EXPORT FINANCE

Nieuwe commerciële opportuniteiten benutten, risico's beperken en tegelijk je werkkapitaalbehoefte onder controle houden

Kapitaalgoederen uitvoeren of infrastructuurprojecten realiseren in het buitenland vormen nog te vaak een hinderpaal voor veel bedrijven. Men aarzelt om de stap te zetten en loopt zo belangrijke commerciële opportuniteiten mis.

Nochtans bestaan er concrete oplossingen waarmee u tegelijk de risico's bij dergelijke transacties beperkt, uw behoefte aan werkkapitaal onder controle houdt en bovendien een concurrentievoordeel verwerft. We nemen hieronder twee technieken onder de loep om uw balans te reduceren en zodoende uw balansratio's te verbeteren.

De eenvoudigste manier om internationale handel te drijven bestaat erin om rechtstreekse contacten tussen in- en uitvoerder zonder tussenpersoon te hebben. Schematisch gezien zijn er twee formules mogelijk:

- **Cash in advance:** de exporteur eist van zijn klant dat het bedrag van de transactie gestort wordt vóór men overgaat tot het leveren van de goederen of de diensten.
- **Open account:** de koper voert de betaling pas uit wanneer men de goederen of diensten heeft ontvangen en aanvaard.

Beide gevallen vormen een efficiënte oplossing voor handelspartners die elkaar kennen en die al sinds geruime tijd samenwerken. De twee formules kunnen daarentegen niet in overweging genomen worden bij nieuwe handelsrelaties, aangezien het risico bij één van de twee partijen geconcentreerd zit.

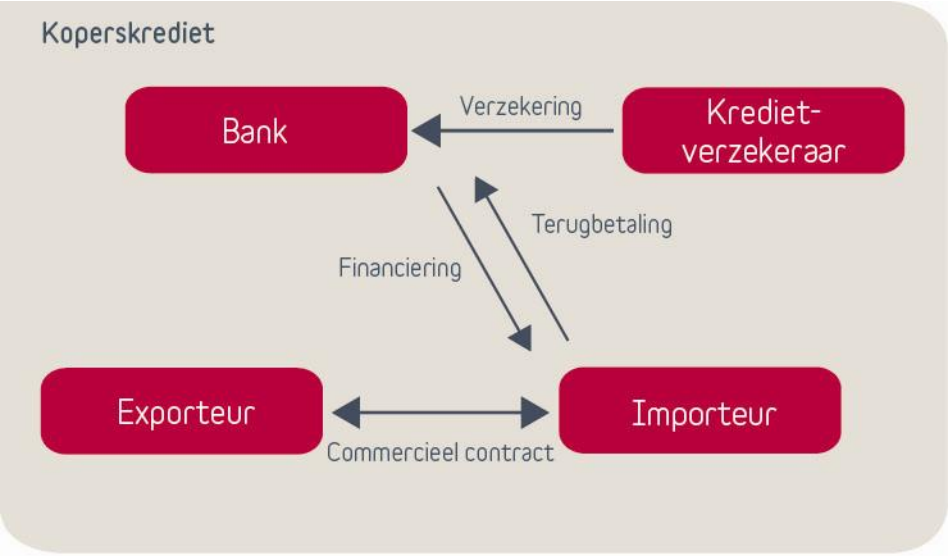
- **Cash in advance**: risico voor de koper dat de goederen om uiteenlopende redenen niet in zijn bezit komen volgens de contractuele bepalingen: faillissement van de verkoper, niet-conforme goederen, problemen als gevolg van het fabricageproces of het transport,...
- **Open account**: risico voor de exporteur dat hij zijn geld niet ontvangt: faillissement van de koper, betwisting van het contract,... Deze werkwijze heeft bovendien een negatieve impact op het werkkapitaal van de uitvoerder, omdat die de transactie integraal moet voorfinancieren.

Export Finance reikt u oplossingen aan om deze risico's te beperken en kan beschouwd worden als de financiering op middellange en lange termijn (met tussenkomst van kredietverzekeraars) van kapitaalgoederen, diensten of infrastructuurprojecten, uitgevoerd naar minder ontwikkelde landen.

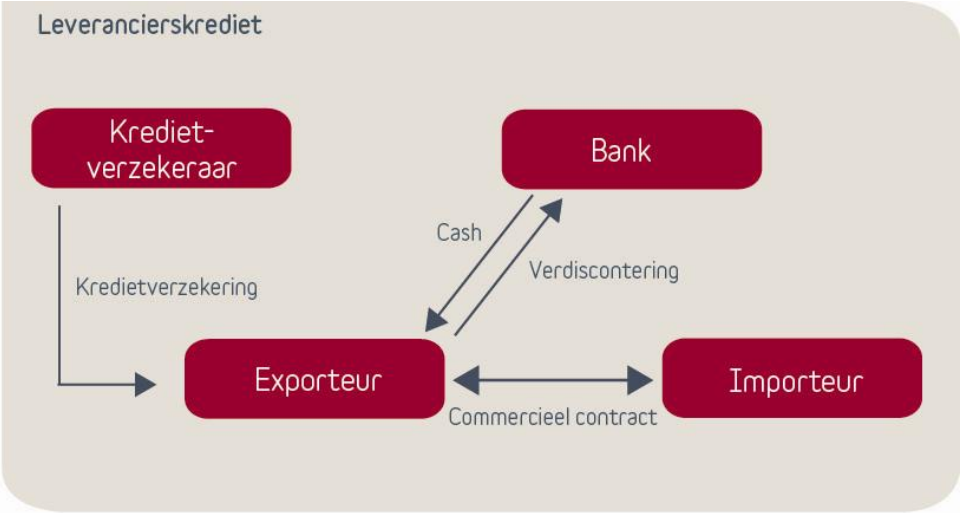
Export Finance biedt twee specifieke technieken aan: het koperskrediet (Buyer credit) en het leverancierskrediet (Supplier credit).

Laten we de eigenschappen en voordelen van beide producten even van naderbij bekijken.

Koperskrediet: een transactie waarbij de bank uw klant of koper rechtstreeks financiert met tussenkomst van een kredietverzekeraar (bijv. Delcredere).



Leverancierskrediet: een transactie waarbij u uw klant een betalingsuitstel op middellange of lange termijn geeft met tussenkomst van een kredietverzekeraar (bijv.: Delcredere) en u vervolgens deze vordering bij de bank aanbiedt ter verdiscontering en onmiddellijk uitbetaald wordt.



Voordelen voor u (uitvoerder)	Voordelen voor uw klant
Werkkapitaal: - U wordt onmiddellijk betaald volgens de overeengekomen voorschotten in het commercieel contract. Zo verlaagt u uw handelsvorderingen en uw behoefte aan werkkapitaal. - Bij een koperskrediet zal de bank u tussentijds uitbetalen volgens de in het commercieel contract overeengekomen modaliteiten en tegen aanbieding van overeengekomen documenten. - Bij een koperskrediet wordt de financiering van de transactie niet in uw balans opgenomen waardoor uw balansratio's niet onder druk komen.	Werkkapitaal: - Uw klant financiert de transactie zonder aan de eigen liquide middelen te raken en betaalt het krediet progressief terug met de inkomsten uit de handelsactiviteit.
Risico's : - Bij een leverancierskrediet is uw risico voor 95 tot 98% verzekerd. - Bij een koperskrediet loopt u geen enkel kredietrisico.	Risico's: - Uw klant moet niet vooraf betalen, maar pas wanneer de levering volgens de contractuele bepalingen (uitvoeringsgarantie) is gebeurd.
Commerciële aspecten: - U beschikt over een concurrentievoordeel door uw klant een financieringsoplossing aan te bieden. - Door het kleinere risico kunt u uw activiteiten uitbreiden naar nieuwe en zogenaamd exotische markten.	Commerciële aspecten: - Uw klant krijgt toegang tot een financieringsbron zonder dewelke de invoertransactie nooit mogelijk was geweest.

Wanneer gebruik je het best een koperskrediet of een leverancierskrediet? Een koperskrediet is vooral aangewezen wanneer uw exportdossier onderhandelingen en een intensieve administratieve follow-up vereist of wanneer het om een transactie van meer dan 3 miljoen euro gaat met langere uitvoeringstermijnen.

Een leverancierskrediet is voornamelijk geschikt wanneer het om minder grote contracten gaat en de uitvoeringstermijnen korter zijn.

Onze teams kunnen deze oplossingen makkelijk voor u uitwerken. Aarzel niet om hen te contacteren of sla er ons specifiek dossier over internationale handel op na!