

ASSET BASED LENDING ALS ALTERNATIEVE FINANCIERINGSVORM

Goed voorbereid onderhandelen met de bank

Een onderneming die in deze moeilijke tijden financiële ruimte nodig heeft om de groeidoelstellingen te verwezenlijken, doet er verstandig aan zich goed te oriënteren op minder traditionele financieringsvormen.

Door Bob Huuskens,
hoofd New Business van IFN Finance in Rotterdam

Ondernemingen die willen – én kunnen – groeien, krijgen momenteel moeilijker een financiering rond. Gelukkig is er voor deze gezonde bedrijven een uitstekend (al of niet aanvullend) alternatief voorhanden: financiering met behulp van asset based lending (ABL). Met kennis van zaken over dit alternatief kunt u de financieringsstructuur van de onderneming (opnieuw) tegen het licht houden.

Financiering met behulp van asset based lending is een uitstekende manier om snel, flexibel en tegen een redelijk tarief werkkapitaal beschikbaar gesteld te krijgen. Wanneer een onderneming bijvoorbeeld een goede debiteurenportefeuille of andere waardevolle assets heeft, kunnen die uitstekend dienen als onderpand voor de financiering. 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.

Weest u zich bewust van uw adviserende taak met betrekking tot deze problematiek en onderzoek mogelijke alternatieven serieus, al was het alleen maar om daarmee ook uw bank aan te moedigen naar aanvullende financieringsmogelijkheden te kijken. Als prijsbewuste financieel specialist hoeft u zich namelijk helemaal niet neer te leggen bij de aankondiging van de bank dat er geen (aanvullende) financiering mogelijk is of dat de tarieven omhoog zullen gaan. U kunt de bedrijfszekerheden van de onderneming als onderhandelingsinstrument in de strijd werpen.

BASEL II

De invloed van Basel II op de manier waarop banken op dit moment naar kredietverstrekkingen kijken, is onmiskenbaar. Onder Basel II worden banken immers verplicht de risico's van financieringen in kaart te brengen. U zou eigenlijk met uw bank moeten 'meekijken' op het moment dat die risico's worden berekend. Dat stelt u in staat scherper te onderhandelen over de tarifiering en de voorwaarden van een financiering.

Wanneer het gaat om de voorbereiding op een gesprek met de bank, is actuele kennis van alternatieve financieringsvormen een goed wapen in het onderhandelingstraject. Een van de betere alternatieven is asset based lending: het snel beschikbaar stellen van werkkapitaal op basis van activa. Financiering met asset based lending vindt plaats vanuit de assets van een bedrijf met de debiteuren als kern en met een moge-

VOORWAARDEN VOOR ASSET BASED LENDING

Aan welke criteria moet een onderneming voldoen om voor asset based lending in aanmerking te komen?

- Er moet sprake zijn van business-to-business.
- Er moet sprake zijn van afgeronde prestaties waarna gefactureerd wordt.
- Er mag geen sprake zijn van rechten van retour.
- Er moet sprake zijn van adequate leverings- en betalingsvoorwaarden.
- Er moet sprake zijn van een adequaat debiteurenbeheer, bij voorkeur uitbesteed aan een professionele partij.

lijke uitbreiding naar de voorraden, de inventaris, de inkoop, de bedrijfsuitrusting en het onroerend goed.



Niet elke bank of adviseur binnen een bank legt de nadruk in zijn dienstverlening op asset based lending, hoewel veel grote banken het in Nederland wel aanbieden. Het is daarom zinvol dat u zelf op de hoogte bent van de mogelijkheden.

Met asset based lending kunnen enerzijds de risico's worden beperkt en anderzijds hogere financieringsbedragen worden gegenereerd dan bij traditionele financieringsvormen. Daardoor hoeft er minder gefinancierd te worden in de holding, hetgeen ook het voordeel oplevert dat er binnen de holding een lagere aflossingsverplichting ontstaat. Een essentieel aspect van asset based lending is dat de financier op basis van een constante informatiestroom

het reilen en zeilen van de onderneming voortdurend volgt. Mede als gevolg daarvan kunnen enkele stringente financiële covenants die in traditionele financieringsvormen door reguliere banken worden toegepast, komen te vervallen of minder strak worden afgesproken. Te denken valt hierbij aan minimale solvabiliteiteisen. Waar een bank bovendien doorgaans beperkt op assets financiert, meestal vijftig tot zeventig procent op debiteuren en dertig procent op voorraden, kan met asset based lending vijftientig tot negentig procent op debiteuren en tot zeventig procent op voorraden worden gefinancierd.

ZEKERHEID

Het is dus aan te raden maximaal in de werkmaatschappijen te financieren. Dat geldt voor alle situaties waarin op korte termijn werkkapitaal nodig is, zoals een management buy-out of management buy-in. Maar het geldt zeker voor bedrijven die te maken hebben met seizoenspatronen en voor ondernemingen die een snelle groei doormaken.

In een overnamesituatie is het overigens ook mogelijk op basis van asset based lending de overnamefinanciering (opnieuw) in te richten. Dan kan er, naast gelden voor de overname, ook werkkapitaal ter beschikking worden gesteld dat de noodzakelijke groei na de overname kan bekostigen.

Asset based lender baseert zich meer dan reguliere bank op ontwikkeling van onderliggende assets

Dat gebeurt dan met volledige instemming van de bank die de overname heeft gefinancierd en die zelf niet in staat is aanvullende financiële middelen ter beschikking te stellen. Door met behulp van asset based

Een schip met geld dat in deze moeilijke tijden zo maar aan komt varen: dan heeft u wa-wa-waanzinnig gedroomd.



AANDACHTSPUNTEN VOOR GESPREK MET DE BANK

Iedereen die namens de onderneming het onderhandelingstraject met de bank ingaat, zal zich daarop goed moeten voorbereiden. We zetten enkele aandachtspunten op een rij.

Besteed veel aandacht aan de debiteurenportefeuille

Met name voor handelsbedrijven en dienstverlenende bedrijven geldt dat de debiteurenportefeuille een groot gedeelte van het balanstotaal behelst. Voor het verkrijgen van een financiering op basis van gefundeerd onderpand is dit dus een zeer belangrijk aspect.

Stel (opnieuw) leverings- en betalingsvoorwaarden op

Het klinkt als een open deur, maar helaas zijn er nog veel ondernemingen die hun klanten geloven 'op hun blauwe ogen'. Financiers in het algemeen, maar zeker asset based lenders, kijken allereerst naar de kwaliteit van uw debiteuren voordat ze een mogelijke financiering overwegen. Als u tijdens het eerste gesprek al kunt laten zien dat het debiteurenbestand solide is en dat de leverings- en betalingsvoorwaarden op orde zijn, heeft u al veel gewonnen.

Organiseer uw debiteurenbeheer

Construeer een structurele oplossing of besteed deze taak uit. Debiteurenbeheer behoort niet tot de core business van een onderneming. Als u geen tijd, mogelijkheid of energie heeft voor een solide debiteurenbeheer, is het verstandig deze activiteit uit te besteden. In het geval de financiering geheel of gedeeltelijk plaatsvindt door middel van asset based lending, kunnen debiteurenfinanciering en debiteurenbeheer uitstekend gecombineerd worden.

lending toch de groeimogelijkheden te helpen financieren, krijgt de bank immers meer zekerheid dat de onderneming het geleende geld voor de overnamefinanciering uiteindelijk kan aflossen.

Anders gesteld: een bank heeft niets aan een gefrustreerde ondernemer omdat deze niet kan doorgroeien en daardoor zijn lasten niet kan betalen. Asset based lending biedt zowel de onderneming als de bank

meer zekerheid. De onderneming en de bank doen bovendien zaken met een partij die zich uitermate flexibel opstelt.

DEBITEURENBEHEER

Het is – eveneens ter voorbereiding op het onderhandelingstraject – van groot belang zelf een goede inschatting te maken van de waarde die de bedrijfszekerheden voor de financierende partij vertegenwoordigt. Indien de bedrijfszekerheden uit vorderingen bestaan, is voor de waardebepaling van belang:

- in hoeverre de vorderingen juridisch opeisbaar zijn;
- hoe de vorderingen zijn onderbouwd;
- welke algemene leverings- en betalingsvoorwaarden van toepassing zijn;
- in welke mate de vorderingen kredietverzekerd zijn.

Daarnaast spelen ook het vestigingsland van afnemers, de wijze van betalen en de snelheid waarmee betaald wordt een belangrijke rol. Het volkomen op orde hebben of brengen van het debiteurenbeheer is in dit geval dus cruciaal. Aangezien een asset based lender zijn financiering geheel of gedeeltelijk op uitstaande vorderingen baseert, beschikt hij over ruime expertise voor wat betreft de criteria die voor een adequaat debiteurenbeheer van toepassing zijn. Dit in aanmerking nemend, zou het niet onverstandig zijn het debiteurenbeheer aan de asset based lender uit te besteden. Er zal een voortdurende monitoring plaatsvinden van het verloop van de omzet, waardoor de asset based lender mogelijk eerder bepaalde signalen krijgt dan een bank. Omdat daarmee het risico voor de asset based lender kleiner wordt, kan hij doorgaans hoger financieren dan een bank.

Het uitbesteden van het debiteurenbeheer levert bovendien het voordeel op dat de onderneming geen tijd en energie kwijt is aan het betaald krijgen van uitstaande vorderingen en zich volledig kan richten op de core business. In een tijd waarin de betalingstermijnen gaandeweg steeds langer worden en het meer moeite kost om vorderingen te innen, is dat geen overbodige luxe. Een verkooptransactie is immers pas succesvol afgerond als de betaling heeft plaatsgevonden.

BETALINGSGEDRAG VERBETEREN

Overigens is het steeds langer worden van de betalingstermijnen een belangrijke oorzaak van de moeilijkheden die veel onder-

nemingen op dit moment ondervinden bij hun groeiambities. Hoe langer die betaling op zich laat wachten, hoe minder werkkapitaal er beschikbaar is om bijvoorbeeld nieuwe voorraden aan te schaffen of het machinepark te moderniseren. Door asset based lending te combineren met het uitbesteden van het debiteurenbeheer slaat een onderneming twee vliegen in één klap: er is direct meer dan gemiddeld werkkapitaal beschikbaar én uitstaande vorderingen worden sneller betaald, waardoor investeringen eerder kunnen plaatsvinden en de continuïteit van de business is gegarandeerd.

Asset based lending in combinatie met uitbesteden van debiteurenbeheer: twee vliegen in één klap

Concreet betekent het uitbesteden van het debiteurenbeheer dat er in overleg met de onderneming een maningstraject wordt opgesteld – desgewenst ook voor het buitenland. Dat laatste is niet onbelangrijk omdat voor elk land afwijkende (sociale én wettelijke) normen gelden voor het aanspreken van debiteuren. Doel van dat maningstraject is uiteraard het betalingsgedrag van debiteuren aanzienlijk te verbeteren.

Indien noodzakelijk worden, zoals eerder aangegeven, daaraan voorafgaand de eigen leverings- en betalingsvoorwaarden opnieuw onder de loep genomen. Een maningsprocedure heeft tenslotte weinig zin als de afnemer volgens zijn eigen voorwaarden pas na drie maanden hoeft te betalen. Gunstig gevolg van een verbeterd betalingsgedrag van debiteuren is uiteraard dat de onderneming over een betere cash-flow beschikt, hetgeen voor een reguliere bank weer aanleiding zou kunnen zijn om te overwegen investeringen voor de lange termijn toch te financieren. Met andere woorden: asset based lending, eventueel in combinatie met uitbestede debiteurenbeheer, levert een onderneming zowel op de korte als op de lange termijn meer groeikansen. ■