Financiering als concurrentie-voordeel

De dag van onze afspraak met de CEO en de CFO van de Luikse onderneming Gauder zijn de Rode Duivels, die later op de avond hun achtste finale van de Wereldbeker spelen, hét gespreksonderwerp. Als vooraanstaand marktspeler in de verkoop van nieuwe en tweedehandse machines voor fabricage van kabels, ambieert Gauder ook het hoogste schavot in zijn sector, voornamelijk door zijn klanten soepele financieringsformules aan te bieden.

Als u de activiteiten van Gauder Group zou omschrijven...

THIERRY COLLARD, CEO GAUDER GROUP (T.C.): "Dan denk ik in eerste instantie aan het ontwerpen, fabriceren en commercialiseren van apparatuur voor het fabriceren van kabels. Toen Edgar Gauder in 1976 de firma oprichtte, hadden zijn activiteiten vooral betrekking op het nazicht en de verkoop van tweedehandse machines voor kabelfabrieken. Tien jaar later liet Gauder zijn oog vallen op de Franse onderneming Setic, die gespecialiseerd was in draaimachines voor kabelfabrieken. In 2002 kochten wij een andere Franse onderneming, Pourtier, die ervaren is op het vlak van kabels voor energietransmissie. Op die manier konden wij ons gamma steeds verder diversifiëren."

Wat heeft Gauder vóór op de concurrentie?

RENAUD ANDRIEN, CFO GAUDER GROUP (R.A.): "Dankzij onze specialisatie in zowel de tweedehandssector als in de productie van nieuwe machines beschikken we over een gediversifieerd aanbod en kunnen wij vrijwel altijd de gepaste oplossingen aan onze klanten voorschotelen. Uit ervaring weten we dat in periodes van recessie bedrijven niet langer in nieuwe machines investeren. Onze concurrenten, die enkel dit type van machines aanbieden, krijgen het dan zwaar te verduren. Onze groep daarentegen slaagt erin om het evenwicht te bewaren. Onze internationale aanwezigheid en onze klantgerichtheid zijn onze andere sterke punten. Wij beheren projecten van a tot z, vanaf de ontwerpfase tot de dienst na verkoop. Ook onze lokale verankering via onze ondernemingen, onze vertegenwoordigingsbureaus en ons kantorennet vormen een niet te versmaden troef."

Uw omzet komt voor 95 % uit export. In welke landen zijn jullie zoal actief?

T.C.: "Tweedehands materiaal is per definitie bestemd voor kleine kabelfabrikanten die vaak hun geluk beproeven in ontwikkelingslanden, zoals in Afrika. Kabels die informatie overbrengen daarentegen hebben een sterke toegevoegde waarde, wat verklaart waarom onze klanten zich voor dit type van producten vaak in Europa en Noord-Amerika bevinden. Energiekabels vinden we dan weer vooral in geïndustrialiseerde landen terug en dan kijk ik vooral richting China, Rusland, het Midden-Oosten en Zuid-Amerika. In een land als China hebben wij zowel overheids- als privéklanten. Elders zijn het vooral privéklanten of grote groepen zoals Alcatel-Lucent Bell, Pirelli of ABB Motors and Generators."

Op welke opmerkelijke wapenfeiten in het parcours van Gauder bent u bijzonder trots?

R.A.: "In 2000 overschreden wij voor het eerst de drempel van één miljard Belgische frank. In 2013 was de omzet meer dan verdubbeld tot 57 miljoen euro."

T.C.: "Onze onderneming Setic heeft al sinds 1998 het patent op de fabricage van LAN-kabels. Elke onderneming die dit soort kabels van categorie 8 wenst te produceren, moet onze machine kopen. En in 2012 sloten we een contract met een Griekse klant voor de bouw van een machine om onderzeese kabels te fabriceren. Dat ging om een echte primeur."

> "Door ons rechtstreeks contact met Belfius kunnen wij in minder dan één week een principieel antwoord geven, zelfs in geval van op maat gesneden oplossingen.
>
> RENAUD ANDRIEN, CFO GAUDER GROUP

RENAUD ANDRIEN,
CFO GAUDER GROUP

> "Het feit dat wij aan onze machines interessante financieringsformules kunnen koppelen, levert ons een echt concurrentievoordeel op.
>
> RENAUD ANDRIEN, CFO GAUDER GROUP

Heeft bij dit soort internationale contracten uw samenwerking met Belfius de zaken vergemakkelijkt?

R.A.: "Zeker. Vaak hebben we te maken met complexe financiële processen. We moeten enerzijds de machines kunnen leveren, maar anderzijds ook - en vooral - ervoor zorgen dat we betaald worden. Doorgaans is het schema vrij klassiek en werken we met kredietbrieven. De markt en de betalingsmodaliteiten zijn evenwel veranderd en de klanten vragen ons steeds meer alternatieve oplossingen voor de kredietbrieven."

T.C.: "En daarom gingen wij bij Belfius aankloppen om te zien wat de mogelijkheden waren. Het belangrijkste voor ons is dat de betaling gewaarborgd is. Wij werken in complexe en verre landen, die vaak moeilijk toegankelijk zijn. Het is dus noodzakelijk om een speciale formule uit te dokteren."

Met welke oplossing kwam Belfius voor de dag?

R.A.: "Naast steun op korte termijn om de productie te financieren en de lonen van onze medewerkers en de vaste lasten tijdens de fabricageperiode te betalen, kwam Belfius met een op maat uitgewerkt financieringsvoorstel op de proppen voor onze klanten. Voortaan kunnen zij gespreid betalen, binnen een termijn van drie tot zeven jaar, en tegen rentevoeten die lager liggen dan in hun eigen land. De klant betaalt terug met bankwissels. Toch keerde één vraag telkens terug: hoe zit het met de verzekering en hoe stellen we de betaling veilig?"

ERIC DEWINGAERDEN, CORPORATE BANKER BELFIUS IN LUIK (E.D.): "Met Patrick Vossen-Jackmar, van onze dienst International Trade Finance, en Daniel Feremans, specialist exportfinanciering, namen wij de financieringsbehoeften van Gauder en zijn klanten onder de loep. De hamvraag was te weten hoe men de klant kon helpen zonder al te veel risico's te nemen. Dankzij het systeem dat wij samen op poten hebben gezet en de dekking die door de Nationale Delcrederedienst (nvdr. Belgische openbare kredietverzekeraar) werd voorgesteld, slaagden wij erin het dekkingsrisico tot minder dan 5 % te reduceren."

BELFIUS TRADE FINANCE & EXPORT FINANCE

Wat kunnen wij voor u doen?

Belfius beschikt over gespecialiseerde teams die u met raad en daad kunnen bijstaan voor alle aspecten van uw internationale business. Neem gerust contact op met uw corporate banker. Voor alle details rond **Trade Finance** (transacties van minder dan één jaar) en **Export Finance** (in geval van kredieten op meer dan één jaar voor uw buitenlandse kopers), surf naar ons dossier op *www.belfius.be/internationalehandel*.

Gauder doet een beroep op drie banken. Welke meerwaarde heeft uw samenwerking met Belfius voor uw internationale business?

R.A.: "Belfius heeft zich meteen opgeworpen als partner en actief meegezocht naar oplossingen. De bank heeft concrete voorstellen moeten formuleren, vooral op het vlak van documenten en waarborgen. Bovendien heeft ze bewezen snel op de bal te kunnen spelen. De financiële onderhandeling met de klant over de betalingsvoorwaarden komt pas aan het eind van het proces, na de besprekingen over de machines zelf en de prijs. Dan pas voelt men of de klant bereid is om de deal af te ronden, of eerst nog een financieringsvoorstel wil. En daarvoor hebben wij nood aan een bank zoals Belfius, omdat ze ons in nauwelijks één week tijd een principieel akkoord kon voorschotelen en ons nauwkeurige informatie kon verstrekken over het type van financiering, de rentevoet en de voorwaarden die wij mochten voorstellen."

Daarnet had u het over een Griekse klant die een machine voor onderzeese kabels wou laten fabriceren. Speelt financiering een belangrijke rol bij dit type van contract?

T.C.: "Absoluut! De financiering was een sleutelelement om de bestelling af te ronden en dit voorbeelddossier te lanceren. Vergeet niet dat, op dat ogenblik, alleen al het uitspreken van het woord 'Griekenland' de wenkbrauwen deed fronsen. Belfius is ons gevolgd in dit dossier van zeven miljoen euro, terwijl andere banken helemaal geen interesse lieten blijken. Vanwege de risico's, maar ook omdat bedragen van minder dan tien miljoen euro hen niet interesseerden."

R.A.: "De fabricage, de levering en het opstarten van onze machines nemen verscheidene maanden in beslag. Al te vaak zeggen de banken ons dat ze die aspecten niet willen dekken wegens de risico's die inherent zijn aan dit type van transacties. Met dit antwoord kunnen wij uiteraard geen vrede nemen. Gelukkig volstond de polis van de Nationale Delcrederedienst voor Belfius. De bank heeft ons niet alleen begeleid bij het opstellen van het dossier en de globale structurering van de transactie, maar ze heeft ons ook met raad en daad bijgestaan op het vlak van de financiering."

E.D.: "Wij hebben veel nagedacht over de transactie, die niet zomaar op een drafje tot stand is gekomen. De polis van de Nationale Delcrederedienst hebben wij grondig geanalyseerd om ons ervan te vergewissen of hij wel voldoende garanties over de solvabiliteit van de eindklant en de risico's op wanbetaling bood. Als bank konden we ons geen enkel risico op de Griekse Staat veroorloven. Dankzij veelvuldige contacten, zowel met de klant als met de Nationale Delcrederedienst, konden wij het risico zo klein mogelijk houden. In dit dossier onderscheiden wij, aan de ene kant, een eindklant van uitstekende kwaliteit en, aan de andere kant, een project dat van groot belang is voor Gauder."

GAUDER GROUP

→ Opgericht in	1976
→ Zetel	Chênée, Luik
→ Andere vestigingen	Frankrijk, China, Verenigde Staten
→ Vertegenwoordigingsbureaus	Zuid-Amerika, Brazilië en het Midden-Oosten
→ Aantal medewerkers	275
→ Omzet 2013	57 miljoen euro, waarvan 95 % uit export
→ Portefeuille	aanwezigheid in 140 landen, 10.000 klanten wereldwijd, meer dan 5.000 verkochte nieuwe machines

→ *www.gaudergroup.com*

THIERRY COLLARD,
CEO GAUDER GROUP

Zijn er achteraf veel andere contracten gevolgd?

R.A.: "Jazeker. Na het Griekse dossier volgden verscheidene projecten met een vergelijkbare financieringsstructuur."

Worden de zaken niet vertraagd door het gecombineerd aanbod van een product en een financiering?

T.C.: "Zeker. Wij protesteren ook niet wanneer een klant kredietbrieven vraagt."

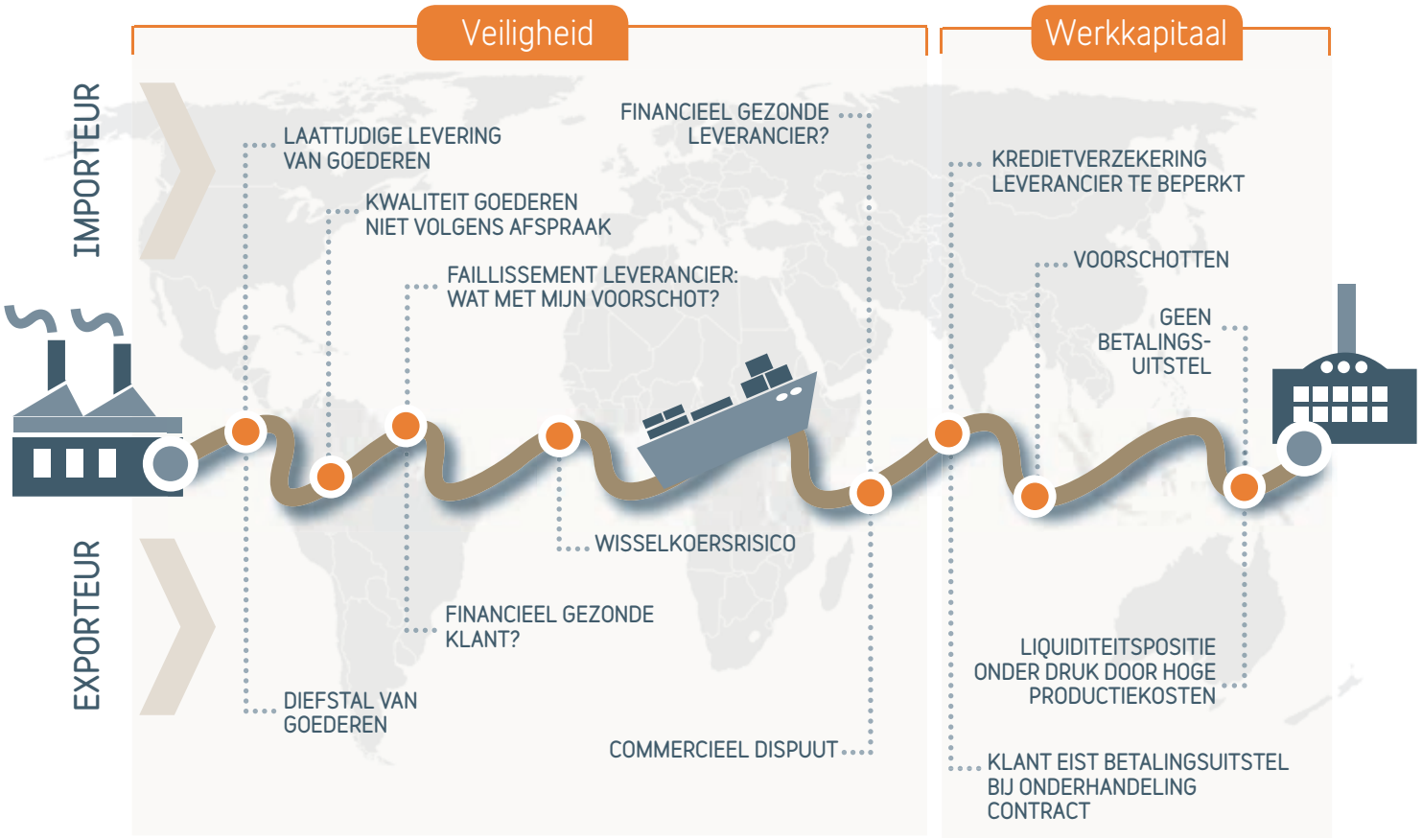
R.A.: "Hoewel elk dossier zijn eigen specifieke kenmerken heeft, blijft het schema dat in de loop der jaren werd opgesteld hetzelfde. Door ons rechtstreeks contact met Belfius kunnen wij in minder dan één week een principieel antwoord geven, zelfs in geval van op maat gesneden oplossingen. Dankzij de snelle reactie van de bank hebben wij onmiddellijk een idee van de rentevoet en de prijs van de polis, wat doorslaggevend kan zijn tijdens een onderhandeling. En ik ben er zeker van dat Belfius klaarstaat om ons te helpen mochten er zich in de nabije toekomst andere opportuniteiten voordoen."

> "De financiering was zeker een sleutelelement om de bestelling af te ronden en dit voorbeelddossier te lanceren.
>
> THIERRY COLLARD, CEO GAUDER GROUP

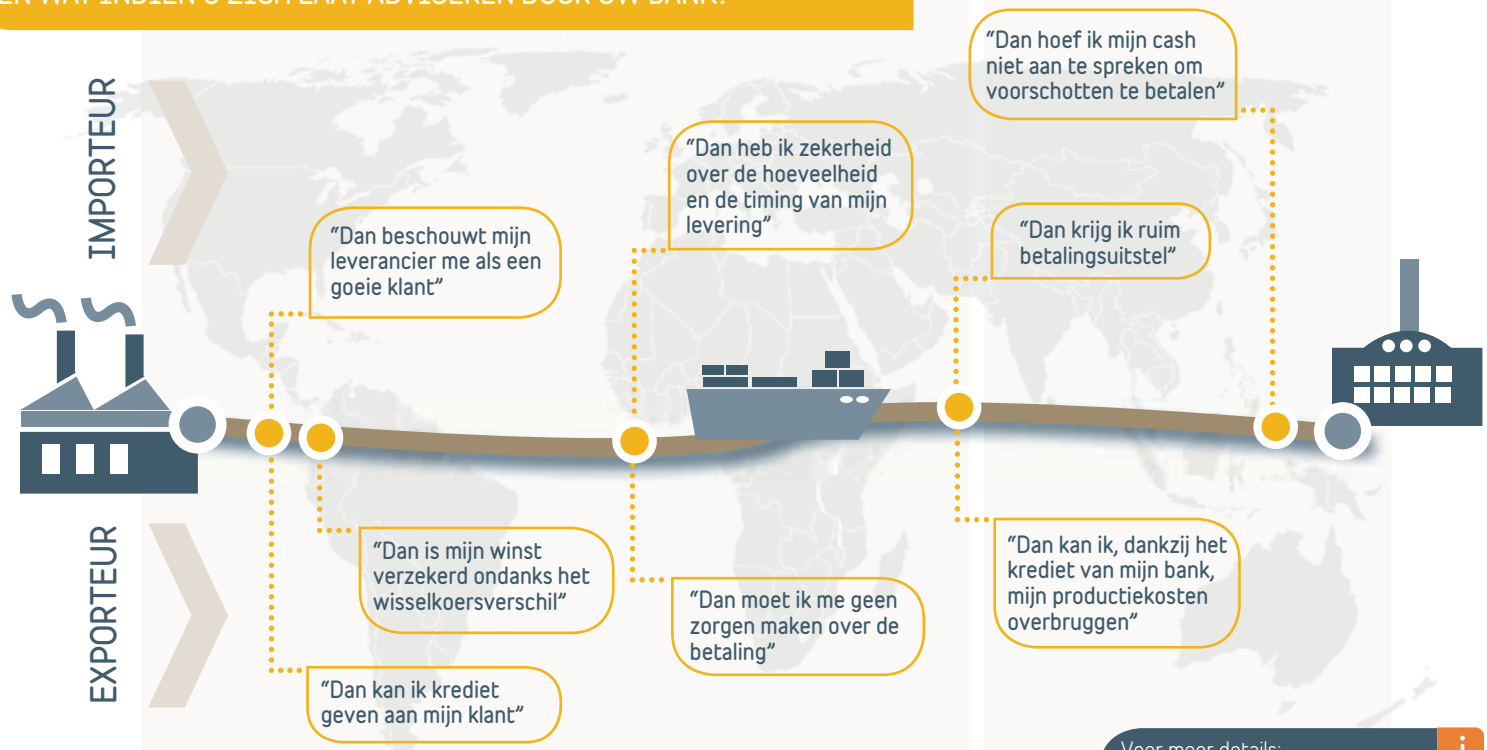
Internationale Handel

België behoort tot een van de meest open economieën ter wereld. Buitenlandse handel is essentieel voor de groei van onze ondernemingen. Om te voorkomen dat onze bedrijven zich in woelig water begeven, kunt u als ondernemer steeds voor deskundig advies bij uw bankier terecht om samen de mogelijke valkuilen te omzeilen.

MOGELIJKE RISICO'S BIJ INTERNATIONALE HANDEL



EN WAT INDIEN U ZICH LAAT ADVISEREN DOOR UW BANK?



Voor meer details:
www.belfius.be/internationale handel