

Financieringsmodellen voor de kmo



‘Cash managementtechnieken zijn tegenwoordig qua complexiteit en kost van die aard dat ze toegankelijk zijn voor kmo’s.’

Kristine Dooreman
Director, Deloitte Accounting & Compliance Solutions



‘Factoring is een uitgesproken voorbeeld van financiering gebaseerd op bepaalde activa, met name de vorderingen op klanten. Je leent, zonder dat die leningen op de balans genoteerd worden.’

Filip Camerlynck
Manager, Deloitte Fiduciaire

Cash is King

Meer en meer kmo's groeien uit tot een groep van meerdere vennootschappen of gaan de internationale toer op. Het hebben van binnen- en/of buitenlandse vestigingen zorgt ervoor dat cash management professioneler moet worden aangepakt. Dit om transparantie en inzicht in de cashposities en -stromen te garanderen. De tijd dat cash management het exclusief terrein was voor grote internationale concerns is lang voorbij. 'Cash is King' is een feit en leidt tot een verdere professionalisering van de cash managementfunctie.

Cash managementtechnieken zijn tegenwoordig qua complexiteit en kost van die aard dat ze toegankelijk zijn voor kmo's. De juiste bank- en rekeningstructuur aangepast aan de noden van het bedrijf, in combinatie met de correcte keuze op vlak van cash concentratietechnieken, zal de efficiëntie en het rendement aanzienlijk verhogen.

De beslissing tot het opzetten van een bepaalde cash poolstructuur moet gebeuren rekening houdend met de specifieke eigenschappen van de organisatie en de bestaande juridische en fiscale structuren. Een doordachte structuur moet op een efficiënte en effectieve manier inzicht geven in de beschikbare cash, verborgen en slapende cash voorkomen, de return op beschikbare fondsen maximaliseren en/of de ontleningskost minimaliseren.

Uw klantenvorderingen zijn geld waard

Het verkrijgen van bankfinanciering wordt steeds moeilijker. Onder invloed van de Bazel III normen willen bankiers, de uitleners bij uitstek, u heel vaak een limiet aan schulden opleggen. De kwaliteit van hun leningen en de terugbetalingscapaciteit is belangrijker dan hoog risico en hoge intrestvoeten. Een hoge schuldgraad bij een onderneming wordt niet gezien als een goede kwaliteit van de ontleners.

Financiële instellingen diversifiëren daarom de financieringsinstrumenten die ze aanbieden aan ondernemingen. Ze zoeken alternatieven voor deze klassieke financieringsmethode. Factoring is daar een uitgesproken voorbeeld van.

Hoe gaat factoren in zijn werk? De klantenvorderingen worden verkocht (gecedeerd) aan een factormaatschappij die, afhankelijk van de overeenkomst, de vorderingen beheert, voorschiet en/of verzekert. Niet voor elke onderneming is factoring de oplossing voor de financiering van werkkapitaal. Bedrijven met een beperkte klantenportefeuille of veel wanbetalers komen niet in aanmerking.

Ook het factorloon en de intrestvoet zijn bepalend.

Deze alternatieve financieringsvorm wordt echter steeds meer aanvaard, niet in het minst door haar flexibiliteit bij wijzigende economische omstandigheden. En voor bedrijven die vrezen voor een negatief imago op de markt bestaat er sinds korte tijd ook "silent factoring", waarbij uw klant helemaal niet meer ziet dat er een factormaatschappij optreedt als tussenpersoon in het beheer van uw debiteuren.

Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, a UK private company limited by guarantee, and its network of member firms, each of which is a legally separate and independent entity. Please see www.deloitte.com/about detailed description of the legal structure of Deloitte Touche Tohmatsu Limited and its member firms.

Deloitte provides audit, tax, consulting, and financial advisory services to public and private clients spanning multiple industries. With a globally connected network of member firms in more than 150 countries, Deloitte brings world-class capabilities and deep local expertise to help clients succeed wherever they operate. Deloitte's approximately 170,000 professionals are committed to becoming the standard of excellence.

This publication contains general information only, and none of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, its member firms, or their related entities (collectively, the "Deloitte Network") is, by means of this publication, rendering professional advice or services. Before making any decision or taking any action that may affect your finances or your business, you should consult a qualified professional adviser. No entity in the Deloitte Network shall be responsible for any loss whatsoever sustained by any person who relies on this publication.

© July 2011 Deloitte Fiduciaire

Designed and produced by the Creative Studio at Deloitte, Belgium.

