

Accountants en uw krediet

Accountants met een traditionele visie op financieringsmogelijkheden doen ondernemingen juist in deze tijd misschien meer kwaad dan goed. Wanneer zij geen oog hebben voor alternatieve mogelijkheden om toekomstige groei mee te kunnen financieren, zijn ze letterlijk niet bij de tijd.

Traditioneel denkende accountants gaan er nog te vaak vanuit dat de kosten van werkkapitaalfinanciering ten opzichte van gangbare bancaire mogelijkheden te hoog zijn. Bij een financieringsbehoefte kijken ze voornamelijk naar de hoeveelheid krediet die een bank wil verstrekken. Het liquide maken van de bezittingen of bedrijfszekerheden (assets) van de onderneming met behulp van bijvoorbeeld Asset Based Lending (ABL) is onderbelicht, terwijl in omliggende landen de focus al is verlegd. Daar wordt werkkapitaalfinanciering gezien als groeiversneller en worden bezittingen of bedrijfszekerheden liquide gemaakt voordat men naar de bank stapt voor een extra krediet. Accountants zouden dus eerst moeten kijken naar de mogelijkheden die het werkkapitaal biedt. Zo kan de continuïteit van de onderneming in deze onzekere tijd beter worden gewaarborgd, wat tevens groei in de toekomst mogelijk maakt.

Onderhandelingsinstrument

Financiering met behulp van ABL is een adequate manier om snel, flexibel en tegen een redelijk tarief werkkapitaal beschikbaar gesteld te krijgen. Wanneer een onderneming bijvoorbeeld een goede debiteurenportefeuille of andere waardevolle bedrijfszekerheden heeft, kunnen die uitstekend als onderpand voor de financiering dienen. Als daarnaast een solide bedrijfsvoering kan worden aangetoond en er sprake is van een bewust en doeltreffend gehanteerd risicomanagement, zal dat een gunstige invloed hebben op de mogelijkheid om voor een snelle en betaalbare financiering in aanmerking te komen. Een modern denkende accountant hoeft zich niet neer te leggen bij de aankondiging van de bank dat er geen (aanvullende) financiering mogelijk is of dat de tarieven omhoog zullen gaan. Hij kan ook de bedrijfszekerheden van de onderneming als onderhandelingsinstrument in de strijd werpen.

Cashflowmanagement

Ondernemingen die ook nog investeren in een structurele verbetering van het cashflowmanagement zullen daarvan zowel op korte termijn als op lange termijn profiteren, dus ook ná de recessie. Er is in tijden van recessie nu eenmaal een wezenlijk verschil in cashflowmanagement ten opzichte van economisch voorspoedige tijden. Als door de recessie de omzet daalt, neemt ook de werkkapitaalbehoefte af en komt er cash vrij. Veel bedrijven hebben daardoor nog voldoende financiële speelruimte en denken vervolgens dat er weinig aan de hand is. Die situatie kan even aanhouden, totdat de omzetvermindering zo lang duurt dat deze onvermijdelijk leidt tot het opdrogen van de geldstromen en er acuut behoefte ontstaat aan extra financiële ruimte. Met ABL is die snel te realiseren, mits u tijdig maatregelen neemt om daarvoor in aanmerking

te komen.

Arjan de Liefde, directeur Commercie van IFN Finance, (010) 253 53 53, www.ifnfinance.nl, info@ifnfinance.nl

Wat is Asset Based Lending?

ABL is een financieringsvorm die gekoppeld is aan de vlottende activa van de onderneming. De financiering vindt plaats vanuit de zekerheden van een bedrijf met de debiteuren als kern en met een mogelijke uitbreiding naar de voorraden, de inventaris, inkoop, de machines en het onroerend goed. Het belangrijkste verschil is dat bij ABL tot 90% op debiteuren kan worden gefinancierd. Bij banken ligt dit percentage op maximaal 70%. Indien de debiteurenportefeuille bijvoorbeeld € 1.500.000 bedraagt, kan de bank dus een maximum krediet van € 1.050.000 verstrekken. Met ABL is dat maximaal € 1.350.000, aanzienlijk meer dus. Dit geldt ook voor de voorraden; bij banken wordt hierop maximaal 40% gefinancierd, met ABL ligt het maximum op 70%. Een ander verschil is dat bij ABL meer naar de toekomst wordt gekeken. Banken kijken vaak naar de resultaten uit het verleden, terwijl bij ABL meer wordt gekeken naar groeimogelijkheden in de toekomst, naar de toekomstige cashflow en naar de toekomstige ontwikkeling van de debiteurenportefeuille. Dit is vooral prettig voor snelgroeiende bedrijven die bij banken al snel hun kredietplafond bereiken. Met ABL zijn bedrijven veel flexibeler. Een derde verschil met bankfinanciering is dat bij ABL een vaste contactpersoon de debiteurenportefeuille op dagelijkse basis nauwkeurig volgt en, uiteraard altijd in overleg, proactief adviserend optreedt als er iets mis dreigt te gaan.

