

Geen bancaire bril

Commitment is key

TEKST LINDA GROOTHUIJSE FOTOGRAFIE JAN SPRIJ

Facturen worden in Nederland gemiddeld na 42 dagen voldaan. Soms worden debiteuren sneller betaald, maar je kunt ook pech hebben. Betalingstermijnen van 60 dagen of langer zijn geen uitzondering. Factoring kan uitkomst bieden. Tanno Pieters en Thomas van der Doelen van Eurofactor Nederland geven tekst en uitleg over deze populaire debiteurenfinanciering. 'Dankzij de geboden extra ademruimte kunnen ondernemers zich focussen op hun corebusiness.'

Tanno Pieters en Thomas van der Doelen

Maar wat houdt factoring eigenlijk in? Directeur Tanno antwoordt: 'Dit is flexibel krediet op basis van het uitstaande debiteurensaldo. Het is een voordelige wijze van financieren, waarbij ondernemers op basis van openstaande facturen direct over liquiditeit beschikken. Dit kan aantrekkelijk zijn voor bedrijven die internationaal zakendoen, groeien of te maken hebben met piekbelasting zoals in de uitzendbranche of maakindustrie.' Sales manager Thomas vult aan: 'MKB(+) ondernemers uit alle branches kunnen bij ons aankloppen voor B2B factoring, creditmanagement en kredietverzekeringen. Ook startups zijn welkom. Maar commitment van de ondernemers is daarbij key; eigen investeringen zijn een vereiste.'

Ondernemersbril

Eurofactor Nederland maakt onderdeel uit van de Crédit Agricole Groep (CAG), één van 's werelds grootste internationale banken. Toch zet Tanno geen bancaire bril, maar een ondernemersbril op. 'Crédit Agricole voorziet ons alleen van funding, verder

opereren we volledig onafhankelijk.' Het businessplan en de kwaliteit van de debiteuren wordt door de heren kritisch bestudeerd. Toch is de kans groter dat een aanvraag door Eurofactor wordt gehonoreerd dan door een bank of daaraan gelieerd factoringskantoor.

Arrogantie is niet meer van deze tijd

'In tegenstelling tot veel banken beoordelen we de aanvraag niet hoofdzakelijk op het financiële trackrecord van de ondernemer. We kijken uiteraard eerst naar de assets en daarnaast naar de persoon achter de onderneming, het heden en het toekomstperspectief', aldus Thomas. Tanno vult aan: 'De arrogantie die veel banken vertonen door alleen naar het verleden en de solvabiliteit te kijken is niet meer van deze tijd. Er moet echter wel een zekere wederzijdse klik zijn tussen de ondernemers en Euro-

factor. Een offerte gaat pas de deur uit, als we de klant hebben ontmoet.'

Vlees in de kuip

Eurofactor bedient vanuit kantoorgebouw de Hoog Heinis de Nederlandse markt. 'We zijn een relatief nieuwe speler, maar hebben ruime factoringervaring; we zien al snel wat voor vlees we in de kuip hebben.' Het Bossche bedrijf wil zich meer gaan focussen op Brabant, de regio waar Tanno na zijn carrière als profbasketballer is blijven 'plakken'. 'Een thuiswedstrijd spelen is nu eenmaal leuker. Daarnaast zijn hier volop mooie mkb-bedrijven gevestigd, die wij graag willen helpen naar the next level.' ■

Eurofactor Nederland
Reitscheweg 1-7
5232 BX 's-Hertogenbosch
T 073-3032932
E info@eurofactor.nl
I www.eurofactor.nl

