



Expert aan het woord:
Bram Hulshof van Flinger

“Leveranciers kunnen zelf kiezen of een factuur sneller uitbetaald wordt.”

“Afnemers kunnen hun supply chain versterken door voor/aan hun leveranciers op een flexibele manier cash beschikbaar te stellen.”

Deze serie artikelen is bedoeld om ondernemers te informeren over de nieuwste ontwikkelingen op het gebied van factureren en betalingen, en welke mogelijkheden deze bieden voor snellere goedkeuring en betaling van facturen door hun afnemers.

In dit artikel bespreken we Flinger, een fintechbedrijf dat mede dankzij een investering van Betaalme.nu-deelnemer NIBC Bank aan het doorgroeien is. “Als bank kijken we steeds naar hoe we het middenbedrijf zo inventief mogelijk kunnen helpen. Flinger is een eenvoudige en transparante manier om zonder tussenkomst van een bank betalingen te versnellen en onderling prijzen af te stemmen”, zegt Duncan de Vries, die verantwoordelijk is voor het Innovation Lab bij NIBC Bank. “We ondersteunen dit graag, het is een sympathieke manier voor ondernemers om onderling cashflows te managen op een manier die voorheen niet mogelijk was.”

Voor leveranciers kan dit een interessante oplossing zijn wanneer ze behoefte hebben aan vervroegde liquiditeit en dit elders niet goedkoper kunnen verkrijgen. Betaalme.nu sprak daarom met managing director Bram Hulshof om uit te leggen hoe Flinger werkt.

Hoe zou u uw dienstverlening omschrijven?

Als het gaat om betalingscondities, is er een klassieke tegenstelling tussen de belangen van de afnemers en van de leveranciers in het MKB. Afnemers willen doorgaans graag een lange betalingstermijn, terwijl leveranciers liefst hun facturen snel betaald krijgen. Daardoor zit er in die keten vaak geld vast. Met behulp van Flinger kunnen beide partijen de betalingscondities makkelijk flexibel maken. Ze spreken eenmalig



→ BRAM HULSHOF

specifieke betalingscondities af die toegepast worden op elke factuur en looptijd. Naarmate de afnemer eerder betaalt, krijgt hij meer korting op de factuur. Dankzij de flexibiliteit van Flinger is het voor een leverancier mogelijk om een betaling eerder te laten plaatsvinden, wanneer hem dat voor de cashflow beter uitkomt.

Richt uw dienstverlening zich specifiek op de leverancier (van de order tot en met de ontvangst van de betaling), op de afnemer (van de inkoop tot en met de betaling) of op beiden?

Voor beide partijen biedt Flinger een oplossing. Voor leveranciers is het belangrijkste voordeel dat ze de mogelijkheid hebben om eerder hun geld te krijgen; grip op de cashflow is een belangrijk aandachtspunt. Leveranciers die graag van Flinger gebruik willen maken, kunnen dat bij ons aangeven; dan benaderen wij de afnemer.

Voor afnemers is het voordeel dat ze rendement kunnen behalen dankzij betalingskortingen. Bovendien is het voor hen een manier om betalingscondities van al hun verschillende leveranciers te harmoniseren.

Voor welke soort bedrijven is 'Flinger' het meest geschikt?

Onze diensten zijn geschikt voor alle soorten afnemers en alle soorten leveranciers, inclusief zzp'ers. Voor leveranciers valt ons systeem in elk land wel toe te passen, voor afnemers zijn er een paar uitzonderingen, zoals bijvoorbeeld landen met afwijkende wetten voor betalingscondities,

“Leveranciers kunnen zelf kiezen of een factuur sneller uitbetaald wordt.”

of regio's met volatiele valuta's. Wij passen ons systeem dan aan de voor dat land geldende wetgeving aan.

Wat ziet u bij cashflowmanagement misgaan in de praktijk?

We zien in de praktijk dat de relatie tussen afnemer en leverancier doorgaans verloopt via een inkoper en een verkoper. Beiden zijn gefocust op aspecten als de dienst of het product, de prijs, de kwaliteit, de datum en manier van leveren. Het afstemmen van de betalingscondities komt pas als laatste. Doordat afnemers met een groot aantal leveranciers te maken hebben, kunnen er flinke verschillen ontstaan in de betalingscondities van hun leveranciers.

Wat we verder zien is dat ondernemers vaak op een heel eenvoudige manier hun cashmanagement bijhouden; dat gaat bijvoorbeeld vooral in Excel. Ze wachten tot hun factuur wordt betaald en weten niet wanneer hij is goedgekeurd. Leveranciers uit het MKB zijn meestal meer gericht op hun marge dan op hun werkkapitaal. Ze snappen soms niet waarom een bank wil weten waarom hun uitstaande posten zo hoog zijn. Dat is ook logisch vanuit de ondernemer gezien, maar er zijn mogelijkheden om daar betere grip op te krijgen.

Daarnaast hebben de kleinste facturen vaak een heel lage prioriteit bij afnemers. Het invoeren in hun systemen gaat met een zeker automatisme. Als er iets niet klopt op een factuur, zoals een ordernummer, dan blijft hij vaststaan in het systeem. Dan moet een leverancier op zijn geld wachten, en voor de afnemer is het een kostenpost, want het oplossen daarvan kost manuren.

Kunt u uitleggen hoe uw dienstverlening hier een oplossing voor biedt?

Flinqer geeft inzicht in de factuurstroom. In een dashboard staat de gemiddelde betaaltermijn en -datum van de facturen. Leveranciers hebben daardoor zicht op hun kasstroom en afnemers kunnen zien welke categorie leveranciers een langere doorlooptijd hebben.

“Het managen van cashflow wordt zo veel eenvoudiger”

Het tweede voordeel is dat het managen van de cashflows veel eenvoudiger wordt. Dankzij de flexibele betalingscondities kunnen leveranciers ervoor kiezen om eerder uitbetaald te krijgen. Voor leveranciers betekent dat een werkkapitaalverbetering en een balansversterking.

De afnemer krijgt de korting die voor de gekozen termijn is afgesproken. Naast het rendement dat afnemers hiermee kunnen maken, is voor hen het voordeel dat ze de verschillen in de betalingscondities van hun leveranciers gelijk kunnen trekken. Dat biedt meer zicht op het werkkapitaal en maakt de stromen voorspelbaarder. Een derde voordeel is dat afnemers hun supply chain sterker kunnen maken door voor hun leveranciers een flexibele manier van cash beschikbaar maken te

faciliteren. Het systeem stimuleert afnemers om creatiever om te gaan met het terugbrengen van de post geblokkeerde facturen.

Kunt u uitleggen waar uw dienstverlening in de praktijk de meeste toegevoegde waarde biedt ter verbetering van bestaande processen?

Het biedt een nieuwe mogelijkheid om doorlooptijden terug te brengen. Bij grote afnemers zijn de ERP-systemen vaak zo ingesteld dat een goedgekeurde ingeboekte factuur pas betaald wordt bij de eerstvolgende betalingsrun; dat kan niet handmatig aangepast worden. Flinqer biedt die flexibiliteit wel.

Afnemers en leveranciers kunnen gebruikmaken van Flinqer, ongeacht hun kredietwaardering. Het biedt daarmee een alternatief voor bijvoorbeeld reverse factoring, een variant van ketenfinanciering waar vaak alleen de grootste of belangrijkste leveranciers voor in aanmerking komen, en alleen afnemers met een bepaalde kredietwaardering.

Wat moeten uw klanten doen om uw oplossing door te voeren?

Om ons platform optimaal te laten werken is een koppeling met het ERP-systeem van de afnemers nodig. Flinqer faciliteert en beheert die koppelingen. Voor leveranciers is dat niet nodig; die krijgen gewoon inloggegevens.

Welke ontwikkelingen voorziet u als gevolg van verdergaand gebruik van IT en elektronische dataverwerking?

ERP- en boekhoudsystemen zijn inmiddels van offline naar online gegaan, en we verwachten dat deze systemen steeds vaker in de cloud zullen opereren. Dan zijn ze ook steeds makkelijker te koppelen, zowel voor afnemers als leveranciers. Hoe eenvoudiger dat werkt, hoe meer data gedeeld kunnen worden in de toeleveringsketen. Dat zal veel effect hebben voor alle partijen: de efficiëntie zal sterk verbeteren en de financiële voordelen zullen sterk toenemen.

Over Betaalme.nu

Betaalme.nu is een non-commercieel initiatief vanuit het bedrijfsleven dat erop is gericht om makkelijker toegang tot liquiditeit voor het mkb te realiseren, door kapitaal vrij te maken dat in openstaande facturen opgesloten zit. In het kader van Betaalme.nu stellen grote bedrijven een manifest op waarin ze aangeven hoe ze de verwerking van facturen zodanig inrichten dat hun leveranciers uit het mkb makkelijker toegang tot liquiditeit kunnen krijgen. Betaalme.nu richt zich er bovendien op om ondernemers beter vertrouwd te maken met digitale facturering en met zaken als ketenfinanciering. Betaalme.nu wordt gesteund door het ministerie van Economische Zaken in de vorm van subsidie. Kijk voor meer informatie op www.betaalme.nu.