

“Het verschil met klassieke factoring via de bank?”, herhaalt David Van der Looven onze vraag. “Wel, wij zijn veel flexibeler. Bijvoorbeeld zelfs een nieuwe klant kan bij ons al binnen een paar dagen geld voor zijn facturen krijgen. Probeer dat maar eens bij een bank.”

Met zijn onlineplatform voor de verkoop van facturen biedt Edebex de KMO's de kans om snel, gemakkelijk en tegen relatief lage kosten hun cashflow gezond te houden. Het volstaat dat bedrijfjes of grotere ondernemingen hun facturen aan bedrijfsklanten, met een nominale waarde van minstens 5.000,00 € (inclusief BTW) bij Edebex aanbieden.

Over het algemeen worden de ondernemingen die hun facturen via het platform verkopen binnen 72 uur betaald. Edebex int een retributie van ongeveer 4 procent.

Meer flexibiliteit dan klassieke factoring

Uiteraard bestaat factoring al langer dan vandaag, maar Edebex biedt een pak meer flexibiliteit. De verkopende KMO heeft bijvoorbeeld enkel voordeel in dit concept: er wordt van hem/haar geen engagement gevraagd wat betreft totaal aantal facturen of de duur van de samenwerking en zijn/haar kredietwaardigheid of (persoonlijke) waarborgen komen zelfs niet ter sprake.

“In tegenstelling tot bankfactoring is ons aanbod toegankelijk voor bijna alle KMO's, ongeacht hun situatie, heeft Edebex ook geen invloed op de kredietlijn van de verkopende onderneming en is de financiering inclusief BTW”, vult Van der Looven aan.



EDEBEX

Jules Cockx Straat 8-10 bte 2.
1160 Brussel

Tel.: +32 2 245 45 45

info@edebex.com
www.edebex.com



David Van der Looven – Chief Commercial Office

MODERNE KMO HAALT SNELLER CASH UIT FACTUREN

Beperking voor bepaalde sectoren

De COO maakt duidelijk dat voor Edebex eigenlijk alleen de kredietwaardigheid van de schuldenaar van belang is. En gezien heel veel KMO's per definitie voor bedrijven werken die groter zijn dan zijzelf, kunnen ze die levering al binnen een paar dagen verzilveren.

“Er zijn een paar sectoren waar we wettelijk beperkt zijn”, zegt Van der Looven, “zoals in de bouw, de vleeswaren en de bewakingssector, waar inhoudingsplicht geldt ten voordele van de RSZ van de overheid.”

Klant heeft belang bij financieel stabiele leverancier

Bij Edebex stellen ze vast dat de KMO stilaan “de schaamte voorbij” is, wat betreft het innen van zijn facturen.

Trouwens het is helemaal geen schande om financieel gezond te willen zijn, integendeel.

“Grotere bedrijven hebben er eigenlijk belang bij dat hun (kleinere) leveranciers goed gerund worden”, aldus Van der Looven, “want dat goed bestuur zal de kwaliteit en de service meer dan waarschijnlijk ook ten goede komen.”

Bovendien besteedt Edebex ook veel aandacht aan de communicatie met debiteuren.

Contacteer ons voor meer info

Hoewel de diensten van EDEBEX in principe verlopen via een online platform, zorgen we – in samenwerking met NEWBUSINESSFORUM – dat mensen die in eerste instantie een vrijblijvend persoonlijk contact verkiezen, zich meteen kunnen aanmelden: stuur “EDEBEX” met uw contactgegevens naar info@newbusinessforum.be

stuur “EDEBEX” met uw contactgegevens naar info@newbusinessforum.be