Waarom ketenfinanciering zo gek niet is

11-03-2015 12:59

Leveranciers staan regelmatig op de achterste benen als retailers de betalingtermijnen weer eens oprekken. Sinds maart 2013 is dit enigszins aan banden gelegd omdat bedrijven hun rekeningen binnen dertig dagen moeten voldoen. Na afspraken met hun leveranciers kan dat echter alsnog worden opgerekt tot zestig dagen. Eigenlijk is dat vreemd. Een klant die met een volle winkelkar bij de kassa van Albert Heijn staat kan zijn boodschappen ook niet later afrekenen, blijkt uit deze video.

Dat retailers het toch doen heeft te maken met hun machtige positie in de keten, ziet ceo Roel Elshout van IT-leverancier Asyx. “Kijk naar een grote partij als Ahold. Vrijwel elke foodleverancier wil daar in de schappen liggen. Je kan niet om hen heen en dat weet Ahold ook.”

Voor retailers biedt het voordelen om riante betaaltermijnen aan te houden, maar voor hun leveranciers brengt dit moeilijkheden met zich mee. In supply chain finance ligt een compromis dat ook nog eens gunstig is voor alle betrokkenen, stelt Elshout op basis van praktijkervaringen. Zijn bedrijf heeft een IT-platform ontwikkeld voor ketenfinanciering waarvan onder meer de Franse supermarktketen Carrefour gebruikmaakt.

Wat is het ook alweer?
Supply chain finance is eigenlijk een verzamelnaam voor van verschillende financiële constructies tussen twee schakels in een keten die ervoor zorgen dat de financiële risico’s dalen of de resultaten verbeteren. Het zogenoemde reverse factoring is een veelvoorkomende vorm. Daarbij wordt een rekening voorgefinancierd door een tussenpersoon. De tussenpersoon krijgt na drie maanden zijn geld van de retailer. In de praktijk betekent dit dat een leverancier bij een rekening van bijvoorbeeld honderd euro 99 euro ontvangt. De euro is voor de tussenpersoon die de transactie heeft gefinancierd.

Een andere variant van ketenfinanciering is dynamic discounting, waarbij retailers met een goed gevulde spaarpot gebruikmaakt korting krijgen op het factuurbedrag. De rekening wordt betaald met hun eigen middelen, maar er zit een financieringsclub naast. “Als de retailer op een bepaald moment niet zoveel geld in kas heeft, kan de financier de betaling op zich nemen”, legt Elshout uit.

Superunie
Inkooporganisatie Superunie startte vorig jaar oktober met ketenfinanciering in de vorm van reverse factoring en Asyx zat zes jaar geleden al met de club aan tafel om hierover te sparren. “De aanpak die Superunie geïntegreerd heeft is succesvol. Ik kan me voorstellen dat dit tot een soort sneeuwbaleffect onder andere retailers leidt”, aldus Elshout.

Elshout ziet vooral voordelen van ketenfinanciering omdat de risico’s beperkt zijn. “De afspraken tussen retailers, financiers en leveranciers worden vastgelegd in contracten. Mocht een financier bijvoorbeeld besluiten om uit het supply chain finance-programma te stappen dan gaat daar een aantal jaar over heen. Partijen kunnen erop anticiperen.”

Rust in de tent
Bovendien zorgt supply chain finance voor stabiliteit in de keten. Als het werkkapitaal van een leverancier immers verbetert, kan hij bijvoorbeeld gaan investeren in nieuwe machines. “En een retailer kan als voorwaarde stellen dat hij nieuwe producten als eerste wil krijgen.”

Ketenfinanciering is in elk geval aantrekkelijker dan de boeterente die CDA en ondernemersorganisatie ONL voor Ondernemers onlangs voorstelden in een initiatiefnota. Ondernemers met een jaaromzet van meer dan

veertig miljoen euro die de wettelijke betaaltermijn van overschrijden moeten een rente van 8,15 procent betalen. Een mogelijke kritische kanttekening is de vraag of ketenfinanciering de balans niet uit balans brengt, stelt lector supply chain finance Michiel Steeman van Hogeschool Windesheim. Het bedrag komt namelijk niet als bankschuld in de boeken en daardoor kan het een verkeerd beeld geven van de financiële situatie van een retailer.

Grote jongens
Desondanks ziet hij vooral voordelen en datzelfde geldt volgens hem voor de grote retailers in ons land. Hij maakt namens Windesheim deel uit van 'Betaal me.nu', een supply chain finance community opgezet door het ministerie van Economische Zaken. "Uit de gesprekken die ik hiervoor bijwoon, blijkt dat alle grote partijen als Ahold, Jumbo en PLUS, zich hier inmiddels mee bezighouden."

Dat daarover weinig wordt gecommuniceerd komt onder meer doordat ketenfinanciering vaak in één adem met de opgerekte betaaltermijnen wordt genoemd en in de bijbehorende ophef hebben retailers weinig zin.

Retailers die zich bezinnen op supply chain financiering moeten volgens Steeman allereerst een keuze maken voor een financieringsvariant. Daarna volgt de implementatie met leveranciers. "Daarbij kunnen retailers segmenteren: bied ik dit eerst aan grote leveranciers aan? En waar ligt de meeste liquiditeitsbehoefte?" Stap drie is het verdelen van de taart. "Een retailer stemt dan af hoe hij het financiële voordeel deelt met zijn leveranciers. In veel branches is dat fifty-fifty. Over het algemeen lijkt dat binnen retail niet helemaal verdeeld." Lachend: "Maar dat ligt misschien in de natuur van de retailer."