



**Elke beroepsvereniging binnen Europa  
is een beetje een afspiegeling van de  
realiteit op Europees politiek vlak**

**Erik Timmermans, expert & thought leader in Factoring  
and Association Management**

**Erik Timmermans startte in 2008 vanuit IFG, de International Factors Group, een Europese federatie op voor de *factoring & commercial finance*, namelijk EUF. De federatie van nationale associaties ging als eerste platform de belangen van de factoring-business verdedigen op Europees vlak. Erik deelt zijn ervaringen.**

In 2005 werd Erik Timmermans, na een carrière in de wereld van *factoring, receivables financing, invoice financing*, secretaris-generaal bij IFG. Vanaf 2011 deed hij dit vanuit zijn eigen vennootschap om zo ruimte te creëren om ernaast ook nog andere zaken te kunnen doen in verenigingsmanagement voor andere klanten. Vanuit IFG richtte hij in 2008 EUF, de EU Federation for the Factoring and Commercial Finance industry op. Hij streefde ook naar het samengaan van IFG met de concurrerende associatie FCI, Factoring Chain International. Het opgaan van IFG in FCI gebeurde uiteindelijk in januari 2016. Sinds begin dit jaar werkt Erik niet langer bij FCI en EUF, maar is hij een nieuwe uitdaging gestart.

“*Factoring* is een belangrijke industrie in Europa, met een volume van 1600 miljard euro aan vorderingen die ze aankoopt in Europa in 2017. De Europese *factoring* industrie financiert doorlopend ongeveer 220 miljard euro voornamelijk aan kmo's. Voor deze sector komt veel regelgeving vanuit Europa, dus een organisatie die de belangen van de sector verdedigde op Europees vlak kon niet meer uitblijven. Het nadeel was dat *factoring* totaal onbekend was bij de Europese commissie, het Europees parlement, de European Central Bank, waardoor *factoring* dikwijls meegesleurd wordt in reglementeringen die totaal niet aangepast zijn op de activiteit. Dat noemt men dan *collateral damage*”, aldus Erik Timmermans.

In 2008 startte EUF met relatief kleine middelen aan het lobbyproces. Erik: “Initieel stonden vooral de Engelse factoringbedrijven te popelen om naar Brussel te trekken om er hun zeg te gaan doen. Ik heb hen wat afgeremd en eerst de andere landen proberen meekrijgen in het idee. Dat is gelukkig vrij snel gelukt, vandaag is 97% van de EU *factoring* companies door de federatie vertegenwoordigd. We hebben voornamelijk gewerkt op het creëren van bewustzijn rondom twee belangrijke punten aan *factoring, invoice*

Het probleem van  
het vinden van  
een gezamenlijk  
standpunt is niet  
eigen aan de sector,  
de ledenverenigingen  
zijn over het algemeen  
geneigd om vooral de  
belangen van hun land  
voorop te stellen.

*finance en receivable finance*. Ten eerste dat dit kmo-financiering stimuleert, want toegang tot middelen voor kleine en middelgrote ondernemingen is een groot probleem en dat thema speelt ook op Europees vlak. We hebben dit heel sterk onderstreept door studies en white papers over dit thema uit te schrijven. Ten tweede wilden we de beleidsmakers bewust maken van het feit dat *factoring* een product is dat voor de financiële sector geen risico inhoudt. *Factoring is real economy*. De risico's voor het financiële systeem zijn beperkt. De bewustwording rond deze twee zaken is behoorlijk goed gelukt.”

“Het is vooral van groot belang dat EUF in de laatste 10 jaar een reputatie heeft kunnen uitbouwen bij de beleids-

makers. Nu weten ze in het Europees Parlement, de Europese commissie of de Europese Centrale Bank, dat als het gaat over *factoring*, kortetermijnfinanciering of kmo-financiering ze bij EUF terecht kunnen. Dat op zich is al een belangrijk succes, dat EUF erkend wordt als de stem van *factoring*.”

Dat het vinden van een gemeenschappelijk standpunt onder de leden niet altijd gemakkelijk is, bevestigt Erik ook. “Het feit dat er per land soms heel andere regelgeving geldt maakt het er niet makkelijker op. In België hoef je geen certificaat of vergunning te hebben om een *factoring* bedrijf op te starten. In Frankrijk of Italië is dat bijvoorbeeld wel het geval. Het probleem van het vinden van een gezamenlijk standpunt is niet eigen aan onze sector, de ledenverenigingen zijn over het algemeen geneigd om vooral de belangen van hun land voorop te stellen. Elke beroepsvereniging binnen Europa is een beetje een afspiegeling van de realiteit op Europees politiek vlak. Heel weinig groeperingen zijn daar echt bezig met een Europese visie, de meesten zijn er gewoon met hun eigen nationale visie. Het heeft soms veel voeten in de aarde om met diplomatie gemeenschappelijke standpunten te vinden als Europese federatie. Als Belg heb je daar wel het voordeel om uit een klein land te komen. Individuen uit andere landen worden er sowieso sneller van *verdacht* om te strijden voor het eigen land.”

Een goed lobbyist is volgens Erik op de eerste plaats luistervaar dig. “Je moet de moed hebben om te luisteren en om tot een gesprek te komen. Daarnaast is het als lobbyist belangrijk om geduld te hebben, het vergt soms jaren om resultaat te zien. Diplomatisch en integer zijn spreekt voor zich als eigenschappen voor een goed lobbyist. Eens je verbrand bent is je reputatie voor eeuwig

## Je moet de moed hebben om te luisteren en om tot een gesprek te komen.

naar de vaantjes. Als laatste eigenschap wil ik zin voor realiteit aanhalen. Het is soms goed om te dromen, maar je moet realistisch zijn in wat je als doelstellingen vooropstelt en daarop ten volle inzetten.”

Tips voor startende lobbyende organisaties in Europa? “Ja, begin er niet aan in je eentje. Werk met mensen die gespecialiseerd zijn, die het netwerk hebben en die het reilen en zeilen van lobby kennen.”

Zelf gebruikt Erik liever de term *advocacy* in plaats van lobby, omwille van de negatieve connotatie die aan het woord vasthangt. “Die negatieve connotatie is er gekomen na een aantal zaken die in het verleden verkeerd gelopen zijn, in een aantal industrieën hadden bepaalde mensen te veel invloed op politici. Maar vandaag denk ik dat dat in Europa allemaal zeer goed meevalt, al zeker door het transparantieregister dat er gekomen is. Ik denk dat het vandaag al bijzonder lastig zou zijn om echt verkeerde dingen te doen. Je kan het vergelijken met rijden onder invloed, dat is vandaag cultureel niet meer aanvaard. Terwijl men daar 30 jaar geleden helemaal niet zo raar van opkeek. Hetzelfde geldt voor de vriendjespolitiek en omkoperij in de politiek. De mentaliteit hierrond is sterk veranderd. Ik heb ook heel veel contact gehad met parlementsleden, leden van commissies ... Dat zijn allemaal zeer open mensen die maar al te blij zijn met alle info die je hen kan brengen die zinvol is voor de consument, de markt, de bedrijven ... Wat lobbyistten hen aanleveren zijn eigenlijk extra middelen.” (JD)

### Wat is factoring?

Factoring is een vorm van korte termijnfinanciering, waarbij je onmiddellijke betaling kan verkrijgen van het grootste deel van de door jou uitgeschreven facturen. De uitgeschreven facturen worden aan het factoring bedrijf overgedragen en zij zorgen voor de verdere opvolging en inning ervan en dekken vaak meteen ook het risico van wanbetaling.