

>> [vervolg van "Het bepalen van de rating"](#)

En begrippen als rentabiliteit, liquiditeit en solvabiliteit zullen leidend zijn. Door meerdere jaarrekeningen met elkaar te vergelijken kan de bank hieruit ratio's berekenen en trends signaleren. Maar de interpretatie van al die gegevens zal mede bepaald worden door subjectieve factoren. Denk aan de samenstelling van het klantenbestand van de bank, het karakter van de kredietportefeuille en de ervaring van die bank met kredietrisico's.

Uw eigen invloed

Hoe de banken omgaan met de interpretatie van de gegevens uit uw jaarrekening, kunt u niet beïnvloeden. Maar de rating vindt niet alleen plaats aan de hand van de jaarcijfers. Ook elementen als gemiddelde debiteurentermijnen, crediteuren en voorraadtermijnen spelen een rol. Bovendien wordt behalve naar de financiële gegevens ook gekeken naar andere elementen, zoals het land van vestiging van de debiteuren en de financiële-informatievoorziening. Zaken die wél binnen de directe beïnvloedingssfeer van de onderneming liggen, en waar met een gericht beleid en een goede wijze van financiering sturing aan kan worden gegeven.

Risicobeleid van de onderneming

Basel II zal betekenen dat banken een nieuwe methode zullen gaan hanteren om de financieringsrisico's van ondernemingen te beoordelen. Voor een deel gaat het daarbij om de beoordeling van de financiële prestaties van de onderneming. Maar voor een ander deel richt de beoordeling zich in feite op het risico-beleid van de onderneming zelf. Vanuit die optiek gezien kan Basel II ook een bijdrage leveren aan het risicobewustzijn van die onderneming en uiteindelijk invloed hebben op de prijs die voor een krediet betaald zal moeten worden.

In het volgende nummer van Succes! gaan we verder in op het tweede belangrijke element in de risicobeoordeling, namelijk de waarde van de aan te bieden zekerheden of het onderpand voor de lening.

Maak van uw pensioen geen risicodragend vermogen!

Pensioen staat de laatste tijd volop in de belangstelling;

Nederlanders worden steeds pensioenbewuster. Voor

ondernemers is een goed pensioen niet vanzelfsprekend.

Sterker nog, soms wordt een eenmaal opgebouwd pensioen

alsnog in de waagschaal gesteld.

Bij kleine ondernemingen zijn er vaak onvoldoende middelen om pensioen op te bouwen. Maar ook bij grotere ondernemingen en bij ondernemingen waar de middelen wel beschikbaar zijn, is het pensioen lang niet altijd veiliggesteld. Vooral in situaties waar de financiering van de onderneming extra inspanningen vergt, wordt regelmatig getornd aan het opgebouwde pensioen. Een ondernemer heeft twee mogelijkheden om gestructureerd pensioen op te bouwen: bij een verzekeraar of in eigen beheer.

Opbouw bij een verzekeraar

Opbouw bij een verzekeraar gaat via betaling van een periodieke premie: de verzekeraar bouwt dan een kapitaal op waarmee te zijner tijd de pensioenwensen van de ondernemer worden ingevuld. Als de ondernemer een pensioenverzekering afsluit, worden er dus financiële middelen aan de onderneming onttrokken. Voor veel ondernemers is dat precies de reden om van een dergelijke pensioenvoorziening af te zien. Opbouw bij een

verzekeraar biedt de ondernemer privé echter wel belangrijke voordelen. Allereerst een gegarandeerd toekomstig pensioeninkomen. Daarnaast een gegarandeerde uitkering voor nabestaanden, mocht de ondernemer overlijden vóór de pensioendatum.

Opbouw in eigen beheer

Bij opbouw in eigen beheer kiest de ondernemer letterlijk voor pensioenopbouw binnen de eigen onderneming. Jaarlijks wordt een bedrag gereserveerd op de balans van de onderneming. Als de ondernemer zijn pensioendatum bereikt, is de onderneming verplicht dit pensioen in termijnen uit te keren. Opbouw in eigen beheer biedt voordelen voor de onderneming, maar grote nadelen voor de ondernemer privé.

Bankkrediet versus pensioenverplichting

Pensioen in eigen beheer maakt deel uit van het eigen vermogen van de onderneming. Voor veel kredietverstrekkers is

[Lees verder op de achterzijde](#) >>

>> [vervolg van "Maak van uw pensioen geen risicodragend vermogen!"](#)

dit een aantrekkelijk gegeven vanwege de solvabiliteit: de verhouding tussen het eigen vermogen en het vreemd vermogen op de balans van de onderneming. Uitgangspunt is dat de onderneming voldoende eigen vermogen moet hebben om bij faillissement alle verschaffers van vreemd vermogen terug te kunnen betalen. Banken hanteren voor de solvabiliteit vaak een ondergrens van 20%: tegenover een te verstrekken krediet moet minimaal 20% van dat te verstrekken kredietbedrag aan eigen vermogen staan.

Als de solvabiliteit van een onderneming onder druk staat, wordt dat vaak veroorzaakt door relatief grote investeringen of behoefte aan extra werkkapitaal. Denk aan snel-groeiende ondernemingen, ondernemingen waar belangrijke uitbreidingen plaatsvinden of waar zwaar wordt geïnvesteerd in nieuwe markten. Of aan situaties van bedrijfsovername. Juist dan bevindt een onderneming zich in een kwetsbare fase én is de aanwezigheid van 'extra vermogen' in de vorm van een pensioenverplichting belangrijk voor het verkrijgen van een zo hoog mogelijk krediet. Maar in zo'n situatie wordt de pensioenreserve dus direct onderpand voor de kredietverstrekende bank: gaat het mis, dan is ook het pensioen verdwenen.

Andere financieringsbasis bij IFN Finance

IFN Finance financiert niet alleen op basis van de waarde van de balansposten, maar ook op basis van orders

Pensioenopbouw in eigen beheer

Voordeel:

• Er worden geen financiële middelen aan de onderneming onttrokken; de aanwezige pensioenreserve blijft deel uitmaken van de onderneming en kan als werkkapitaal worden beschouwd. Dit betekent dat de pensioenreserve meetelt bij het beoordelen van de eventueel benodigde kredietruimte van de onderneming.

Nadelen:

• Een (grote) pensioenverplichting kan de verkoopbaarheid van de onderneming negatief beïnvloeden. De koper zal dan immers deze pensioenverplichting moeten overnemen.

• Als de onderneming nog jong is en de ondernemer komt te overlijden, is de kans groot dat er nog onvoldoende kapitaal is opgebouwd om de nabestaanden van een reëel inkomen te voorzien.

• Het grootste nadeel is dat eenmaal opgebouwd pensioen deel blijft uitmaken van het risicodragend vermogen van de onderneming. Dit betekent dat de pensioenreserve opeisbaar is in geval van faillissement; ook als deze is ondergebracht in de zogenaamde pensioen-bv, blijft het pensioen lang niet altijd buiten schot. Als de ondernemer hoofdelijk aansprakelijk is, strekt dat zich namelijk ook uit tot een eventuele pensioen-bv.

en voorraden. De solvabiliteit van een onderneming is voor IFN Finance dus minder belangrijk dan voor de bank: ook bij een solvabiliteit van minder dan 20% zijn er bij IFN Finance vaak nog voldoende financieringsmogelijkheden. Juist wanneer de ondernemer extra risico

loopt met zijn pensioenverplichting, biedt IFN Finance de ondernemer, naast maximale financiering, ook de mogelijkheid om zijn pensioenreserves alsnog buiten zijn onderneming veilig te stellen.

In dit nummer: | [IFN Visie](#) | [Basel II](#) | [IFN Commercial factors](#) | [Klantencase "Brands Structural Products "](#) | [Maak van uw pensioen geen risicodragend vermogen!](#)

Succes!

Periodieke uitgave van IFN Finance - nummer 6 - februari 2006



 ifn finance

Basel II

Het bepalen van de rating

In het vorige nummer van Succes! zijn wij ingegaan op het Basel II-akkoord en de gevolgen daarvan voor de kredietverlening door banken. In dit artikel gaan we dieper in op de aanpak van de banken en op wat u daar als ondernemer zelf aan kunt doen.

De strekking van Basel II

"Afhankelijk van het risico dat de bank denkt te lopen door het krediet te verstrekken, kan de rente die u voor een lening betaalt, straks fors gaan uiteenlopen."

Het Basel II-akkoord staat het banken toe op basis van eigen modellen een inschatting te maken van de mate van risico die zij denken te lopen bij het verstrekken van een lening aan een onderneming. De verwachting is dat de grootbanken in Nederland zullen opteren voor deze zogenaamde Advanced Internal Rating Based methode. Aan de hand hiervan wordt vervolgens door elke bank, op basis van eigen risicomodellen, het risicoprofiel van een te financieren onderneming bepaald. Hierbij worden de cijfers van een onderneming over de afgelopen drie jaar op diverse onderdelen geanalyseerd. Doelstelling is het bepalen van het continuïteitsperspectief van de onderneming. Ofwel: het risicoprofiel.

Rating

Het risicoprofiel van de onderneming zal worden uitgedrukt in een interne rating. Een dergelijke systematiek bestaat al voor hele grote ondernemingen. De ratings van Moody's en Standard & Poor's worden wereldwijd gebruikt. De zogenaamde AAA (of triple A rating) is hiervan misschien wel de bekendste, overigens slechts weggelegd voor de financieel meest gezonde ondernemingen ter wereld.

Welke factoren zijn bepalend voor een rating?

In principe zijn alle banken vrij om te bepalen welk risico zij 'willen' lopen en hoeveel rente zij daarvoor in rekening brengen bij hun klant.

Hoe gaat dat dan in zijn werk? Het fundament voor de risicobepaling zal zeker voor alle banken bestaan uit de meest recente jaarcijfers van de onderneming.

[Lees verder op de binnenzijde](#) >>

IFN Visie

Kennis is de toekomst

Blijblijven betekent veranderen! Dat geldt voor elke onderneming en ook voor financiële dienstverleners, zoals IFN Finance. Afstemmen van de dienstverlening op de veranderende wensen en behoeften van onze klanten blijft bij ons een randvoorwaarde voor succes. Voor 2006 hebben wij ambitieuze plannen. Een van de belangrijkste drijfveren daarbij is het steeds groter wordende belang van kennis in onze economie.

We leven meer en meer in een kennismaatschappij. Via Google ligt de wereld aan ieders voeten. Wil je als bedrijf nog meerwaarde aan je klant leveren, dan zul je steeds meer moeten bieden. Meer dan wat de klant ook in een handomdraai kan opzoeken. En daar liggen onze ambities: informatie transformeren in kennis, en die ter beschikking stellen aan onze klanten. Kennis die direct bijdraagt aan zijn commerciële resultaten. Ik zal twee voorbeelden noemen.

[Lees verder op de volgende pagina](#) >>





>> [vervolg van IFN Visie](#)

Voorafgaande aan een financiering doen wij risicoanalyses bij onze klanten. Daardoor weten wij heel veel over de klanten van onze klanten. Informatie die voor ons van belang is en voor hen zelf. Door die informatie te bundelen kunnen we onze klant kennis bieden. Bijvoorbeeld over zijn markt, branches, betalingsgedrag, factuurgrootte en noem maar op. Kennis die het onze klanten mogelijk maakt om bijvoorbeeld maatregelen te nemen op het gebied van leverings- of betalingsafspraken.

Het tweede voorbeeld is Basel II. Door Basel II komt er differentiatie in de financierings-tarieven. De onderneming die tegen gunstige condities gefinancierd wil (blijven) worden, zal maatregelen moeten nemen. Bijvoorbeeld op het gebied van debiteurenbeheer. Ook hiervoor is kennis nodig. Kennis die wij onze klanten willen gaan bieden, bijvoorbeeld via onze audits.

Onze doelstelling voor de komende tijd is om een 'centre of excellence' te ontwikkelen waarin we onze kennis en kunde bundelen en beschikbaar kunnen gaan stellen aan onze klanten. Want uiteindelijk geldt: succes voor onze klanten betekent ook succes voor ons.

Natuurlijk houden we u op de hoogte van de ontwikkelingen hierin. Onder meer via deze nieuwsbrief. En omdat wij de lat voor onszelf hoog leggen, mag u dat ook doen. Spreek ons gerust aan als u denkt dat wij het beter kunnen doen. Kennis delen is elkaar helpen om steeds betere prestaties te leveren. En daar gaan wij voor.

Gijs Wildeboer
Algemeen directeur IFN Finance

Debiteurenfinanciering van de toekomst

IFN Commercial Factors

Twee jaar geleden introduceerde IFN Finance een nieuwe vorm van dienstverlening onder de naam IFN Commercial Factors.

Inmiddels is duidelijk dat het hier gaat om een belangrijke basis voor de verdere productontwikkeling van IFN Finance.

"IFN Commercial Factors is een andere vorm van debiteurenfinanciering. Het is eigenlijk ontwikkeld als antwoord op de behoefte aan een gestandaardiseerde oplossing voor debiteurenfinanciering van beperkte omvang", aldus Arjan de Liefde, Commercieel Directeur van IFN Finance. En een oplossing die klanten

waarderen, blijkt uit het klantonderzoek van IFN Commercial Factors.

Specialistisch maatwerk

"De dienstverlening van IFN Finance is specialistisch maatwerk", vervolgt De Liefde. "Financiering van debiteuren is nu eenmaal iets heel anders dan de

financiering zoals die door de bank plaatsvindt. Waar de bank kan terugvallen op zekerheden die op de balans voorkomen, beoordelen wij de waarde van de vorderingen op debiteuren. Dat vereist andere kennis, maar bovenal een andere houding. Financieren van debiteuren is financieren met de vinger aan de pols. Met elke betaling die onze klant ontvangt, neemt weliswaar in principe de hoogte van het openstaande krediet af. Maar met elke nieuwe factuur die wordt verstuurd en met elke nieuwe klant, kan het kredietrisico veranderen en toenemen."

Niet alleen het beoordelen van de kredietrisico's vraagt dus om maatwerk; ook het monitoren van de betaalstroom van de klant vergt de nodige deskundigheid.

"Het gaat er immers om tijdig de juiste signalen uit de betaalstroom af te leiden. Dat kunnen signalen zijn die erop wijzen dat het helemaal goed gaat met een klant, maar ook signalen die erop duiden dat er iets mis dreigt te gaan", zegt De Liefde.

Verantwoord, betaalbaar en volwaardig

Het was voor de medewerkers van IFN Finance dan ook een absolute uitdaging om een product als Commercial Factors te ontwikkelen. De Liefde: "Het belangrijkste uitgangspunt was natuurlijk het kunnen bieden van een verantwoord, betaalbaar en volwaardig kredietproduct. Een product waarmee je tot een bepaalde hoogte krediet kunt verlenen op basis van een bestaande debiteurenportefeuille.

En daarbij tevens rekening houdt met de groei van die portefeuille."

IFN Commercial Factors staat

De oplossing is gevonden in een methode waarmee via een sterk gestroomlijnd intake-traject snel een scherp beeld wordt verkregen van zowel de ondernemer als zijn of haar business en debiteurenportefeuille. De ontwikkeling van een dergelijke aanpak had nogal wat implicaties voor de organisatie van IFN Finance. De nieuwe intake-procedure vereist niet alleen een andere werkwijze aan de 'voorkant', maar vroeg ook om de nodige systeemaanpassingen bij de verwerking en het onderhouden van de kredieten. Het dwong IFN Finance om alle bestaande systemen kritisch onder de loep te nemen en op hun mogelijk-

heden te beoordelen. Inmiddels heeft IFN Commercial Factors zich ontwikkeld tot een product dat staat. Het klantonderzoek van IFN Commercial Factors wijst uit dat klanten zeer tevreden zijn.

Belangrijke stap voor de toekomst

"De ontwikkeling van Commercial Factors is voor heel IFN Finance een belangrijke stap geweest", zegt De Liefde. "Het gaat niet alleen om een product dat we inmiddels met succes via diverse intermediairs in de markt hebben gezet. Het biedt nieuwe mogelijkheden. Denk bijvoorbeeld aan het makkelijker kunnen aanbieden van specifieke branchegerichte oplossingen via inkoop- of koepelorganisaties. En aan de uitbreiding van onze dienstverlening via EFSi, zowel aan

bestaande als aan nieuwe klanten. We hebben met Commercial Factors dan ook een basis gelegd voor een belangrijke volgende stap in onze productontwikkeling."

Meer over IFN Commercial Factors

IFN Commercial Factors biedt standaarddiensten als debiteurenbeheer en debiteurenfinanciering tegen een aantrekkelijke prijs-kwaliteit-verhouding. Deze diensten zijn bestemd voor kleinere bedrijven met een omzet vanaf EUR 250.000,- en een financieringsbehoefte tot EUR 500.000,-. Soms lukt het dit soort bedrijven moeilijk om voldoende financiering bij de bank te krijgen. Daarnaast financieren wij debiteuren langer in vergelijking met een bankkrediet. Kijk voor meer informatie ook op www.ifncf.nl.

Brands Structural Products kijkt naar wat de klant wil

Innovatie staat voorop!

Brands Structural Products is specialist in kwalitatief hoogwaardige grondstoffen voor de composiet-industrie, productiemiddelen én daaraan gerelateerde diensten. Een innovatieve combinatie.

Composietmateriaal wordt gebruikt in vele sectoren, zoals de auto-industrie, de bouw en de ruimtevaart. Het wordt gemaakt van grondstoffen als hars, glasvezels, polyesters en structurele lijmen. De bijzondere combinatie van deze grondstoffen maken het mogelijk om composietmateriaal specifieke eigenschappen te geven, bijvoorbeeld zeer licht materiaal dat ook erg sterk is.

Maatwerk

Hans Struik en Willemien van Strien zijn de oprichters van Brands Structural Products en houden zich al jaren bezig met composietmateriaal, Hans: "We waren beiden werkzaam bij een harsleverancier." Dankzij hun achtergrond, werkervaring in de sector en vele contacten wisten ze wat er speelde in de markt en waar behoefte aan was. "We zagen een nieuwe uitdaging", aldus Hans. "Verder kijken dan het leveren van grondstoffen: meedenken met de klant en de juiste oplossing bieden. Met Brands Structural Products willen we maatwerk leveren."

Starten en verder

Willemien: "We begonnen met een concreet plan en zes mensen aan personeel met kennis van zaken. We hadden de juiste ervaring en de juiste contacten. Maar het ontbrak ons aan de financiële middelen. IFN Finance bood uitkomst." En met succes. Zo heeft Brands Structural Products in de loop van de tijd het exclusieve recht gekregen op het importeren van verschillende producten. Ook wordt samen met onderzoekinstellingen onderzoek verricht naar de eigenschappen van specifieke composietmaterialen. Willemien: "De personele bezetting is nagenoeg gelijk gebleven, maar we hebben ons bedrijf inmiddels behoorlijk kunnen uitbouwen."

De meerwaarde

Hans: "Een goed voorbeeld van onze werkwijze is ons aandeel in de romp van de ABN AMRO boot. Deze boot doet mee aan de Volvo Ocean Race, de zwaarste zeilrace ter wereld. Het materiaal van de romp van deze boot moest uiteraard sterk zijn, maar ook licht en dun. Voor de productie van composietboten wordt de vacuüminjectiemethode gebruikt; het is belangrijk om zo min mogelijk in contact te komen met de hars: dat is namelijk niet zo gezond. We starten altijd met een computersimulatie van de injectie van het eindproduct, in dit geval de romp. Zo kunnen we precies berekenen hoe de hars zal stromen in de romp en hoeveel



Klantencase

Hans Struik en Willemien van Strien

aardolie. We ontwikkelen momenteel watergedragen harsen. Een belangrijke eigenschap van deze nieuwe soort hars is dat hij niet brandbaar is. Zo kunnen we producten ontwikkelen die exact lijken op hout of steen, maar niet brandbaar zijn en licht in gewicht. Dit biedt nieuwe mogelijkheden voor bouwtoepassingen zoals gevelpanelen en interieuronderdelen, een uitkomst voor de bouw en bijvoorbeeld de horeca."

Meer dan financiering alleen

Willemien: "De dienstverlening van IFN Finance is voor ons meer dan financiering alleen. Financiering is natuurlijk belangrijk; maar minstens zo belangrijk is dat we een aantal zaken samen met

IFN Finance gewoon goed geregeld hebben. Zo zitten wij meestal aan de beginfase van een project of van een productieproces; daardoor hebben we vaak te maken met lange betaaltermijnen. Dan is het goed om te weten dat we ons daar geen zorgen over hoeven te maken, want IFN Finance verzorgt ons debiteurenbeheer. Ze bewaken de openstaande vorderingen en nemen direct stappen als betaaltermijnen worden overschreden. Dat scheelt ons niet alleen het nodige werk, maar het houdt ook de relatie met onze afnemers zuiver. Eigenlijk heeft IFN Finance een soortgelijke werkwijze als Brands Structural Products: kijken naar wat de klant wil, en daar je meerwaarde leveren."