

Xolv

FINANCIAL SUPPORT

We hebben een oplossing
of we vinden er een





Daarom heten wij Xolv

Succesvol zakendoen wordt in belangrijke mate bepaald door drie factoren: een goed en –bij voorkeur– onderscheidend product, de beschikbaarheid van voldoende werkkapitaal en het vermijden van betalingsrisico's. Aan uw product of dienst kunnen wij vermoedelijk niet zoveel bijdragen, aan de andere factoren des te meer. Xolv denkt in oplossingen. Dat zit in onze naam en in ons DNA. Met die oplossingen zorgen wij voor afname van uw financiële risico's en tegelijk voor een toename van het beschikbare werkkapitaal.

Met Xolv kiest u voor de expertise van een betrokken adviseur en het gemak van een full service dienstverlener op het gebied van kredietverzekering, werkkapitaalfinanciering, debiteurenbeheer en leasing.

De route naar de voor u beste oplossing gaat in drie overzichtelijke stappen. Na inventarisatie van uw situatie volgt een advies, waarna we in goed overleg de gewenste vervolgstappen bepalen zoals selectie van de juiste partners, producten en condities.



Lokale focus, internationale scope

Vanuit onze kantoren in 's-Hertogenbosch en Amsterdam ondersteunen wij ondernemingen in uiteenlopende sectoren bij een aantal kritische bedrijfsprocessen. Dat doen we met een team van ervaren specialisten die bovendien zelf ook ondernemer zijn. Daarom begrijpen we het belang van persoonlijke aandacht, transparantie en vooral de spreekwoordelijke korte lijnen. Het speelveld houdt echter niet op bij onze landsgrenzen. Door de vergaande mondialisering en technologische ontwikkelingen is een deal in het buitenland bij wijze van spreken met 2 muisklikken geregeld. Weliswaar biedt dat ongekende mogelijkheden, maar het brengt ook nieuwe risico's met zich mee. Om ook uw internationale ambities optimaal te kunnen ondersteunen is Xolv partner in Keystone Trade Credit. Vanuit verschillende kantoren in het buitenland worden diensten aangeboden die u ook in het geval van buitenlandse expansie zoveel mogelijk ontzorgen. De gedachte en werkwijze van Keystone zijn daarbij even simpel als helder: 'Think global, act local'.

'We willen meer exporteren naar Zuid-Europa, maar hoe zit het daar met de betaalmoraal?'

Oplossing

Risico's zijn inherent aan ondernemen. Maar kunnen deels worden afgedekt via een kredietverzekering. Het gaat dan niet alleen om debiteurenverlies of non-betaling, maar ook om fabricage- en contractrisico's, deviezenproblemen, natuurrampen en politieke instabiliteit. Iedere kredietverzekeraar heeft een database met actuele financiële data van ondernemingen wereldwijd, dus ook in Zuid-Europa. Daarmee kunt u online de kredietwaardigheid toetsen van beoogde afnemers. Indien een klant na levering niet wil of kan betalen achterhaalt Xolv voor u de reden. Meestal valt een minnelijke oplossing te prefereren, maar soms zijn steviger incassomaatregelen noodzakelijk. Via de kredietverzekeraar kan de druk op uw debiteur worden opgevoerd en kan wereldwijd een incassotraject in gang worden gezet. Als de afnemer niet kan betalen of failliet gaat keert de verzekeraar uit en is de continuïteit van uw onderneming gewaarborgd.



‘Onze orderporteuille groeit,
maar we krijgen het niet
voldoende gefinancierd’

Oplossing

Sinds de kredietcrisis zijn er veel dingen veranderd in het financieringslandschap. Banken zijn terughoudender en er zijn tal van alternatieve financieringsoplossingen ontstaan. Ook bestaande financieringsinstrumenten zoals factoring zijn in hoog tempo populair geworden.

Factormaatshappijen financieren vorderingen op debiteuren tot max. 95% van uw factuur (incl. BTW). Hiermee kunt u binnen 1 dag na facturatie over uw geld beschikken, waarmee u nieuwe kansen kunt benutten en verder kunt groeien. Ook zijn er verschillende mogelijkheden om bijvoorbeeld uw voorraad of order te laten financieren. Deze financieringsvormen bieden grote flexibiliteit en de kredietfaciliteit volgt uw inkoop-, verkoop- en omzetontwikkelingen gedurende het jaar. Dit stelt u goed in staat om uw ambities waar te maken en verdere omzetgroei moeiteloos gefinancierd te krijgen.

'Het mag dan weer wat beter gaan, tijdig betalen blijft een probleem'

Oplossing

Geld vormt de kurk waarop iedere onderneming drijft.

Het is dus zaak dat u uw facturen tijdig betaald krijgt, zodat uw cashflow op peil blijft. Gestructureerd debiteurenbeheer (credit & collections management) is daarom van levensbelang voor iedere onderneming. Het zorgt voor verlaging van het uitstaande debiteurensaldo en dus voor verhoging van uw liquiditeit.

Xolv kan u ondersteunen bij het bijsturen of bij het inrichten van dit proces. Wanneer nodig adviseren we u bij de keuze voor een maatwerkoplossing in credit management software. Daarmee krijgt u sneller betaald, heeft u beter inzicht in de betalingsrisico's en optimaliseert u de relatie met uw afnemers. En desgewenst kunnen wij u assisteren bij het (tijdelijk) uitvoeren van het debiteurenbeheer, bijvoorbeeld in geval van ziekte, achterstanden of oplopende debiteurentermijnen.

LEASING

'Het machinepark heeft
uitbreiding, maar die
investering is wel érg fors'



Oplossing

Het klinkt bekend: expansieplannen die stuklopen op ongewenst hoge investeringen, of op de spreiding van belangen bij meerdere financiers. Als het gaat om vernieuwing van het wagenpark, een investering in nieuwe machines of een bank die niet mee wil in uw plannen is leasen het verantwoorde alternatief. U kunt de benodigde kapitaalgoederen tot 100% financieren met een looptijd die overeen komt met economische levensduur. Zo blijft uw liquiditeit intact en loopt de aflossingsverplichting in de pas met uw cashflow. Samen met een goede werkkapitaalfinanciering kan lease de afhankelijkheid van uw bank of andere financiers verkleinen. Dit tast uw leencapaciteit niet aan en zorgt doorgaans voor lagere financieringskosten.

Xolv helpt bij het structureren van uw investeringen in een passend leasemodel en bij het realiseren van besparingen op de kosten van o.m. uw wagenpark. Naast het best denkbare advies zorgen wij voor de gunstigste voorwaarden en scherpste condities.

'Ik heb werkelijk geen idee hoe kredietwaardig dat bedrijf is'

Oplossing

Een nieuwe klant, hoe fijn is dat? In hun enthousiasme gaan talloze bedrijven over tot het leveren van goederen of diensten zonder eerst de kredietwaardigheid van de nieuwe relatie te checken. Snel en eenvoudig onderzoek vooraf kan uw onderneming veel tijd en geld besparen. Xolv adviseert bij de beoordeling van de debiteurenrisico's bij nieuwe én bestaande afnemers.

Met een kredietinformatierapport krijgt u niet alleen een goed inzicht in de financiële gezondheid van uw afnemer, maar ook in de balans en het betaalgedrag. Goede kredietinformatie is weliswaar geen betalingsgarantie, maar het reduceert de kans op wanbetalingen aanzienlijk. Daarom bevat een dergelijk rapport informatie uit meerdere bronnen en geeft het u een veel breder beeld dan alleen de bij de Kamer van Koophandel gedeponeerde jaarcijfers.

INCASSO

'Iedere week een andere
smoes, maar nog steeds
geen cent gezien'



Oplossing

Vroeg of laat krijgt iedere ondernemer er een keer mee te maken: de niet betalende klant. Na talloze vruchteloze pogingen om uw factuur betaald te krijgen, zit er niets anders op dan deze uit handen te geven. Immers, vreemde ogen dwingen. Afhankelijk van de hoogte van de vordering, de aard van de afnemer, het land waar de afnemer gevestigd is en tal van andere factoren bepaalt Xolv samen met u welke gespecialiseerde partij de vordering voor u gaat incasseren. Hierbij maken wij zowel lokaal als internationaal gebruik van ons uitgebreide netwerk. Vooraf informeren wij u over de te nemen stappen en de geschatte kosten van de procedure. Bovendien krijgt u een realistische schatting van de kans op succesvolle inning zodat u uw verwachtingen beter kunt managen. Overigens zijn de kosten van incasso meeverzekerd in een kredietverzekeringsspolis.





Landgoed Muysenick

Maurick 1

5261 NA Vught

T +31 73 208 27 00

info@xolv.nl

Xolv is partner in het internationaal opererende Keystone Trade Credit