent: talloze lening- en financieringsvehikels bij de aanschaf van luxe goederen zoals auto's en elektronica.

*Figuur 3: Ketenfinancieringsvormen richting afnemers.*

Product	Wat is het	Wie financieert	Trigger Point (Trade Cycle)
Consignment stocks	Voorraad bij de distributeur in eigendom van de leverancier (producent) totdat deze is verkocht aan de eindgebruiker. Wordt eveneens gebruikt in combinatie met Vendor Managed Inventory.	leverancier	Consumption (at-shipment)
Distribution finance	Leverancier rekt de betaaltermijn op aan de afnemers, normaal gezien via een distributie financieringsmaatschappij of onafhankelijk platform. Vaak in combinatie met additionele financierende partij en afnemer risico mitigatie	leverancier /bank	Goedgekeurde factuur (post-shipment)
Forfaiting	Gestructureerd handelskrediet bijvoorbeeld financiering van machines en dergelijke met behulp van bankfinanciering en documentair krediet	bank	Koop order (pre- & post-shipment)
Vendor credit	Krediet verstrekking direct aan de afnemer dat mee wordt geleverd bij het product	leverancier /bank	Goedgekeurde factuur (post-shipment)
Vendor leasing	Een leverancier biedt leasing aan zijn afnemers aan om verkopen te stimuleren, vaak via financial services divisies	leverancier /bank of leasing maatschappij.	Goedgekeurde factuur (post-shipment)

Richting afnemers is er een duidelijke incentive om financiering te verstrekken: het stelt de afnemer in staat (meer) af te nemen. In figuur 3 zijn de meest voorkomende vormen van financiering door de verkoper richting zijn afnemers opgenomen.

Ketenfinanciering richting afnemers is bekend en bestaat al lang, als hiervoor beschreven. Ketenfinanciering richting leveranciers is betrekkelijk nieuw. Hierbij helpt de afnemer (de koper) de leverancier aan een financieringsoplossing, direct of via een financiële instelling. In figuur 4 zijn de meest voorkomende vormen opgenomen.

*Figuur 4: Ketenfinancieringsvormen richting leveranciers<sup>6</sup>.*

Product	Wat is het	Wie financieert	Trigger Point (Trade Cycle)
Dynamic Discounting	Afnemer en leverancier komen op dynamische handelscondities (in plaats van 2/10 net 30 afspraken). Deze oplossing wordt gefinancierd door de afnemer of onafhankelijke platforms in geautomatiseerde omgeving.	afnemers	Goedgekeurde factuur (post-shipment)
Finetrading	Een intermediair financiert het werkkapitaal gerelateerd aan specifieke goederen tussen afnemer en leverancier en maakt dynamische handelscondities mogelijk	banks/ investors	Goedgekeurde factuur (post-shipment)
Inventory financing (incl. warehouse finance)	Financiering van specifieke voorraden of en leveren van een 'warehouse' faciliteit vaak via de bank. Meestal gebruikt voor commodities.	leverancier / bank	Order, handelsdocument (pre-shipment)
Purchasing Cards (incl. Fuel Cards, Fleet Cards)	Afnemer creëert een purchasing kaart voor werknemers/ inkopers via onafhankelijke partijen of leveranciers. Tankkaarten zijn specifiek gericht op brandstof en sommige olie maatschappijen of afnemers gebruiken deze kaarten om leveranciers of afnemers te financieren.	Pcard Co. /bank /leverancier	Aankoopbevestiging (at-shipment)
Purchase Order-based financing	Een bank verstrekt financiering op basis van een purchase order van de afnemer	bank	Order (pre-shipment)
Reversed Factoring (Approved Payable Finance)	Een bank of financiële instelling financiert uitstaande goedgekeurde facturen op basis van een betaalgarantie van de afnemer	bank /investors /leverancier	Goedgekeurde factuur (post-shipment)
Third-party logistics provider purchasing finance program (IFLS)	Een logistieke dienstverlener (3PL) beheert de operationele inkoop, logistiek en voorraadbeheersing en financiert tevens de werkkapitaalbehoefte en verstrekt 'off-balance' diensten	bank	Order (pre-shipment)
Voorschot / aanbetaling <sup>1</sup>	Een afnemer betaalt een deel van de kosten vooruit (a traditional form of finance/ risk arbitrage in new business relationships, international trade and long-term projects, also facilitated by LCs)	leverancier /bank	Order (pre-shipment)

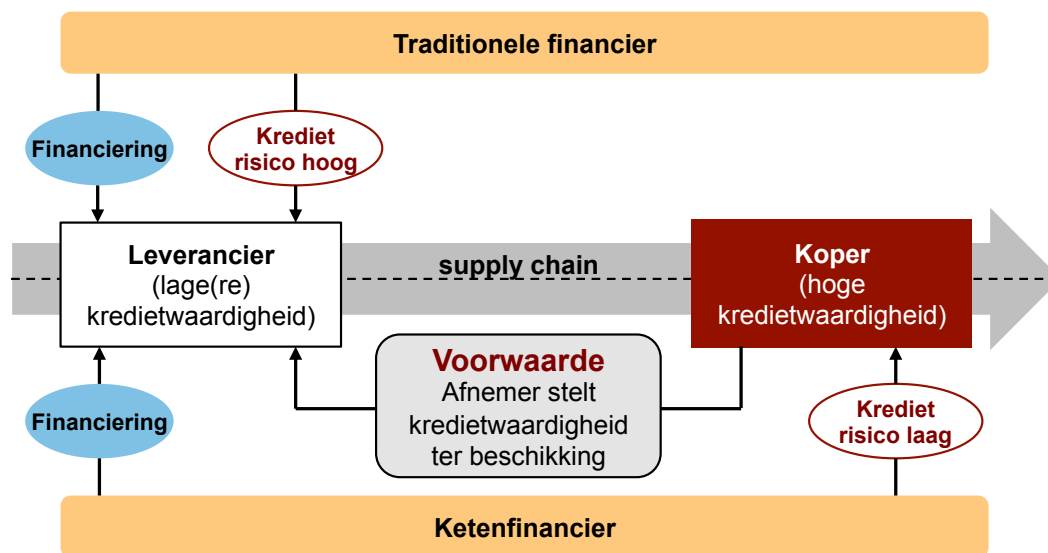
<sup>6</sup> Definitie 2/10 net 30 Deze notatie geeft aan dat een 2% korting kan worden verkregen als binnen 10 dagen wordt betaald na levering. Lukt het niet om binnen 10 dagen te betalen dan dient het volle bedrag na 30 dagen betaald te zijn



### 3. Ketenfinanciering richting leveranciers gebruikt de kredietwaardigheid van een sterke koper; Reversed Factoring is veruit de meest voorkomende vorm

Bij ketenfinanciering richting leveranciers stelt een sterke koper zijn kredietwaardigheid ter beschikking aan zijn leverancier(s). Dit werkt alleen als de afnemer een hogere kredietwaardigheid heeft dan zijn leverancier. In veel gevallen is dat zo en is de afnemer, door de hogere 'credit rating' een lager risico voor zijn financiers en zal de afnemer dus goedkoper aan krediet kunnen komen. Het verschil in financieringskosten tussen zeer kredietwaardige afnemers en veel minder kredietwaardige leveranciers, kan in de praktijk tot 10% oplopen. Bij ketenfinanciering stelt de afnemer zijn eigen hogere kredietwaardigheid ter beschikking om zijn leverancier met een lagere kredietwaardigheid te helpen. Deze hulp is gemaximeerd tot een percentage van het bedrag van de te leveren goederen of diensten. In figuur 5 is dit mechanisme weergegeven.

Figuur 5: Schematische weergave traditionele versus ketenfinanciering.



De afnemer weet dat zijn leverancier een goede berekening heeft gemaakt voor kostprijs plus winstopslag van de te leveren goederen. In die kostprijs zitten ook de -hoge- financieringskosten van de leverancier. Door de leverancier tegemoet te komen met additionele financiering tegen een aantrekkelijk tarief, weet de afnemer op andere gebieden een kostenvoordeel te realiseren uit de transactie met deze leverancier.

De door de leverancier bespaarde financieringskosten kunnen op verschillende manieren worden verdeeld tussen ketenspelers. In de praktijk zal de koper het voordeel vrijwel volledig naar zich toe trekken. Er worden immers geen cadeaus weggegeven. Hoewel ketenfinanciering een nieuwe waardebron aanboort (onbenutte kredietruimte van afnemer), is de verdeling van deze waarde altijd 'zero sum': het voordeel kan maar 1x worden weggeven.

De afnemer kan dit voordeel voor een deel naar zich toe trekken door zijn betalingstermijnen te verlengen, leverancierskrediet is immers gratis. Ook kan er simpelweg prijskorting worden gevraagd aan de leveranciers.

Veel bedrijven met een sterke kredietwaardigheid betrekken in toenemende mate de eigen sterke kredietwaardigheid in het onderhandelingspel. Leveranciers zijn bekend met het mechanisme van korting bij snelle betaling. In sommige bedrijven en bedrijfstakken wordt het standaard toegepast, waarbij op de factuur vermeld staat: 'betaling binnen 30 dagen. Als binnen 10 dagen betaald wordt kan 2% op het factuurbedrag in mindering worden gebracht', anders dient binnen 30 dagen de 100% betaald te worden, dit heet '2/10 net 30'. Ook de belastingdienst maakt gebruik van dit mechanisme.

Alhoewel het theoretisch mogelijk is om ketenfinanciering over meerdere schakels in een keten plaats te laten vinden, zijn M3 en Zanders dergelijke voorbeelden niet tegengekomen in dit onderzoek. De reden ligt in de sterk toenemende complexiteit en de sterke toename van alle bijkomende risico's, waaronder:

- Performance risico's;
- Risico's omtrent de vaststelling van het juridisch eigendom.

Oplossingen over meerdere schakels beslaan doorgaans ook een grotere tijdsperiode. Dit leidt tot een toename van operationele risico's:

- Fluctuaties in de prijs van grondstoffen;
- Valuta prijs fluctuaties;
- Brandstofprijzen fluctuaties;
- Milieurampen;
- Stijgende kosten van arbeid;
- Geopolitieke instabiliteit;
- Fraude.

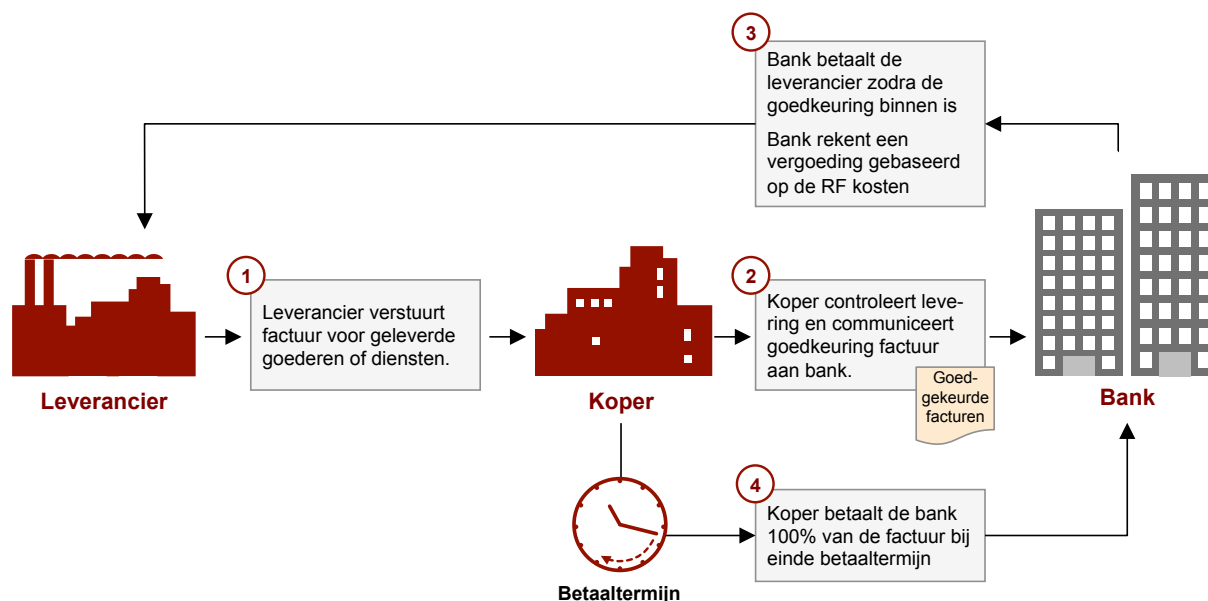
Bovenstaande risico's nemen toe naarmate dieper in de keten wordt gegaan. Dit is een voorname reden dat ketenfinancieringsprogramma's zich tot één stap

terug in de keten beperken: debiteurenfinanciering door middel van 'Reversed Factoring'.

Vraag is of er een intermediair (bank, financiële instelling) bij dit ketenfinancieringsmechanisme betrokken moet zijn. Dat hangt af van de complexiteit van de oplossing. Er zijn voorbeelden bekend binnen Nederland waarin retailers (door de levering aan consumenten doorgaans voorzien van negatief werkkapitaal) hun leveranciers direct betalen tegen een overeengekomen korting. Echter, de meeste ketenfinancieringsprogramma's kennen een aanzienlijke complexiteit. Bijna altijd sterk internationaal, met leveranciers uit vele landen, veel verschillende valuta en verschillende rentepercentages waartegen leveranciers lenen. Veel van die complexiteit lossen banken op in hun ketenfinancieringsproducten, die dan ook bijna altijd maatwerk zijn.

De meeste programma's zijn gebaseerd op een snelle goedkeuring (prestatieverklaring, 'confirmacion'<sup>7</sup>) dat de geleverde goederen/diensten betaald mogen worden waarna de leverancier zijn geld snel (5-15 dagen) ontvangt. De afnemer betaalt zijn bank vervolgens aan het einde van de overeengekomen betaaltermijn (60-120 dagen). In figuur 6 is dat proces schematisch weergegeven.

Figuur 6: De stappen in een standaard Reverse Factoring proces.



<sup>7</sup> Hier wordt bewust de Spaanse term voor Reversed Factoring: 'confirmacion' gebruikt, aangezien het kernachtig aangeeft dat ketenfinanciering om het snel goedkeuren van de prestatie en de daaraan gekoppelde betaling draait.

#### **4. Om verschillende redenen wordt Reversed Factoring slechts door een beperkt aantal grote corporates ingezet**

##### **In Nederland is Reversed Factoring relatief nieuw voor alle schakels in de keten.**

In de periode tot aan de crisis in 2008 werd ketenfinanciering met name aangeboden door een aantal grote buitenlandse banken. Tussen 2008 en 2013 kwam er een vernieuwde aandacht voor het onderwerp gedreven door de financiële crisis.

Omdat ketenfinanciering relatief nieuw is, leidt het regelmatig tot onbegrip wat verdere invoering in de weg staat. Dit heeft de volgende oorzaken:

- Weinig vertrouwen tussen de (grote) inkoper en de leverancier
  - Start van de meeste programma's ligt in de aankondiging om de betalingstermijn te verhogen met minimaal 30 dagen;
  - Ketenfinanciering wordt vervolgens als oplossing gepresenteerd en dus ervaren als 'take it or leave it';
  - Ketenfinanciering kan de leverancier afhankelijker van de koper maken. Door gebruik te maken van ketenfinanciering, heeft een leverancier minder werkkapitaalfinanciering nodig. Als een leverancier daarna uit een programma stapt of wordt gezet, dan kan het lastig zijn om dezelfde leningsfaciliteit bij de (huis)bankier terug te krijgen;
- Onbekendheid bij de koper: Ketenfinanciering vraagt van de koper een goede samenwerking tussen de financiële afdeling en de inkoopafdeling (procurement heeft contact met leverancier). In veel bedrijven zijn dit nog redelijk gescheiden werelden die operationeel in geringe mate samenwerken;
- Binnen de koper: voorzichtigheid met eigen bankafspraken:
  - Ketenfinanciering op internationale schaal wordt maar door enkele banken op goede wijze aangeboden/gerealiseerd, leert een rondgang langs een aantal multinationals<sup>8</sup>. Dus vaak zal een

---

<sup>8</sup> Omdat de programma's sterk internationaal zijn, -gericht op Azië, Afrika, Latijns Amerika- is het van belang dat de SCF bank ook in die landen vestigingen en bankvergunningen heeft. Daarnaast zijn het gemak waarmee de leveranciers kunnen on-boarden en het gemak waarmee de koper goedkeuring per factuur kan geven, belangrijke service punten van de aanbiedende bank. De kosten van de bank worden ook in de vergelijking meegenomen.

ketenfinanciering programma een extra bank naast de (huis)bankier betekenen. Niet alle CFO's willen dat;

- Ten onrechte wordt soms gedacht dat ketenfinanciering ten koste gaat van de huidige convenanten met de (huis)bankier. Maar boekhoudkundig verandert een betalingsverplichting niet, ook al is deze opgenomen in een ketenfinancieringsprogramma van een bank.

### **De potentiële financiële voordelen voor een koper hangen sterk af van de samenstelling van zijn leveranciersportefeuille.**

Bij leveranciers die zichzelf goedkoop kunnen financieren is minder mogelijkheid tot arbitrage en dus minder voordeel te behalen voor de koper. Bij leveranciers die hoge rentes betalen zijn de arbitragemogelijkheden groter en zo ook het te realiseren voordeel voor de koper. Alleen voor afnemers waarvan de leveranciersportefeuille zich leent voor arbitrage (veel leveranciers met lage kredietwaardigheid) valt een significant voordeel te realiseren voor de afnemer.

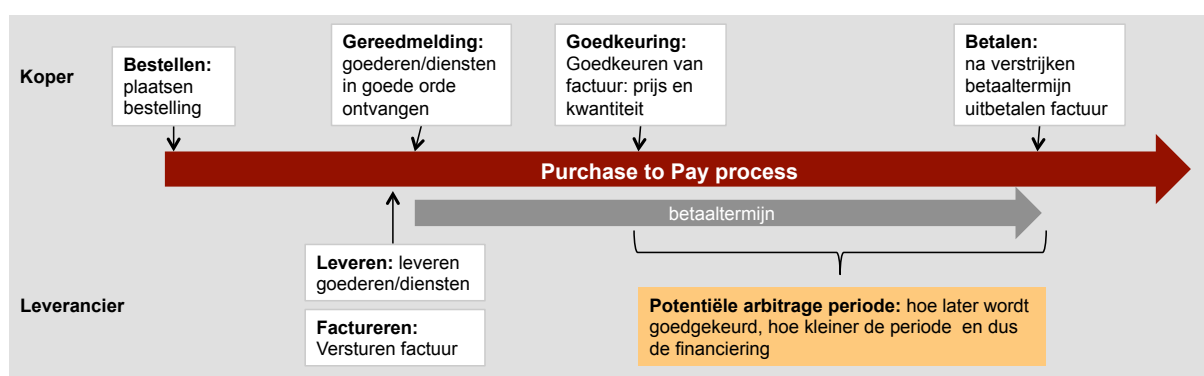
Door gebrek aan standaardisatie zijn operationele kosten van Reversed Factoring hoog. Hier gelden 3 aspecten:

- Gebrek aan standaardisatie van juridische mechanismen en IT platformen leiden tot hoge implementatiekosten bij de **koper** die 'het wiel opnieuw dient uit te vinden' en de bijbehorende accountantsgoedkeuring en juridische opinies over zijn oplossing moet inwinnen;
- Gebrek aan standaardisatie leidt er tevens toe dat het aansluiten van nieuwe **leveranciers** (het onboarding proces) relatief kostbaar is. De maatwerkoplossing moet worden toegelicht en ook de leverancier moet hierover advies inwinnen van zijn juridisch adviseur en accountant. Leveranciers die in verschillende programma's zitten met verschillende faciliterende banken zien dus grote verschillen;
- Gebrek aan standaardisatie zorgt dat de transactiekosten binnen programma's nog relatief hoog zijn. Hierdoor beperken banken vaak deelname van kleinere leveranciers of stellen een minimum aan de factuurwaarde voor facturen die ingediend kunnen worden (bijvoorbeeld 100k).

## Het tijdig goedkeuren van facturen is vaak een probleem.

Omdat afnemers steeds later gaan betalen, hebben ze zichzelf ook de luxe van laat accorderen gegeven. In een Reverse Factoring programma moeten afnemers plotseling snel goedkeuren, wat in de praktijk nogal eens een barrière blijkt. Figuur 7 maakt dit inzichtelijk, Des te sneller de goedkeuring, des te groter het arbitrage potentieel dat verdeeld kan worden.

Figuur 7: Schematische weergave van Purchase to Pay proces.



Dit is een extra reden dat ketenfinancieringsprogramma's vooral door –grote- bedrijven wordt geïnitieerd waarvan de financiële afdeling goed op orde is, inclusief het binnen korte termijn goedkeuren.

## Juridische en accounting aspecten lijken nauwelijks van invloed op de potentiële uitrol van Reversed Factoring

Juridisch: de rol van het verpandingsverbod. Veel overeenkomsten kennen een verpandingsverbod: een bepaling in de contractvoorwaarden dat de betalingsverplichting niet verhandeld mag worden zonder goedkeuring van de koper. In theorie belemmert dit de inzet van debiteuren voor de meeste vormen van financiering.

In de praktijk blijkt dat het verpandingsverbod door de leverancier en/of financier regelmatig simpelweg wordt genegeerd in geval van het verkopen of belenen van debiteuren (factoring).

In geval van ketenfinanciering is de afnemer de organiserende partij. Juridisch gezien is het verpandingsverbod een bepaling die de afnemer in zijn algemene voorwaarden behorend bij de inkoopovereenkomst heeft opgenomen. In het geval van ketenfinanciering komt het initiatief juist vanuit deze afnemer en deze zal daarom verpanding zonder meer toestaan.

Het accounting aspect van ketenfinanciering is als volgt. Indien het oprekken van betaaltermijnen verder gaat dan in de industrie gebruikelijk is, verandert een crediteur in kortlopende financiering: bankschuld. Hiermee vervallen voor de afnemer veel van de voordelen die ketenfinanciering heeft boven reguliere financiering<sup>9</sup>. Echter, in veel gevallen kan de termijn nog opgerekt worden zonder uit de pas te lopen met de industrie. In veel gevallen van overschrijding van de in die industrie gebruikelijke termijn is de looptijd van de 'financiering' die daardoor ontstaat echter dusdanig kort dat deze nog acceptabel is.

### **De wijze waarop Reversed Factoring momenteel wordt aangeboden door de banken kent een aantal risico's**

Een Reversed Factoring programma geeft krediet aan leveranciers van een afnemer onder 'borgstelling', op basis van de betaalverplichting en kredietwaardigheid van diezelfde afnemer. Vanwege een gunstiger behandeling onder Basel III zijn deze faciliteiten ongecommitteerd en dus wordt het door de bank ook aangeboden als 'ongecommitteerde kredietfaciliteit'. Dit houdt de volgende risico's in:

- Een ongecommitteerde faciliteit is onconditioneel opzegbaar door de financier. Redenen voor opzeggen zijn bijvoorbeeld een significante verslechtering van de kredietwaardigheid van de koper, of van de aanbiedende bank;
- Dit terwijl afnemer en leverancier een lange termijn commitment zijn aangegaan omtrent het ketenfinancieringsprogramma. De leverancier zal het extra kapitaal mogelijk aanwenden om een investering te doen of eigen bankschuld af te bouwen;
- De afnemer heeft bepaalde voordelen onderhandeld bij de leverancier. Het plotseling stopzetten van het programma zou betekenen dat deze voordelen moeten worden heronderhandeld of zelfs vervallen;
- bij verslechterde omstandigheden kan het plotseling stopzetten van het programma de situatie zelfs verergeren (spiraal) vanwege de afhankelijkheid van leveranciers van de programma-eigenaar.

---

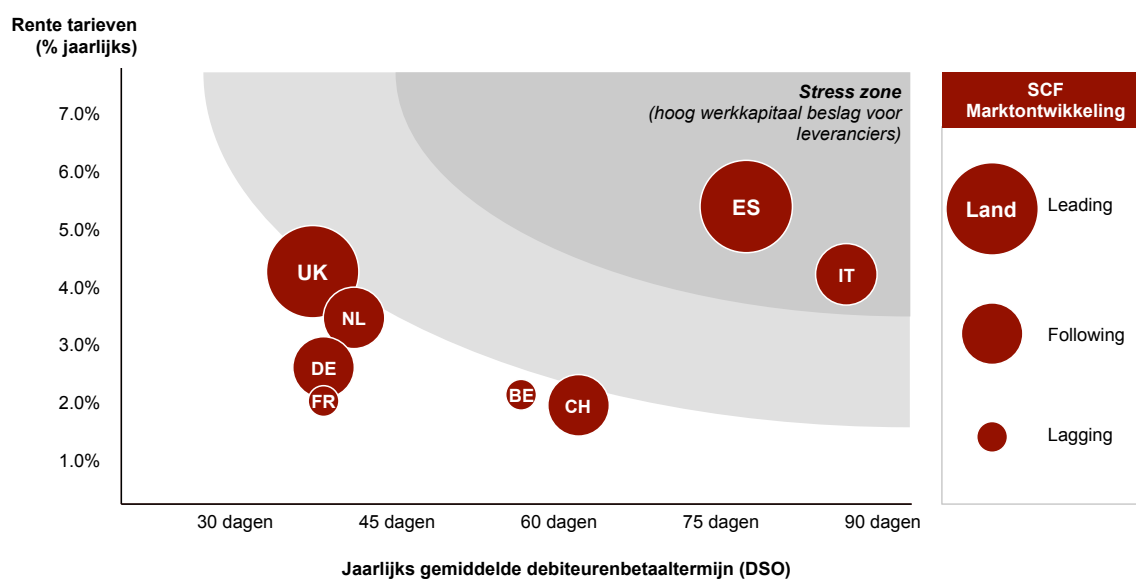
<sup>9</sup> Stel dat in een bepaalde industrie de betaaltermijn 30 dagen is en door een ketenfinancieringsprogramma een afnemer zijn betaaltermijn oprekt naar 120 dagen, dan mag die afnemer die post niet meer onder 'crediteuren' boeken maar onder 'kortlopende financiering'. In dat geval wordt de conventant ruimte aangesproken

## 5. Nederland loopt in de pas met Europese landen met een vergelijkbaar betaaldedrag en rentevoet

Vergeleken met Nederland, is Reversed factoring verder ontwikkeld in landen waar de potentie hoog is door lange betaaltermijnen en een hoge rente voor met name MKB-financiering.

Nederland scoort in Europa relatief goed op een redelijk lage rente en een gering aantal uitstaande betaaldagen. Als eerder in dit rapport toegelicht, wordt de vraag naar werkkapitaal bepaald door de rente en de debiteurentermijn. Hoe hoger beide zijn, hoe interessanter ketenfinanciering als instrument kan zijn.

*Figuur 8: In de Europese vergelijking springt Nederland er gunstig uit.*



In de vergelijking tussen Nederland en andere Europese landen blijkt dat het Nederlandse bedrijfsleven relatief korte betalingstermijnen heeft, een behoorlijke betaalmoraal, relatief lage rentetarieven en een relatief lage spread tussen investment grade en sub-investment grade rentetarieven.

In Spanje valt het op dat ketenfinancieringsprogramma's (daar bekend als 'confirmacion' of confirming) eerder regel dan uitzondering zijn. Het is een geaccepteerde betalingsmethode. Afnemers en leveranciers zijn zeer bekend met het instrument, mede gedreven door de (semi-) overheid die tevens (deels) haar eigen facturen 'confirmed'. Het is gebruikelijk dat leveranciers bij het aanbieden aan nieuwe afnemers zelf verzoeken wat de mogelijkheden van de confirming programma's zijn. Belangrijke oorzaken zijn de lange betalingstermijn, die soms



120 dagen kan bedragen en een slechtere betaalmoraal. Het snel kunnen beschikken over je geld, desnoods met korting, geeft meer zekerheid dan lang wachten met alle bijbehorende risico's.

Implementatie van de EU payment directive kan potentieel de markt voor confirming doen afkoelen, maar de richtlijn biedt in de praktijk voldoende mogelijkheden voor langere betaaltermijnen.

In het Verenigd Koninkrijk wordt ketenfinanciering nu op de kaart gezet door verschillende belanghebbenden, waaronder de overheid en industriebonden. De overheid heeft verschillende industrietaakgroepen (zoals The Association of Corporate Treasurers, Society of Motor Manufacturers and Traders, Smith Institute) opdracht gegeven voor onderzoek naar en opinies over ketenfinanciering (SupplyChainFinance).

Daarnaast ondersteunt het Department for Business, Innovation & Skills actief nieuwe niet-bancaire (reversed factoring) platforms zoals MarketInvoice, Urica en Crossflow Payments. Grote bedrijven zoals Vodafone en Sainsbury's promoten ketenfinancieringsinitiatieven als een actieve rol in sociaal ondernemen.

De Prompt Payment Code (PPC) is in het leven geroepen door de overheid en bedoeld om deze sociale verantwoordelijkheid verder te ontwikkelen. De overheid heeft bedrijven opgeroepen de 'Prompt Payment Code' te ondertekenen. De PPC staat daarom ook bekend als de Cameron oproep. Alhoewel de PPC meer een confirmatie is tot het gestand doen van de reeds overeengekomen betaalcondities (betaal op de overeengekomen tijd!), zal het mogelijk wel het aantal betalingen dat gemaakt wordt *na* het verstrijken van de contractuele betaaltermijn doen verkleinen.

Ondertekenaars zijn te vinden op een openbare website<sup>10</sup>. Op 11 december 2013 hadden 1515 bedrijven de code ondertekend. Op de website kunnen leveranciers het betaalgedrag van ondertekenaars 'challengen'.

Er zijn nog geen cijfers bekend over de daadwerkelijke impact van de code in het VK.

---

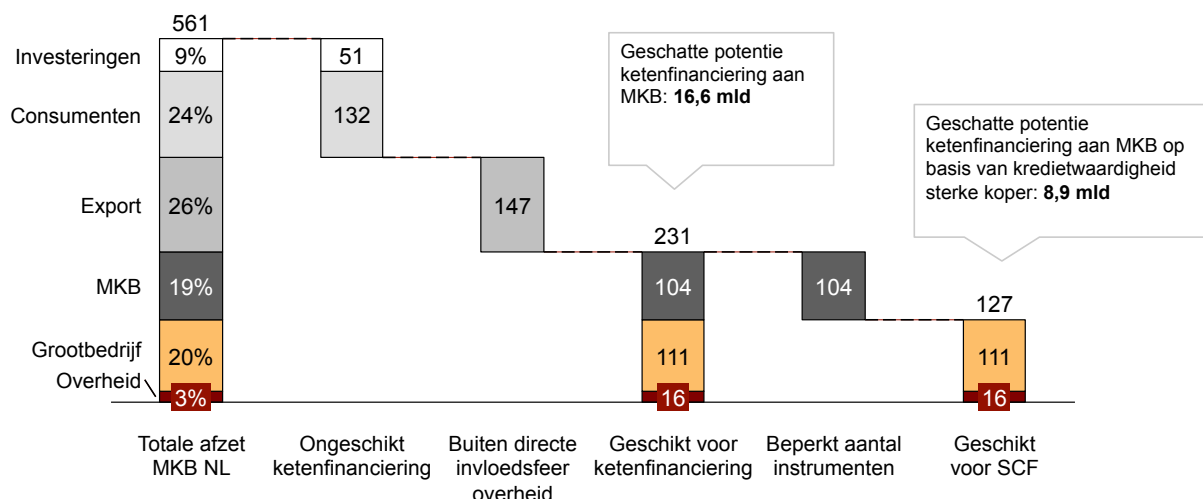
<sup>10</sup> [http://ppc.promptpaymentcode.org.uk/ppc/signatory\\_paged.a4d](http://ppc.promptpaymentcode.org.uk/ppc/signatory_paged.a4d)

## 6. Momenteel bereiken ketenfinancieringsprogramma's het Nederlandse MKB nauwelijks tot niet

Op basis van CBS input/output tabellen is een analyse opgesteld, welk deel van de MKB-afzet in aanmerking zou kunnen komen voor ketenfinanciering. Hierbij is een aantal aannames gemaakt, waaronder dat investeringen en leveringen aan consumenten ongeschikt zijn, dat de export niet meetelt (want buiten de directe invloedssfeer van de overheid ligt om evt financiering binnen de keten te propageren), dat de leveringen tussen MKB bedrijven onderling niet de gewenste sterke speler met een hoge kredietwaardigheid heeft.

Deze analyse levert een eerste ruwe indicatie van de potentie van ketenfinanciering. Deze potentie is bepaald op € 8,9 mrd indien de gemiddelde betalingstermijn van 40 dagen, die geldt voor de afzet van het MKB naar grootbedrijf en overheid, teruggebracht kan worden naar 15 dagen. Ketenfinanciering wordt hier dan gedefinieerd als een combinatie van 'reversed factoring' voor Grootbedrijf-MKB en 'eerder betalen' voor Overheid-MKB. De grens is op 15 dagen gezet aangezien dat de termijn is waarin de prestatieverklaring gegeven moet worden om een ketenfinancieringsprogramma op te kunnen zetten.

Figuur 9: Afzet MKB Nederland verdeeld naar afnemer, 2009, € mrd.

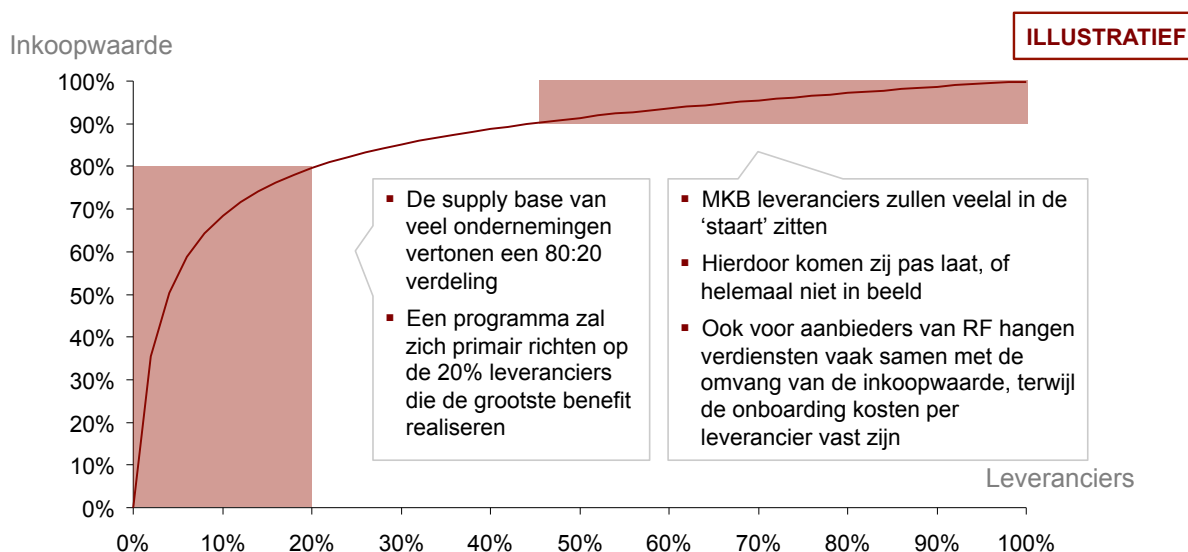


Echter, deze analyse geeft de *theoretische* mogelijkheid aan dat alle MKB leveringen aan het grootbedrijf en de overheid in aanmerking zouden komen voor een ketenfinancieringsprogramma. In de praktijk zijn er drie redenen waardoor MKB bedrijven op korte termijn nauwelijks in aanmerking komen voor ketenfinanciering:

### 1. Programma's richten zich primair op de grootste leveranciers

Door de afnemer wordt bijna altijd gekeken naar de omvang van de inkoopwaarde en worden op die basis besluiten genomen. Het leveranciersbestand van veel ondernemingen vertoont een 80:20 verdeling, waarbij 20% van de leveranciers 80% van de ingekochte waarde voor hun rekening nemen. In figuur 10 is een typische verdeling van een leveranciersbestand weergegeven.

Figuur 10: Een veel voorkomende opbouw van het leveranciersbestand



Elk programma, van welke aard ook, zal zich primair richten op de 20% leveranciers die de grootste waarde realiseren. MKB leveranciers zullen veelal in de 'staart' zitten, hierdoor komen zij pas laat -of helemaal niet- in beeld.

### 2. Het MKB komt door haar omvang vaak niet in aanmerking voor deelname

Ook voor aanbieders van ketenfinanciering hangen verdiensten vaak samen met de omvang van de inkoopwaarde, terwijl de onboarding kosten per leverancier vast zijn. Onder onboarding wordt verstaan de administratieve handelingen die

doorgaans door de bank die het ketenfinancieringsprogramma draait voor het grootbedrijf, worden uitgevoerd. In de interviews met banken die in het kader van dit onderzoek zijn uitgevoerd, worden nu als ondergrens voor het onboarden bedragen van € 1-5 mln genoemd.

Uit CBS cijfers blijkt dat 90% van alle MKB ondernemingen een omzet heeft die onder de grens van € 4 mln ligt. Daardoor komt het MKB regelmatig niet in aanmerking voor ketenfinancieringsprogramma's.

Quote's van de banken illustreren dit:

- *"Onder de EUR 1 miljoen spend bij een koper zijn de marginale kosten voor opname in een financieringsprogramma te hoog"*
- *"Bij het on-boarden beginnen we bij de 20 grootste leveranciers"*
- *"Het is niet de vraag waarom het Nederlandse MKB niet wordt opgenomen in ketenfinancieringsprogramma's. De vraag is waarom wel ..."*
- *"Niet-strategische leveranciers komen niet in aanmerking bij ons voor dergelijke programma's"*

Positief is wel dat de bedrijven die een programma aanbieden zelf de grens bepalen. Zo geldt bij een grote brouwer een deelname grens van € 0,2 mln.

### **3. Veel SCF programma's richten zich (initieel) op buitenlandse leveranciers vanwege de aanzienlijke hogere arbitragevoordelen**

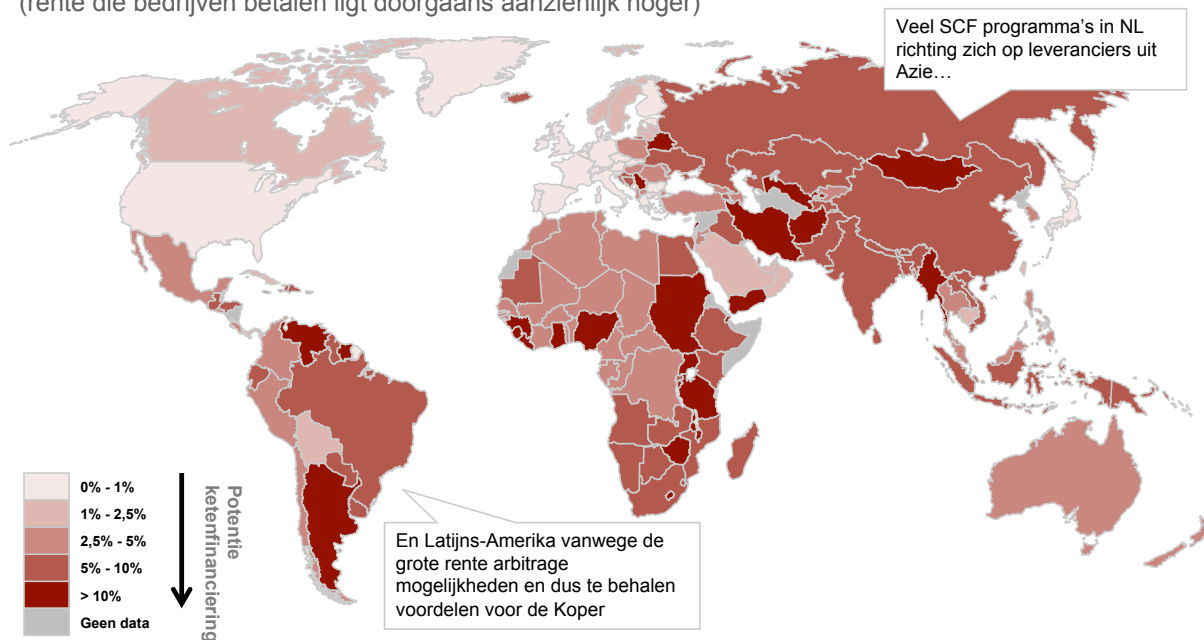
De Nederlandse grootbedrijven die een programma ingericht hebben, doen dit doorgaans voor de internationale markt. Veel programma's richten zich op Azië, Afrika of Latijns Amerika. In die gebieden is de rente aanzienlijk hoger, de betalingstermijnen zijn doorgaans langer en de leveranciers kunnen in hun thuismarkten lastig aan financiering komen. Daardoor zijn de te behalen arbitrage voordelen aanzienlijk hoger dan in Nederland.

In figuur 11 is een overzicht opgenomen van de rentestanden die de verschillende Centrale banken hun commerciële banken in rekening brengen, waarna die banken op dat percentage weer een aantal risicoverhogingen doen voor leningen aan bedrijven. Het overzicht geeft aan in welke delen van de wereld krediet duur is voor bedrijven.

**Figuur 11: Europa heeft een relatief mild renteklimaat**

**Central bank benchmark interest rate\***

(rente die bedrijven betalen ligt doorgaans aanzienlijk hoger)



\* Centrale Bank benchmark rentevoet. De Centrale Bank benchmark rentevoet is hier de Overnight Rate waartegen centrale banken leningen geven aan commerciële banken in hun jurisdictie.

Bron: Trading Economics & central banks

## 7. Concluderend

Binnen ketenfinanciering is reversed factoring een belangrijke economische trend. Wereldwijd hebben grote bedrijven ketenfinancieringsprogramma's of werken daaraan. Deze programma's zorgen ervoor dat hun toeleveranciers beter aan financiering voor hun vorderingen kunnen komen: hogere bevoorschotting, lagere rente en makkelijkere beschikbaarheid. Dit gaat doorgaans wel gepaard met langere betaaltermijnen en een toenemende afhankelijkheid van toeleveranciers. Tot nu toe worden Nederlandse MKB bedrijven nauwelijks betrokken bij deze programma's. Daardoor worden deze wel geconfronteerd met het nadeel van langer wordende betaaltermijnen, zonder de voordelen van een reversed factoring. Zonder interventie zal ketenfinanciering het Nederlandse MKB op korte termijn dan ook nauwelijks bereiken. Daarvoor gelden vier oorzaken:

- Ketenfinanciering is onbekend. Omdat ketenfinanciering vaak geïnitieerd wordt door een betalingstermijnverlenging hangt er een negatieve connotatie omheen. Dit maakt onbemind en zorgt dat er misverstanden bestaan. Hierdoor zijn er nog maar een beperkt aantal programma's in de Nederlandse markt;
- Incentive veelal niet aanwezig bij grote kopers. Ketenfinanciering levert meer op voor de afnemer wanneer ingezet bij grote leveranciers, die zelf hoge rentes betalen en lange betaaltermijnen accepteren
- Transactiekosten zijn relatief hoog. Gebrek aan standaardisatie zorgt voor hoge implementatie-, onboarding- en transactiekosten. Dit beperkt de toegang van het MKB tot reversed-factoring programma's.
- Tijdig goedkeuren is een probleem. Het tijdig kunnen goedkeuren van facturen is in veel organisaties een probleem. Waarbij met gemiddelde betaaltermijnen van 40 dagen het potentiële voordeel afneemt naarmate de goedkeuringsperiode toeneemt.

## 8. Aanbevelingen

De overheid kan financieringsmogelijkheden van het MKB met betrekking tot ketenfinanciering verbeteren. Daarvoor gelden de volgende vier aanbevelingen:

- I. **Brede informatie verstrekken en het goede voorbeeld geven:**  
Ketenfinanciering is nog redelijk onbekend en daardoor onbemind. Gerichte voorlichting is nodig om ketenfinanciering onder het bedrijfsleven te stimuleren en kan versterkt worden door voorbeeldwerking vanuit de verschillende overheden:
    - a. Verschaf informatie vanuit de overheid hoe ketenfinanciering werkt, wat het belang is van snel accorderen en wat de voordelen zijn als leveranciers sneller betaald worden;
    - b. Het rijk betaalt al redelijk snel, de lokale overheden kunnen beter. Kom met een aanpak hoe de lokale overheden op een aan de rijksoverheid vergelijkbare betaaltermijn kunnen komen;
    - c. Laat (in een pilot) zien dat de overheid snel kan accorderen en betalen, vergelijkbaar met de ketenfinancieringprogramma's in het bedrijfsleven
  - II. **Laat dit voorbeeld terugkomen in de keten:** Het nu reeds bestaande voorbeeldgedrag van de (rijks) overheid kan vele malen versterkt worden als de overheidsleveranciers deze korte betaaltermijnen ook doorzetten naar hun afnemers, onder wie veel MKB bedrijven;
  - III. **Standaardiseren via een werkend platform:** Verken samen met banken en bedrijfsleven of en hoe met een bank-onafhankelijk reversed factoring platform de toegankelijkheid van ketenfinanciering –en specifiek reversed factoring- voor het MKB bevorderd kan worden en hoe dit kan worden bekostigd en gefund;
- En alhoewel niet specifiek ketenfinanciering, is aanbeveling IV wel een oplossing:
- IV. **Debiteurenfinancieringsprogramma's:** Onderzoek welke stimulansen mogelijk zijn voor andere vormen van financiering zoals factoring voor kleine bedrijven, flexibele betaaltermijnen tussen afnemers en MKB-bedrijven en MKB-bedrijven onderling, beurs voor facturen en andere vormen van debiteurenfinancieringsprogramma's.

**Ad I: Brede informatie verstrekken en het goede voorbeeld geven:**

**a. Informatie verstrekken:**

In het VK is recent een omvangrijk programma opgezet, de 'Prompt Payment Code' (PPC), om bedrijven op te roepen de afgesproken betaaltermijn ook daadwerkelijk na te volgen. In deze PPC worden bedrijven opgeroepen om:

- leveranciers op tijd te betalen;
- leveranciers vooraf en tijdens het proces helder en tijdig te informeren over het betalingsproces;
- het gewenste gedrag te laten zien, dus een voorbeeldwerking richting de leveranciers van de leveranciers.

Een programma langs vergelijkbare lijnen om het Nederlandse bedrijfsleven te informeren over het belang van sneller betalen en de mogelijkheden van ketenfinanciering daarbij zou in 2014 uitgerold moeten worden.

**b. Goede voorbeeld geven: gehele overheid op 30 dagen**

De rijksoverheid rapporteert zelf in 84% tot 96% van de gevallen binnen 30 dagen te betalen<sup>11</sup>. Uit een analyse van het Incassobureau Intrum Justitia blijkt dat de betaaltermijn van de Nederlandse overheid weliswaar daalt van 49 dagen in 2010 naar 43 dagen in 2013, maar daarbij dus nog ruim boven de overheidsdoelstelling van 30 dagen zit. De ombudsman heeft op 11 december 2013 aangekondigd de trage overheidsbetaling te gaan onderzoeken.

Op basis van bovenstaande gegevens wordt de gemiddelde betaaltermijn voor de lokale overheden geschat op 47 dagen<sup>12</sup>.

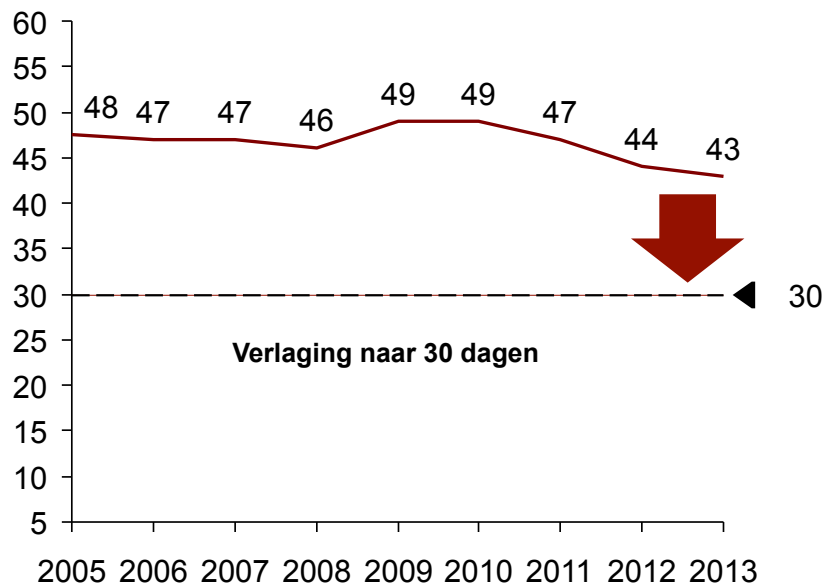
---

<sup>11</sup> Jaarrapportage bedrijfsvoering Rijk 2012

<sup>12</sup> Deze termijn is teruggerekend vanuit de 43 dagen gemiddelde betaaltermijn voor de overheid (Interim Justitia) en 30 dagen voor de Rijksoverheid gecombineerd met de inkoopvolumes.



Figuur 12: Betaaltermijnen Nederlandse overheid in dagen.



De meeste winst is dan ook te halen bij de lokale overheden. De lokale overheden zouden versneld terug naar 30 dagen moeten conform de rijksoverheid.

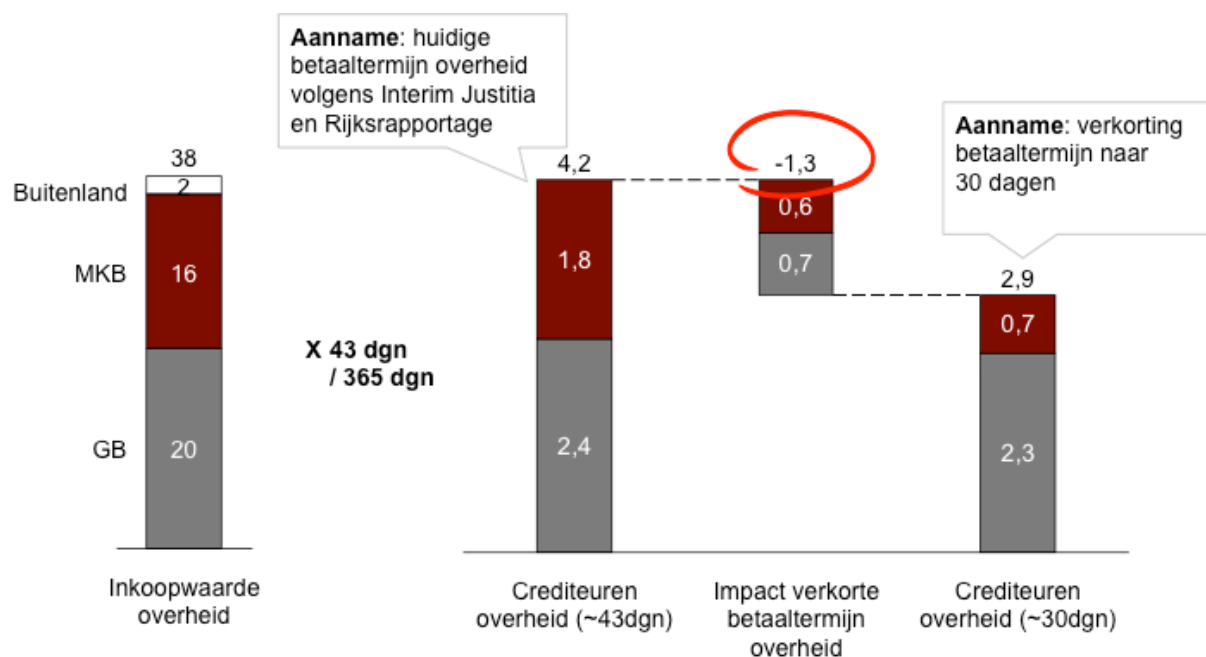
Belangrijke vragen daarbij zijn:

- Hoe kan 'light inkoop', 'self billing' (proactief betalen) en dispuutbeheersing helpen bij het verder omlaag brengen van betalingstermijnen?
- Wat is er nodig om de lokale overheden versneld hun betalingstermijnen op 30 dagen te laten krijgen en zo hun leveranciers van meer werkkapitaal voorzien?
- Welke stimulans is er voor de lokale economische infrastructuur als lagere overheden sneller gaan betalen? Dus van 47 naar 30 dagen?

Sneller betalen van facturen kan zonder dat dit negatieve invloed heeft op de overheidsfinanciën (kassysteem). De huidige gemiddelde betaaltermijn van 43 dagen is het gevolg van administratieve vertragingen.

Lokale overheden zouden hun Purchase-to-Pay processen onder de loep kunnen nemen om zo versneld de betaaltermijn te verlagen naar 30 dagen. Wanneer de hele overheid na 30 dagen betaalt levert dit € 1,3 mrd. aan additionele liquiditeit op.

Figuur 13: Geschatte impact verlagen betaaltermijnen overheid naar 30 dgn



**c. Goede voorbeeld geven: pilot verdere verlaging van betaaltermijn overheid**

Daar de overheid werkt met een kassysteem is een verdere verlaging van de betalingstermijn enkel afhankelijk van versnelde administratieve afhandeling van facturen. Een verdere verlaging van de betalingstermijn onder de 30 dagen levert al snel een significante impact. Een voorbeeld: voor iedere 5 dagen dat de Rijksoverheid haar rekeningen eerder betaalt, levert dit naar schatting € 150 mln. additionele liquiditeit op, € 65 mln. richting het MKB en € 85 mln. richting het grootbedrijf.

Verkorten van betaaltermijnen gaat niet vanzelf. Hiervoor is een stroomlijning van de 'request-to-pay' processen nodig binnen zowel Rijksoverheid als lokale overheden. Processen, procedures en mogelijk systemen zullen hiervoor moeten worden aangepast. De hiervoor benodigde kosten zullen moeten worden afgewogen in een kosten-baten afweging.

Bedrijven die een Reversed Factoring programma hebben opgezet, hebben hun 'request-to-pay' processen gestroomlijnd, waarbij reeds na 5 tot 15 dagen goedgekeurd wordt. Het is dus technisch en organisatorisch mogelijk. Binnen de overheid zelf zijn voorbeelden van snelle goedkeuring. Deze praktijkervaring, gecombineerd met aanzienlijke baten, maakt dat de overheid de mogelijkheid tot verkorting onder de 30 dagen serieus zou moeten onderzoeken.

De overheid zou middels een gerichte pilot (binnen één departement en/of inkoopcategorie) de mogelijkheden tot een verdere versnelling van de administratieve factuurafhandeling kunnen onderzoeken.

**Ad II: Laat dit voorbeeld terugkomen in de keten:** De overheid zou van haar leveranciers kunnen verlangen dat zij de gehanteerde (korte) betaaltermijnen van de overheid doorzetten naar hun leveranciers. Dit kan direct of met inzet van een Reversed Factoring programma. Deze vraag van de overheid aan haar leveranciers kan gepaard gaan met een oproep om gebruik te maken van het onder aanbeveling III genoemde bank-onafhankelijk RF platform.

Mogelijk te nemen stappen zijn als volgt:

- De overheid kan in haar inkoopprocedures opnemen dat het doorzetten van korte betalingstermijnen door haar contractant naar leveranciers verderop in de keten verlangd cq gewaardeerd wordt<sup>13</sup>;
- De overheid kan haar leveranciers actief informeren over ketenfinanciering als een mogelijk instrument om aan de nieuwe vraag/eis te voldoen;
- Wanneer leveranciers hiervoor ketenfinancieringsprogramma's opzetten, wordt de impact vergroot als *a/* hun leveranciers hieraan kunnen deelnemen (en niet alleen leveranciers in de overheidsketen);
- Deze liquiditeit kan in principe neutraal, zonder extra kapitaalbeslag, door de keten heen doorgezet worden, aangezien de overheid haar contractant binnen 30 dagen betaalt, en die dus de zekerheid van betaling heeft;
- Teneinde ervaring op te doen kan eerst een pilot uitgevoerd worden binnen een bepaalde industriesector.

In de Angelsaksische managementliteratuur worden dergelijke programma's ook 'cascading' genoemd, letterlijk een watervaleffect, waarbij een voorbeeldgedrag op hoger niveau langzaam doordringt op de lagere- en daarna op alle niveaus.

In figuur 14 is een eerste voorzichtige berekening gemaakt van de waarde van een 'cascaderingsprogramma', waarbij het bedrijfsleven vrij is om dit met of zonder reverse factoring programma uit te voeren. Dat wordt geschat op € 200 mln.. Wanneer de overheid er in slaagt haar eigen betaaltermijn verder te verkorten en ook dit kan worden 'gecascadeerd' neemt de impact verder toe.

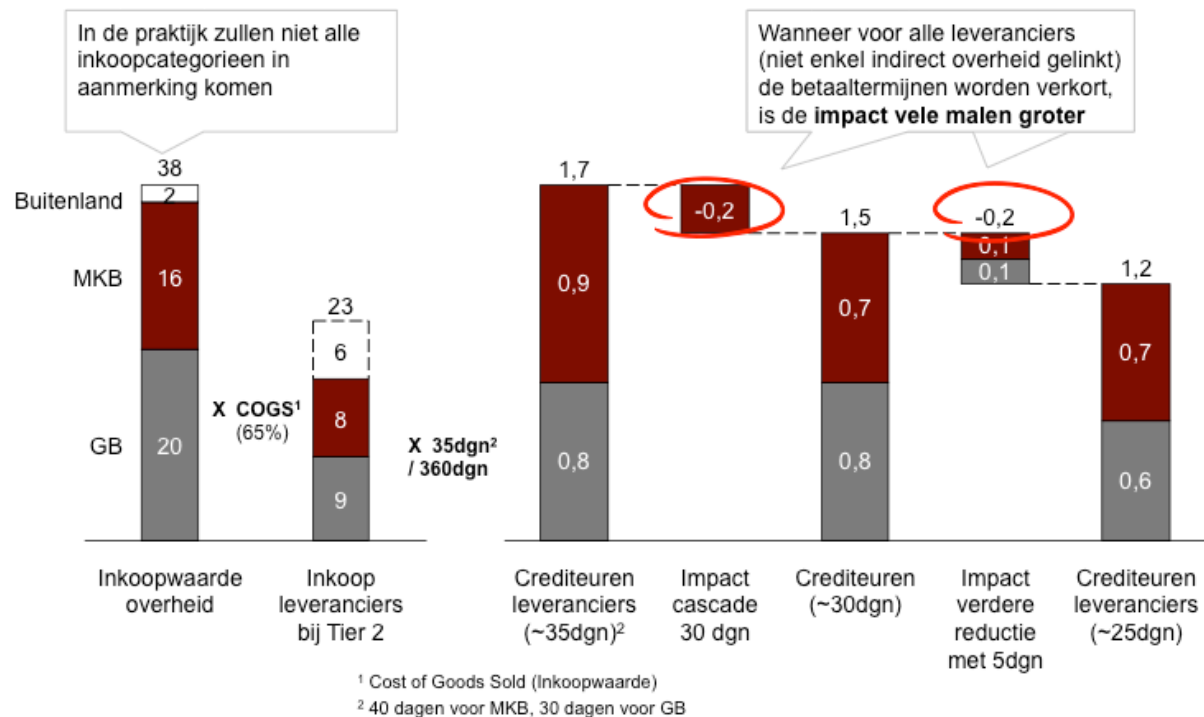
Wanneer de bekendheid met het instrument door de grootbedrijven toeneemt, en zij dus ook voor de niet-overheid-toeleveranciers het gedrag van 30 dagen of

---

<sup>13</sup> Hier dient nader onderzocht te worden welke vrijheidsgraden de overheid heeft binnen de aanbestedingswetgeving om dergelijke condities te stellen.

een ketenfinancieringsprogramma zullen hanteren, is de impact aanzienlijk groter.

*Figuur 14: Inschatting maximale impact voorbeeldgedrag betaaltermijnen, mrd Euro.*



**Ad III: Standaardiseren via een werkend bank-onafhankelijk RF platform:**

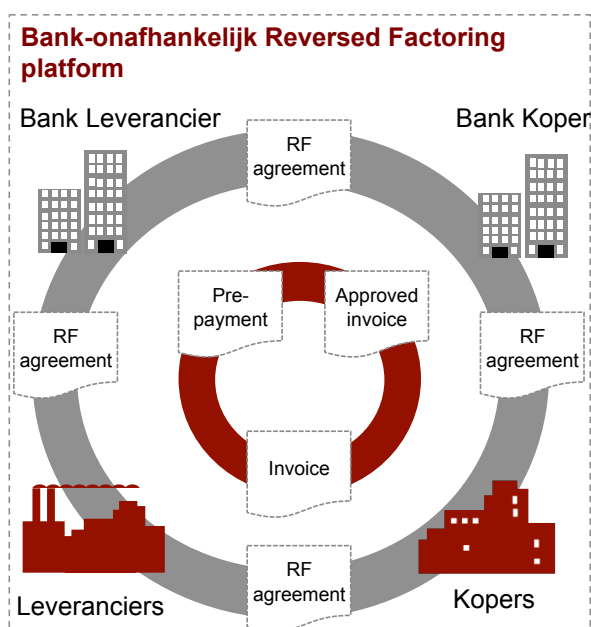
De overheid kan een belangrijke impuls geven door samen met banken en bedrijfsleven een verkenning uit te voeren naar de mogelijkheden van een bank-onafhankelijk reversed factoring platform. Een dergelijk platform zal standaardisatie op gaan leveren, waardoor:

- er standaard elektronische berichten-uitwisseling en betaalprocessen gaan komen;
- er standaard juridische voorwaarden ontwikkeld kunnen worden, ter beschikking gesteld aan het NL bedrijfsleven, wat de implementatie- en aansluitkosten verlaagt;
- verschillende banken gebruik kunnen maken van dit platform om RF versneld aan hun klanten aan te bieden;
- transactiekosten verlaagd worden doordat 'het wiel maar één keer wordt uitgevonden';

- implementatiekosten omlaag gaan en MKB-bedrijven dus makkelijker en goedkoper aangesloten kunnen worden.

Een dergelijke verkenning zal aantonen wat de voor- en nadelen van zo'n platform zullen zijn, welke kosten daaraan verbonden zijn, op welke wijze dit initiatief gefund kan worden en wat een geschikte implementatiestrategie kan zijn. Een pilot kan daarbij tot de mogelijkheden behoren. In figuur 15 is de werking van een dergelijk platform uiteengezet.

*Figuur 15: een bank-onafhankelijk Reversed Factoring platform verlaagt transactiekosten door standaardisatie.*



**a. Platform met standaard juridisch kader**

- Ontwikkeling van standaard juridische voorwaarden verlaagt de implementatie- en aansluitkosten
- Juridische standaarden vormen de basis voor alle deelnemers van platform en worden ter beschikking gesteld aan het NL bedrijfsleven (incl. Legal opinion en accounting opinion)

**b. Platform met standaard gegevensuitwisseling**

- Ontwikkeling van een bank-onafhankelijk platform met standaard elektronische berichten-uitwisseling en betaalprocessen<sup>1</sup>
- Verschillende banken kunnen gebruik maken van dit platform om RF versneld aan te bieden aan hun klanten
- Verlaagt transactiekosten doordat 'het wiel maar één keer wordt uitgevonden'
- Verlaagt implementatiekosten door werken met standaarden



**Ad IV:** Hoewel geen ketenfinanciering, is onderstaande wel een mogelijke oplossing voor het MKB:

Bij aanbeveling III is al opgenomen dat de overheid de mogelijkheden zou kunnen onderzoeken van het opzetten van een bank-onafhankelijk reversed-factoring platform waar afnemers en toeleveranciers onderdeel van uitmaken. In het verlengde hiervan kan de overheid de mogelijkheden onderzoeken om de introductie van innovatieve debiteurenfinancieringsprogramma's op de Nederlandse markt te stimuleren.

Dit is een onderwerp dat aan ketenfinanciering raakt, maar niet de voor ketenfinanciering kenmerkende meerdere schakels uit dezelfde keten betreft. Dergelijke oplossingen en platformen bieden liquiditeit aan MKB-ers met grote

bedrijven als klant zonder dat het grootbedrijf een ketenfinancieringsprogramma hoeft op te zetten of de MKBer toegang hoeft te verlenen.

Op dit gebied gebeurt al veel, waarbij oplossingen als Flinger, Alfa Commercial Finance, Trefi vaak genoemd worden, waarbij er kleine verschillen in de specifieke toepassingen zitten. Een Engels voorbeeld is MarketInvoice: een platform waar leveranciers (vanaf GBP 250k omzet ) facturen aan grote afnemers kunnen verkopen (enkel in OECD landen). Investeerders kopen specifieke facturen (tot 90% factuurwaarde) en verstrekken directe liquiditeit aan de verkopers. Dit initiatief kan worden gezien als 'factoring'-light (geen full-turnover commitments, etc). Leveranciers houden controle over het proces: liquiditeit op aanvraag, vaak binnen 24 uur. Het principe is hetzelfde als dat van Reversed Factoring. Echter, het grootbedrijf als afnemer speelt slechts een indirecte rol. Zonder deze garantie van de afnemer zijn de financieringskosten van dergelijke instrumenten vaak relatief hoog. De initiatieven moeten zich indekken tegen het hogere risicoprofiel dat het gebrek aan garantie meebrengt (fraude, wanbetaling, administratieve fouten, etc.). Omdat de precieze oplossing per initiatief verschilt, zal het ene initiatief gunstiger qua kosten zijn dan het andere.

De bestaande platformen bieden echter nog geen oplossing voor facturen *tussen* MKB-ers onderling. Er zullen wellicht MKB'ers zijn met betere papieren dan andere MKB'ers, maar grosso modo blijft het feit bestaan dat het MKB gemiddeld een lagere kredietwaardigheid heeft in vergelijking met het grootbedrijf. Voorts hebben de meeste MKB'ers geen ruimte om een andere balans te ondersteunen, tenzij die een fractie is van hun eigen balans, anders heeft de "garantie" weinig zin. Daarnaast zal het verschil in kosten aanzienlijk minder zijn dan tussen MKB en grootbedrijf.

**Resumerend:** In onderstaande tabel kan in een oogopslag teruggevonden worden welke aanbeveling welk geconstateerd probleem helpt op te lossen.

*Figuur 16: Samen pakken de aanbevelingen de grootste knelpunten aan.*

	I. Brede informatie verstrekken en het goede voorbeeld geven	II. Laat dit voorbeeld terugkomen in de keten	III. Standaardiseren via een werkend Bank-onafhankelijk platform	IV. Leverancier gericht debiteuren platform
1 SCF is onbekend	✓	✓	✓	
2 Incentive niet altijd aanwezig bij grote Kopers		✓		✓
3 Transactie kosten relatief hoog	✓		✓	✓
4 Tijdig goedkeuren is probleem	✓	✓		