

MANAGEMENT & EXPERTISE

STRATEGIE | MARKETING & COMMUNICATIE | TECHNOLOGIE | VASTGOED | HUMAN RESOURCES

DINSDAG 3 FEBRUARI 2009

Financiering in tijden van crisis

Geld voor wie de uitweg ziet

■ (tijd) - Een voorbereid man is er twee waard. Dat geldt ook voor een bezoek aan uw bankier in deze moeilijke tijden. Zorg dat u niet alleen vragen maar ook

antwoorden klaar hebt. En wees voorbereid op de crisis door met uw bankier ruim op tijd verschillende scenario's te bespreken, zelfs het slechtste.

1 BEKIJK OF DE EXTERNE FINANCIERING NODIG IS

Voor je naar de bank stapt, is het raadzaam na te denken of je die externe financiering wel (volledig) nodig hebt. Zijn alle vaste activa nodig, kunnen daar geen middelen worden vrijgemaakt? En hoe staat het met het werkkapitaal? Een zorgvuldige facturatie en aandacht voor de kredietwaardigheid van klanten schelen al een slok op de borrel.

Mogelijk zit er ook (te) veel geld vast in het magazijn. 'Als de voorraad grondstoffen en hulpmiddelen maar traag roteert, is het misschien raadzaam die af te bouwen en met leveranciers af te spreken dat ze op afroep leveren', zegt Koen De Potter van Deloitte Fiduciaire. 'Het werkkapitaal is niet alleen het probleem van de financiële afdeling. De verkopers moeten de klanten mee 'opvoeden' in hun betaalgedrag, de productieplanning heeft veel impact op voorraden.'

2 GA OP TIJD DE DIALOOG AAN

Strategisch is het in crisistijd meer dan ooit verstandig de verschillende scenario's te overdenken, en daaraan telkens een actieplan te koppelen. Zodra het scenario zich voordoet, moet je het plan maar 'uit de schuif halen'. Koppel daaraan altijd een financieel plan, met vooral aandacht voor de liquiditeit en de balans. En durf daarmee al naar je financiers te stappen. Vertel wat het bedrijf in het slechtste geval kan overkomen en welke financiële oplossing dan nodig kan zijn.

'Maak vooraf een sensitiviteitsanalyse van de problemen die zich kunnen voordoen: omzetverlies, tragere betalings van zelfde wanbetalers, wisselkoersrisico's, een leverancier die in de problemen komt', zegt Luc Truyens (ING). 'Ga daarover op tijd de dialoog aan met je bankier. Hij is er niet enkel voor kredieten in strikte zin, maar kan

REEKS (3)

HEELHUIDS DE CRISIS DOOR

Crisissen zijn uitdagingen. Onder dat huizenhoge cliché zit een stevig fundament. Bedrijven die de uitdaging goed aanpakken, kunnen de crisis niet enkel overleven, maar er als winnaar uitkomen. Omdat ze marktaandeel overnemen van concurrenten, of omdat ze focussen op de producten of diensten met de beste marges. Omdat ze de inefficiënties in het bedrijf gezocht, gevonden en geëlimineerd hebben. Of omdat ze zodra de conjunctuur weer aantrekt, klaarstaan met de vernieuwingen die de klanten echt wenselijk zijn.

Vandaag bekijken we de financiële kant. Volgende week richten we ons op besparingen buiten de kernactiviteit, bijvoorbeeld op energiekosten.

ruimer advies geven. Hoe sneller je reageert, hoe meer kans om te slagen.'

3 VERWACHT STRENGERE VRAGEN

Er is nog geld beschikbaar, maar de banken zijn onmiskenbaar strenger geworden. 'Kom je onderhandelen over een bijkomende behoefte aan werkkapitaal op korte termijn, dan zal de bank onder meer letten op je voorraden en vorderingen', zegt Luc Gijsens (KBC).

'Kost je voorraad bijvoorbeeld meer, dan gaan we naar de oorzaak kijken. Als de eenheidsprijs van de goederen is gestegen, of de voorraad groeit mee met het bedrijf,

dan is dat logisch. Maar komt het doordat de omloopsnelheid van de voorraden snel gedaald is, dan rijst de vraag of krediet daarvoor de geschikte oplossing is.'

De banken benadrukken dat de klant zijn huiswerk goed moet maken en antwoorden moet kunnen en willen geven. 'Een bank wil niet aan verliesfinanciering doen', zegt Gijsens. 'Ze kan wel helpen de moeilijke periode te overbruggen op voorwaarde dat de klant duidelijk toont welke uitweg hij ziet. Transparantie is fundamenteel.'

Dat geldt ook voor investeringen voor de langere termijn, bijvoorbeeld in uitbreiding of acquisities. Voor goede projecten zijn er nog kredieten te vinden, houden de banken vol, maar ze willen een goed zicht hebben op een realistisch businessplan. 'Een waarborg op zich is onvoldoende. De bank moet de fundamenten van het voorstel kunnen evalueren en de investering moet leiden naar een supplementaire kasstroom', zegt Gijsens.

Dat geldt zo mogelijk nog meer in sectoren die het hardst getroffen worden, zoals transport en logistiek of bouw. 'Krediet is daar niet uitgesloten maar het plan zal heel realistisch geëvalueerd worden', stelt Truyens.

4 TROUW KAN LONEN

Zit je al jaren bij dezelfde bank, vraag je dan eens af of die trouw nog iets oplevert. Het kan misschien geen kwaad eens rond te kijken en de concurrentie tussen de financiële instellingen te laten spelen. Maar ga ook niet te dierst shoppen. Rentetarieven hangen af van de inschatting van de risico's maar ook van de relatie die je met de bank hebt. Een bank apprecieert een bedrijf dat niet enkel aanklopt voor een lening maar ook klant is voor andere dienstverlening. Die bijvoorbeeld ook in het buitenland naar dezelfde bank stapt, of die met



Ultralichtinggoederen die niet te taakspecifiek zijn, zoals kranen, lenen zich goed tot financiering via leasing.

de tradingroom samenwerkt om wisselkoersrisico's af te dekken.

'Kom je enkel voor een krediet, en gun je de bank geen andere business, dan ben je welkom maar dan zal de prijszetting puur volgens het risico gebeuren, zonder correcties naar beneden op basis van je relatie', zegt Gijsens. Vertaalt de waardering van je trouw zich niet in de tarifiering, dan kan het geen kwaad de bank daaraan te herinneren.

Wil je zeker zijn van financiering, dan kan je overwegen je kortetermijnkredietlijnen vast te leggen. Veel contracten van kleinere bedrijven zijn nu 'tot nader bericht', dus op slechts een maand vooropzegbaar, zowel door de klant als door de bank. Je kan echter ook werken met een vaste beschikbaarheid voor minimum één of twee jaar. Je betaalt dan een zogenaamde 'commitment fee', maar je bent dan zeker van je kredietlijn.

5 OVERWEEG KAPITAALVERHOOGING

Sta je voor een forse herstructurering met hoge financiële behoeften, dan wordt het moeilijk een bank te vinden die alleen wil instaan voor de financiering. 'Een oplossing kan zijn het eigen vermogen te versterken. Maar in veel gevallen betekent dat dat het bedrijf het kapitaal moet durven open te stellen, en dus verwatering moet aanvaarden en externen in het bestuur toelaten. Daar wringt vaak het schoentje. Want er is wel nog risicokapitaal aanwezig in Vlaan-

deren, maar je moet bereid zijn te zoeken', meent Gijsens. Kapitaal aantrekken kan een dure voorbereiding vergen. Gijsens maakt zich sterk dat de bank dan wel bereid is die periode te helpen overbruggen tot het kapitaal versterkt is, op voorwaarde dat de bestaande aandeelhouders met realistische verwachtingen naar partners zoeken.

6 DENK AAN ALTERNATIEVEN

Minder dan in onze buurlanden zijn middelgrote bedrijven bij ons vertrouwd met alternatieve financieringsvormen als factoring (verkoop van facturen aan de bank) en leasing. Die financieringsvormen komen nu meer in beeld omdat hun prijszetting aantrekkelijker wordt tegenover de 'gewone' kredietverlening. 'Factoring sleept onterecht een associatie mee met 'probleem', omdat het vroeger het krediet van de laatste kans was. Maar het is een mogelijkheid om cash te mobiliseren op een manier die de bank vertrouwen geeft. Bovendien ben je van het debiteurenbeheer af', zegt Gijsens.

Leasing heeft als voordeel dat het te leasen goed niet op de balans komt. Het biedt ook een manier om de kredietverlening te diversifiëren. Het kan wel enkel worden ingezet voor objectieerbare goederen met een duidelijke doorverkoopprijs. Drukpersen of kranen bijvoorbeeld, maar niet een machine die zo specifiek is dat niemand anders er wat mee kan doen.

De kranenspecialist Sarens

” Luc Gijsens, KBC

Een waarborg is onvoldoende. De investering moet leiden naar een supplementaire kasstroom.

werkt met financiële leasing. 'We doen dat al langer, niet pas naar aanleiding van de crisis', zegt CEO Carl Van den Eynde. 'Nu plots zo gaan werken lijkt me moeilijk, want de banken zetten hun middelen nu vooral in voor bestaande cliënten. Zelfs voor Sarens, dat al lang gebruikmaakt van deze financieringsvorm, is het moeilijker en duurder', nuanceert hij.

7 VERGEET HULP VAN OVERHEID NIET

Vergeet tot slot niet dat de overheid hulp biedt. Er zijn uiteraard niet voor iedereen miljarden, maar er zijn wel maatregelen waar kleinere bedrijven hun voordeel mee kunnen doen, zoals de achtergestelde leningen van het Participatiefonds of de Waarborgregeling.

'Als bedrijf bekijk je dat best proactief', zegt Kristien Van Sweevelt van het Kenniscentrum voor Financiering van KMO (Kefik). 'We merken dat veel bankiers de steunmaatregelen niet zo goed kennen of wat huiverig staan tegenover de administratie. Daarom hangt het vaak van de klant af om een duwtje te geven. Er zitten interessante formules bij. Doordat ze het risico voor de bank fors verlagen, kunnen ze de twijfel helpen wegnemen.'

Van Sweevelt verwijst naar leningen zoals Optimeo en Initio, die zelfstandigen en kleine ondernemingen kunnen aangaan bij het Participatiefonds. Die achtergestelde leningen gaan altijd samen met een eigen inbreng van de ondernemer en een partnerschap met een bank. Ze zijn cumuleerbaar met de Waarborgregeling, die een staatswaarborg biedt van 75 procent van het geïnvesteerde bedrag, met een plafond van 750.000 euro.

Stel dat de onderneming een investering wil doen van 1 miljoen euro. Ze brengt zelf 200.000 euro in en leent 100.000 euro via Initio (maximaal vijf keer de eigen inbreng, met een maximum van 100.000). De bank leent de resterende 880.000 euro, met een waarborg van de overheid van 750.000 euro. Een klant die dat voorlegt, maakt waarschijnlijk een veel betere kans, dan wanneer hij gewoon 980.000 euro bij de bank hoopte te lenen.

■ www.fonds.org
www.kefik.be

ER

Rechtuit Fiscaal

Fiscus betaalt deel van sommige beleggingsverliezen terug

■ Het zijn barre tijden in de financiële wereld. Nogal wat vennootschappen hebben hun gespaarde liquiditeiten belegd in producten die vandaag een pak minder waard zijn. De vraag is of ze kunnen worden afgewaardeerd en of de verliezen fiscaal aftrekbaar zijn.

Boekhoudrechtelijk moet je een onderscheid maken naargelang de aangehouden financiële producten geboekt zijn als financieel vast actief of als geldbelegging.

Als de aandelen als financiële vaste activa zijn geboekt, impliceert dat dat de vennootschap de aandelen niet als zuivere belegging aanhoudt. De houder wil een duurzame band opbouwen met de vennootschap en deelnemen aan het beleid. Drie gevallen zijn te onderscheiden.

Eén: Als de houdstermaatschappij controle heeft over een vennootschap, moeten de aandelen van die vennootschap steeds als financiële vaste activa worden geboekt. Er bestaat controle als de houdstermaatschappij de meerderheid van de stemrechten bezit.

Twee: Als de holding een deelneming in een vennootschap bezit en hij een invloed van betekenis uitoefent op het beleid, worden de aandelen van deze vennootschap ook als

financiële vaste activa gepresenteerd. Drie: Ook als de aangehouden aandelen tot doel hebben een duurzame band met die ondernemingen te scheppen en de bedrijfsuitoefening te bevorderen, horen die thuis bij financiële vaste activa.

Er moet een waardevermindering op die aandelen worden geboekt zodra sprake is van een duurzame minderwaarde of ontwaarding, verantwoord door de toestand, de rentabiliteit of de vooruitzichten van de vennootschap.

Stel dat een aandeel destijds werd gekocht voor 110 euro en op balansdatum nog 12 euro noteert. In dat geval moet het bestuursorgaan oorde-

len of de koersval duurzaam is. Het kan oordelen dat de koers tot stand is gekomen door zuivere paniek op de markten en brute speculatie door 'shorters'. Als het aandeel intrinsiek nog altijd 110 euro waard is, is een waardevermindering niet nodig.

Maar zo'n stelling is gevaarlijk. Door de crisis waarover de media dagelijks berichten, zal de koers niet meteen terug naar 110 euro klimmen. Daarom lijkt het aangewezen een waardevermindering te boeken. Alhoewel deze boekhoudrechtelijk een kost is, worden waardeverminderingen op aandelen fiscaal niet aanvaard als kost. Dus hier betaalt de fiscus niet mee. De geboekte waarde-

vermindering is fiscaal een verworpen kost.

GELDBELEGGINGEN

De regels zijn anders voor beleggingsproducten geboekt als geldbelegging binnen de vlottende activa. Daar moeten waardeverminderingen op worden toegepast als de realisatiewaarde op de datum van de jaarafsluiting lager is dan de aanschaffingswaarde. Het speelt geen rol of de waardevermindering al dan niet duurzaam is.

Dus in ons voorbeeld moet het bestuursorgaan de aandelen afwaarderen naar 12 euro. Meer nog, er moeten aanvullende waardever-

minderingen worden geboekt op geldbeleggingen om rekening te houden hetzij met de evolutie van hun realisatie- of marktwaarde, hetzij met de risico's inherent aan de aard van de betrokken producten of van de gevoerde activiteit. Als het bestuursorgaan dus aanwijzingen heeft dat het nog slechter zal gaan in de toekomst, moet zij bijkomende waardeverminderingen boeken. Als ze aanwijzingen heeft dat de koers nog zal dalen naar 5, dan moet verdere afwaardering volgen op balansdatum.

Voor zover het gaat om geldbeleggingen in aandelen, is een waardevermindering fiscaal niet af-

trekbaar. Maar voor veel andere beleggingsproducten zoals obligaties, zullen in de regel de geboekte waardeverminderingen wél aftrekbaar zijn. Dus als het gaat om CDO's of herverpakte kredieten, zijn de daarop toegepaste waardeverminderingen fiscaal aftrekbaar. De fiscus deelt dus mee in de klappen. Hij betaalt als het ware een stukje van het beleggingsverlies terug. Als dat geen troost is.



Jan VERHOEVE
docent Hogeschool Gent

ADVERTENTIE

Kleef de juist waarde op uw erfenis!

Uw successie regelen. Alles begint met een juiste waarde kleven op uw bezittingen, uw woning en uw beleggingen. Anders presenteert de fiscus uw erfgenamen gegarandeerd de rekening. Laat daarom niets aan het toeval over, en neem uw erfenis zélf in handen.

Lees er alles over in het Successiedossier van Netto, nu zaterdag gratis bij De Tijd.

Tel mee. | DE TIJD