

WEES VOORBEREID OP GROTE TRANSACTIES

Het is de droom van elke ondernemer om een grote vis aan de haak te slaan. Die mooie deal, die de omzet een boost geeft.

Zijn de financieringsmogelijkheden daar echter niet op ingericht, dan loopt de onderneming vrijwel zeker tegen een liquiditeitsprobleem aan. Dat probleem kan in deze tijd nog sneller ontstaan door de steeds maar oplopende betalings-termijnen. Neem daarom een groot vangnet mee als u uw hengel uitslaat in een vijver waarin ook grote vissen rondzwemmen. Het overwegen van werkkapitaalfinanciering via Asset Based Lending speelt daarin een belangrijke rol.

ASSET BASED LENDING (ABL) GEEFT DE NODIGE FINANCIËLE ARMSLAG

Hoe groot het financiële vangnet moet zijn, is het best te illustreren aan de hand van een praktijkvoorbeeld.

Een middelgrote handelsonderneming in kleding probeert op een bepaald moment 'binnen te komen' bij een grote landelijke warenhuisketen. Het management van die onderneming behoort zich op dat moment van twee dingen zeer bewust te zijn: er zal sprake zijn van een enorme voorfinanciering, vanwege de grote bulkaanvragen én er zal na levering sprake zijn van betalingstermijnen van tussen de 60 en 120 dagen. Wanneer de onderneming met haar bank een financiering heeft afgesproken die gebaseerd is op haar eigen algemene leverings- en betalingsvoorwaarden, waarin zonder twijfel een veel kortere betalingstermijn is opgenomen, ontstaat er onherroepelijk een liquiditeitsgat. De grote winkelketen zal namelijk altijd zijn inkoopvoorwaarden aan de leverancier willen opleggen, omdat anders de deal eenvoudig niet doorgaat. De onderneming of haar financieel adviseur kan zich daar overigens al op voorbereiden door op de website van de winkelketen de actuele inkoopvoorwaarden te bestuderen. Dit mag overkomen als een open deur, maar helaas blijkt in de praktijk nog al te vaak dat dit soort eenvoudige acties ter voorbereiding op een grote deal niet plaatsvinden. Met als gevolg dat de deal uiteindelijk niet doorgaat, omdat de leverancier zijn financiering niet rond krijgt. Het gaat hierbij overigens niet alleen om betalingstermijnen, maar ook om essentiële zaken als reclametijden, recht van retour en mogelijke financiële claims bij niet tijdige levering. Al deze voorwaarden maken deel uit van het onderhandelingsproces. Het is voor de leverancier essentieel dat hij zich samen met zijn adviseur hierop grondig voorbereidt. Hij moet zich terdege bewust zijn van de haken en ogen die aan een ogenschijnlijk aantrekkelijke deal vastzitten. Dat voorkomt dat hij achteraf tot de conclusie moet komen dat hij het beter niet had kunnen doen.

WERKKAPITAALFINANCIERING

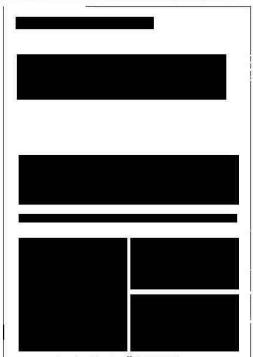
Welke rol speelt de mogelijkheid van werkkapitaalfinanciering in dit geheel? Stel dat de leverancier zijn pitch goed heeft voorbereid aan de hand van eerdergenoemde criteria en concludeert dat hij aan de inkoopvoorwaarden van de winkelketen kan voldoen. Op dat moment zal hij zijn inkoop moeten gaan afstemmen met zijn producenten. Als gevolg van de kredietcrisis zijn met name in

Azië de inkoopcondities aanzienlijk minder gunstig geworden, wat onder andere inhoudt dat op account inkopen vrijwel niet meer mogelijk is. De leverancier zal zijn inkoop dus vooruit moeten betalen aan de producent. Daarmee wordt een forse aanslag gepleegd op de kredieten die zijn bank bereid is te verstrekken. Daar komt bij dat er gemiddeld vier maanden verstrijken tussen het moment van bestelling en de daadwerkelijke levering. De goederen moeten immers worden geproduceerd, zijn gemiddeld zes weken onderweg, moeten bij aankomst worden ingeklaard en naar de magazijnen worden getransporteerd. Dan moet de levering aan de winkelketen nog beginnen. Tel daarbij een betalings-termijn op van twee maanden en de ondernemer, die dacht een lucratieve deal met een grote afnemer te hebben gesloten, moet in totaal minimaal een half jaar geduld hebben voordat hij zijn geïnvesteerde kapitaal daadwerkelijk terugziet en zijn winst kan bijschrijven. Als alles tenminste goed gaat.

Het potentiële tekort aan liquiditeit om deze periode te overbruggen, kan worden voorkomen door vooraf de mogelijkheid te onderzoeken van werkkapitaalfinanciering. Een inmiddels veelgebruikte vorm daarvan is ABL. In het kader 'Wat is Asset Based Lending' op pagina 30 zijn de specifieke kenmerken beschreven.

ONZEKERE FACTOREN

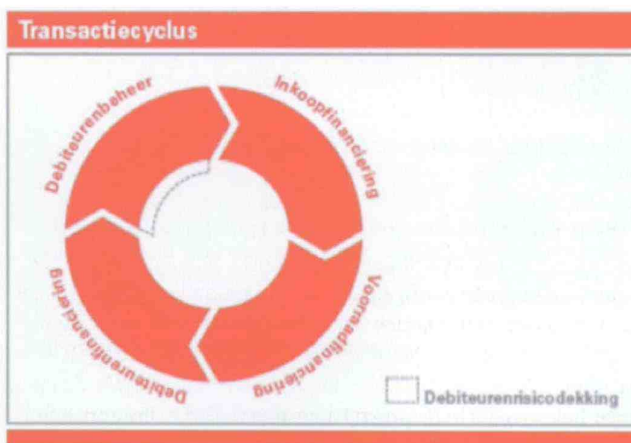
ABL is een zeer flexibele vorm van werkkapitaalfinanciering, die rekening houdt met seizoensinvloeden en andere onzekere factoren en die kan inspelen op onstuimige groei. ABL geeft ambitieuze ondernemers precies de financiële armslag die ze nodig hebben. Het meest onderscheidende element van ABL is dat de



kapitaalverstrekkers naar de groeiverwachting van de onderneming kijken en daartoe op dagelijkse basis het reilen en zeilen van de onderneming volgen. Uiteraard doen zij dat zonder op de stoel van de ondernemer te gaan zitten. De ABL-verstrekker monitort voortdurend de handelsstromen van zijn cliënt om te bereiken dat in elke fase van de transactie voldoende liquiditeit aanwezig is om zonder problemen naar de volgende fase te kunnen gaan. (Zie ook figuur 1 hieronder.) Vanaf het plaatsen van de inkooporder tot en met het voldaan krijgen van de factuur - voor de professionele ABL-verstrekker is een transactie pas afgerond, als de factuur is betaald. In de Verenigde Staten, Groot-Brittannië en Duitsland behoort ABL al lange tijd tot de algemeen geaccepteerde financieringsvormen, waarvan ook zeer grote ondernemingen gebruikmaken. Maar in Nederland wint ABL inmiddels - mede als gevolg van de kredietcrisis - ook steeds meer terrein. Als bewijs daarvoor mag gelden dat grote winkelketens steeds vaker nauw samenwerken met ABL-verstrekkers om hun leveranciers tegemoet te komen bij het nakomen van hun inkoopvoorwaarden. Ook deze partijen hebben er immers belang bij dat ze zaken kunnen blijven doen met leveranciers die ze van grote partijen handel kunnen voorzien.

ZELFVERTROUWEN

Daarnaast spelen ook de grote handelsbanken in op de toemende vraag naar werkkapitaal financiering. Het is niet voor niets dat de meeste grote banken ABL als extra dienstverlening in hun assortiment hebben opgenomen. Banken zien financiering op basis van assets als een waardevolle aanvulling op hun eigen instrumentarium. Juist doordat de bedrijfsvoering van de onderneming wordt gevolgd, vormt deze manier van financiering ook voor banken een minder groot risico en kunnen zij beter voldoen aan strengere voorwaarden, zoals die bijvoorbeeld zijn voorgesteld in Basel III. Alleen al om die reden zal ABL steeds meer aan belang toenemen en op termijn meer dan een 'alternatieve' vorm van financiering worden. Door ABL ook nog eens te koppelen aan professioneel debiteurenbeheer, wordt dat een structureel onderdeel van de bedrijfsvoering en nemen de risico's nog verder af. ☒



Figuur 1.

WAT IS ASSET BASED LENDING?

ABL ist eine Finanzierungsvorm die gekoppelt ist an die flottende Activa von der Unternehmung. Die Finanzierung findet statt von den Assets von einem Unternehmen, mit den Debitoren als Kern und mit einer möglichen Erweiterung nach den Vorräten. Der wichtigste Unterschied ist, dass bei ABL bis zu 90 Prozent der Debitoren finanziert werden können. Bei den Banken liegt dieses Prozent auf maximal 70 Prozent. Wenn die Debitorenportfeuille beispielsweise 1,5 Millionen Euro beträgt, kann die Bank dem Unternehmen ein Maximumkredit von 1.050.000 Euro vorstrecken. Mit ABL ist das Maximum 1.350.000 Euro, also deutlich mehr. Dies gilt auch für die Vorräte; bei den Banken wird hier maximal 40 Prozent finanziert, mit ABL liegt das Maximum bei 70 Prozent. Ein weiterer Unterschied ist, dass es mehr um die Zukunft geht. Banken schauen oft auf die Ergebnisse der Vergangenheit, während bei ABL mehr auf die Zukunftsmöglichkeiten in der Entwicklung der Debitorenportfeuille abgezielt wird. Dies ist insbesondere für schnellwachsende Unternehmen, die bei den Banken schnell ihren Kreditlimit erreichen, von Vorteil. Mit ABL sind die Unternehmen flexibler.

Ein dritter Unterschied zur Bankfinanzierung ist, dass bei ABL ein Client Service Manager die Debitorenportfeuille auf täglicher Basis genau überwacht und, falls notwendig, proaktiv interveniert, um zu verhindern, dass etwas schief geht.

Wanneer is ABL interessant?

bij:

- een snelle omzetgroei;
- een turnaround situatie;
- MBO/MBI;
- oplopende debiteurentermijnen;
- seizoensgebonden omzet;
- het tijdig inspelen op economisch betere tijden;
- een financiële herstructurering;
- internationale expansie.

Voor welke branches en sectoren is ABL interessant?

- mode/textiel;
- groothandel;
- detachering/uitzendbranche;
- grafische industrie;
- transport.

Bij welke signalen kan een (in- of externe) adviseur de organisatie introduceren bij een ABL-verstrekker?

- bij sterke groei (+10 procent);
- als het eigen vermogen in verhouding achterblijft bij de omzet;
- wanneer er sprake is van buitenlandse afnemers;
- bij inkoop in het buitenland die moet worden voorgefinancierd;
- in geval van expansie door overnames.

Welke criteria hanteert een ABL-verstrekker doorgaans?

- minimaal 75 procent business-to-business afnemers;
- facturatie achteraf: geen termijn-, deel- en vooruitfacturatie;
- meer dan vijf debiteuren.