

## WOORD VOORAF

Het Onderzoekcentrum Onderneming & Recht heeft altijd beoogd ontwikkelingen uit de praktijk van een juridisch wetenschappelijk fundament te voorzien. Deze bundel, die als titel heeft “Financiering van de productieketen”, past uitstekend binnen dat streven. Een veelheid aan financieringsvormen die in de praktijk zijn opgekomen, wordt geschaard onder de noemer productieketenfinanciering. Sommige van deze vormen worden in deze bundel voor het eerst uitgebreid van een Nederlandsrechtelijke beschouwing voorzien.

In deze opstellenbundel wordt door auteurs werkzaam in de wetenschap en de rechtspraktijk, vanuit meerdere invalshoeken de thematiek van productieketenfinanciering belicht. Zowel financieringsvormen waarbij de leverancier, als die waarbij de afnemer het initiatief heeft, komen aan de orde. De auteurs verschaffen ieder vanuit hun eigen expertise een inzicht in de ontwikkelingen die spelen op het gebied van productieketenfinanciering. In veel van de bijdragen wordt daarbij ook aandacht besteed aan de belangrijke rol die is weggelegd voor (informatie) technologische vernieuwingen.

De totstandkoming van een opstellenbundel als deze vergt inspanningen van velen. Allereerst van de auteurs en de redactie, die met enthousiasme aan de totstandkoming ervan hebben bijgedragen. Hun is grote dank verschuldigd. Een bijzonder woord van dank gaat uit naar Marianne Koopman, die het boek met nauwgezetheid drukklaar maakte.

S.C.J.J. Kortmann  
N.E.D. Faber

Nijmegen, oktober 2018

# INHOUDSOPGAVE

<b>WOORD VOORAF</b>	V
<b>Financiering van de productieketen: een inleidende beschouwing</b>	1
<i>T. Hutten &amp; B.A. Schuijling</i>	
1. Afbakening	1
2. Verkenning	2
3. Ontwikkelingen	5
<b>A financiers' perspective on financing the supply chain</b>	7
<i>T. Peshkova &amp; H. Veerbeek</i>	
1. Introduction: factoring and its reverse side	7
2. Roots of factoring and reverse factoring	9
3. Factoring and reverse factoring today	11
4. Distinguishing types of financing the flow of money in trade	12
4.1 Introduction	12
4.2 Defining factoring	13
4.3 Defining invoice discounting	14
4.4 Defining non-recourse factoring	14
4.5 Defining reverse factoring (SCF)	16
5. Mechanics of factoring and of reverse factoring	17
5.1 Mechanism of factoring	17
5.2 Mechanism of reverse factoring	20
5.2.1 Key elements	20
5.2.2 Reverse factoring in steps	21
5.2.3 The legal framework and accession	23
5.2.4 The reverse factoring platform	23
6. Client profile for receivables finance products and client benefits	24
6.1 Factoring client profile and benefits	24
6.2 Reverse factoring client profile and benefits	25
7. Typical Financier's risks in receivables finance	26
7.1 Introduction: a solid asset base	26

7.2	Risk of defects to the commercial contract	27
7.3	Fraud risk: fake invoicing, double assignment or pledge and rerouting	27
7.4	Risk of invalid assignment or pledge	28
7.5	Risk of contractual bans	28
7.6	Risk of non-notification	29
7.7	Risk of debtor set-off or dispute	30
7.8	Risk of local law rules of mandatory nature	30
7.9	Risk of accounting requalification	31
7.10	Risk of secondary liability for VAT	32
7.11	Risk of incorrect treatment in case of insolvency	33
7.12	Regulatory risks	34
7.13	Lessons learned: default management and factoring meets reverse factoring	34
8.	Forward looking: the future of receivables finance	35
8.1	New entrants	35
8.2	Insolvency: mal-classification in local laws	36
8.3	Regulatory environment	37
8.4	Legislation to fight late payment	38
8.5	Lifting of assignment/pledge bans to increase financing of SMEs	39
8.6	Risk participations, syndication and securitization	40
8.7	Increasing need of standardisation and transparency	40
8.8	Further innovation and automation	41

**Verhandelbaarheid van geldvorderingen in het kader van financiering van de productieketen** 43

*F.E.J. Beekhoven van den Boezem*

1.	Inleiding	43
2.	Onredelijk lange betaaltermijnen	44
3.	Onoverdraagbaarheids- en onverpandbaarheidsbedingen	48
3.1	Algemeen	48
3.2	Naar een nieuwe werking van onoverdraagbaarheids- en onverpandbaarheidsbedingen	54
4.	Workarounds	58
5.	Conclusie	61

<b>Reverse factoring</b>	63
<i>B.A. Schuijling &amp; A.J. Verdaas</i>	
1. Inleiding	63
2. Hoofdlijnen van het arrangement	64
3. Overgang door cessie	67
4. Overgang door contractuele subrogatie	71
5. Betalingsverplichting van de afnemer	73
6. Slot	76
<b>Factoring</b>	77
<i>M.H.E. Rongen</i>	
1. Inleiding	77
2. Leverings- en vestigingsvoorschriften voor de cessie en verpanding van vorderingen op naam	78
2.1 Factoring is gecureerde financiering	78
2.2 Notified vs. Non-notified factoring	79
2.3 Openbare cessie of verpanding	80
2.3.1 Cessie of verpanding van alle bestaande en toekomstige handelsvorderingen	80
2.3.2 Cessie of verpanding van bepaalde door de cessionaris/pandhouder aanvaarde vorderingen	81
2.4 Stille cessie of verpanding	84
2.4.1 Beperkingen vanwege het grondslagvereiste	84
2.4.2 Moment waarop aan het grondslagvereiste moet zijn voldaan – vervolgakten nodig?	85
3. Onoverdraagbaarheidsbedingen	88
3.1 Inleiding	88
3.2 Cessie- en verpandingsbedingen naar Nederlands recht	88
3.3 Cessie- en verpandingsbedingen in de praktijk: gevalstypen en uitleg	90
3.4 Bevoorschotting van vorderingen onderworpen aan een verbintenisrechtelijk werkend cessie- en/of verpandingsbeding; risico's	94
3.5 Bevoorschotting van vorderingen onderworpen aan een goederenrechtelijk werkend cessie- en/of verpandingsbeding; risico's	97
3.6 Aangekondigde wetwijziging	102
3.6.1 Het Voorontwerp wet opheffing verpandingsverboden en het voorstel van de NVB/FAAN	102

3.6.2	Geldvorderingen die voortkomen uit de uitoefening van een beroep of bedrijf	104
3.6.3	Het vereiste van een financieringsdoeleinde	107
3.6.4	Het vereiste van een schriftelijke mededeling van cessie/verpanding	110
3.6.5	Regeling voor cessie- en verpandingsbedingen met verbintenisrechtelijke werking	111
3.6.6	Conversie in beding van bevrijdende betaling	112
4.	Het fiduciaverbod	118
4.1	Van cessie naar verpanding	118
4.2	Overdracht ten titel van beheer (fiducia cum amico)	119
4.3	Overdracht ten titel van zekerheid (fiducia cum creditore)	120
5.	Slotopmerkingen en aanbevelingen voor de wetgever	127
	<b>Goederen op krediet</b>	129
	<i>J.J. van Hees &amp; T.E. Booms</i>	
1.	Inleiding	129
2.	Toepassingsbereik	130
3.	Gevolgen voor de betrokken partijen	141
4.	Conclusie	146
	<b>Verlengde zekerheid voor de leverancier met een eigendomsvoorbehoud in een ketenverkoop</b>	149
	<i>S.C.J.J. Kortmann &amp; K.W.C. Geurts</i>	
1.	Zekerheid voor leverancierskrediet	149
2.	Bevoegde vervreemding door de koper	150
3.	Het pandrecht van de bank op de eigendom onder opschortende voorwaarde	152
4.	Verlengde zekerheid op de doorverkochte zaken	154
4.1	Het nachgeschalteter en weitergeleiteter Eigentumsvorbehalt in het Duitse recht	154
4.2	Verlengde zekerheid in het Nederlandse recht	155
5.	Verlengde zekerheid op de vordering uit doorverkoop	157
5.1	Het Eigentumsvorbehalt mit Vorausabtretungsklausel in het Duitse recht	157
5.2	Zakelijke subrogatie in het Belgische recht	159
5.3	Verlengde zekerheid op de vordering uit doorverkoop naar huidig Nederlands recht	160

6.	Inspiratie uit het Oud BW: relativering van het alomvattende zekerheidsrecht van de bank	162
7.	Een evenwichtige balans naar huidig recht	166
8.	Relativering van het alomvattende pandrecht	168
9.	Conclusie	169

## **De leverancier versus de fiscus** 171

*A.J. Tekstra*

1.	Inleiding	171
2.	De positie van de leverancier	172
3.	Wanneer komt de fiscus in beeld?	174
4.	De leverancier onder eigendomsvoorbehoud als (fiscaal gezien) niet reële eigenaar	178
5.	De meldingsregeling bodemrecht (art. 22bis Iw 1990) en het eigendomsvoorbehoud	180
6.	Verweermiddelen en rechtsmiddelen voor de leverancier bij een gelegd bodembeslag	182
7.	Slotopmerkingen	183

## **Zekerheden en partijautonomie** 187

*N.E.D. Faber & N.S.G.J. Vermunt*

1.	Inleiding	187
2.	Partiële verpanding van een goed	188
2.1	Knelpunten bij partiële verpanding	188
2.2	Verpanding onder ontbindende voorwaarde	189
2.3	Pandrecht op een ("sluimerend") aandeel in een goed	190
2.4	Verpanding met beperking van de verhaalsbevoegdheid van de pandhouder	192
3.	Wijziging van de rangorde bij pand en hypotheek	193
3.1	Rangwisseling van pand- en hypotheekrechten krachtens partijbedoeling	193
3.2	Alternatieve constructies	196
3.2.1	Lichten en opnieuw vestigen van een pand- of hypotheekrecht	196
3.2.2	Obligatoire wijziging van de rangorde	197
3.2.3	Rangwisseling met behulp van een achterstelling	198
3.2.4	Rangwisseling door middel van herverpanding	198
3.2.5	Rangwisseling en kruiselingse cessie van de geseceureerde vorderingen	200

4.	Overgang en splitsing van bank- en kredietzekerheden	201
4.1	Hoofdregel: overgang van het pand- of hypotheekrecht	201
4.2	Het gemeenschappelijk gehouden pand- of hypotheekrecht	203
4.3	Splitsing van een pand- of hypotheekrecht	205
4.4	Volledige overgang van het pand- of hypotheekrecht op de cessionaris	207
5.	Tot besluit	208
	<b>Bankgaranties en documentair krediet: cut out the middleman?</b>	<b>209</b>
	<i>G.J.L. Bergervoet</i>	
1.	Inleiding	209
2.	Documentair krediet en bankgaranties bij de internationale handelskoop	210
2.1	Zaken op transport	210
2.2	Korte schets documentair krediet	212
2.3	Korte schets bankgarantie	213
3.	Verdedigingslijnes: zelfstandige, abstracte betalingsverplichting en strikte conformiteit	215
3.1	Primaat documentaire realiteit	215
3.2	De zelfstandigheid en abstractie van de betalingsverplichting	216
3.3	Strikte conformiteit	218
4.	Tussenschakel in de problemen	220
4.1	Redenen voor frictie	220
4.2	Drie gevallen van frictie	220
5.	Technologische ontwikkelingen: how to cut out the middleman	223
5.1	Technologie als middel voor frictieloos functioneren van de bank?	223
5.2	Gebruik van DLT bij bankgarantie en documentair krediet	224
5.3	Toepassing van smart contracts	227
5.4	Vergezicht: bank als platformbeheerder	229
6.	Conclusie	231

# FINANCIERING VAN DE PRODUCTIEKETEN: EEN INLEIDENDE BESCHOUWING

T. Hutten & B.A. Schuijling<sup>1</sup>

## 1. Afbakening

Gewoonlijk gaat de kost voor de baat uit, ook bij het leveren van goederen en het verrichten van diensten binnen een productieketen. Om de periode tussen de gemaakte kosten en ontvangen baten te overbruggen, is adequate financiering nodig. Gebrekkige financiering van een schakel in de keten kan de stabiliteit en het voortbestaan van de keten als geheel bedreigen. De juridische aspecten en ontwikkelingen die zijn verbonden aan de financiering van de productieketen vormen het voorwerp van deze bundel. Zonder daarbij naar volledigheid te streven, worden in deze bundel tal van juridische kwesties en verschijnselen binnen dit thema behandeld.<sup>2</sup>

Productieketenfinanciering is een begrip zonder vastomlijnde betekenis. Kenmerkend voor deze vorm van financiering is de betrokkenheid van minstens twee schakels in de productieketen. De financiering sluit in de regel aan bij gebeurtenissen die plaatshebben binnen die productieketen, zoals de plaatsing van een kooporder, de facturering van een aankoop of de verrichting van transporthandelingen. Het is daarbij nuttig de *fysieke* productieketen te onderscheiden van de *financiële* productieketen. De fysieke productieketen is het systeem van mensen en middelen betrokken bij het voortbrengen van goederen of diensten. Het betreft een reeks activiteiten waarbij middelen en grondstoffen worden geleverd en omgezet in een – uiteindelijk – gereed product dat zijn weg vindt naar een eindgebruiker. De financiële productieketen is het geheel aan financiële processen dat de fysieke productieketen ondersteunt. Een onderdeel van die ondersteuning betreft de financiering van de productieketen, kortweg aangeduid als productieketenfinanciering.

---

1 Mr. T. (Tom) Hutten is promovendus aan de Radboud Universiteit en als jurist werkzaam bij ING. Prof. mr. B.A. (Ben) Schuijling is directeur van het Onderzoekcentrum Onderneming & Recht (OO&R), Radboud Universiteit.

2 Hoewel grensoverschrijdende aspecten vaak een rol spelen, blijft het internationaal privaatrecht in deze bundel buiten beschouwing.

De praktijk schaart onder productieketenfinanciering tal van figuren met veelal Engelstalige benamingen. Dat is een potentiële bron van verwarring. Om die reden zijn – tot op heden tamelijk vruchteloze – pogingen ondernomen om te komen tot eenduidige aanduidingen.<sup>3</sup> Een belangrijk begrip is *supply chain finance*. Dit begrip vormt een eerste valkuil. Met *supply chain finance* wordt in de regel niet de (gehele) financiering van de productieketen bedoeld. Het begrip heeft doorgaans een meer beperkte betekenis. Onder *supply chain finance* wordt dan verstaan het gebruik van financiering en risicobeperking om het beheer van werkkapitaal en liquide middelen te optimaliseren in productieketenprocessen.<sup>4</sup> De typische toepassing ervan bestaat bij de zogeheten *open account trade*. Daarmee wordt bedoeld op de handel tussen een leverancier en een afnemer waarbij betaling achteraf plaatsvindt na vervoer en aflevering van de goederen. Soms wordt het begrip *supply chain finance* zelfs in een nóg beperktere betekenis gebruikt, te weten als een synoniem voor de financieringsvorm van *reverse factoring*.<sup>5</sup> Financiering van de productieketen, en daarmee ook het thema van deze bundel, is breder en omvat bijvoorbeeld ook handel op basis van vooruitbetaling, documentair krediet of (bank-)garantie, en de meer klassieke vormen van handelsfinanciering, zoals leasing, eigendomsvoorbehoud, en andere vormen van gecureerde aankoopfinanciering.

## 2. Verkenning

Productieketenfinanciering kan grofweg worden onderverdeeld in financiering op basis van vorderingen(koop), financiering op grond van (handels)goederen en overige vormen van financiering, zoals op basis van documentair krediet of bankgarantie. Bij de eerste categorie wordt de leverancier of afnemer gefinancierd op basis van de verkoop van (een

---

3 Zie bijvoorbeeld de *Standard Definitions for Techniques of Supply Chain Finance* van het Global Supply Chain Finance Forum uit 2016. Zie [iccwbo.org/publication/standard-definitions-techniques-supply-chain-finance](http://iccwbo.org/publication/standard-definitions-techniques-supply-chain-finance). Daarnaast bestaat het eigen glossarium van Factors Chain International, te raadplegen via [fci.nl](http://fci.nl). Een andere poging uit het recente verleden is de *EUF Glossary on factoring and commercial finance. A Common Terminology for the Industry* (versie 2.0, januari 2017). Zie [euf.eu.com/what-is-euf/objectives/glossary-on-factoring-and-commercial-finance.html](http://euf.eu.com/what-is-euf/objectives/glossary-on-factoring-and-commercial-finance.html). Alle genoemde weblocaties zijn voor het laatst geraadpleegd op 1 september 2018.

4 Zie *Standard Definitions for Techniques of Supply Chain Finance* (2016), p. 8.

5 Zie daarover ook de bijdragen van respectievelijk Peshkova & Veerbeek en Schuijling & Verdaas.

gedeelte van) zijn vorderingen aan de financier.<sup>6</sup> De gefinancierde partij ontvangt geen lening, maar verkrijgt een koopprijs voor zijn vordering. Voorbeelden van deze financieringsvorm zijn *factoring*, *receivables discounting*, *forfaiting*, en *payables finance*.<sup>7</sup> Hieraan worden soms de woorden *discounting* of *recourse* toegevoegd. Van 'discounting' is – kort gezegd – sprake indien een vordering wordt verkocht voor een prijs die lager ligt dan haar nominale waarde. De afslag kan variëren en is in de regel afhankelijk van het betalingsrisico.<sup>8</sup> De toevoeging 'recourse' heeft dan betrekking op de mogelijkheid voor de financier om zich te verhalen op de leverancier indien de opbrengst van de vordering lager uitvalt dan de betaalde koopprijs. Financiering op basis van vorderingen(koop) kan bestaan met onbeperkt, beperkt of uitgesloten verhaal op de leverancier. Een belangrijk element is verder dat de financiering in de regel is begrensd tot vorderingen die voldoen aan bepaalde vooraf gestelde eisen, bijvoorbeeld ten aanzien van looptijd, garanties en risico's.<sup>9</sup>

In deze bundel gaan zowel Beekhoven van den Boezem, Rongen, Schuijling & Verdaas als Peshkova & Veerbeek in op productieketenfinanciering op basis van vorderingen(koop). Rongen bespreekt in zijn bijdrage uitgebreid de figuur van *factoring*, terwijl Schuijling & Verdaas ingaan op de variant van *reverse factoring*. Het laatste wordt eveneens door Beekhoven van den Boezem belicht. Hij gaat in zijn bijdrage vooral in op de achterliggende problematiek rondom betalingstermijnen en de overdraagbaarheid van vorderingen. Peshkova & Veerbeek bekijken de productieketenfinanciering juist vanuit het perspectief van de financier.

---

6 Er zal niet steeds sprake zijn van een vorderingenkoop, nu bijvoorbeeld *factoring* ook plaats kan vinden door middel van pandrechten op de betrokken vorderingen. Zie ook Schuijling & Verdaas in deze bundel.

7 Voor al deze financieringsvormen bestaan vele synoniemen, die soms overlappen in betekenis. Zo wordt *factoring* bijvoorbeeld ook aangeduid als: *invoice discounting*, *receivables finance* en *receivables services*; maar wordt *receivables discounting* naast *early payment* soms óók aangeduid als *invoice discounting* en *receivables finance*. Synoniemen voor *forfaiting* zijn *without recourse financing* of *discounting of promissory notes/bills of exchange*. De meeste synoniemen heeft *payables finance*, dat ook wel wordt aangeduid als *approved payables finance*, *reverse factoring*, *confirmed payables*, *supplier payments*, *vendor pre-pay*, *trade payables management*, *buyer-led supply chain finance*, *supplier finance*, of zelfs *supply chain finance*.

8 Door middel van *discounting* kan de financier de financiering afstemmen op de waarde en het risico van de overgedragen vorderingen.

9 Naast de uitsluiting van onoverdraagbare of beperkt overdraagbare vorderingen, valt te denken aan vorderingen op basis van project- en deelfacturering of vorderingen op debiteuren woonachtig in bijvoorbeeld zogeheten *Ultra High Risk Countries*.

Bij de tweede categorie, productieketenfinanciering op basis van (handels-) goederen, is sprake van kredietverstrekking tegen de verschaffing van zakelijke zekerheid. Anders dan bij de eerste categorie is er geen sprake van een verkoop aan de financier; de gefinancierde partij ontvangt krediet en financiert zich aldus met vreemd vermogen.<sup>10</sup> Voorbeelden zijn geldleningen tegen onderpand op vorderingen of voorraden.<sup>11</sup> In de regel wordt voorafgaand onderzoek (*due diligence*) verricht door de financier naar de goederen die in zekerheid worden gegeven. Zo wordt in het geval van zekerheid op vorderingen bijvoorbeeld onderzoek gedaan naar hun overdraagbaarheid en verpandbaarheid. Bij deze arrangementen kan echter ook persoonlijke zekerheid zijn gesteld door een *anchor party* die zich sterk maakt voor de kredietnemer.

De bijdragen van Van Hees & Booms, Kortmann & Geurts en Tekstra gaan in op deze categorie van productieketenfinanciering. Van Hees & Booms behandelen de recent ingevoerde regeling over goederenkrediet. Kortmann & Geurts beschrijven de mogelijkheden en onmogelijkheden van verlengde zekerheid voor een leverancier. Tekstra weidt in zijn bijdrage uit over de positie van een leverancier ten opzichte van de fiscus in het geval van leverancierskrediet.

Productieketenfinanciering roept in het algemeen de vraag op naar de rol van de partijautonomie in het zekerhedenrecht. In het bijzonder speelt de vraag of partijen in bepaalde situaties ook doelbewust kunnen aansturen op hetgeen anderszins van rechtswege mogelijk is. Dit onderwerp is relevant voor het zekerhedenrecht in het algemeen en wordt besproken door Faber & Vermunt. De door hen behandelde deelonderwerpen, zoals de partiële verpanding van goederen, zijn toepasbaar op productieketenfinanciering.

Bij de derde categorie, productieketenfinanciering op basis van documentair krediet (*letter of credit*) of (bank)garantie, neemt de financier een

---

10 Anders dan financiering op basis van vorderingenkoop, vormt deze categorie geen vorm van *off balance*-financiering. De goederen die de leverancier of afnemer gebruikt ter financiering, draagt hij niet over en blijven dientengevolge op zijn balans vermeld.

11 Ook al deze financieringsvormen hebben vele Engelstalige aanduidingen. Zo wordt de kredietverstrekking tegen onderpand op vorderingen (*loan/advance against receivables*) wordt ook wel *receivables lending*, *receivables finance*, *invoice financing*, *trade receivable loans* of *trade loans* genoemd. Voorraadfinanciering wordt onder meer aangeduid als *inventory finance* of *warehouse finance*. Toegespitst op de distributeur van goederen spreekt men dan van *distributor finance*, *buyer finance*, *dealer finance* of *channel finance*.

zelfstandige verplichting op zich om uit te betalen wanneer is voldaan aan de voorwaarden van het garantiedocument.<sup>12</sup> Zowel in het geval van documentair krediet als bij een bankgarantie zal de verplichting tot het (doen) stellen ervan voortvloeien uit de overeenkomst tussen de leverancier en de afnemer. Zij komen overeen dat de koopprijnsbetaling zal plaatsvinden door een bank bij presentatie van de juiste documenten. Deze vorm van financiering kan samengaan met een gestandaardiseerde digitale communicatieomgeving.<sup>13</sup> Een daarop toegesneden vorm is de *bank payment obligation*, een interbancair instrument ter verzekering van betalingen na de succesvolle verificatie van specifieke handelsdata.

In deze bundel gaat Bergervoet nader in op enkele verschijningsvormen hiervan. Hij beschrijft hoe bij recente technologische initiatieven banken zich hebben opgesteld als de faciliterende partij op (informatie)technologisch vlak bij het verstrekken van documentair krediet of bankgaranties. Hij beantwoordt de vraag of de bank in de toekomst weg te denken valt als tussenschakel bij de verstrekking van documentair krediet of bankgaranties.

### **3. Ontwikkelingen**

Uit de bijdragen in deze bundel vallen ten minste twee grote lijnen te ontwaren: de verbetering van de positie van de leverancier en de veranderende rol van een bank door technologische vernieuwing. Dat de positie van de leverancier in de aandacht staat, blijkt uit de bijdragen van Beekhoven van den Boezem, Rongen en Tekstra. Vooral door de economische machtspositie van zijn afnemer kan de leverancier in een beknelde financiële positie raken. Grote afnemers kunnen door hun inkoopmacht voorwaarden bedingen die ongunstig uitpakken voor de financiering van de onderneming van de leverancier. Een voorbeeld is een bijzonder lange betalingstermijnen, waaraan tegenwoordig art. 6:119a BW in de weg staat. Zo is onder omstandigheden een termijn langer dan 60 dagen nietig en wordt deze van rechtswege geconverteerd naar een termijn van 30 dagen. Daarnaast lijken de financieringsmogelijkheden van de leverancier in de

---

12 Zie nader de bijdrage van Bergervoet in deze bundel.

13 Bij documentair krediet en bij een BPO houdt dit in praktijk veelal verificatie in via het SWIFT-systeem. SWIFT is een afkorting voor *the Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication* en verschaft banken een mogelijkheid om onderling in een veilige omgeving op gecodeerde wijze met elkaar te communiceren. Zo staat M59 bijvoorbeeld voor de *beneficiary* van de betaling (de leverancier).

nabije toekomst verder te worden ontsloten door de aanpak van cessie- en verpandingsverboden. Momenteel kan een afnemer nog op grond van artikel 3:83 lid 2 BW met de leverancier overeenkomen dat de (koopprijs-) vordering niet kan worden overgedragen of verpand. Dit heeft ernstige nadelen voor de financieringsmogelijkheden van leverancier. Vorderingen met een dergelijk beding zijn onbruikbaar als object op basis waarvan financiering kan worden verstrekt. Een wetswijziging is op komst die de leverancier uit deze benarde positie moet helpen.<sup>14</sup>

Een tweede lijn wordt gevormd door de toepassing van nieuwe technologieën en de invloed daarvan op de rol van banken in het kredietverkeer. De veranderende rol van de bank bij productieketenfinanciering komt naar voren in de bijdragen van Beekhoven van den Boezem, Bergervoet, Schuijling & Verdaas en Peshkova & Veerbeek. Zij beschrijven hoe in praktijk steeds meer gebruik wordt gemaakt van digitale communicatie-omgevingen, en nieuwe manieren worden gevonden met betrekking tot het opslaan en verifiëren van gegevens. In toenemende mate maken leveranciers en afnemers gebruik van speciale platforms waar vorderingen ter financiering worden aangeboden door een klik op de muis. Het is goed voor te stellen dat op steeds grotere schaal op geautomatiseerde wijze gegevens uit de financiële productieketen worden ingezet bij de financiering daarvan.

Het manuscript van deze bundel is afgesloten op 1 september 2018. De (technologische) ontwikkelingen zullen voortschrijden en zonder twijfel aanleiding geven voor nieuwe juridische toepassingen. Met deze bundel is zeker niet alles gezegd over productieketenfinanciering. Veeleer vormen de bijdragen een nieuwe schakel in de keten van haar juridische bestudering.

---

14 Zie de internetconsultatie voor een Wet opheffing verpandingsverboden, [www.internetconsultatie.nl/verpandingsverbod](http://www.internetconsultatie.nl/verpandingsverbod) (geraadpleegd 1 september 2018).

# A FINANCIERS' PERSPECTIVE ON FINANCING THE SUPPLY CHAIN

## Factoring, reverse factoring and similar solutions

*T. Peshkova & H. Veerbeek*<sup>1</sup>

### 1. Introduction: factoring and its reverse side

In trade, the flow of goods and services can be obstructed by hiccups in the flow of money. What a supplier fears most besides ship wreckage, theft and other disasters that damage the goods prior to legal delivery, is that his investment in manufacturing or purchasing the goods evaporates as a result of non-payment or erodes by late payment of the purchase price. From a supplier's perspective prepayment or cash on delivery are of course the most desired solutions to soothe this fear. In international trade and in a competitive world this is however often impossible to achieve. It is in the buyer's interest to extend the supplier's credit and pay as late as possible. So, ever since trade started, parties have reflected on how to balance minimising the supplier's risks in the flow of money while keeping an open eye for the buyer's wish or need to pay late. It is for this reason that traditional trade instruments like letters of credit, drafts, negotiable bills of lading and the like were developed. These (documentary) instruments increase payment certainty and ensure timely payment by the inclusion of a middleman in the flow of money. Further solutions were sought to address the needs of the trade value chain. Factoring is one such solution. Its benefit is that it minimises hiccups in the money flow between trade partners, thereby stimulating the flow of goods and services.

Factoring means that the supplier as creditor, instead of having to wait 30 or 60 days or even longer for payment from the buyer, receives payment immediately at low costs and without much paperwork. This is achieved by the supplier selling and assigning (or: pledging) his accounts receivable

---

1 T. (Tatiana) Peshkova is senior legal counsel at ING. H. (Herman) Veerbeek is senior legal counsel at ING, member of the Executive Committee of EUF and member of the legal commissions of EUF and FAAN. In this article they do not express the views of their employer or of these industry organisations. The authors thank Jennifer de Lange, Magdalena Wessels and Oliver Petersen for their valuable contributions.

against the buyer (the “A/Rs”) to a bank or a specialised factoring company which provides funds (these financiers in that role hereinafter: the “Financier”).<sup>2</sup> With this funding the supplier is able to pay his own suppliers in the supply chain and his day-to-day business expenses, like salaries, rent etc. In addition to assisting the supplier to meet its working capital demands, the Financier often offers a range of additional services, such as collection of A/Rs due and taking over the risk of non-payment. Parties that use factoring are often small and medium enterprises and mid-corporate companies but also big corporate entities.<sup>3</sup>

If the modern Financier is mainly active on behalf of the buyer (debtor) in commercial transactions, we call this ‘reverse factoring’ or ‘supply chain finance’ (‘SCF’). SCF can be seen as an alternative payment method for buyers positioned between payment with the use of documents (like letters of credit, drafts or promissory notes) and ‘open account’ relationships where payment is made after delivery at maturity by e.g. a money transfer.<sup>4</sup> SCF combines the best of both worlds: for the buyer it provides a fully automated and convenient method of payment while for the supplier it offers payment certainty and optional liquidity. This access to liquidity is interesting for suppliers of goods and services as the financing terms offered by Financiers under the reverse factoring programme are based on the buyer’s credit rating, which is mostly better than the rating of an individual seller. This is because the typical SCF client (buyer) is often a big corporate company with a diversified portfolio of trade creditors and a high volume of commercial debt. In exchange for these advantages offered to the suppliers, the buyer may obtain improved commercial terms from participating suppliers. In this way, both the buyer and suppliers optimise

---

2 According to the EU Federation for Factoring and Commercial Finance (EUF) in 2017, providers of factoring in the EU are banks (40%), specialised factoring subsidiaries of banks (40%) and independent commercial providers (20%). The EUF is the industry body and voice for the European factoring industry. The EUF’s members consist of 14 national factoring and commercial finance associations and FCI. See: [euf.eu.com](http://euf.eu.com).

3 See also: Patrick de Villepin (ed.), *Factors and Actors; a global perspective on the present, past and future of factoring*, Brussels, P.I.E. Peter Lang 2018.

4 ‘Open account’ trading relies on payment of the purchase price by a bank transfer initiated by the buyer. Export.gov (working under the responsibility of U.S. Department of Commerce’s International Trade Administration) defines an open account transaction in international trade as “(A) sale where the goods are shipped and delivered before payment is due, which is typically in 30, 60 or 90 days. Obviously, this option is advantageous to the importer in terms of cash flow and cost, but it is consequently a risky option for an exporter.” See: [www.export.gov/article?id=Trade-Finance-Guide-Chapter-5-Open-Account](http://www.export.gov/article?id=Trade-Finance-Guide-Chapter-5-Open-Account).

their own working capital. A common element in all SCF solutions is that the buyer collaborates in the transactions prior to suppliers having access to funding. This collaboration is mostly simple by uploading an electronic file containing approved invoices and future dated payment instructions into the IT system used by the Financier.

In this article, after briefly describing the roots of receivable financing (in par. 2) and the current position of receivable financing (par. 3), we will try to distinguish several types of financing the flow of money in trade relationships (par. 4). Thereafter, we will describe the mechanics (par. 5) and the typical client profile and benefits of factoring and of reverse factoring in more detail (par. 6). The several legal and other risks inherent to financing the supply chain will be described from the perspective of the Financier in par. 7. We end by trying to look into the future of these financing methods (par. 8).

## **2. Roots of factoring and reverse factoring**

Within the various organisations that play a role in the trade finance industry, like Factors Chain International (FCI), the International Chamber of Commerce (ICC) and the EU Federation for Factoring and Commercial Finance (EUF), it is a matter of ongoing debate when 'factoring' as a distinct financing method was first used in history. Some experts refer to factoring in England in the 16<sup>th</sup> century.<sup>5</sup> A 'factor' at that time was an agent, a middleman, who professionally acted as the representative of a third party. The seat of a factor was commonly called a 'factory' (in Portuguese 'feitorias' and in Dutch 'factorijen'). This was a trade-station in which goods to be shipped were inspected, selected, weighted and packaged in order to protect them against the risks inherent to transport by sea. The factor therefore had a key role in the trade between countries and continents. He could be seen as the facilitator of trade and as such he acted as representative of both the supplier and the customers.

Prior to that, in the Middle Ages, the Hanseatic League had similar establishments in numerous cities all over Europe. These establishments,

---

5 See A.J. Verdaas, '*Factoring*', Zutphen: Paris 2018, p. 19 (who refers to G. Gilmore, *Security Interest in Personal Property*, volume I, New Jersey: The Lawbook Exchange 1999) and Michael Bickers, 'Blackwell Hall Factors in England, the Beginning of the Story', in *supra* Patrick de Villepin (ed.), p. 115-122.

called 'Haus', 'Hof' or 'Kontor', provided operational and financing services to the participating merchants. Also in the Roman Empire, trade was facilitated by Financiers purchasing trade receivables. And before that, the Babylonians in Mesopotamia were already selling and assigning receivables for financing purposes more than 4000 years ago.<sup>6</sup> One can perhaps best say that factoring started as early as trade became more complex.

It seems broadly acknowledged that factoring in its modern form started in the textile industry in the US in the end of the 19<sup>th</sup> century.<sup>7</sup> The factor who had a role in the physical handling of goods started to take over customer insolvency risk from the supplier of goods and services, first as guarantor and later as purchaser of A/Rs. This method was introduced in Europe in the last half of the 20<sup>th</sup> century and worldwide it grew rapidly.<sup>8</sup> The modern Financier providing factoring is generally no longer involved in the flow of goods but focuses on the flow of money: the Financier ensures that the supplier (as creditor) receives timely payment for the goods sold or services rendered.<sup>9</sup>

Reverse factoring as a separate product depending on IT solutions and automated processes is a much more recent innovation. It is said to have been invented by Banco Santander's Corporate and Commercial Banking department approximately 25 years ago.<sup>10</sup> The most innovative element of this invention was that these bankers created a product to provide working capital to suppliers that is based on the (more attractive) credit risk of the debtor.

---

6 See: 'Factoring, Receivables Finance & ABL, a Study of Legal Environments Across Europe', EUF, 2017, p. 303, 'Factoring-Handbuch', Thomas Hartmann-Wendels, Alexander M. Moseschus and Magdalena Wessel, Fritz Knapp Verlag, Frankfurt am Main 2014, and Damien Agut a.o., 'Factoring: Origins Rooted in Ancient Times', in Patrick de Villepin (ed.), supra, p. 123-139.

7 I.S.J. Houben, in *Asser/Houben*, 7-X, 2015/76 and David B. Tatge & Jeremy B. Tatge, 'Early Growth of Factoring in America from 1628 to 1960', in Patrick de Villepin (ed.), supra, p. 123-139.

8 See supra Houben and Patrick de Villepin (ed.).

9 Sometimes, the Financier also provides the supplier with an inventory finance facility, thereby stimulating the trade upwards in the supply chain.

10 Josep Sellés, 'Reverse Factoring and Confirming', in Patrick de Villepin (ed.), supra, p. 319-326.