



## Korting op je factuur in ruil voor versnelde betaling

**NCN Capital helpt bedrijven bij het optimaliseren van hun werkkapitaal. Dit doet NCN Capital enerzijds met advies over inkoopprocessen en anderzijds via een digitaal platform waarmee bedrijven hun inkoop- en betalingsprocessen kunnen beheren. Oprichter Nick Hoek vertelt hoe dit nuttig kan zijn voor zowel de inkopende bedrijven als hun leveranciers.**

Wie iets koopt wil daar liefst zo laat mogelijk voor betalen, terwijl wie iets levert daar liefst zo snel mogelijk zijn geld voor ontvangt. Daar heeft men soms best een beloning voor over. Op dat principe is het zogenoemde dynamic discounting gebaseerd. Daarbij geeft een leverancier korting op een factuur in ruil voor versnelde betaling. Of andersom: een klant betaalt de factuur juist later, maar wel met een opslag.

Met dynamic discounting kunnen bijvoorbeeld bedrijven die een overschot aan liquiditeit hebben extra rendement genereren door met versnelde betalingen gemiddeld één tot twee procent op jaarbasis aan kortingen op het inkoopvolume op te strijken. Voor leveranciers die behoefte hebben aan liquiditeit kan het aantrekkelijk zijn korting te geven voor versnelde betaling. Dit is al snel veel goedkoper dan de factoringbedrijven die veel mkb-bedrijven tegenwoordig inschakelen. “Voor mkb’ers die met de rug tegen de muur staan kunnen factoringbedrijven op korte termijn een oplossing bieden, maar wij geloven dat onze methode een eerlijker manier van zakendoen is”, zegt Nick Hoek.

### Lage rente

“Door de lage rente kunnen met name grote bedrijven met een goede kredietwaardigheid goedkoop aan werkkapitaal komen, terwijl deposito’s weinig opleveren. Voor hen kan het interessant zijn om leveranciers in ruil voor een korting versneld te betalen. Met de negatieve rente is het voor



Nick Hoek,  
oprichter NCN Capital

grote bedrijven interessant om kapitaal te investeren in de financiële supply chain.”

“Bedrijven kunnen versnelde betaling ook inzetten om zichzelf aantrekkelijk te maken als afnemer, om leveranciers aan zich te binden. Een bekend voorbeeld is Coca-Cola, die dat met zo'n lage korting deed dat leveranciers niet naar Pepsi gingen. Momenteel is het in de bouw lastig om goed gekwalificeerde mensen te krijgen; met dit soort constructies kunnen bouwbedrijven zich aantrekkelijker maken voor zzp'ers.”

Nick Hoek: “Een groot bedrijf heeft al snel vijfduizend leveranciers. Het is ondoenlijk om met al die bedrijven afzonderlijke afspraken te maken. Daarom schakelen die bedrijven externe dienstverleners in zoals wij. Wij hebben de kennis en de technologie om dat voor ze uit handen te nemen. Via ons platform kunnen afnemers aangeven wanneer ze willen betalen, en krijgen leveranciers zelf het stuur in handen om een betaalmoment te kiezen. Ons platform maakt daarover onderhandelen overbodig en biedt de mogelijkheid om met variabele kortingen te werken in plaats van met statische afspraken.”

### Snelle goedkeuring

“Wie een factuur snel wil betalen, zal hem ook snel moeten kunnen goedkeuren – eerder kun je een factuur immers niet betalen. Snelle goedkeuring is bij veel bedrijven nog best lastig, want vaak hebben ze hun operationele inkoopproces nog niet goed op orde. Zeker bij grotere bedrijven kan dat ook best complex zijn, je moet er maar net de kennis voor in huis hebben. Wij hebben de expertise om hen te helpen bij het inrichten van inkoopprocessen en factuurverwerking.”

‘Wie een factuur **snel wil betalen**, zal hem ook snel moeten kunnen goedkeuren.’

“Als er binnen een organisatie geen duidelijke richtlijnen bekend zijn voor het plaatsen van inkooporders, dan doet iedereen het op zijn eigen manier. Personeel gaat dan bijvoorbeeld rechtstreeks met een leverancier bellen om een bestelling door te geven, terwijl het eigenlijk de bedoeling is dat via een digitaal systeem te doen. Als daar

geen structuur in zit, is het lastig om de resultaten te behalen die je voor ogen hebt met je leveranciers.”

### Verreweg het belangrijkste

Zowel voor de leverancier als voor de afnemer is het verreweg het belangrijkste om vooraf goede afspraken te maken. Zoals: hoe moet de leverancier zijn factuur indienen, wat moet er op de factuur staan en op welke plaats op de factuur, wat te doen bij een dispuut? “Dat klinkt voor de hand liggend,” licht Nick Hoek toe, “maar omdat bedrijven hun processen vaak niet goed op orde hebben en mkb-leveranciers meestal meer bezig zijn met ondernemen dan met correcte inkooporders, gaat het op dit punt nog geregeld mis.”

‘Voor mkb'ers die met de rug tegen de muur staan, kunnen factoringbedrijven op korte termijn een oplossing bieden, maar wij geloven dat onze methode een **eerlijkere manier van zakendoen** is.’

“Als het inkoopproces zo is ingericht dat snelle goedkeuring van een factuur mogelijk is, is het verder vooral een kwestie van duidelijke afspraken en heldere communicatie. Bij de inkooporder moeten alle gegevens goed zijn ingevuld, zodat de leverancier duidelijk weet aan welke eisen zijn levering én zijn factuur moet voldoen. Als alles klopt, kan de leverancier via ons platform zelf kiezen hoe snel hij wil worden uitbetaald, en is het meteen duidelijk welke korting daarbij hoort.”

### Ook kleinere leveranciers

Voorheen waren zulke constructies vooral gericht op grote bedrijven en hun belangrijkste leveranciers, maar er komen steeds meer dienstverleners die ook kleine leveranciers de mogelijkheid bieden om facturen binnen enkele dagen betaald te krijgen. NCN Capital is daar een voorbeeld van, al zijn leveranciers nog wel afhankelijk van hun klanten om van dat platform gebruik te maken. “We helpen om werk-

kapitaal te verbeteren aan beide kanten van de toeleveringsketen, maar het zwaartepunt van onze dienstverlening ligt bij bedrijven met een jaarlijks inkoopvolume van minimaal € 20 miljoen. Zij beslissen of ze ons inschakelen; die positie hebben grotere afnemers nu eenmaal.”

Zorg er als leverancier in ieder geval voor dat je je factuur foutloos en tijdig aanlevert volgens de wensen van je klant, en liefst elektronisch. Op die manier ben je al voorgesorteerd op snelle betaling of goedkopere vormen van werkkapitaal-financiering.

### **Niet binnen 30 dagen betaald? Het MKB Loket biedt gratis hulp**

Worden je facturen niet op tijd betaald? Vraag dan hulp bij het [MKB Loket](#) van Betaalme.nu, dat gratis onafhankelijke bemiddeling biedt bij facturerings-kwesties. Op de website vind je bovendien veel informatie over het inrichten van facturerings- en betaalprocessen. Betaalme.nu zet zich in voor snellere betaling aan het mkb door grote bedrijven op te roepen een termijn van 30 dagen te hanteren. Het is een non-profit-initiatief, gesteund door het ministerie van EZK en partner van MKB-Nederland.