

Asset based lending: booming

Het is onvermijdelijk: de babyboomgeneratie gaat de komende vijf jaar massaal met pensioen. De verwachting is dat de komende tijd in dit land maar liefst 90.000 ondernemers hun bedrijf in de etalage zetten. Dat grote aantal bedrijfsverdrachten kan enorme gevolgen hebben. Het overnameproces is van zichzelf al complex, maar het wordt nog moeilijker door deze massale uitverkoop. Het economische belang hiervan mag dan ook niet worden onderschat. In het worst case scenario stoppen duizenden bedrijven en dat leidt tot een enorme kapitaalvernietiging. Dat heeft weer een remmende werking op de economie. Eén van de manieren om aan dit doemscenario te ontkomen is tijdig op zoek te gaan naar alternatieve financieringsvormen. Asset based lending (ABL) is er één van en het is bepaald niet de slechtste. ABL is een vorm van financiering die gekoppeld is aan de activa van de onderneming. De financiering vindt dus plaats vanuit de assets van een bedrijf, met de debiteuren als kern en met een mogelijke uitbreiding naar de voorraden, de inventaris, het equipment en het onroerend goed.

Groeiende populariteit

ABL mag zich mede door de komst van Basel II verheugen in een groeiende populariteit. In navolging van de Verenigde Staten en Groot-Brittannië, waar veel overnames al langere tijd op deze manier worden gefinancierd, wordt ABL ook in Nederland steeds vaker serieus genomen als financieringsvorm. Saillant detail daarbij is dat met name het Nederlandse pandrecht financiers extra mogelijkheden biedt. Dat geldt zeker bij bedrijven met seizoenspatronen en bedrijven die een snelle groei doormaken. Een belangrijk, zo niet essentieel aspect van ABL is dat de financier zich op basis van een constante informatiestroom zeer goed kan verdiepen in het reilen en zeilen van het overgenomen bedrijf. Mede als gevolg daarvan kunnen enkele stringente financiële convenants die in traditionele financieringsvormen door reguliere banken worden toegepast, komen te vervallen of minder strak worden afgesproken. Daarnaast wordt ABL door de introductie van Basel II prijstechnisch een concurrerend alternatief voor traditionele bancaire financieringsvormen. Tevens financiert een bank beperkt op assets: meestal 50 tot 70 procent op debiteuren en 30 procent op voorraden. Met ABL kan 85 tot 90 procent op debiteuren en 70 procent op voorraden worden gefinancierd.

Minder eigen vermogen

Daardoor hoeft een venture capitalist bij een management buy out veel minder eigen vermogen in te brengen. Dat maakt het te verwachten rendement voor hem veel groter dan bij een bancaire oplossing. Bij ABL wordt bovendien vooraf rekening gehouden met de mogelijkheid dat na een overname de ondernemingsprestaties iets achterblijven bij de groeiverwachting. Dat kan als oorzaak hebben dat na een overname de onderneming tijd nodig heeft zich te heroriënteren. Dat is voor banken vaak een reden om direct zenuwachtig te worden. Daarmee worden bancaire oplossingen overigens niet gediskwalificeerd: steeds meer banken werken samen met asset based lenders om gezamenlijk op maat gemaakte oplossingen aan te bieden. Deze ontwikkelingen, in combinatie met de te verwachten hausse aan overnames, rechtvaardigen de stelling dat ABL in de komende vijf jaar gaat boomen.



A handwritten signature in black ink, appearing to read 'M. Roth', written over a horizontal line.

Mike Roth is director corporate business solutions bij IFN Finance, een dochteronderneming van ABN AMRO.