

FACTORING

door L. van Dijk

In de laatste 20 jaar steeg de totale omzet van „factoring” en „commercial financing” in de Verenigde Staten van Amerika meer dan driemaal zo snel als het bruto nationaal produkt¹⁾.

De omvang van factoring in de U.S.A. kan schattenderwijs gesteld worden op 8,17 miljard dollar in 1965, tegen 7,62 miljard dollar in 1964. Over de gang van zaken in 1965 verneemt men, dat bij geringe tot matige verliezen door dubieuze debiteuren, de winsten niet sensationeel genoemd kunnen worden²⁾. Lage tarieven, hoge financieringskosten, voortdurend stijgende arbeidskosten zullen de winsten ook in 1966 bescheiden doen zijn.

Tegen deze achtergrond springen twee verschijnselen in het oog. Amerikaanse banken nemen deel in factoring bedrijven of nemen factoring in het pakket der door hen aangeboden diensten op. Factoring bedrijven uit de Verenigde Staten vestigen zich rechtstreeks of indirect in Europa of gaan samenwerken met Europese factors.

Het eerste verschijnsel wordt geïllustreerd door de Trust Company of Georgia, Atlanta, die zich in 1940 op dit terrein begaf (omzet 1965 \$ 189 miljoen). In 1945 volgde de First National Bank of Boston (omzet 1965 \$ 890 miljoen). Begin 1965 kocht de First National City Bank of New York van de Automatic Canteen Co. of America voor ongeveer \$ 12,3 miljoen Hubschman Factors Corp. (omzet 1965 \$ 325 miljoen). Automatic Canteen Co. of America verkocht eveneens in 1965 aan de Citizens & Southern National Bank of Atlanta een in 1952 gevestigd bedrijf Joel Hurt Factors, Inc. (omzet 1965 \$ 50 miljoen). Deze belangstelling, die ook bij andere banken zou bestaan, heeft verschillende redenen. Verbreding van het dienstenpakket van de banken en uitbreiding van de mogelijkheden om geld uit te zetten spelen een rol. Wellicht ook omgekeerd de omstandigheid dat banken goedkoper geld kunnen aantrekken dan in het algemeen factoring bedrijven.

Het tweede verschijnsel, dat wij dichter bij huis kunnen waarnemen, is wellicht nog belangrijker, omdat de laatstgenoemde factoren daar ook spelen, maar dan vermengd worden met een aantal andere. Een simpel antwoord komt uit de mond van één der Amerikaanse factors: onze debiteuren hebben fabrieken in Europa gesticht en wensen dat wij hen ook daar bedienen. Of wij dit eigenlijk wel willen doen is de vraag, maar wat wij zeker niet wensen is dat de zaken naar Heller of de First National Bank of Boston gaan³⁾.

Met het noemen van deze twee namen zijn we beland bij twee financiële instellingen, die beide grote factoring activiteiten ontplooiën en beide daarmede op internationaal terrein zijn getreden. De First National Bank of Boston deed dit begin 1961 door tezamen met de Merchant Bankers M. Samuel & Co. Ltd. in Londen International Factors Limited op te richten. Daarna werd gezocht naar partners in ieder land

1) Financing and Factoring by Jerome Harber, Credit and Financial Management, november 1965.

2) Daily News Record - „Old-Line factoring tops \$ 8 billion for first time” by Sidney Rutberg - januari 1966.

3) Business Week - Mr Graw-Hill Inc., New York - januari 1965.

van vestiging, zo nemen bijv. in Nederland de Amsterdam-Rotterdam Bank NV en de Heren Mees & Hope in International Factors Nederland N.V. deel.

Successievelijk kwamen in 13 Europese landen en in Zuid-Afrika, Australië en Israël maatschappijen tot stand, aan de top gebundeld door International Factors A.G., gevestigd in Zürich.

Walter E. Heller & Co., Chicago, volgde een enigszins andere lijn, die via import en op beperkte schaal export factoring, naar het vestigen in 1964 van Heller Factoring Bank AG. in Mainz voerde. In Londen kwam H. & H. Factors Ltd. tot stand met Engelse partners, maar ook een Amerikaanse, nl. Chicago's Continental Illinois International Bank & Trust Co. In een aantal andere Europese landen zijn vestigingen gekomen of in voorbereiding en Heller presenteert, in tegenstelling tot de International Factors Groep, factoring als deel van een breder aantal financieringsmogelijkheden.

Naast deze als groep opererende factoring maatschappijen zijn er samenwerkingen tot stand gekomen op correspondentbasis, zoals bijv. Shield Factors Ltd., Londen, met William Iselin & Co., New York, en Portland Factors Ltd., Londen, met L. F. Dommerich & Co. Inc., New York.

Aan de aangeduide behoefte om de zaken van cliënten in den vreemde van dienst te kunnen zijn voegt de First National Bank of Boston de volgende overwegingen toe⁴⁾:

- 1 One of the most appealing features made possible through use of the network's facilities is the ability of exporters or overseas affiliates to obtain on-the-spot credit checking and approval of orders submitted by their sales agents. Even in advance of their sales trips, agents can determine the good and bad risks in cities to be visited;
- 2 In speeding up collections and payments, the factor maintains the accounts files, handles the receivables bookkeeping, collects and-or duns the accounts if necessary, assuming related expenses.

In addition, factoring is unique in that it offers 100% protection on credit risks.

Hiermede is de functie van factoring internationaal omschreven. Het past echter, in het kader van dit artikel, om op de aan deze in internationale dienstverlening gekoppelde financieringsmogelijkheid in te gaan.

Welnu, deze is betrekkelijk eenvoudig, want de exporteur krijgt de mogelijkheid om over het provenu van zijn exporten eerder te beschikken dan de importeur betaalt of hoeft te betalen. Phelps⁵⁾ definieert factoring als volgt:

een kontrakt, waarbij een financieringsinstituut met een verkoper van goederen overeenkomt om de vorderingen die deze verkoper verkrijgt uit zijn verkopen, bij ontstaan over te nemen, om vervolgens deze vorderingen op hun vervaldag te incasseren en daarbij afziet van regres op de verkoper van de vorderingen.

Wij constateren, dat hiermede aan de gehele inhoud van het begrip factoring, in het vervolg aan te duiden als faktoorsdiensten, niet geheel recht wordt gedaan. Faktoorsdiensten omvatten naar onze opvatting een drietal aspecten:

⁴⁾ Export Financing grows popular as tool for expansion of Trade - by Thomas M. Fitzgerald Jr. - International Banker - februari 1966.

⁵⁾ Clyde William Phelps „The Role of Factoring in Modern Business Finance” - Baltimore 1958.

- 1 overname van kredietrisico voor 100%;
- 2 overname van de debiteurenadministratie;
- 3 financiering van de uitstaande debiteuren door eerder aan de verkoper van de goederen te betalen dan de kopers van de goederen aan het factoorsbedrijf.

Voor de ten uitvoer legging van factoorsdiensten wordt tussen de verkoper van de goederen en het factoorsbedrijf een kontrakt gesloten, waardoor de overdracht van de vorderingen wordt geregeld en waarin de procedures die daarvoor gevolgd dienen te worden, vastgelegd zijn.

Daarmede in overeenstemming is de in de Amerikaanse literatuur gegeven definitie van „factoring”: „Koop van uitstaande vorderingen door de geldgever zonder regres op de geldnemer (verkoper). De koper van de goederen wordt van de overdracht op de hoogte gebracht en betaalt rechtstreeks aan de geldgever. Het factoorsbedrijf verricht de kredietcontrole werkzaamheden voor de verkoper van de goederen”⁶).

Alvorens op het effect van de financieringsmogelijkheid in te gaan eerst een enkel woord over de procedure en de kosten. Wanneer de verkoper een order van een koper ontvangt wordt een kredietgoedkeuringsaanvraag ingediend. In het algemeen zal de verkoper de order niet bevestigen als het factoorsbedrijf de order niet goedkeurt. Door deze gang van zaken kent de verkoper voordat de verkoop plaats vindt de kredietwaardigheid van de koper en het oordeel van het factoorsbedrijf. Een goedkeuring houdt in, dat het risico van nonbetaling na levering, door het factoorsbedrijf wordt gedragen. Er zijn verschillende procedures mogelijk om te voorkomen dat een te grote papierwinkel ontstaat of dat te grote vertragingen optreden. Essentieel is echter dat wanneer een verkoop goedgekeurd wordt, de levering plaats vindt onder kennisgeving aan de koper, dat aan het factoorsbedrijf moet worden betaald. Wanneer er geschil over de levering ontstaat („merchandise dispute”) trekt het factoorsbedrijf zich terug.

Na de levering verkrijgt het factoorsbedrijf de eigendom van de vordering onder het met de verkoper gesloten factoorskontrakt en de verkoper verkrijgt het recht op betaling van de koopsom. Deze betaling vindt plaats, minus een vergoeding, overeenkomstig de bij het sluiten van het kontrakt gemaakte afspraken, maar in ieder geval 90 dagen na de vervaldag van de vordering.

Dit factoorsloon kan slechts in een concreet geval worden bepaald aan de hand van risico's, hoeveelheid werk en omzet. Wanneer het factoorsbedrijf niet financiert, betaalt het de koopsom door aan de verkoper, wanneer de koper van de goederen betaalt, maar heeft het factoorsbedrijf aan het eind van de 90-daagse periode de koopsom niet of niet geheel ontvangen, dan betaalt het deze in zijn geheel aan de verkoper.

Wanneer het factoorsbedrijf wel financiert zal het gewoonlijk een zekere marge aanhouden tussen het bedrag van de vordering en het bedrag dat het terstond aan de verkoper betaalt. Dit als reserve voor geschillen tussen koper en verkoper over beschadigingen, retouren e.d. Daarnaast zal een vergoeding gevraagd worden voor het ter beschikking stellen van de gelden, welke ongeveer op de hoogte van de geldende bankrente is te stellen. Bij exporttransacties speelt de soort valuta waarin wordt gefactureerd, mede een rol.

⁶) J. Weston - Managerial Finance, hoofdstuk 14 - Forms of secured short-term financing - Holt, Reinhart & Winston - New York.

Een verkoop van bijv. f 10.000,— met een faktoorsloon van $1\frac{1}{2}\%$, een afgesproken kredietduur van $1\frac{1}{2}$ maand en een rente van 6% 's jaars bij een marge van 10% , geeft dan de volgende boekingspost voor de verkoper:

D	Bank	f 8.775,—	
	Rente	f 75,—	
	Faktoorsloon	f 150,—	
	Te vorderen van faktoorsbedrijf	f 1.000,—	
C	Aan debiteuren		f 10.000,—

Het bedrag van f 1.000,— wordt aan de verkoper overgemaakt bij ontvangst van de betaling door de koper van de goederen of in ieder geval aan het eind van de afgesproken krediettermijn.

Faktoreren wordt gewoonlijk gebruikt door bedrijven die met een zekere regelmaat verkopen aan een min of meer vaste kring van afnemers en daaruit laat zich afleiden, dat een voortdurende stroom van goedkeuringsaanvragen wordt gevolgd door leveringen, overdracht van vorderingen en betalingen door het faktoorsbedrijf aan de verkoper. Evenzeer betalen de kopers regelmatig aan het faktoorsbedrijf dat weer periodiek de bij de betalingen aan de verkoper ingehouden marge rechttrekt.

Rente kan ook periodiek verrekend worden over het exact genoten krediet gedurende de werkelijke looptijd.

Na deze uitwerking van het aangaan van een faktoorskontraakt lijkt het van belang om na te gaan welke gevolgen een faktoorskontraakt met financiering op de balans van de verkopende onderneming heeft.

Nemen we het volgende voorbeeld⁷⁾:

Dt	Kas Bank Giro	f 25.000	Cr	Bankkrediet	f 50.000
	Vorderingen	„ 175.000		Crediteuren	„ 150.000
	Vorraden	„ 200.000		Diversen	„ 40.000
		<u>f 400.000</u>			<u>f 240.000</u>

Wij zien hier een verhouding van 1,66 : 1.

Wanneer van de financieringsmogelijkheid door het faktoorsbedrijf gebruik wordt gemaakt en daarbij bijv. financiering tot 90% plaats vindt komt een bedrag van f 157.000 ter beschikking, dat kan worden gebruikt voor:

f 35.000 aflossing bankkrediet
f 95.000 betaling crediteuren
f 10.000 betaling diversen
f 17.000 vergroting liquide middelen

⁷⁾ Vrij naar Dr. Gisbert Knopik „Factoring ein neuer Weg der Absatzfinanzierung und der Kreditsicherung“ - Fritz Knapp Verlag - Frankfurt/Main.

Het beeld wordt dan als volgt:

Kas Bank Giro	f 42.000	Bankkrediet	f 15.000
Vorderingen	„ 18.000	Crediteuren	„ 55.000
Voorraden	„ 200.000	Diversen	„ 30.000
	f 260.000		f 100.000

Verhouding 2,6 : 1.

Er treedt een verbetering van de verhouding op, maar zulks niet alleen. Belangrijker nog is de mogelijkheid om kortingen voor kontant te verkrijgen en door de betere liquiditeit een omzetvergroting te bewerken. Daarbij speelt de flexibiliteit, die aan de financiering van afzet door een factoorsbedrijf is gekoppeld, een belangrijke rol.

Het is nodig ook nog op het dienstverleningsaspect nader in te gaan. Mr. Herbert Barg, president van Aldon Rug Mills (tapijtfabriek met een omzet van \$ 45 miljoen) noemt in de Financial Executive van juni 1966 een vijftal punten:

- 1 meer efficiënte liquiditeitsplanning, daar onzekerheid over het tijdstip van betalen verdwijnt;
- 2 de topleiding bespaarde 5% tot 7% van haar tijd, doordat zorg en moeilijke kredietzaken verdwenen;
- 3 verkorting van de omlooptijd van uitstaande vorderingen;
- 4 verminderde verliezen op debiteuren, een punt dat van land tot land en van bedrijf tot bedrijf zal variëren;
- 5 betere beoordeling van de kredietwaardigheid van afnemers.

De openhartigheid waarmee een directeur van een redelijk groot bedrijf zijn mening in het genoemde artikel neerschrijft doet wat ongewoon aan. Zijn conclusie is typerend: „onze ervaring heeft aangetoond, dat met weinig of geen extra kosten het gebruik maken van een externe kredietcontrole een belangrijke bijdrage kan betekenen voor de groei van een onderneming”.

De dienstverlenings- en financieringsmogelijkheid voor afzet in het binnenland en voor exporten presenteert zich in Nederland langs de lijnen die wij hierboven schetsten.

De noodzaak tot opvoering van efficiëncy en het vergroten van onze export leidt tot het onderzoek naar de mogelijkheden welke het instrument „factoring” biedt.