

EXPORT VAN KAPITAALGOEDEREN:
ONDERNEMEND FINANCIEREN

Schepen bouwen door bruggen te slaan

Daar waar de Rijn Nederland binnenstroomt, ligt een scheepswerf die regionaal en internationaal een begrip is. Shipyard De Hoop bouwt riviercruiseschepen en schepen voor de wereldwijde offshore support. Het werven van de benodigde financiering is essentieel om van een kans een order te maken. Nationale Borg herkent dat vanuit het tegenovergestelde perspectief. Zij bieden garanties aan ondernemers in onder andere de kapitaalgoederensector. Twee werelden met het gedeeld belang handel te drijven tegen aanvaardbare risico's en de wens bruggen te slaan. Ook met de bank.

Wieger Jellema is Chief Financial Officer bij Shipyard De Hoop en heeft een achtergrond in de accountancy en de kredietverstrekking bij de Shipping Desk van twee banken. Jellema: "Wat De Hoop doet is twee tot drie keer zo kennisintensief en dus twee tot drie keer zo duur als de bouw van transportschepen die van haven naar haven de wereld rondvaren. Bovendien bouwen wij voor de olie-industrie en is de financieringsbehoefte daarom gerelateerd aan de olieprijs. Volgens de ship-

ping policy van banken kan 70 tot 80% van de contractwaarde gefinancierd worden, maar als het schip afwijkt van de standaardvoorwaarden wordt het lastig. Bankiers kennen helaas de industrie onvoldoende om te begrijpen waar het over gaat en de risico's in te schatten. Als ondernemer moet je weten waar de bank over struikelt, zodat je een plan kan bedenken om de financiering, en dus de order, wel mogelijk te maken."

Het vasthouden aan standaardvoorwaarden is niet het enige dat bedrijven parten speelt bij exportfinanciering. Astrid Oudegeest, Principal Relationship Manager bij Nationale Borg, noemt een ander veel voorkomend knelpunt: "Bij de verstrekking van bankgaranties blokkeren banken de liquiditeit op de rekening courant van bedrijven. Een aanbetaling van 100.000 euro is dan onbruikbaar voor inkoop, maar fungeert als onderpand voor de bank die kapitaal moet aanhouden op de balans. De bank kan daar ook andere vrije activa voor gebruiken, maar die zijn er niet altijd. Wij stellen garanties en herverzekeren wat we in de boeken nemen. Zo spreiden we het risico en

Wieger Jellema



kunnen we een garantie afgeven zonder de liquiditeit van een bedrijf te blokkeren. Het resultaat is financiële armslag voor het bedrijf. Maar: alleen voor bedrijven met een bewezen track record. Bij drie jaar verlies en een slecht gevulde orderportefeuille geven wij geen garantie."

Kans wordt order

Ondernemen op financiering is een sleutelwoord. Wieger Jellema vertelt hoe dat in de praktijk in zijn werk gaat bij Shipyard De Hoop: "Een rederij in een klein Caraïbisch land wilde een schip bij ons bestellen, maar het was onzeker of de rederij het bedrag bij de bank in eigen land kon financieren vanwege opgelegde restricties bij hun eigen bank: gezien het ingeschatte risicoprofiel waren de kredietlimieten bereikt. Omdat het verkrijgen van financiering ook in ons belang is – geen financiering, geen deal – helpen wij onze klant in zo'n geval." De Hoop onderzocht of Atradius Dutch State Business, een uitvoeringsinstansie van de Nederlandse overheid op het gebied van exportfinanciering, garant wilde staan voor de lening. Jellema: "Zij doen meer een uitspraak op basis van

het risicoprofiel van een land dan van de kredietnemer. Als Atradius Dutch State Business ('de overheid') 80% garant wil staan voor een lening, heeft de bank nog maar 20% risico. In dit geval werd het land goed bevonden, maar de klant toch te klein. We moesten

Wieger Jellema: "Als ondernemer moet je weten waar de bank over struikelt"

iets anders bedenken en besloten voor onze klant een kredietvoorstel te maken ter financiering van de som na oplevering van het schip. Dat hebben we naar de bank van de reder gestuurd, die ermee akkoord ging. Nu het risicoprofiel inzichtelijker was, was het minder eng. Eén obstakel was opgelost, maar zonder voorfinanciering was er nog geen deal. Om met bouwen te starten hebben we tenslotte geld nodig voor de in- >>



Astrid Oudegeest

koop." Het door De Hoop geschreven kredietvoorstel had positieve neveneffecten. Jellema: "We hadden inmiddels zoveel vertrouwen opgebouwd dat de reder bereid was 20% van de totale som aan te betalen. Die aanbeting in combinatie met het feit dat de financiering na oplevering geregeld was, zorgde ervoor dat we een Nederlandse bank bereid vonden de resterende 80% tijdens de bouw te financieren."

Risicoprofielen

In de wereld van financiering en garanties draait het om risicoprofielen. Astrid Oudegeest legt uit welke afwegingen daarbij een rol spelen: "We kijken naar meer dan de cijfers bij het bepalen van een risicoprofiel. Het begint voor ons met het begrijpen van de bedrijfsactiviteiten. Ook checken we het bedrijfsrisico op juridisch en politiek vlak, op het gebied van bedrijfsvoering en -structuur en het management. Voor het beoordelen van de algemene financiële ontwikkeling van een onderneming kijken we naar de financiële historie, de orderportefeuille, de financiële verwachtingen en de verhouding ten opzichte van de financiële ontwikkelingen in de sector. Want we willen alleen garanties afgeven met een acceptabel risico." In de kapitaalgoederensector gaat het vaak om projectgaranties. Grote kapitaalgoederen worden, in tegenstelling tot de kleinere projecten, doorgaans helemaal gegarandeerd. De opdrachtgever die het kapitaalgoed laat bouwen wil zijn hoge risico afgedekt zien door de garantie dat hij zijn geld terugkrijgt als de levering niet doorgaat. Oudegeest: "Bij projectgaranties kijken we naar het onderliggend contract, de mijlpalen van het project, de bijbehorende betalingscondities, het karakter van de garantie en de condities waaronder de garantie geclaimd kan worden. Bij export kijken we bovendien naar politieke en valutari-

sico's, naar eventuele garantstellingen door Atradius Dutch State Business en de betrouwbaarheid van de opdrachtgever van onze klant, de begunstigde van de garantie. Wil een bank een project slechts ten dele financieren en is het beeld uit onze analyses positief, dan kunnen we samenwerken. We bieden dan bijvoorbeeld aan gezamenlijk garant te staan voor het hele project."

Bruggen slaan

Om bruggen te slaan is begrip voor elkaars belangen en denkwijze onmisbaar, maar niet vanzelfsprekend. Astrid Oudegeest: "Er is een natuurlijke discrepantie tussen wat bedrijven willen en wat wij kunnen betekenen. Met een overeengekomen aanbeting van 80% waarvoor de opdrachtgever een garantie wil, zijn wij niet zo blij. Wij willen ons risico juist spreiden met een getrapte betalingsconstructie op basis van afgesproken mijlpalen. Een 30-30-30-10-verdeling is gangbaar. Bij een aanbeting van 80% in één keer willen we bijvoorbeeld maar voor 30 tot 40% garant staan, terwijl we bij spreiding voor het volle bedrag garant kunnen staan."

Wieger Jellema belicht de manier van denken aan de andere kant van het spectrum: "De belangrijkste vraag die wij ons als scheepswerf stellen tijdens een financieringstraject is of het schip standaard genoeg is om met 20% korting te verkopen mocht het niet worden afgenomen. Zo ja, dan zijn we bereid zelf 80% van de som te financieren. Daarna is de vraag hoe we de bank kunnen overtuigen dat het bij een aanbeting van 20% allemaal goed komt. Je moet dan ook denken in mogelijkheden zoals het ondersteunen van de liquiditeit van een bank. Banken mogen spaartegoeden bijvoorbeeld pas bij hun eigen vermogen optellen



als ze minimaal dertig dagen vaststaan. Doordat wij een liquiditeitsbegroting hebben, weten we precies wanneer we ons geld een maand kunnen vastzetten. Gebruik je geld dus ook in die denkrichting om de effectiviteit van het geld te vergroten en help daarmee de bank te voldoen aan Basel II/III.

Tips

Beide ervaringsdeskundigen die in dit artikel aan het woord komen, hebben twee tips voor ondernemers. "Een onderbelicht aspect in een contract is de garantietekst," geeft Astrid Oudegeest aan. "Laat deze vóór ondertekening toetsen door de bank of de garantiemaatschappij. Zorg ervoor dat je de tijd krijgt een fout te herstellen, in plaats van juridisch vast te leggen dat

Astrid Oudegeest: "We willen alleen garanties afgeven met een acceptabel risico"

onmiddellijk moet worden uitbetaald als iets misgaat. Het komt voor dat de opdrachtgever meteen de garantie claimt, terwijl je er met een goed gesprek gewoon uit kunt komen. En iets anders: denk na over een helder plan B voor periodes dat het zakelijk minder gaat. Heb je dat, dan is de garantiestelling niet meteen van tafel als je uit een financieel dal kruipt of er nog in zit."

Het advies van Wieger Jellema sluit daar vrijwel naadloos op aan: "Zorg voor financiële transparantie. Door te rapporteren op kwartaalbasis, bouwen we vertrouwen op bij de bank en stijgt de kans op financiering. Per project geven we het goede en het slechte nieuws. Het laatste splitsen we in een *worst case* en een *base case scenario*, waarbij we concreet aangeven hoe we de risico's managen. Daarnaast geven we financiële informatie en een overzicht van ons orderboek, en geven we aan waar onze financieringsbehoefte ligt." "Tot slot: kijk verder dan alleen de bank en vergeet je *supply chain* niet. In plaats van standaard deelbetalingen over de looptijd van het project, bij ons vaak vijf keer 20%, kun je ook met je toeleveranciers afspreken zelf 80% van het projectrisico te dragen. Zo kun je gezamenlijk een transactie uitlokken bij de koper van het schip. In dat geval zet je de 20-80-verdeling door naar je toeleveranciers, met als keerzijde dat je bij betaling na de projectoplevering in de keten geen betalingstermijnen meer hanteert. Als werf geef je zo de garantie de betaal- en afnameverplichtingen over te nemen, mocht een leverancier in de *supply chain* omvallen. Bovendien geef je aan het schip ook op te leveren als een (sub)toeleverancier zijn verplichtingen niet meer kan nakomen. En kan het niet precies zoals je zou willen, kijk dan wat wel mogelijk is." ■

Doorbeleggen na pensioeningang

Bij pensioen draait het om financiële risico's. Op dit moment vormt vooral de marktrente een groot probleem als uw werknemer, die nu met pensioen gaat, zijn opgebouwde kapitaal in de beschikbare premieregeling ineens moet omzetten. De hoogte van de uitkering is namelijk afhankelijk van één enkel moment. Natuurlijk zal de rente op enig moment ook weer aantrekken. Het conversierisico van vandaag is echter evident.

De huidige wettelijke spelregels vormen een belangrijke hindernis om tot een optimaal pensioenresultaat voor deze werknemer te komen. Omdat op het uitkeringsmoment geen enkel beleggingsrisico meer mag worden gelopen, wordt de beleggingshorizon onnodig verkort. Dit kost geld. Daarnaast wordt richting de pensioendatum al rendement misgelopen, omdat in aanloop naar de pensioenleeftijd het risico al moet worden opgebouwd. Dit kost nog een keer geld. Waarom zou er niet kunnen worden doorbelegd na de pensioendatum om zo tot een beter pensioenresultaat te komen?

Staatssecretaris Klijnsma gaat op dit punt de wet aanpassen. Verwachte ingangsdatum 1 januari 2016. En dat is naar onze mening van groot belang. Indien het na de wetswijziging mogelijk wordt om een deel van het pensioenkapitaal te kunnen blijven beleggen, is er een grotere kans op een hoger rendement over langere periode. Ook na pensioeningang kan dan mogelijk nog geprofiteerd worden van bovengemiddelde rendementen. Er worden nu verschillende varianten uitgewerkt, waarbij tot na pensionering doorbelegd kan worden. Daarbij zullen tevens voorstellen worden gedaan de eventuele negatieve gevolgen ervan te beperken. Wij zijn benieuwd en kijken er reikhalzend naar uit. Werknemers met een modern pensioencontract hoeven daarmee straks niet meer op hun 67ste de opgebouwde pensioenpot in één keer om te zetten in een levenslange uitkering. Er ontstaat een vergroot perspectief op een optimaal pensioen.

WILFRIED HORCK
PENSIOENADVISEUR DE REGT ADVIESGROEP