

Ondernemingen en industrie

Hoe omgaan met de nieuwe credit ratings

Financiering door de bank: een praktische handleiding voor
het midden- en kleinbedrijf

Europese Commissie

Over deze handleiding

Deze handleiding resulteert uit een project van directoraat-generaal Ondernemingen en industrie van de Europese Commissie. Doel van dit project is kleine en middelgrote ondernemingen te helpen om tegen de achtergrond van de veranderende kapitaaleisen voor banken krediet te krijgen. In het verlengde van een verzoek van het Europees Parlement om onderzoek te doen naar de mogelijke gevolgen van het nieuwe kapitaalakkoord Basel II en de nieuwe Europese richtlijn in dit verband heeft de Europese Commissie een aanbesteding uitgeschreven voor het verzamelen van gegevens over de toepassing van interne MKB-ratings door banken en een op basis van de verzamelde gegevens te schrijven handleiding. De uitkomsten van het onderzoek bij de banken en de handleiding kunnen worden geraadpleegd onder: http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/financing/basel_2.htm.

Deze handleiding is opgesteld door McKinsey & Company, Inc. en System Consulting Network S.r.l. Vermelding verdient hier vooral professor Riccardo De Lisa. Ook is waardevolle steun ontvangen van prof. Edward I. Altman en Confindustria in Italië. De auteurs zijn tevens dank verschuldigd aan de banken en belangenorganisaties van het kredietwezen die aan het onderzoek voor de handleiding hebben meegewerkt. Dankzij hun medewerking kon een schat aan informatie in de handleiding worden opgenomen.

De inhoud van deze publicatie stemt niet noodzakelijk overeen met de mening of het standpunt van de Europese Commissie. De Europese Commissie noch enige andere persoon die namens de Commissie optreedt, is verantwoordelijk voor het gebruik dat van onderstaande informatie kan worden gemaakt.

Nadere informatie

Ondernemers in het midden- en kleinbedrijf kunnen voor informatie over EU-programma's terecht bij het Euro Info Centre (EIC) in hun buurt. De adressen van deze centra vindt u onder: <http://eic.cec.eu.int/>.

U kunt voorts contact opnemen met de:

Europese Commissie
Directoraat-generaal Ondernemingen en industrie
Financiering MKB, ondernemers en innovatoren
B-1049 Brussel
Fax +32 2 295 21 54
E-mail: entr-finance-smes-entr-innov@cec.eu.int
http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/financing/index_en.htm

Voor vragen over de Europese Unie kunt u gratis bellen met Europe Direct. Het telefoonnummer is: 00 800 6 7 8 9 10 11. Houd u er svp wel rekening mee dat sommige mobiele telefoonaanbieders kosten voor deze verbinding in rekening brengen.

Een grote hoeveelheid aanvullende informatie over de Europese Unie vindt u op internet onder: <http://europa.eu.int>

Inhoud	
Voorwoord	V
Inleiding	VI
1. Een andere relatie	9
2. De rol van ratings	11
2.1. Wat is een rating?	11
2.2. Hoe komt een rating tot stand?	12
2.3. Hoe werken banken met ratings?	14
2.4. Financiering van het MKB in de toekomst: samenvatting	19
3. Gouden regels voor MKB-krediet	20
3.1. Zes gouden regels	20
Regel 1: Vraag om informatie	20
Regel 2: Lever op tijd heldere en volledige documenten in	22
Regel 3: Controleer prijs en voorwaarden	23
Regel 4: Werk actief aan uw rating	27
Regel 5: Houd uw krediet goed in de hand	29
Regel 6: Bekijk of er alternatieven zijn	31
3.2. Hoe kom ik aan een krediet?: een voorbeeld uit 'de praktijk'	35
4. Bijlagen	48
4.1. Basel II: achtergrondgegevens van het Europees onderzoek	48

4.2.	Model voor een ondernemingsplan (ter illustratie)	49
4.3.	Participatiemaatschappijen in Europa	50
4.4.	Adviesinstellingen voor het MKB	54
4.5.	Regionale handleidingen over ratings en Basel II	58
4.6.	Een toolkit en aanvullende informatie	60

Voorwoord

Kleine en middelgrote ondernemingen zijn de motor van de Europese economie. Ze bieden veel mensen werk, zorgen voor ondernemerschap en innovaties, en spelen dan ook een cruciale rol bij de bevordering van het concurrentievermogen en de werkgelegenheid in de Europese Unie.

Het is het streven van de Europese Commissie om kleine en middelgrote ondernemingen de helpende hand te bieden bij het verkrijgen van financiering. Tegen deze achtergrond is de hier gepresenteerde handleiding gepubliceerd, waarin kleine en middelgrote ondernemingen een aantal concrete richtsnoeren voor kredietaanvragen bij banken vinden. De Europese Commissie is ervan overtuigd dat zowel banken als kleine en middelgrote ondernemingen hun risico's in een sfeer van openheid beter in de hand zullen kunnen houden.

Günter Verheugen

Vice-voorzitter van de Europese Commissie

Verantwoordelijk voor Ondernemingen en industrie

Inleiding

Waarom een handleiding over bankkrediet voor het MKB?

Banken zijn van oudsher de belangrijkste financiers van het midden- en kleinbedrijf (MKB) en dit zal ook zo blijven. De manier waarop banken krediet verlenen (ook aan het MKB) is in de afgelopen jaren echter veranderd. Dit heeft te maken met *ingrijpende veranderingen in de financiële sector in Europa*.

In verband met de ontwikkelingen in de financiële sector heeft het Basels comité voor banktoezicht tot herziening van de regelgeving voor de kapitaaleisen van banken besloten.

Onder invloed van ontwikkelingen in het risicomanagement en een aantal structurele veranderingen (zoals gestegen verwachtingen van aandeelhouders, groeiende concurrentie en, in sommige regio's, economische neergang en als gevolg daarvan gestegen reserves voor kredietverliezen) zijn risicoweging, risicomanagement en kapitaaltoereikendheid steeds belangrijker thema's voor banken geworden. Tegen deze achtergrond heeft het Basels comité voor banktoezicht besloten om het kapitaalakkoord te herzien, dat tot nu toe bepalend was voor de kapitaaleisen voor het bankwezen. De Europese Commissie heeft dit proces van meet af aan nauwlettend gevolgd en een voorstel voor de implementatie en aanpassing van het akkoord aan de situatie in Europa op tafel gelegd. Dit voorstel voor een Europese richtlijn over kapitaaleisen voor banken en investeringsmaatschappijen ligt momenteel bij het Europees Parlement en de Raad.

Al deze ontwikkelingen zijn van belang voor het MKB. Banken bekijken namelijk steeds nauwkeuriger of hun kredietnemers hun kredieten wel terug zullen kunnen betalen. Bij die inschatting speelt de kredietnemer zelf een steeds grotere rol. Zijn of haar kenmerken worden door zogenaamde ratingsystemen in een bepaalde rating vertaald. Banken werken met deze ratings om het risicoprofiel van hun afzonderlijke kredietverplichtingen te bepalen en ervoor te zorgen dat zij al naar gelang de door hen gelopen risico's voldoende aan de kredieten verdienen.

Voor kredieten van banken worden ratings - en dus ook ratings van het MKB - hoe langer hoe belangrijker.

Dit alles werkt rechtstreeks door op de relatie tussen de aanvrager van een krediet en de bank. Voor grote ondernemingen verandert er niet zoveel, aangezien zij met ratings vertrouwd zijn. Voor veel kleine en middelgrote ondernemingen zijn de veranderingen

Deze handleiding is bestemd voor kleine en middelgrote ondernemingen die praktisch advies willen hebben voor hun onderhandelingen met de bank over een krediet.

daarentegen ingrijpend. Zij zullen zelfs bij kleine kredietaanvragen hoe langer hoe meer aan bankinterne risicobeoordelingen (de zgn. ratings) worden onderworpen en daardoor waarschijnlijk met een veel breder scala aan kredietprijzen en algemene kredietvoorwaarden te maken krijgen.

Doel van deze handleiding is kleine en middelgrote ondernemingen praktisch advies te geven over de manier waarop zij proactief op de actuele veranderingen in het zogenaamde kredietproces bij banken kunnen inspelen en zoveel mogelijk voordeel en zo min mogelijk nadeel van de toegenomen focus op kredietrisico's hebben. Om te beginnen wordt een uiteenzetting gegeven over recente ontwikkelingen in het bankwezen. Daarna wordt beschreven hoe kleine en middelgrote ondernemingen in de toekomst met succes over kredieten kunnen onderhandelen.

Voor wie is deze handleiding bedoeld?

De handleiding is vooral geschreven voor *leidinggevend* in het MKB die voor de financiering van hun bedrijfsactiviteiten rechtstreeks met banken te maken hebben, maar kan ook nuttig zijn voor *directies van kleine en middelgrote ondernemingen*. Ondernemingen met een omzet van maximaal vijftig miljoen euro per jaar worden hier tot het MKB gerekend. Dit neemt niet weg dat de handleiding ook geschikt is voor iets grotere ondernemingen. De kwesties die worden aangesneden, zijn in de meeste gevallen van belang voor bestaande ondernemingen. Maar ook start-ups vinden hier nuttige informatie.

Hebt u met de financiering van kleine en middelgrote ondernemingen te maken, dan is deze handleiding nuttig voor u.

De auteurs willen vooral duidelijk maken dat de veranderingen in de financiële sector niet alleen een op te pakken uitdaging, maar ook een uitstekende gelegenheid zijn om de kwaliteit van het financiële en operationele management te optimaliseren. Kleine en middelgrote ondernemingen vinden hier praktisch advies over de vraag hoe zij zich op de huidige en toekomstige ontwikkelingen kunnen voorbereiden. *Een garantie dat de contacten met de bank dankzij de beschreven regels succesvol verlopen, wordt daarmee uiteraard niet gegeven.*

Hoe is de handleiding opgebouwd?

De handleiding bestaat uit drie hoofdstukken en een bijlage:

- *Hoofdstuk 1* licht de lopende *ontwikkelingen in het bankwezen*, m.i.v. recente regelgeving, toe en schetst hoe in de toekomst kredieten aan het MKB zullen worden verstrekt.
- *Hoofdstuk 2* beschrijft het kredietproces bij de bank en de veranderingen die zich daarin op dit moment voordoen. Bijzondere aandacht gaat uit naar de vraag *wat ratings nu eigenlijk zijn*, hoe banken ermee werken en hoe zij dat in de toekomst gaan doen.
- *Hoofdstuk 3* geeft kleine en middelgrote ondernemingen tegen de achtergrond van de grote veranderingen in de financiële sector *een aantal basisregels voor een succesvolle kredietrelatie met banken* en illustreert het een ander met een denkbeeldig praktijkgeval ('ALFA Manufacturing').

De handleiding bestaat uit drie hoofdstukken, waarin de achtergronden van de huidige ontwikkelingen

..... in de ratingsystemen worden beschreven, en...

een aantal regels voor onderhandelingen over kredieten met banken worden gegeven.

De belangrijkste gegevens uit deze handleiding zijn ontleend aan een *onderzoek* dat de auteurs in de zomer en het najaar van 2004 *in heel Europa* hebben gedaan naar de houding van banken en hun belangenorganisaties tegenover kredietnemers in het MKB. De respondenten waren afkomstig van een groot aantal banken en beheren een groot deel van het bij de banken aanwezige kapitaal, zodat de uitkomsten van het onderzoek als representatief kunnen worden beschouwd. De adviezen in het derde hoofdstuk stelen eveneens op de gegevens uit het onderzoek.

Deze handleiding stoelt op gegevens uit een onderzoek in heel Europa.

In de bijlage geven wij enige informatie over het onderzoek. Verder vindt u daar een model voor de uitwerking van een ondernemingsplan, een lijst met nuttige adressen voor het MKB en een lijst met geselecteerde literatuur.

1. Een andere relatie

De nieuwe credit ratings veranderen de relatie tussen het MKB en de banken

Banken waren altijd de belangrijkste financiers van het MKB en zullen dit in de naaste toekomst ook blijven. Doordat de kredietverlening momenteel op een geheel andere leest wordt geschoeid, krijgen kleine en middelgrote ondernemingen met veranderingen te maken wanneer ze als kredietnemer zaken met banken willen doen.

Door de ontwikkelingen op de markt is de relatie tussen kredietnemer en bank aan het veranderen.

Door nieuwe risicomanagementtechnieken en een aantal structurele veranderingen (zoals gestegen verwachtingen van aandeelhouders, groeiende concurrentie en, in sommige gevallen, tragere groei en gestegen reserves voor kredietverliezen) is de focus in het bankwezen verschoven naar risicoweging, risicomanagement en kapitaaltoereikendheid.

Tegen deze achtergrond heeft het Basels comité voor banktoezicht¹ besloten om de regelgeving voor de tot nu toe geldende kapitaaleisen van banken te herzien. Dit herziene kapitaalakkoord staat bekend als 'Basel II'.

Ook de regelgeving voor het door de banken aan te houden kapitaal is in de afgelopen tijd gewijzigd.

De Europese Commissie, die het werk aan het akkoord van meet af aan nauwlettend heeft gevolgd, heeft Basel II geïmplementeerd en aangepast aan de Europese situatie. Haar voorstel voor een Europese richtlijn voor de kapitaaleisen voor banken en investeringsmaatschappijen ligt reeds ter goedkeuring bij het

¹ Het Basels comité is eind 1974 opgericht door de gouverneurs van de centrale banken van de G-10. In het comité zijn momenteel vertegenwoordigd België, Canada, Frankrijk, Duitsland, Italië, Japan, Luxemburg, Nederland, Spanje, Zweden, Zwitserland, het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten. De landen zijn vertegenwoordigd door hun centrale bank en de officieel verantwoordelijke organisatie voor het prudentieel toezicht op het bankwezen, indien dit toezicht niet door de centrale bank wordt uitgeoefend.

Europees Parlement en de Raad².

Uit hoofde van het nieuwe Basel-II-akkoord hangt het kapitaal dat banken minimaal opzij moeten zetten niet langer alleen van de omvang van een te verlenen krediet af (enige uitzonderingen daargelaten), maar ook en in belangrijke mate van het risico dat aan het krediet verbonden is. Hierdoor zullen kredieten met een 'hoger risico' iets duurder voor banken worden (er moet immers 'meer kapitaal voor worden gereserveerd'), terwijl kredieten met een lager risico minder kosten zullen veroorzaken.

Door de veranderingen in de regelgeving kunnen banken hun kapitaalreserves afstemmen op de risico's die zij bij ieder afzonderlijk krediet lopen.

De veranderingen als gevolg van Basel II lopen in de pas met de trend in het bankwezen om steeds meer met kwantitatieve en genuanceerde vormen van risicomanagement te werken. Onder invloed van de nieuwe regelgeving zullen banken bij iedere afzonderlijke kredietovereenkomst een nauwkeurige inschatting van de kredietrisico's maken. Zij zullen, met andere woorden, met behulp van een ratingsysteem nauwkeurig nagaan of de kredietnemer wel in staat zal zijn om zijn of haar krediet in de toekomst terug te betalen. Hierdoor zullen zij genuanceerder te werk kunnen gaan bij hun kredietbeslissingen (verlening van een krediet, afwijzing van een kredietaanvraag en, in het geval van kredietverlening, vaststelling van de prijs).

Dit alles heeft twee gevolgen voor het MKB. Ten eerste zullen kleine en middelgrote ondernemingen zelfs bij kleine kredietaanvragen steeds meer met risicobeoordelingen (ratings) van banken te maken krijgen. En in de tweede plaats zullen de kredietprijzen en -voorwaarden waarschijnlijk sterker van elkaar gaan verschillen.

Als gevolg daarvan krijgt het MKB steeds meer met ratings en sterk uiteenlopende kredietprijzen en -voorwaarden te maken.

² COM(2004) 486 def. – Voorstel voor Richtlijnen van het Europees Parlement en de Raad tot beschikking van Richtlijn 2000/12/EG van het Europees Parlement en de Raad van 20 maart 2000 betreffende de toegang tot en de uitoefening van de werkzaamheden van kredietinstellingen en Richtlijn 93/6/EEG van de Raad van 15 maart 1993 inzake de kapitaaltoereikendheid van beleggingsondernemingen en kredietinstellingen. Deze documenten zijn te vinden onder:
http://europa.eu.int/comm/internal_market/bank/regcapital/index_en.htm

2. De rol van ratings

Ratings in het kredietproces bij de bank

Tegen de achtergrond van de hierboven beschreven ontwikkelingen spelen ratings een steeds belangrijker rol in de relatie tussen de bank en de klant. In dit hoofdstuk lichten wij toe wat ratings zijn en hoe banken in het kredietproces met ratings werken. Door enig begrip van wat een rating nu eigenlijk is, zullen kleine en middelgrote ondernemingen zich beter op de stelselmatige invoering van credit ratings kunnen instellen.

2.1. Wat is een rating?

Een rating is een beoordeling van de kredietwaardigheid van een debiteur of, anders gezegd, van de kans dat de debiteur zijn of haar schuld terug zal betalen.

Er wordt onderscheid gemaakt tussen interne en externe ratings.

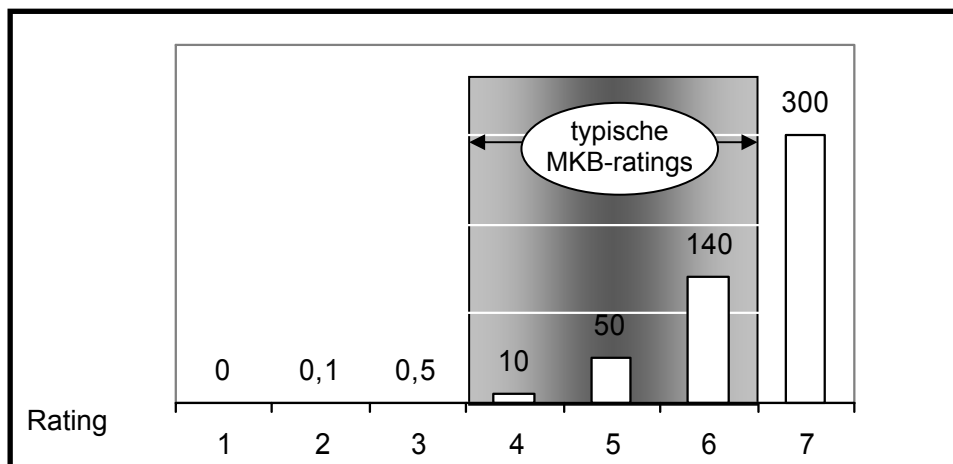
- *Externe ratings* worden door ratingbureaus afgegeven. Om een externe rating vragen heeft in het algemeen alleen zin voor vrij grote ondernemingen die obligaties of andere effecten op de kapitaalmarkt plaatsen.
- *Interne ratings* worden door banken aan kredietnemers toegekend. Aangezien vooral dit soort ratings van belang is voor het MKB, staan zij hier verder centraal.

Om een interne rating toe te kennen, vragen banken hun klanten om gegevens. Veel banken vragen ook bij particuliere bureaus voor kredietregistratie financiële en andere gegevens over hun klanten op, die vervolgens in hun eigen ratingsysteem vloeien.

Ratings worden toegekend op basis van gegevens uit het verleden.

De door de bank verzamelde kwantitatieve en kwalitatieve gegevens worden naast gegevens over vroegere kredietnemers en door hen terugbetaalde kredieten gelegd. De uitkomst is een rating, d.w.z. een risicoprofiel van de kredietnemer in de vorm van een enkel cijfer.

Figuur 1: Aantal niet-terugbetaalde kredieten in het verleden op duizend kredietnemers per ratingcategorie in een jaar (voorbeeld)

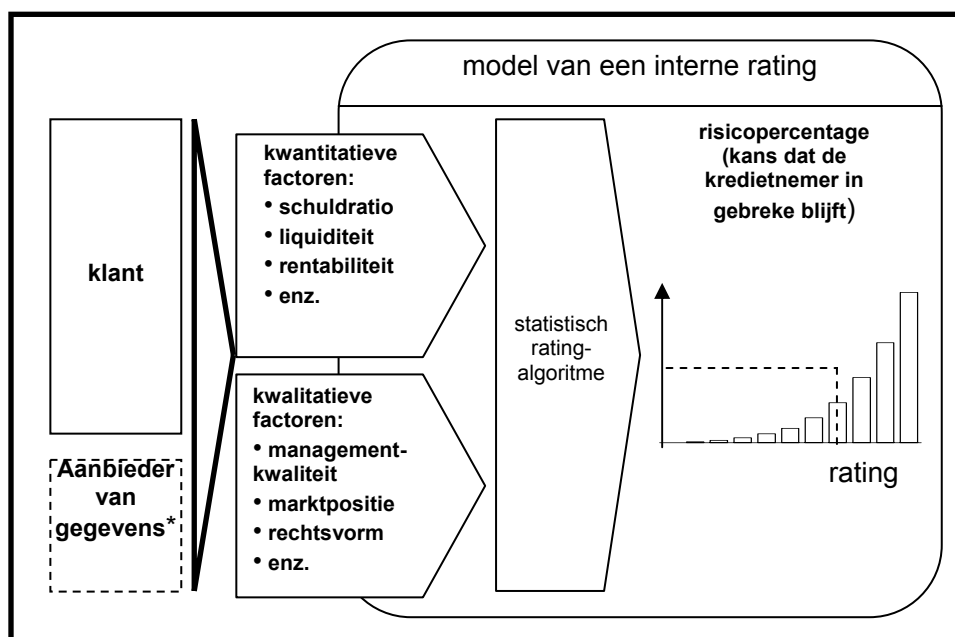


Figuur 1 maakt aan de hand van een voorbeeld duidelijk hoe banken aan de hand van ratings bepalen in hoeverre het risico aanwezig is dat een kredietnemer in gebreke blijft. Wordt een kredietnemer bijvoorbeeld in ratingcategorie 4 ingeschaald, dan is er gezien het aantal niet-terugbetaalde kredieten in het verleden onder kredietnemers in categorie 4 een kans van één procent ($10/1000 = 1\%$) dat de kredietnemer niet aan zijn of haar verplichtingen voldoet.

2.2. Hoe komt een rating tot stand?

In eerste instantie verzamelen banken gedetailleerde gegevens over bepaalde kenmerken van hun kredietnemers. Het merendeel van die gegevens wordt door de kredietnemers zelf verstrekt. Vervolgens worden bepaalde factoren uit de gegevens van de kredietnemer naast gegevens over niet-terugbetaalde kredieten uit het verleden gelegd. Er wordt dus bekeken hoe vaak kredietnemers met soortgelijke kenmerken in het verleden in gebreke zijn gebleven. Tot slot wordt aan de hand van statistische algoritmen een rating aan de nieuwe kredietnemer toegekend (zie figuur 2).

Banken verzamelen en analyseren gegevens over het betalingsgedrag van hun klanten.



Banken verzamelen gewoonlijk niet alleen kwantitatieve, maar ook kwalitatieve gegevens over de kredietnemer. Hoewel dit soort gegevens altijd al verzameld is, zullen tal van banken dit soort informatie na de invoering van de nieuwe ratings zorgvuldiger en stelselmatiger onder de loep nemen.

De kwantitatieve gegevens worden normaliter ontleend aan jaarrekeningen en jaarverslagen van de kleine of middelgrote onderneming. Een groot aantal banken vraagt ook om ondernemingsplannen of belastingaangiften. Uit dit materiaal worden financiële cijfers en ratio's afgeleid, die als belangrijkste kwantitatieve factoren in de ratings vloeien. Uit het onderzoek blijkt dat:³

Voor de toekenning van ratings maken banken gebruik van kwantitatieve en kwalitatieve inputfactoren.

- voor vijfenzeventig procent van de middelgrote tot grote banken de *totale schuldenlast* van een kleine of middelgrote onderneming een zeer tot uiterst belangrijke inputfactor voor de rating is, terwijl
- voor vijftig procent *liquiditeit* en *rentabiliteit* even zwaar meewegen.

Kwalitatieve gegevens worden veelal verkregen uit mondelinge contacten tussen de bank en de onderneming. Daarbij wordt vooral

³ Zie bijlage 4.1.

bekeken of een onderneming goed gemanaged wordt. Uit het onderzoek is gebleken dat:

- zo'n vijftig procent van de onderzochte middelgrote en grote banken de *kwaliteit van het management* een zeer tot uiterst belangrijke inputfactor voor ratings vindt, en
- de *marktpositie* en *rechtsvorm* van de onderneming na de kwaliteit van het management (zij het op duidelijke afstand) ook zeer belangrijke kwalitatieve factoren worden gevonden.

De bedrijfsomvang en de hoogte van het krediet in kwestie zijn in de regel bepalend voor het belang dat in een ratingsysteem aan kwalitatieve factoren wordt toegekend. In het algemeen leggen kwalitatieve factoren bij een grotere bedrijfsomvang of bij hogere kredieten meer gewicht in de schaal.

Bij een grotere bedrijfsomvang en/of hogere kredietaanvragen hebben banken voor de toekenning van een rating normaal gesproken ook meer gegevens nodig.

Is de kredietaanvraag van een startende onderneming afkomstig, dan proberen banken een heel ander soort gegevens te verzamelen. Een startende onderneming kan immers nog geen financiële gegevens over het verleden op tafel leggen.

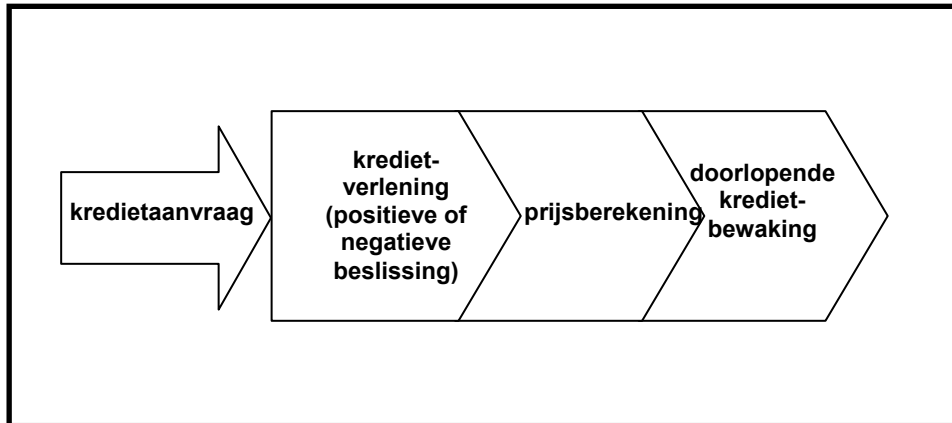
Volgens de respondenten uit het onderzoek wegen kwalitatieve factoren in dit soort gevallen voor zo'n zestig procent mee. Ondernemingsplannen, getuigschriften van het management en financiële deskundigheid worden in zo'n geval van doorslaggevend belang geacht.

2.3. Hoe werken banken met ratings?

Heeft een onderneming eenmaal een rating gekregen, dan wordt daarmee in alle fasen van het interne kredietproces – d.w.z. bij de kredietbeslissing, de berekening van de prijs van het krediet en de kredietbewaking – door de bank gewerkt (zie figuur 3).

De ratings blijven in het hele kredietproces van belang ...

Figuur 3: Het kredietproces



A. Verlening van een krediet: positieve of negatieve beslissing op een kredietaanvraag

Bij hun kredietbeslissingen zijn banken altijd al van bepaalde criteria uitgegaan, zoals de algemene reputatie van een bedrijf, onderpand en andere vergelijkbare zaken. In het verleden werden de meeste kredietbeslissingen voor kleine of middelgrote ondernemingen evenwel genomen op basis van de indruk die een medewerker bij de bank van een bedrijf had.

... voor bijvoorbeeld de goedkeuring of afwijzing van de kredietaanvraag.

Banken werken inmiddels veel stelselmatiger met kredietverleningscriteria en richten hun focus hoe langer hoe meer op ratings. Figuur 4 laat zien dat ratings bij bijna alle onderzochte banken het belangrijkste criterium in het kredietbeslissingsproces zijn.

Figuur 4: Gebruikelijke criteria voor kredietbeslissingen bij...

...bijna alle banken (85-95%)	...de meeste banken (75-85%)	...veel banken (60-75%)
<ul style="list-style-type: none">• rating• onderpand	<ul style="list-style-type: none">• looptijd• algemene relatie met de klant	<ul style="list-style-type: none">• omvang• bijzondere afspraken

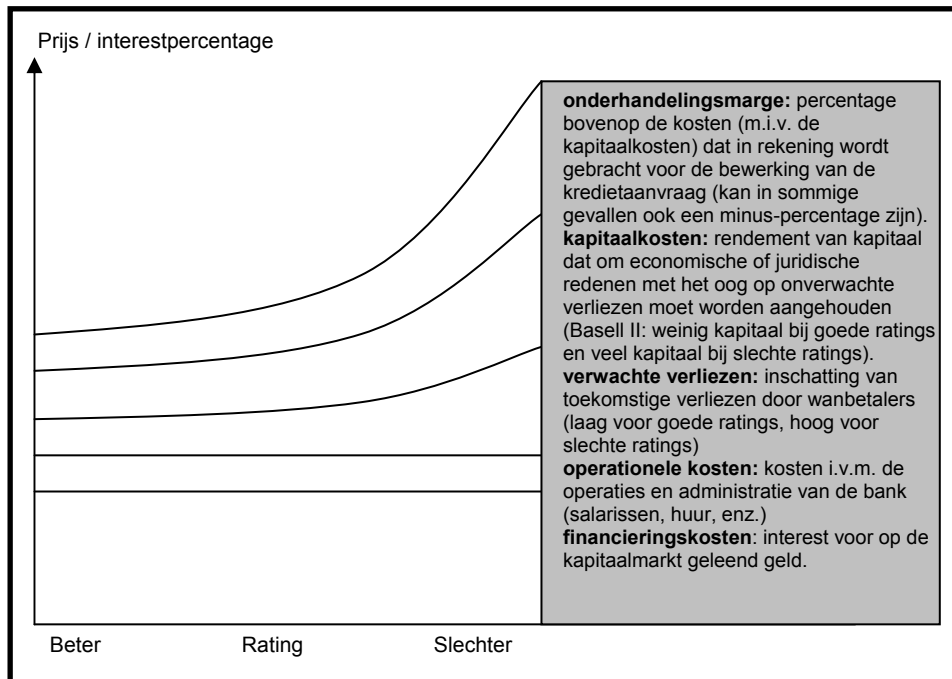
Dit betekent dat de rating van een kredietnemer niet alleen bepaalt of het krediet wel of niet wordt verleend, maar ook hoeveel onderpand moet worden verstrekt en hoe lang het krediet maximaal zal lopen. In het algemeen neigen banken er steeds meer toe om de criteria voor kredietbeslissingen nauwkeuriger te formuleren, stringenter toe te passen en beter op de eigen bedrijfsstrategie toe te snijden dan vroeger.

B. Prijs: berekening van het interestpercentage voor het krediet

De rating van de kredietnemer speelt ook steeds vaker een rol bij de bepaling van de prijs (de te betalen interest) voor een MKB-krediet. Bij de bepaling van het interestpercentage kijken banken vooral naar factoren als financieringskosten, operationele kosten, verwachte verliezen, en kapitaalkosten. Daarnaast wordt met een zekere marge gewerkt (zie figuur 5).

... de bepaling van de prijs...

Figuur 5: De 'prijs van een krediet' vanuit het oogpunt van de bank



Banken moeten de kosten van door hen verstrekte financiering dekken. Daarbij speelt het geen rol of die dekking afkomstig is van rekeninghouders, de kapitaalmarkt of andere banken die kapitaal ter beschikking stellen dat vervolgens aan de klant wordt geleend. Daarnaast ontstaan net als bij andere bedrijven ook operationele kosten in de vorm van salarissen, huur, enz.

Bij de vaststelling van de prijs voor een krediet moeten banken er ook rekening mee houden dat sommige kredieten niet (of slechts gedeeltelijk) terug worden betaald. Aangezien het kredietwezen altijd al met wanbetalers te maken heeft gehad, moet van tevoren worden ingeschat in hoeveel gevallen niet aan de verplichting tot terugbetaling zal worden voldaan. Banken moeten dan net als verzekeringsmaatschappijen die premies innen een bepaald percentage in rekening brengen om zich tegen 'verwachte verliezen' in te dekken.

Met het oog op de continuïteit van de eigen activiteiten en een voorzichtige bedrijfsvoering moet ook een bepaald percentage van elk kredietrisico als kapitaal worden aangehouden. Dit kapitaal dient als buffer voor het geval de verliezen op het krediet

bijvoorbeeld in economisch slechte tijden hoger uitvallen dan in de verwachte verliezen geraamd is.

De financieringskosten en operationele kosten werken door op de uiteindelijke kredietprijs, maar hangen normaal gesproken niet van de rating af die een kredietnemer heeft gekregen.

Tussen de verwachte verliezen en de kapitaalkosten enerzijds en een rating anderzijds bestaat daarentegen wel een rechtstreeks verband. Bij kredietnemers die een goede rating hebben gekregen, vallen de verwachte verliezen en kapitaalkosten namelijk lager uit.

Tot slot kunnen banken bovenop de kosten die in verband met het kredietproces ontstaan nog een onderhandelingsmarge in rekening brengen.

C. Kredietbewaking: doorlopende controle op de ontwikkelingen bij de kredietnemer

Banken maken voorts steeds meer gebruik van ratings om doorlopend te bepalen of de kredietwaardigheid van hun kredietnemers verandert. De meeste banken werken hun ratings regelmatig bij en schatten zo voortdurend de risico's van hun kredietnemers in. Normaal gesproken gebeurt dit ieder jaar. Een aantal banken werkt de ratings echter ook bij, zodra de nieuwe jaarrekening op tafel ligt of een van de eigen medewerkers vindt dat het tijd is voor een nieuwe rating.

... en voor de kredietbewaking.

Toekenning van een slechtere rating wordt in de meeste gevallen als alarmsignaal beschouwd. Het hangt van de kredietovereenkomst af wat dit voor gevolgen heeft. De bank kan in zo'n geval bijvoorbeeld eisen dat de bijzondere afspraken in de kredietovereenkomst worden nagekomen.

Mogelijk is ook dat de bank de kredietnemer beter in het oog gaat houden, het interestpercentage verhoogt, bestaande kredieten verlaagt of het krediet voor het eind van de looptijd opzegt. In sommige gevallen wordt zelfs beslist dat geen zaken meer met de kleine of middelgrote onderneming worden gedaan.

Een rating speelt dan ook niet alleen een belangrijke rol als een kleine of middelgrote onderneming een krediet aanvraagt. Het is ook een belangrijk gegeven voor de controles waaraan het bedrijf gedurende de looptijd van het krediet door de bank wordt onderworpen.

2.4. Financiering van het MKB in de toekomst: samenvatting

Banken hebben hun kredietprocessen in de afgelopen jaren gewijzigd. Deze veranderingen zijn toe te schrijven aan een aantal factoren, zoals ontwikkelingen in de managementmethoden, inspanningen om aan de gestegen verwachtingen van de aandeelhouders te voldoen die naar een hoger rendement streven, en meer recent nieuwe regelgeving.

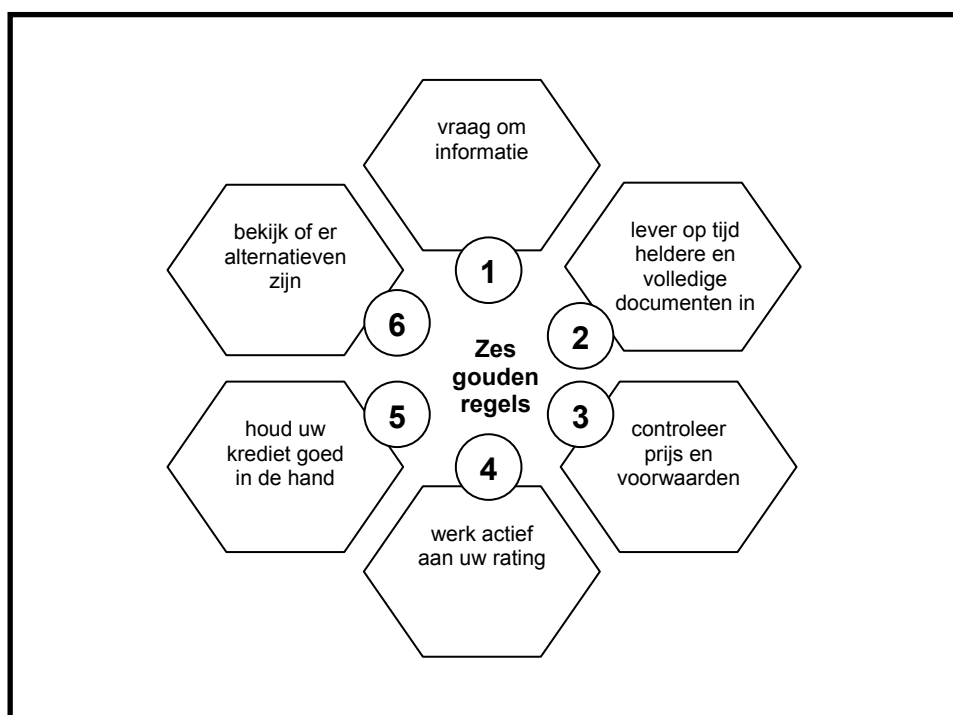
Een van de veranderingen is dat er bij de kredietbeslissingen, de vast te stellen interestpercentages en de kredietbewaking in toenemende mate met ratings en kwantitatieve methoden wordt gewerkt. Tegelijkertijd nemen ook andere factoren, zoals bijzondere afspraken of onderpand, een steeds belangrijker plaats in het kredietproces in.

Het totale kredietvolume voor het MKB zal hierdoor, zo is althans de verwachting, niet afnemen. Voor het merendeel van de banken neemt kredietverlening aan het MKB een belangrijke plaats in de eigen bedrijfsstrategie in en zo'n veertig procent van de respondenten in het onderzoek geeft aan dat zij in de toekomst méér krediet aan kleine en middelgrote ondernemingen willen gaan geven.

3. Gouden regels voor MKB-krediet

In dit hoofdstuk worden zes gouden regels beschreven voor kleine of middelgrote ondernemingen die tegen de achtergrond van de veranderingen in de financiële sector goed met banken over kredieten willen onderhandelen (zie figuur 6). Deze regels bieden u houvast bij het kredietproces. Succes in uw kredietrelatie kunnen wij u uiteraard niet garanderen.

Figuur 6: Regels voor het hele kredietproces



3.1. Zes gouden regels

Regel 1: Vraag om informatie

De informatie die banken over hun rating- en kredietprocessen geven, verschilt in het algemeen aanzienlijk van bank tot bank. Hetzelfde geldt voor de gegevens die banken van hun kredietnemers eisen. Het loont dan ook om na te vragen wat voor documentatie over het ratingproces wordt verstrekt,

welke documenten u moet inleveren en of u op de hoogte wordt gebracht van de uitkomst van uw eigen ratingproces.

A. Algemene informatie over Basel II en ratings

Sommige banken informeren kleine en middelgrote ondernemingen over de veranderingen die zich als gevolg van de ontwikkelingen in verband met de invoering van de ratingsystemen voordoen. Er zijn evenwel ook banken die dat niet doen. Bovendien verstrekken niet alle banken dezelfde informatie aan het MKB. Vraag uw bank dan ook om alle voor het MKB relevante documentatie die over ratings en Basel II beschikbaar is.

B. Informatie die u aan de bank moet verstrekken

Zorg ervoor dat u in een zo vroeg mogelijk stadium te weten komt wat voor documenten uw bank van u eist en in wat voor vorm die moeten worden ingeleverd. Op die manier heeft u tijd genoeg om alles voor te bereiden. Dit is vooral van belang voor het geval uw bank met nieuwe of andere eisen komt. Twee van de drie banken, zo is uit het onderzoek gebleken, zullen in de toekomst méér gegevens vragen.

Een toenemend aantal banken zal van klanten uit het MKB financiële planningsgegevens of een ondernemingsplan eisen. Indien uw bank een ondernemingsplan wil hebben, moet u navragen welke punten daarin vooral van belang zijn. In bijlage 4.2. vindt u ter illustratie een model voor een ondernemingsplan.

C. Openheid van zaken

Probeer erachter te komen in hoeverre uw bank bereid is om u informatie over uw ratingproces te verstrekken. Op dit punt verschillen banken aanzienlijk van elkaar. Sommige banken verstrekken niet veel informatie, terwijl andere u juist uitvoerig over hun ratingprocessen, de daarbij doorslaggevende factoren en mogelijkheden voor verbetering inlichten. Volgens het onderzoek wil een van de drie banken haar klanten uit het MKB inzicht in de ratings geven. Aangezien het merendeel van de banken daartoe waarschijnlijk alleen op verzoek bereid zal zijn, verdient het aanbeveling om uw bank om openheid van zaken te vragen.

D. 'Ratinggesprek' – een gezondheidscheck voor uw bedrijf

Sommige banken nodigen hun klanten regelmatig voor ratinggesprekken uit. Bij deze ratinggesprekken, die soms een andere naam hebben, geeft de bankmedewerker de klant inzicht in zijn of haar rating en de manieren waarop daarin verbetering kan worden gebracht. Maak gebruik van deze waardevolle gelegenheid om over uw rating van gedachten te wisselen. Wanneer u een goed inzicht hebt in de manier waarop uw bedrijf beoordeeld wordt, kunt u zich immers op die punten richten die de meeste invloed op uw rating hebben. En wanneer u erin slaagt om op die punten vooruitgang te boeken, biedt de bank u misschien gunstiger voorwaarden aan. Uw bedrijf wordt daardoor niet alleen beter ingeschaald, maar u komt ook nog te weten hoe de bank tegen uw activiteiten aankijkt.

Regel 2: Lever op tijd heldere en volledige documenten in

Zorg ervoor dat elk document voor uw bank correct en volledig is, van uitstekende kwaliteit is en op tijd wordt ingeleverd.

A. Lever gegevens van uitstekende kwaliteit

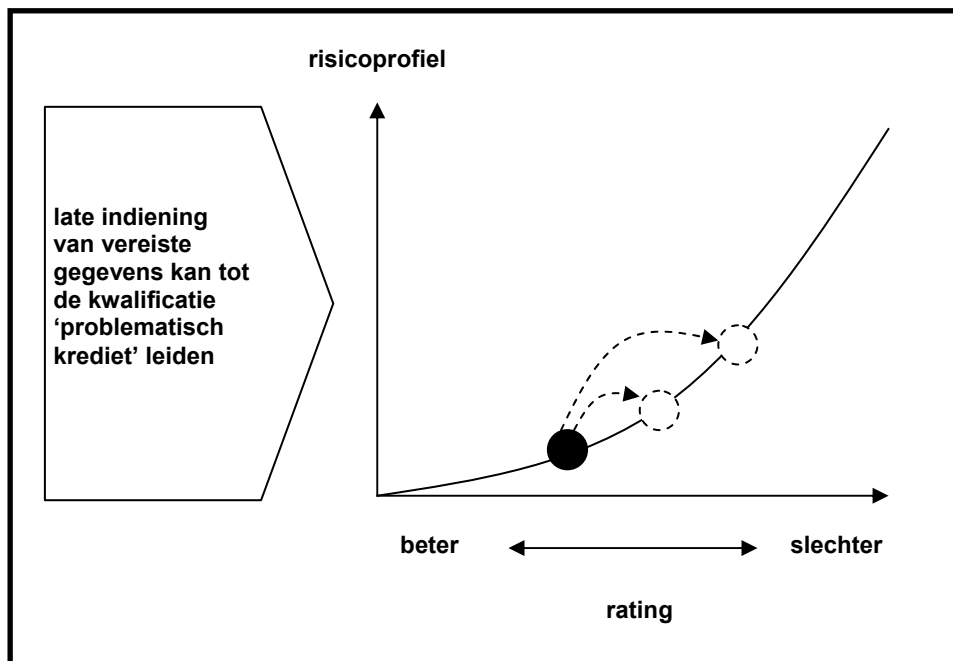
Zorg ervoor dat al uw gegevens correct en actueel zijn. Wanneer u geen nauwkeurige cijfers kunt verstrekken, voldoen ook als zodanig gekenmerkte ramingen of bandbreedtes. Ook al worden er op het eerste gezicht misschien geen andere gegevens gevraagd, de verstrekte documenten worden tegenwoordig wel veel nauwkeuriger onder de loep genomen. Aangezien de bankmedewerker uw belangrijkste contactpersoon bij de bank is en zijn of haar oordeel gewoonlijk in het ratingproces meeweegt, is het zaak dat uw documenten een heldere structuur hebben en voor hem of haar gemakkelijk te begrijpen zijn.

B. Dien alle gegevens op tijd in

Veel banken zijn voorzichtig met risico's en gaan ervan uit dat er iets fout zit, als bepaalde gegevens over de huidige situatie van de kredietnemer ontbreken. Aangezien dit gevolgen kan hebben voor uw inschaling in een ratingcategorie – en misschien zelfs als

'alarmsignaal' wordt opgevat – is het van het allergrootste belang dat vertragingen en omissies bij de te verstrekken informatie worden voorkomen (zie figuur 7).

Figuur 7: Mogelijke effecten van te laat verstrekte of ontbrekende gegevens



U moet dan ook te allen tijde en zelfs nadat voor het eerst een rating aan uw bedrijf is gegeven in staat zijn om alle documenten te verstrekken waarom uw bank u vraagt.

Regel 3: Controleer prijs en voorwaarden

Bij de bepaling van de prijs en de andere voorwaarden van een kredietovereenkomst houden banken rekening met een aantal factoren. Deze factoren worden hieronder al naar gelang hun relatieve gewicht (in volgorde van afnemend belang) beschreven. Aangezien banken aanzienlijk van elkaar verschillen, dient u altijd na te vragen of en hoe de bank deze factoren meeweegt en wat u kunt doen om gunstiger kredietvoorwaarden te krijgen.

A. Uw rating geeft de doorslag voor de prijs van uw krediet

Banken gebruiken ratings vooral als input voor de berekening van het verlies dat zij bij een bepaald krediet eventueel te verwachten

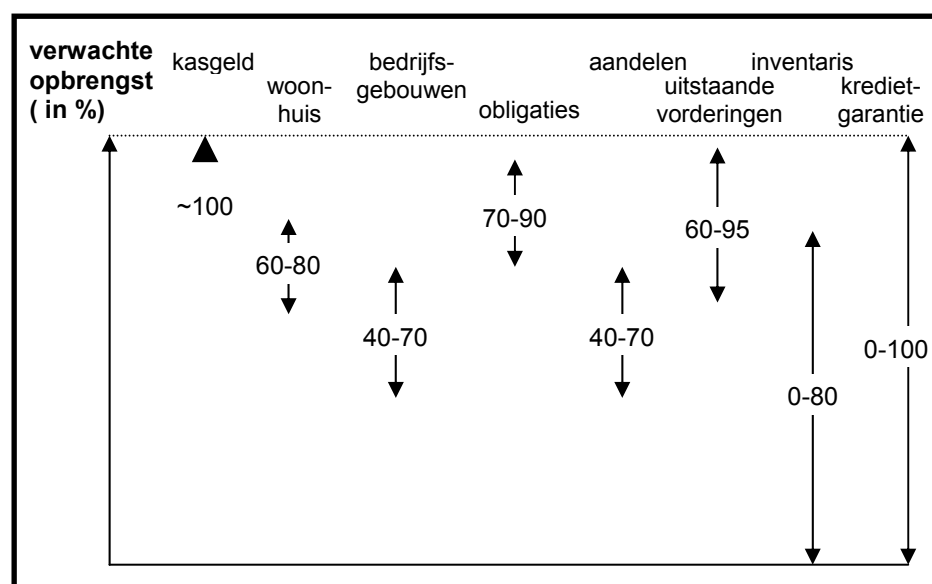
hebben. De rating bepaalt tevens hoeveel kapitaal opzij moet worden gezet voor het geval het verlies hoger is dan verwacht. De rating is dan ook de belangrijkste indicator van de kosten die de bank voor een bepaald krediet maakt.

B. Door onderpand kunt u de prijs van uw krediet drukken

Bij de berekening van de prijs van een krediet kijken banken in het bijzonder naar het verstrekte onderpand. Als u de bank meer onderpand geeft, hoeft u wellicht niet zo'n hoog interestpercentage te betalen. Is uw bedrijf in een lage ratingcategorie ingeschaald, dan kunt u door onderpand misschien toch nog een krediet krijgen. Het verdient dan ook aanbeveling om na te vragen wat voor soort onderpand uw bank accepteert.

U moet er wel rekening mee houden dat banken bij de waardebeoordeling van onderpand altijd een flinke slag om de arm houden. Het is namelijk moeilijk in te schatten wat het onderpand daadwerkelijk oplevert als de kredietnemer in gebreke blijft. Bovendien is het voor de bank veel werk om verliezen door de verkoop van onderpand op te vangen. Of en in hoeverre het onderpand tot een lager kredietrisico leidt, hangt niet alleen van het soort onderpand af, maar ook van de vraag wat voor het onderpand bij verkoop terug kan worden gekregen (zie figuur 8).

Figuur 8: Waardebepalingen van onderpand



C. Meer onzekerheid door een langere looptijd

De looptijd van een krediet is een andere belangrijke factor voor de prijs van het krediet. Bij de berekening van de prijs van een krediet houden bijna alle banken rekening met deze factor. De interestpercentages voor kortlopende kredieten zijn gewoonlijk lager dan voor langlopende kredieten. Dit heeft te maken met de grotere onzekerheid die langere looptijden met zich meebrengen.

Neemt u evenwel een kortlopend krediet, dan moet u aan het eind van de looptijd weer naar nieuwe financiering zoeken. U moet dan ook nagaan of u genoeg mogelijkheden heeft om na afloop van de looptijd van uw krediet een ander interestpercentage te betalen. In het algemeen neigen banken ertoe om alleen aan kredietnemers met een goede rating langlopende kredieten te verstrekken.

D. Op maat gesneden kredietovereenkomsten door bijzondere afspraken

Door bijzondere afspraken in de kredietovereenkomst (ook wel 'convenanten' genoemd) kan rekening worden gehouden met de mogelijkheden van de kleine of middelgrote onderneming en de vereisten aan de zijde van de bank. Kleine en middelgrote ondernemingen wordt dan ook dringend aangeraden om informatie in te winnen over convenanten en de effecten daarvan op de prijs van het krediet.

Het toegestane maximumpercentage schulden, de rentabiliteitsdrempel en, in sommige gevallen, de minimale liquiditeit zijn typische zaken die in convenanten geregeld worden. Grote banken maken dit soort afspraken al vrij vaak en zowel grote als kleine banken geven aan hiermee vaker te willen gaan werken.

In een convenant kan bijvoorbeeld worden vastgelegd dat de bank het recht heeft om het contract voortijdig op te zeggen als het eigen vermogen van een kredietnemer onder een bepaald peil zakt. Hierdoor neemt het risico voor de bank af en kan de bank misschien akkoord gaan met een langere looptijd van het krediet in kwestie.

Volgens het onderzoek houdt de helft van de banken bij de prijs van een krediet rekening met convenanten. Hetzelfde percentage respondenten verwacht dat convenanten in de komende drie jaar steeds meer in zwang zullen raken.

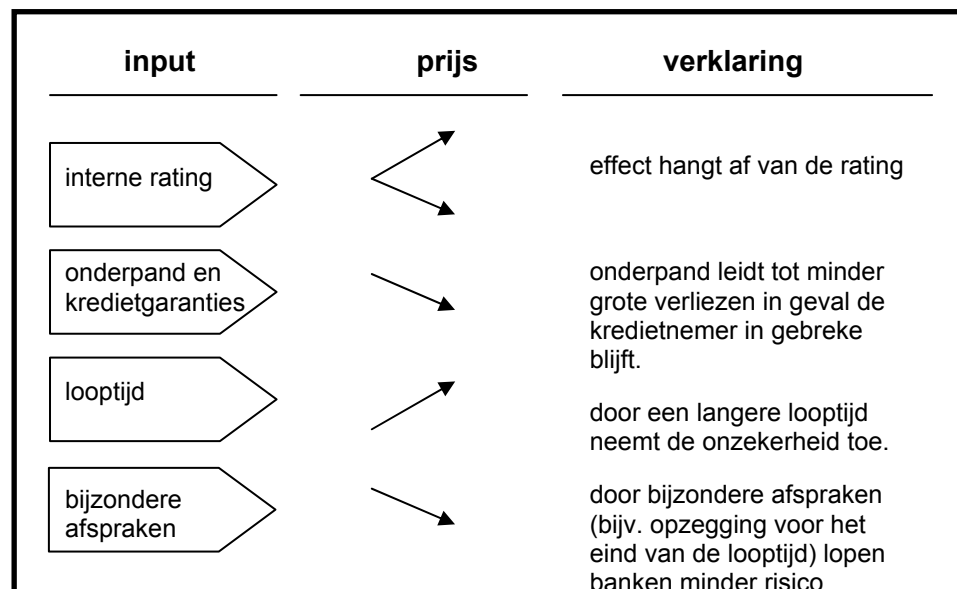
E. Uw andere zaken met de bank

Uw andere zaken met de bank (bijv. effectendepot, verzekeringen, leasingovereenkomsten) wegen eveneens in de prijs van uw krediet mee, aangezien de bank hieraan eveneens verdient. Het spreekt vanzelf dat deze factor bij grotere banken met een breder productenpakket meer gewicht in de schaal legt. Vooral grotere banken kijken bij de prijs van het krediet naar alle zaken die u met hen doet.

F. De prijs varieert met het kredietvolume: beperkte kortingen op grotere kredieten

De laatste factor die van invloed is op de prijs kent iedereen van materiële goederen. Het is het kredietvolume. Als u bijvoorbeeld een lopend krediet van de ene naar een andere bank overhevelt (waar u een krediet hebt aangevraagd), dan kan het zijn dat die bank wegens het grotere kredietvolume een lager interestpercentage in rekening brengt. Figuur 9 geeft een overzicht van de belangrijkste factoren die van invloed zijn op de prijs van een krediet.

Figuur 9: Wat heeft invloed op de prijs van een krediet?



Regel 4: Werk actief aan uw rating

Let bij het zakendoen op de belangrijkste inputfactoren van uw rating.

A. Denk aan de factoren die uw rating bepalen

Om goed met uw rating te kunnen werken is het in het algemeen van groot belang dat u beseft dat uw rating afhankelijk is van de informatie die u aan de bank verstrekt en de manier waarop u dit doet. Wanneer uw bank u voor een ratinggesprek uitnodigt, moet u erachter zien te komen welke factoren bepalend zijn voor uw rating en op wat voor punten u nog bijzondere inspanningen moet leveren.

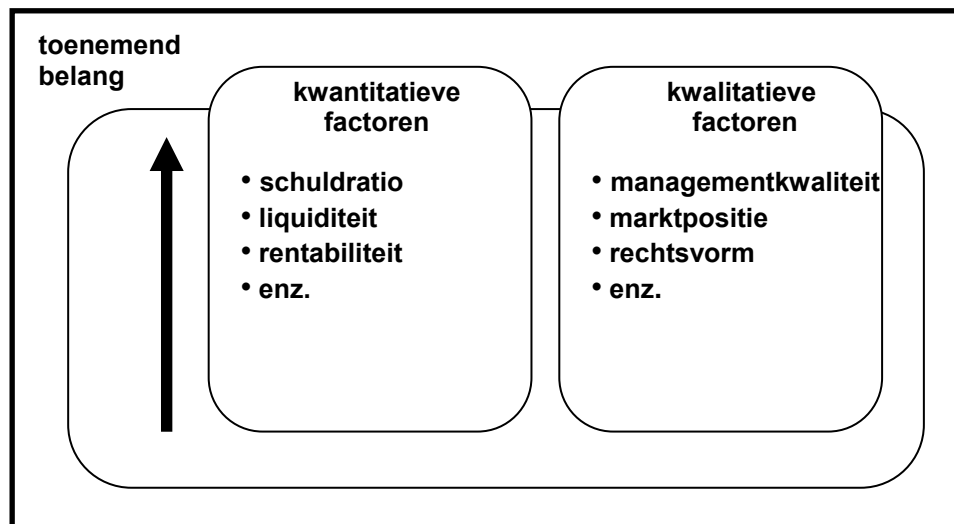
Sommige banken gaan nog een stap verder en geven ook ratingadviezen. De bank stelt in dit soort gevallen een aantal concrete financiële en niet-financiële maatregelen voor, waardoor u een betere rating kunt bereiken. Vraag bij uw bank na of deze vorm van dienstverlening (die ook een andere naam kan hebben) geboden wordt en wat voor kosten eraan verbonden zijn.

Op het ogenblik is het aantal banken dat ratingadviezen geeft nog klein, maar in de komende jaren zullen meer banken hiertoe overgaan. Volgens het onderzoek wil een op de twee banken deze vorm van dienstverlening vóór 2007 gaan aanbieden.

B. Richt uw inspanningen vooral op de belangrijkste inputfactoren

Wanneer u eenmaal weet welke factoren bepalend zijn voor uw rating, moet u uw inspanningen vooral daarop richten. Het interestpercentage dat u betaalt, hangt namelijk van deze factoren af. Om de kredietwaardigheid van een onderneming te meten, gebruiken banken van land tot land andere indicatoren.

Figuur 10 geeft een overzicht van de meest belangrijke factoren voor uw toekomstige rating.



Bij de kwantitatieve factoren gaat het in de meeste gevallen om financiële ratio's. De schuldratio of financiële hefboomratio zal naar alle waarschijnlijkheid de meest zwaarwegende factor in de ratingsystemen blijven, gevolgd door de liquiditeits- en rentabiliteitsratio's.

De kwaliteit van het management en de marktpositie zullen de belangrijkste kwalitatieve factoren blijven. In de toekomst zal, zo is uit het onderzoek gebleken, ook sterker naar de rechtsvorm van de onderneming worden gekeken.

De 'marktpositie' van uw bedrijf heeft te maken met de bedrijfstak waarin u werkzaam bent. Ga op dit punt samen met uw bank na of uw bedrijf wel in de juiste categorie ondergebracht is. Leg de bank uit wat voor positie uw bedrijf in de branche inneemt en geef aan waar de sterke kanten van uw bedrijf liggen. Bij grotere kredieten wordt in sommige gevallen ook wel gekeken naar de mate waarin u afhankelijk bent van uw belangrijkste leveranciers of klanten.

Bij de toekenning van een rating aan een klein of middelgroot bedrijf wegen volgens het onderzoek kwalitatieve factoren voor twintig tot dertig procent mee. Bij start-ups leggen ze evenwel zestig procent in de schaal, daar in dit geval geen gegevens uit het verleden voorhanden zijn.

Aangezien kwalitatieve factoren een belangrijk aandeel hebben in uw rating, moet u voldoende aandacht aan deze factoren besteden en er te allen tijde voldoende informatie over kunnen verstrekken. Belangrijk is vooral dat u uw bank ervan weet te overtuigen dat u uw bedrijfsrisico's goed onder controle hebt.

Regel 5: Houd uw krediet goed in de hand

Bij de bewaking van hun uitstaande kredieten bekijken banken voortdurend hoe het bedrijf van elke kredietnemer zich ontwikkelt. Al naar gelang de voorwaarden in uw kredietovereenkomst kan de bank maatregelen nemen als zij bepaalde ontwikkelingen zorgwekkend vindt.

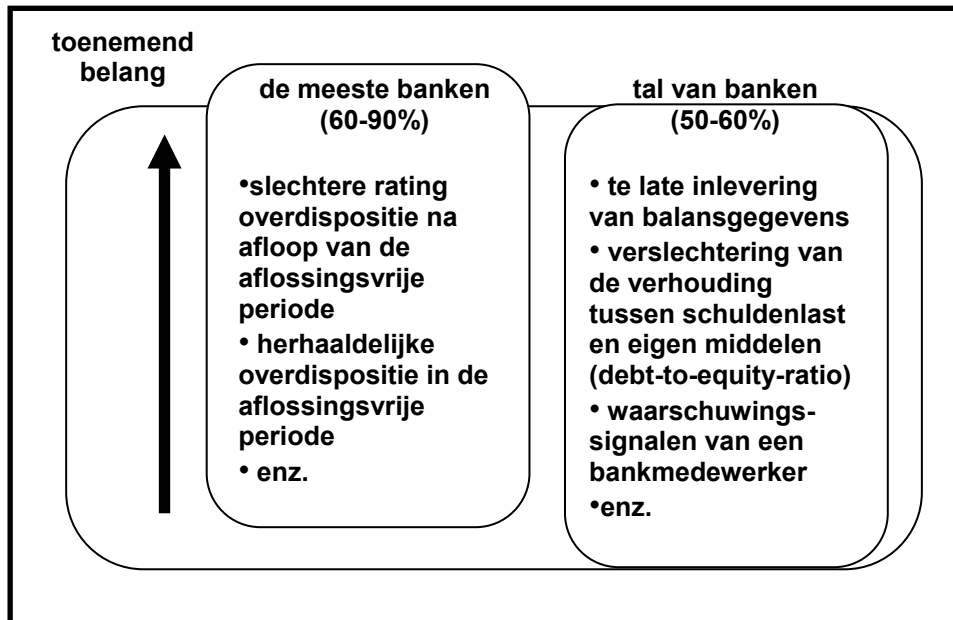
A. Besef dat uw rating zich voortdurend ontwikkelt

Bij de meeste banken is kredietbewaking eerst en vooral op regelmatige (meestal jaarlijkse) bijwerking van de ratings gericht. U moet dan ook in uw achterhoofd houden dat uw bank gedurende de hele looptijd van uw krediet bekijkt hoe uw bedrijf presteert en er financieel voor staat. De ratings worden daarnaast ook bijgesteld als de bank uw balans of andere documenten ontvangt of een medewerker bij de bank simpelweg een rating nodig heeft die op de nieuwste gegevens stoelt.

B. Zorg ervoor dat u de regels kent

Het is van het allergrootste belang dat u weet onder welke voorwaarden uw krediet opgezegd kan worden, of er bijzondere afspraken gemaakt zijn en wat die inhouden. Vraag de kredietmedewerker van uw bank ook wat voor ontwikkelingen in uw onderneming 'zorgwekkend' zouden worden gevonden. Figuur 11 geeft een overzicht van alle belangrijke alarmsignalen waarnaar banken kijken.

Figuur 11: Alarmsignalen voor...



C. Regel uw betalingen goed

Probeer altijd te voorkomen dat u onnodig overdisponeert en zorg ervoor dat u op tijd kunt aflossen. Houd er ook rekening mee dat de bank uw rekeningen automatisch strenger gaat controleren als er bijvoorbeeld opvallend hoge bedragen bij- of afgeboekt worden of er zich veranderingen voordoen in de regelmaat van de boekingen.

Indien u veranderingen in uw onderneming plant, doet u er goed aan uw bank daarvan op de hoogte te stellen. Anders ontstaan er misschien misverstanden, waarvan een negatieve invloed op uw rating kan uitgaan.

D. Lever alle nieuwe gegevens op tijd in

Zorg er met name voor dat de balansgegevens op tijd bij de bank binnen zijn. Voor tal van banken zijn te laat ingeleverde gegevens een alarmsignaal. In het risicomanagement van banken wordt er gewoonlijk van uitgegaan dat geen nieuws slecht nieuws is en u slecht nieuws hebt, als u geen gegevens verstrekt.

E. Denk eraan dat u deel uitmaakt van een bedrijfstak

Tot slot is er nog een factor waarop u zelf geen greep hebt, namelijk de prestaties van uw bedrijfstak. Wanneer uw bedrijfstak zwak presteert, ziet een groot aantal banken daarin een waarschuwingssignaal of negatieve factor voor uw rating.

Het is altijd belangrijk dat u uw bank uitlegt wat de sterke kanten van uw bedrijf zijn, maar dit wordt nog crucialer als u deel uitmaakt van een bedrijfstak die in moeilijkheden verkeert. In dergelijke gevallen moet u uw eigen situatie beschrijven en duidelijk maken waarom de problemen in uw bedrijfstak geen (of alleen maar ten dele) invloed op uw bedrijf hebben.

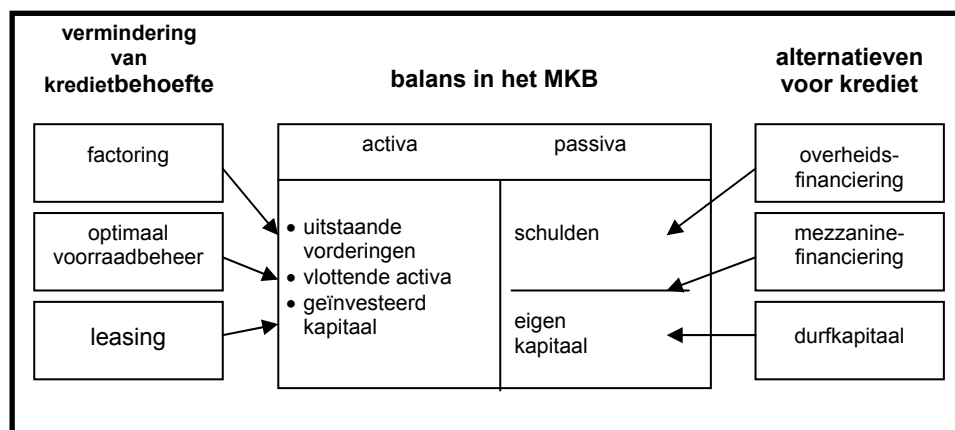
Regel 6: Bekijk of er alternatieven zijn

Krediet is van oudsher de meest gebruikelijke financieringsvorm. Dit neemt niet weg dat er toch nog een aantal andere opties zijn. Het verdient aanbeveling dat u bij het zoeken naar de beste financieringsvoorwaarden informatie over alle mogelijke opties inwint.

Hieronder gaan we op twee verschillende soorten opties in, namelijk maatregelen om de behoefte aan krediet te verminderen en alternatieven voor krediet.

Figuur 12a maakt duidelijk welk effect beide soorten opties op uw balans kunnen hebben.

Figuur 12a: Effecten van een vermindering van de kredietbehoefte, resp. van alternatieven voor krediet op uw balans



Figuur 12b geeft een overzicht van de positieve en negatieve kanten van beide soorten opties.

Figuur 12b: Voors en tegens van een vermindering van de kredietbehoefte, resp. kredietalternatieven

	Voors	Tegens	Kenmerken van bedrijven die hier gewoonlijk mee werken
Factoring	<ul style="list-style-type: none"> • tijdige en voorspelbare betaling van rekeningen • bescherming tegen niet-betalende klanten 	<ul style="list-style-type: none"> • kosten voor de inning van uitstaande bedragen • mogelijke effecten op de relatie met de klant 	<ul style="list-style-type: none"> • lage liquiditeit • groot aantal uitstaande vorderingen
Optimaal voorraadbeheer	<ul style="list-style-type: none"> • minder kapitaal in voorraden • balansverbetering 	<ul style="list-style-type: none"> • eventueel aanzienlijke optimaliserings-inspanningen noodzakelijk 	<ul style="list-style-type: none"> • lage liquiditeit • grote voorraden
Leasing	<ul style="list-style-type: none"> • aanschaffingen zonder grote investeringen • mogelijke belastingvoordelen 	<ul style="list-style-type: none"> • in sommige gevallen duurder dan een bankkrediet • geen eigendom over het geleasede goed 	<ul style="list-style-type: none"> • streven naar balansverbeteringen

Overheids-financiering	<ul style="list-style-type: none"> • op maat gesneden programma's voor specifieke financiering • vaak goedkoper dan bankkredieten 	<ul style="list-style-type: none"> • afhankelijk van subsidiecriteria • in sommige gevallen langdurige toekennings-procedures 	<ul style="list-style-type: none"> • afhankelijkheid van subsidie-criteria
Mezzanine-financiering	<ul style="list-style-type: none"> • flexibel (gestructureerde terugbetaling) 	<ul style="list-style-type: none"> • eventueel hogere kosten dan bij een bankkrediet • complex product 	<ul style="list-style-type: none"> • beperkte mogelijkheden die doorwerken op de balans en het eigen vermogen
Durfkapitaal	<ul style="list-style-type: none"> • steviger kapitaalbasis • potentiële knowhow van de kapitaalverschaffers 	<ul style="list-style-type: none"> • aandeelhouders-structuur kan complex worden • gezamenlijke besluitvorming 	<ul style="list-style-type: none"> • aanzienlijk groeipotentieel

Maatregelen ter vermindering van uw behoefte aan krediet

A. Leasing

Van deze mengvorm tussen koop en huur kan bij steeds meer producten gebruik worden gemaakt. Niet alleen auto's, maar ook machines en vrij kleine apparatuur, zoals faxen en printers, kunnen tegenwoordig worden geleasd. Volgens het onderzoek wil ruim de helft van de banken meer leasingcontracten met het MKB afsluiten.

B. Factoring

Deze financieringsvorm heeft met uw klantenbestand te maken. Wanneer u een factoringbedrijf voor uw uitstaande rekeningen inschakelt, weet u zeker dat u uw geld sneller ziet. U ontvangt evenwel niet het gehele factuurbedrag. De meeste grote banken bieden factoringdiensten aan en uit het onderzoek is naar voren gekomen dat ongeveer de helft van de banken deze vorm van dienstverlening wil uitbreiden.

C. Grotere efficiency

Er zijn verschillende manieren om met minder kapitaal dezelfde hoeveelheden te produceren. In de meeste gevallen is dit te bereiken door interne oplossingen. Tal van kleine en middelgrote productie- en handelsbedrijven kunnen hun behoefte aan kapitaal bijvoorbeeld beperken door een optimaler voorraadbeheer. Kleinere voorraden vereisen immers minder kapitaal.

Alternatieven voor de gebruikelijke vormen van krediet

A. Mezzaninefinanciering

Kleine en middelgrote ondernemingen kunnen ook nog voor een aantal andere vormen van financiering bij hun bank terecht. Een daarvan is mezzaninefinanciering, een mengvorm waarin elementen als aandelenkapitaal en schulden met elkaar worden gecombineerd. Volgens het onderzoek zal deze vorm van financiering in 2007 bij de helft van de banken te verkrijgen zijn.

B. Particulier aandelenkapitaal en durfkapitaal

Bedrijven met een aanzienlijk groeipotentieel doen er goed aan informatie in te winnen over financiering door maatschappijen die particulier aandelenkapitaal of durfkapitaal (private equity en venture capital) verstrekken. Maatschappijen die dergelijk kapitaal ter beschikking stellen, verwerven hierdoor een belang in het bedrijf. Bij grote banken wordt deze vorm van financiering in veel gevallen via dochterondernemingen verstrekt, die zich hierop hebben toegelegd.

Tal van banken, zo is uit het onderzoek gebleken, bieden deze financieringsvormen aan. En in de toekomst zullen nog meer banken dit gaan doen.

C. Overheidsfinanciering

Naast mezzaninefinanciering en financiering met particulier aandelenkapitaal zou u ook kunnen denken aan overheidskredieten of door de overheid gesubsidieerde leningen. Dergelijke kredieten of leningen zijn in een groot aantal landen

beschikbaar en worden meestal verleend door banken die ten dele in handen van de overheid zijn.

In bijlage 4.3 vindt u een lijst van een klein aantal instellingen die kleine en middelgrote ondernemingen in de meeste Europese landen aan overheidsfinanciering helpen.

U moet er wel rekening mee houden dat dit soort financiering vaak een andere naam heeft en dat in bijna alle gevallen aan bepaalde voorwaarden of subsidiecriteria moet worden voldaan. In sommige gevallen is deze vorm van financiering ook te verkrijgen bij particuliere banken die dan als intermediair voor de kredietverlenende instantie optreden. Het is dan ook lonend om naar overheidsprogramma's te zoeken waarvoor ook uw bedrijf in aanmerking zou kunnen komen.

3.2. Hoe kom ik aan een krediet?: een voorbeeld uit 'de praktijk'

Inleiding

Hieronder geven we een voorbeeld van een bedrijf in het MKB (ALFA) dat een krediet aanvraagt bij een bank (BÈTA). Wij beschrijven hoe ALFA in iedere fase van het kredietproces en de kredietrelatie na ondertekening van de kredietovereenkomst rekening houdt met de zes gouden regels, die wij hiervoor hebben beschreven, en de voordelen die dat voor het bedrijf heeft. Alle cijfers worden hier alleen ter illustratie verstrekt en kunnen in andere situaties weer heel anders uitvallen.

ALFA MANUFACTURING is een middelgroot bedrijf dat in 1988 opgericht is en met behulp van een zeer modern en op maat gesneden machinepark gezondheidsproducten maakt. Typisch is dat de producten met een hoge marge worden verkocht en ALFA er in de afgelopen jaren in geslaagd is om vaste voet op de markt te krijgen en nu een klein segment van de snelgroeiende markt van gezondheidsproducten beheerst.

ALFA heeft zestig mensen in dienst en bereikte vorig jaar een omzet van dertig miljoen euro. In verband met de behoefte aan

kapitaal werd in 2003 een krediet van een miljoen euro opgenomen, dat in 2008 terugbetaald moet zijn.

Voor ALFA brak strategisch gezien een belangrijke tijd aan toen het 1,2 miljoen euro in nieuwe machines wilde investeren. Door de nieuwe machines wilde ALFA zijn voorsprong op zijn concurrenten behouden, die het door intensief wetenschappelijk onderzoek in een klein segment van de markt voor gezondheidsproducten had weten op te bouwen. Het bedrijf kon zelf op voorhand 200 000 euro opbrengen, maar moest voor het resterende bedrag een krediet van een miljoen euro opnemen.

Het vervelende was dat de bank waarvan ALFA eerder een krediet had gekregen kortgeleden met een bank gefuseerd was, waarmee het bedrijf in het verleden nu juist slechte ervaringen had opgedaan. ALFA besloot dan ook om contact op te nemen met BËTA, een bank die bekendstond om haar goede service aan het MKB.

Kredietaanvraag

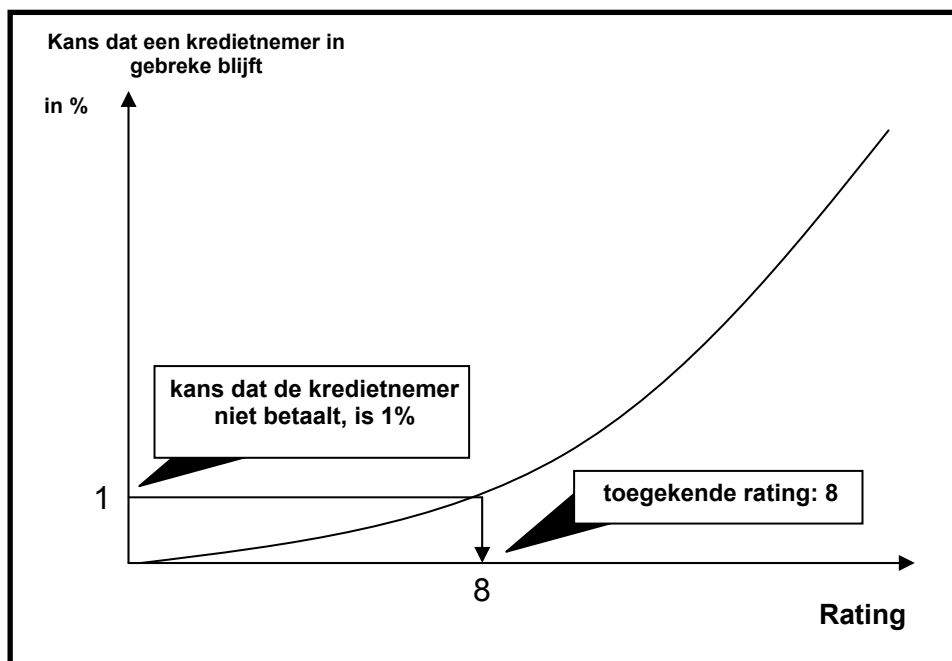
Vraag om informatie
<p>Bij de eerste afspraak met BËTA vroeg ALFA om inlichtingen over het kredietproces. De bank deelde mee dat zij</p> <ul style="list-style-type: none">• ... een brochure over Basel II en ratings voor kredietnemers klaar had liggen;• ... een eigen intern ratingsysteem voor kleine en middelgrote ondernemingen had;• ... de klant op verzoek informatie over het ratingproces zou geven;• ... bij kredietaanvragen uit het MKB de volgende documenten nodig had:<ul style="list-style-type: none">▪ een overzicht met alle belangrijke bedrijfsgegevens, zoals oprichtingsdatum, aantal personeelsleden, rechtsvorm, verleden,

enz.;

- balans, winst-en-verliesrekening en kasstroomoverzicht van vorig jaar;
- een ondernemingsplan en financieel plan voor de volgende drie jaar.

BÈTA hanteerde twintig ratingcijfers voor het MKB en lag daarmee net iets boven het aantal ratingcijfers bij andere banken. Aan de hand van een analyse van haar klantengegevens uit voorgaande jaren had de bank ratingcategorieën uitgewerkt en de kans berekend dat haar klanten niet aan hun verplichtingen zouden voldoen (zie figuur 13).

Figuur 13: Ratings en dienovereenkomstige kans dat een kredietnemer in gebreke blijft



De kans dat een onderneming met een 1 als rating regelmatig afbetaalt, was – zo bleek uit de cijfers – bijna honderd procent. Bij een onderneming met een rating 8 (een cijfer dat gebruikelijk is voor het MKB) was die kans voor negenennegentig procent aanwezig. De kans dat de onderneming niet aan haar verplichtingen zou voldoen, lag met andere woorden bij een procent.

In haar ratingsysteem keek de bank niet alleen naar kwantitatieve, maar ook naar kwalitatieve inputfactoren. Kwalitatieve factoren wogen voor dertig procent mee.

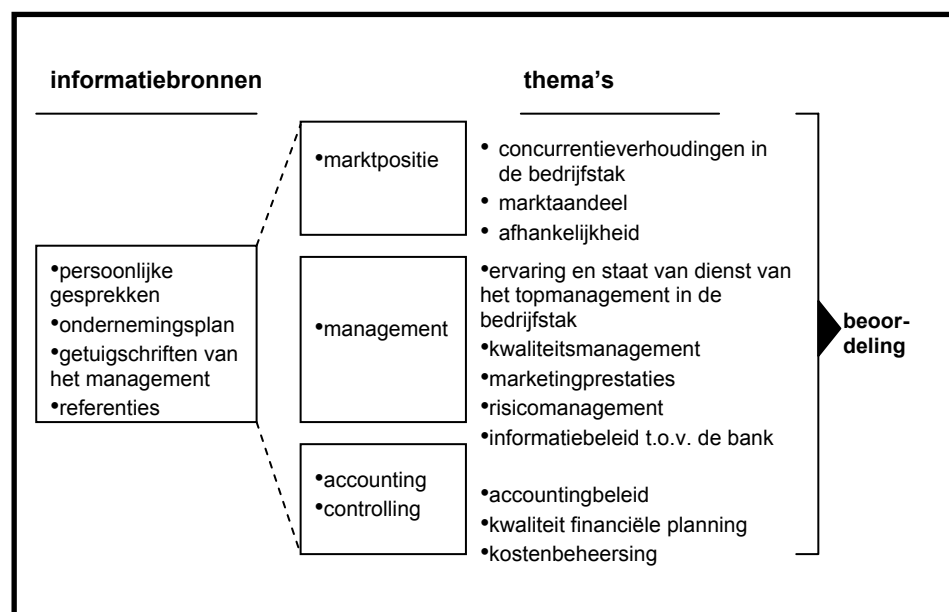
In figuur 14 en 15 wordt een overzicht gegeven van deze factoren, het gewicht dat daaraan werd gegeven en de in dit verband vereiste gegevens.

Figuur 14: Gegevens voor de kwantitatieve inputfactoren bij BETA

documenten		belangrijkste prestatie-indicatoren	wegings-coëfficiënt (in %)
<ul style="list-style-type: none"> •jaarverslag (m.i.v. financiële overzichten) •ondernemingsplan 	<ul style="list-style-type: none"> •activastructuur 	<ul style="list-style-type: none"> •materiële activa/totale activa •kort vreemd vermogen/totale schulden •eigen vermogen/totale activa 	+- 30
	<ul style="list-style-type: none"> •schuldenstructuur •hefboomwerking 		
	<ul style="list-style-type: none"> •liquiditeit 		
	<ul style="list-style-type: none"> •rentabiliteit 	<ul style="list-style-type: none"> •kasstroom/omzet •nettowinst/totale activa 	+- 15
	<ul style="list-style-type: none"> •groei •omvang 	<ul style="list-style-type: none"> •omzetgroei •totale activa 	+- 15
	<ul style="list-style-type: none"> •efficiency •omloopsnelheid kapitaal 	<ul style="list-style-type: none"> •verkopen/inventaris •verkopen/totale activa 	+- 20

* Winst voor rente, belastingen, afschrijvingen en herwaarderingen.

Figuur 15: Gegevens voor de kwalitatieve inputfactoren bij BETA



Het spreekt vanzelf dat niet alle documenten meteen bij het eerste gesprek met de bank op tafel hoeven te worden gelegd. ALFA nam wel alle stukken mee, waardoor de voorbereidende werkzaamheden voor het krediet sneller konden worden afgewikkeld en de medewerker van de bank, wiens oordeel mee zou gaan wegen in de rating en die naar alle waarschijnlijkheid ook de belangrijkste contactpersoon bij de bank zou gaan worden, een goede indruk van de professionaliteit van het bedrijf kreeg.

Lever op tijd heldere en volledige documenten in

ALFA begon meteen gegevens te verzamelen. Bij het gesprek met de medewerker van de bank konden dan ook de volgende documenten op tafel worden gelegd:

- een brochure met alle belangrijke bedrijfsgegevens;
- print-outs van de jaarrekeningen van de afgelopen twee jaar;
- een ondernemingsplan voor de volgende twee jaar met

een duidelijke analyse van de mogelijkheden die door de geplande investeringen zouden ontstaan;

- o algemeen marketingmateriaal van het bedrijf.

ALFA wilde voor 1,2 miljoen euro machines aanschaffen en vroeg een krediet van een miljoen euro aan. Het bedrijf wilde een looptijd van vijf jaar hebben, zodat de aflossing van het krediet in de pas zou lopen met het waardeverlies van de machines. Om een lager interestpercentage te krijgen was ALFA bereid om de aan te schaffen machines in onderpand te geven.

De kredietovereenkomst

Bij de berekening van de prijs voor het krediet keek BÈTA naar een aantal factoren (zie figuur 16). Om te beginnen moest rekening worden gehouden met financieringskosten van 4,5%, die voor de financiering van het krediet op de kapitaalmarkt of aan andere banken zouden moeten worden betaald.

Financieringskosten

Ten tweede ontstonden er, net als in ieder ander bedrijf, te dekken operationele kosten, die jaarlijks 0,5% van het krediet voor ALFA uitmaakten. Aangezien de klant geen invloed op deze twee factoren heeft, gaan we hier op twee andere onderdelen van de prijs in waarop de rating van de kredietnemer wel invloed heeft, namelijk het verwachte verlies en de kapitaalkosten.

Operationele kosten

Het onderdeel van de prijs dat verwachte verliezen moet dekken is vergelijkbaar met een verzekeringspremie. Verwacht werd dat een aantal kredietnemers met dezelfde kenmerken als ALFA hun krediet niet terug zouden betalen (in dit geval werd dat van 1% verwacht). Deze verliezen moesten in de prijs voor andere kredietnemers worden doorberekend.

Verwacht verlies

BÈTA hield hierbij rekening met drie factoren, namelijk het totale kredietbedrag (1 miljoen euro), de kans dat ALFA in gebreke zou blijven (1%) en de hoogte van het verlies indien dit zou gebeuren. Hoeveel verlies in dit geval zou worden geleden, hing af van het bedrag dat BÈTA door de verkoop van het onderpand terug zou kunnen halen.

Onderpand

Uitgaande van de totale waarde van de machines die ALFA wilde aanschaffen (1,2 miljoen euro) en het gering geschatte waardeverlies daarvan ging BETA ervan uit dat zij 750 000 euro voor de machines zou krijgen als ALFA niet aan zijn verplichtingen zou voldoen. Het eventuele verlies bij niet-terugbetaling van het krediet werd dan ook op 250 000 euro geschat, d.w.z. op 25% van het kredietbedrag.

Aangezien er een kans van een procent was dat ALFA niet terug zou betalen, werd het verwachte verlies op het krediet op 0,25% ($25\% \times 1\%$) becijferd.

De kapitaalkosten geven aan hoeveel kapitaal banken voor ieder krediet aanhouden om te kunnen blijven draaien als de verliezen hoger uitvallen dan verwacht (de zgn. onverwachte verliezen). Bepalend voor het door BETA aan te houden kapitaal waren de hoogte van het krediet voor ALFA en het risico dat het bedrijf niet regelmatig zou aflossen.

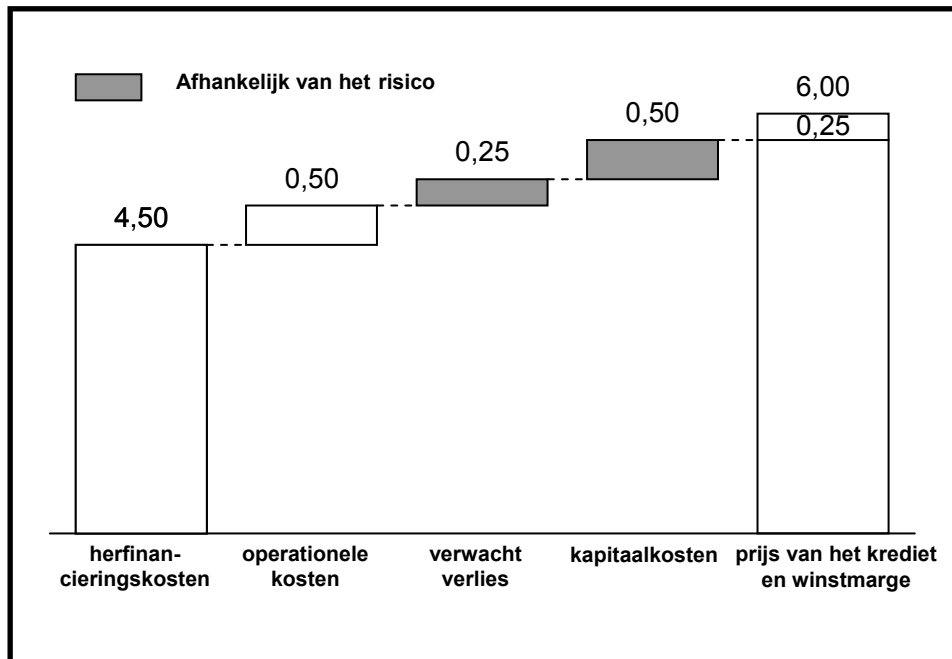
Kapitaalkosten

Nemen we aan dat BETA 5% van het ALFA-krediet (d.w.z. 50 000 euro) opzij moest zetten. Dit geld was dus niet beschikbaar voor andere doeleinden. Zo ontstonden kosten voor opgeofferde alternatieven (zgn. kapitaalkosten), die al naar gelang de financiële streefcijfers van een bank in het algemeen 10% tot 15% bedragen.

In ons geval bedroegen de jaarlijkse kapitaalkosten 0,5% (namelijk 10% van de 5% die opzij moesten worden gezet). Tezamen met een winstmarge van 0,25% kwam BETA zo uit op een interestpercentage van 6% (zie figuur 16).

Winstmarge van de bank

Figuur 16: Stapsgewijze berekening van het interestpercentage (voorbeeld in procenten)



Tegen deze achtergrond bood de bank ALFA al in de week na het eerste gesprek een krediet van een miljoen euro met een looptijd van vijf jaar en een interestpercentage van 6% aan.

Kredietaanbod

ALFA vond 6% redelijk, maar wilde toch meer te weten komen over zijn rating en mogelijkheden om daarin nog verbetering te brengen. En natuurlijk wilde het bedrijf door onderhandelingen nog gunstiger financieringsvoorwaarden zien te krijgen.

Controleer prijs en voorwaarden

ALFA maakte een tweede afspraak met de bankmedewerker om het kredietaanbod te bespreken.

De medewerker van de bank deelde mee dat de toegekende rating 8 te maken had met de algemene toestand van het bedrijf en ALFA op de korte termijn geen invloed op die rating kon uitoefenen.

- Bij de kwantitatieve factoren had de rentabiliteit van het bedrijf de doorslag gegeven. De winstmarges op de markt voor gezondheidsproducten waarop ALFA opereerde, waren hoog en het bedrijf had in het verleden aangetoond dat het die hoge winsten ook binnen wist te halen. Aangezien ALFA zijn eerste krediet nog niet had afbetaald, was er evenwel niet veel ruimte meer op de balans.
- Bij de kwalitatieve factoren wogen de managementcapaciteiten het zwaarst. De CEO en het managementteam van ALFA hadden een goede reputatie en beschikten over zeer veel praktische ervaring in de bedrijfstak.

Hoewel het interestpercentage bij een kortere looptijd lager zou zijn, gaf ALFA toch de voorkeur aan een langere looptijd. Men wilde niet het risico lopen om op een later tijdstip meer interest te moeten betalen.

ALFA ging er akkoord mee dat naast de aan te schaffen machines nog een deel van zijn productiepark in onderpand zou gaan. Hierdoor daalden het verwachte verlies en de kapitaalkosten voor BÈTA met 0,2 procentpunten en kwam het interestpercentage bij 5,8% uit.

Na enig hardnekkig onderhandelen en de toezegging dat alle bankzaken in de toekomst via BÈTA zouden lopen slaagde ALFA erin om de prijs met nog eens 0,05 procentpunten te drukken en kwamen de partijen uiteindelijk een interestpercentage van 5,75% overeen.

Op verzoek van ALFA gaf de bank ook nog openheid van zaken over zijn ratingprocessen en de daarbij gehanteerde inputfactoren. Het bedrijf kwam zo te weten hoe het voor eventuele nieuwe kredieten of nieuwe ratings meer invloed op de inputfactoren kon uitoefenen, waardoor ook zijn kansen op betere ratings en gunstiger kredietvoorwaarden in de toekomst toenamen.

Werk actief aan uw rating

ALFA nam alle inputfactoren nauwkeurig onder de loep. Aan een groot aantal daarvan, waaronder groei en rentabiliteit, had het bedrijf al lang veel aandacht besteed. Het mogelijke optimum was hier bereikt. ALFA was er nu echter op de hoogte van dat er te weinig ruimte op de balans was en besloot hier wat aan te doen. Het bedrijf

- ging in onderhandeling met de aandeelhouders over een verhoging van het eigen vermogen,
- stapte over op een actiever debiteuren- en crediteurenbeheer om netto méér werkkapitaal te hebben,
- en voerde een nieuw controllingsysteem in.

De kredietrelatie na ondertekening van de overeenkomst

Tal van kleine en grote ondernemingen zijn in de kredietverleningsfase vaak maar al te bereid om in te gaan op de eisen van de bank. Is het krediet eenmaal binnen, gedragen ze zich net alsof daarmee ook de relatie met de bank ten einde is. Maar het spreekt vanzelf dat BÈTA ook na ondertekening van de overeenkomst wilde weten of ALFA wel in staat zou zijn om het krediet af te lossen en daarvoor steeds over actuele gegevens wilde beschikken.

Doordat de bank voortdurend in het oog hield hoe ALFA zich ontwikkelde, kon er onmiddellijk worden ingegrepen als de toestand van het bedrijf erop achteruit zou gaan. Bij ernstige twijfels over de mogelijkheden van ALFA om regelmatig af te lossen kon het krediet worden opgezegd. Maar dit was wel de allerlaatste optie.

Houd uw krediet goed in de hand

Om de relatie met de bank in goede banen te leiden nam ALFA een aantal maatregelen, die vooral op de jaarlijkse herziening van de rating gericht waren:

- inlevering uit eigen beweging van alle relevante documenten vóór de herziening van de rating,
- regelmatig overleg met de medewerker van de bank.

Hierdoor voorkwam ALFA dat bij de bank alarmbellen zouden gaan rinkelen en het misverstand kon ontstaan dat het bedrijf, om maar iets te noemen,

- zelfs bij langere betalingstermijnen niet meer aan zijn verplichtingen kon voldoen,
- zelfs na schriftelijke aanmaningen geen documenten op tafel wilde leggen, of
- met algemene problemen in de bedrijfstak te kampen had.

Nog geen twee jaar later slaagde ALFA er dan ook in om zijn nieuwe en met de nieuwe machines geproduceerde producten op de markt brengen. Aangezien de hierdoor gemaakte winst nog hoger uitviel dan verwacht, wilde ALFA zijn productiecapaciteiten opnieuw uitbreiden en nog een miljoen euro in een nieuwe machine steken.

De eerste aanspreekpartner voor de financiering van dit voornemen was uiteraard BĒTA, waarmee het bedrijf nu al zijn bankzaken afwikkelde. Al snel kwam de bank met het volgende aanbod:

- een krediet van een miljoen euro met een looptijd van vijf jaar en 7,5% interest per jaar.

Het hoge interestpercentage had te maken met de balans van het ALFA, waarop nu twee kredieten stonden. De bank vond het dit keer dan ook riskanter om ALFA een krediet te verlenen.

Bekijk of er alternatieven zijn

ALFA was niet bereid om zoveel interest te betalen en raadpleegde een door de overheid gesubsidieerde instelling voor financiering van het MKB. Daarbij kwam naar voren dat het bedrijf de volgende twee belangrijke mogelijkheden had:

- **Durfskapitaal**

ALFA kon van een fonds een miljoen euro krijgen als het fonds daarvoor een belang in het bedrijf zou krijgen. Door deze kapitaalinjectie zou het eigen vermogen van het bedrijf stijgen en de situatie op de balans verbeteren.

Het management van ALFA was er evenwel zeer trots op dat het bedrijf zelfs na een aantal moeilijke jaren nog steeds onafhankelijk was en voelde er niets voor om iemand van buiten invloed te geven op het bedrijfsbeleid.

- **Leasing**

ALFA vond tevens een leverancier van machines die leasingcontracten aanbod. Leasing van de machines die ALFA wilde hebben, zou op basis van een vijfjarig contract 250 000 euro per jaar kosten.

ALFA kon dit bedrag zelf ieder jaar opbrengen en hoefde hiervoor geen beroep te doen op extern kapitaal. De machines zouden bovendien aan het eind van de vijf jaar eigendom van het bedrijf worden. Voortijdige opzegging van het contract zou daarentegen extra kosten met zich meebrengen en zou alleen voordeel opleveren als de situatie op de markt zich dramatisch verslechterde (bijvoorbeeld als ALFA zijn voorsprong op zijn concurrenten zou kwijtraken).

ALFA was zich er niettemin bewust van dat er al veel

extern kapitaal op zijn balans stond en gaf er daarom uiteindelijk de voorkeur aan om de machines te leasen.

4. Bijlagen

4.1. Basel II: achtergrondgegevens van het Europees onderzoek

Het Europees Parlement heeft gevraagd onderzoek te doen naar de mogelijke gevolgen van de invoering van het Basel-II-akkoord en de desbetreffende Europese richtlijn. In het verlengde van dit verzoek heeft de Europese Commissie een aanbesteding uitgeschreven voor het verzamelen van gegevens over de toepassing van interne MKB-ratings door banken en een hierover te schrijven handleiding.

Met het oog hierop is door McKinsey & Company, Inc. en System Consulting Network S.r.l. een vragenlijst uitgewerkt, die uit vier delen bestond. In het eerste deel stonden punten centraal die te maken hadden met het bedrijfsmodel van de aan het onderzoek meewerkende banken, zoals hun eigen bedrijfsomvang, het volume van hun zaken met het MKB en de vooruitzichten op dit gebied in de nabije toekomst.

In verband met de nieuwe regeling voor de kapitaaleisen van banken werd in het tweede deel van de vragenlijst naar de stand van zaken bij de voorbereidingen voor de implementatie van het nieuwe akkoord gevraagd en naar de gevolgen daarvan voor het bankwezen in het algemeen. Aangezien het akkoord vooral op de kredietprocessen bij banken doorwerkt, lag de nadruk in het derde en meeste uitgebreide deel van de vragenlijst op de huidige kredietprocessen en op eventueel geplande veranderingen voor de komende jaren. In het vierde en laatste deel werd nagegaan hoe banken hun risico's normaliter managen.

De uitgebreide versie van de vragenlijst werd naar vierenveertig grote Europese banken gestuurd. Drieëndertig daarvan werkten aan het onderzoek mee en daaronder waren banken uit alle vijftien lidstaten van de EU, Noorwegen en Zwitserland. De korte versie van de vragenlijst werd aan een representatieve steekproef van kleine en middelgrote banken in Europa (EU-landen en kandidaat-lidstaten) voorgelegd. Eenenzeventig banken reageerden hierop. In totaal waren dus honderdvier banken uit een geografisch groot gebied bij het onderzoek betrokken. De deelnemende banken

hebben ongeveer veertig procent van het bij banken aanwezige kapitaal in Europa in handen.

Aan zeventenzestig bankorganisaties werd voorts een lijst met vragen gestuurd over de stand van zaken bij de voorbereidingen voor het werk met het nieuwe akkoord, de gevolgen daarvan voor zowel banken als het MKB, en de meting van kredietrisico's in het algemeen. Van zevententwintig bankorganisaties werden antwoorden ontvangen, die de gegevens van de banken aanvulden en aanzienlijk tot het eindresultaat bijdroegen.

De hierboven beschreven gegevens werden verzameld in de periode van juni tot december 2004. Daarnaast werden ook vraaggesprekken gehouden met leidinggevend personeel bij de vierenzeventig grote banken. Hierdoor kon een uitgebreid gegevensbestand worden opgebouwd. Dankzij verschillende analyses, de gegevens uit de vraaggesprekken, en de kennis van de auteurs over de gang van zaken bij bankkredieten ontstond een helder beeld van de huidige ontwikkelingen en veranderingen in het kredietmanagement voor het MKB. Al deze informatie vloeide vervolgens in de hier gepresenteerde handleiding met adviezen voor het MKB.

4.2. Model voor een ondernemingsplan (ter illustratie)

Hieronder geven wij een algemeen overzicht van gegevens die in de regel in een volledig uitgewerkt ondernemingsplan te vinden zijn. Vraag uw bank om een soortgelijk schema of een checklist, zodat u optimale documenten kunt vestrekken. Uiteraard kunt u ook de adviesinstellingen voor het MKB om raad vragen, die aan het eind van deze bijlage genoemd worden.

1. Beschrijving van het bedrijf:

- oprichtingsdatum, rechtsvorm, bedrijfstak, doelen;
- belangrijkste financiële cijfers (omzet, totale activa, winst);
- leiding en opvolgingsplannen (waar van toepassing).

2. Huidige situatie:

- sterke en zwakke punten;
- concurrentiepositie, productvoordelen;

- gegevens van producten, resp. diensten en belangrijkste groepen afnemers.

3. Geplande situatie (2 à 3 jaar):

- kansen en bedreigingen;
- eigen ontwikkeling versus marktontwikkeling;
- gegevens van geplande producten, resp. diensten en belangrijkste groepen afnemers.

4. Bedrijfsmodel

- marketing/merkvorming/reclame;
- verkoop/distributie;
- machinepark/infrastructuur;
- leveranciers;
- organisatiestructuur en personeel.

5. Financieel plan

- balansoverzicht (van de twee afgelopen jaren, het lopende jaar en de twee komende jaren)
- overzicht van de winst- en verliesrekening m.i.v. scenario's (van de twee afgelopen jaren, het lopende jaar en de twee komende jaren)
- kapitaalbehoefte, geplande financieringspartners en -methoden, te verstrekken onderpand;
- financiële en interne controlling.

Bijlagen:

- klantenreferenties
- getuigschriften van het management

4.3. Participatiemaatschappijen in Europa

Hieronder vindt u een lijst van instellingen die kapitaal verschaffen aan hiervoor in aanmerking komende kleine of middelgrote ondernemingen. In de regel gelden hierbij lagere interestpercentages en betere voorwaarden dan bij puur commerciële kredieten. In het algemeen worden kredieten verstrekt, maar er zijn ook andere vormen van financiering beschikbaar.

OOSTENRIJK

Austria Wirtschaftsservice (aws)

Ungargasse 37

AT-1030 Wien

www.awsg.at

BELGIË

ParticipatieMaatschappij Vlaanderen NV

Hooikaai 55

BE-1000 Brussel

www.pmvlaanderen.be

**Société Wallonne de Financement et de Garantie des
Petites et Moyennes Entreprises (SOWALFIN)**

13, Avenue Maurice Destenay

BE-4000 Liège

www.sowalfin.be

Société Régionale d'Investissement de Bruxelles (SRIB)

32, Rue de Stassart

BE-1050 Bruxelles

www.srib.be

CYPRUS

Κυπριακή Τράπεζα Αναπτύξεως

50, Λεωφ. Αρχ. Μακαρίου III

1508 Λευκωσία

Κύπρος

www.cyprusdevelopmentbank.com

TSJECHIË

**Českomoravská záruční a rozvojová banka
(CMZRB)**

Jeruzalémská 964/4

CZ-110 00 Praha 1

DENEMARKEN

Vækstfonden

Strandvejen 104A

DK-2900 Hellerup

www.vaekstfonden.dk

FINLAND

Finnvera
Eteläesplanadi 8,
FI-00130 Helsinki
www.finnvera.fi

FRANKRIJK

Banque du Développement des PME (OSEO-BDPME)
27-31, Avenue du Général Leclerc
FR-94 710 Maisons-Alfort Cedex
www.bdpme.fr

DUITSLAND

KfW Mittelstandsbank (KfW Bankengruppe)
Palmengartenstraße 5-9
DE-60325 Frankfurt am Main
www.kfw-mittelstandsbank.de

GRIEKENLAND

**Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών
Επιχειρήσεων (TEMΠΙΜΕ ΑΕ)**
Λ. Αμαλίας 26
GR-10557 Αθήν
www.tempme.gr

HONGARIJE

Magyar Fejlesztési Bank Részvénytársaság (MFB)
HU-1051 Budapest
Nádor u. 31
www.mfb.hu

ITALIË

Mediocredito Centrale (MCC)
Via Piemonte 51
IT-00187 Roma
www.mcc.it

Artigiancassa
Via Crescenzo del Monte 25/45
IT-00153 Roma
www.artigiancassa.it

LETLAND

Hipotēku banka
Doma laukums 4
LV-1977 Rīga
www.hipo.lv

LUXEMBURG

Société Nationale de Crédit et d'Investissement (SNCI)
7, Rue du Saint Esprit
LU-1475 Luxembourg
www.snci.lu

MALTA

**Malta Enterprise Corporation / Korporazzjoni Maltija
ghall-Intrapriza**
Enterprise Centre
Industrial Estate
San Gwann SGN 09
Malta
www.maltaenterprise.com

POLEN

Bank Gospodarstwa Krajowego
Al. Jerozolimskie 7
PL-00-955 Warszawa
www.bgk.com.pl

PORTUGAL

**Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e ao
Investimento
(IAPMEI)**
Rua Rodrigo Fonseca 73
PT-1269-158 Lisboa
www.iapmei.pt

SLOVENIË

Slovenski podjetniški sklad
Trubarjeva 11
SI-2000 Maribor
www.podjetniskisklad.si

SLOWAKIJE

Slovenská záručná a rozvojová banka (SZRB)

Štefánikova 27
SK-814 99 Bratislava
www.szrb.sk

SPANJE

Instituto de Crédito Oficial (ICO)

Paseo del Prado, 4
ES-28014 Madrid
www.ico.es

ZWEDEN

ALMI Företagspartner AB

Liljeholmsvägen 32
SE-117 94 Stockholm
www.almi.se

VERENIGD KONINKRIJK

Community Development Finance Association (CDFA)

Hatton Square Business Centre, Room 101
16/16a Baldwins Gardens
London EC1N 7RJ
United Kingdom
www.cdfa.org.uk

4.4. Adviesinstellingen voor het MKB

Gezien de grote verschillen in het Europese bankwezen kunnen wij in deze handleiding niet op alle plaatselijke bijzonderheden ingaan. Wanneer u daarover meer informatie wilt hebben kunt u te rade gaan bij de hieronder vermelde overheidsinstanties, semi-overheidsinstellingen en particuliere organisaties die het MKB over Basel II en vragen in verband met ratings adviseren. U moet er wel rekening mee houden dat het bij een aantal van deze instellingen om centrale organisaties gaat die u waarschijnlijk naar regionale bureaus zullen verwijzen.

OOSTENRIJK

Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ)
Wiedner Hauptstraße 63
AT-1045 Wien
www.wko.at

BELGIË

Union des Classes Moyennes (UCM)
29, Avenue A. Lacomblé
BE-1030 Bruxelles
www.ucm.be

Unie van Zelfstandige Ondernemers (UNIZO)
Spastraat 8
BE-1000 Brussel
www.unizo.be

TSJECHIË

Hospodářská komora České republiky
Freyova 27
CZ-190 000 Praha 9
www.komora.cz

ESTLAND

Eesti Väike- ja Keskmiste Ettevõtjate Assotsiatsioon (EVEA)
Address: Liivalaia 9
EE-10118 Tallinn
Webpage: www.evea.ee

FINLAND

Suomen Yrittäjät (SY)
Kaisaniemenkatu 13 A
FI-00101 Helsinki
www.yrittajat.fi

FRANKRIJK

La Direction du Commerce, de l'artisanat, des services et des Professions Libérales (DCASPL)
3/5 rue Barbet de Jouy
FR-75007 PARIS
www.pme.gouv.fr

DUISTLAND

Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK)

Breite Straße 29
DE-10178 Berlin
www.dihk.de

Zentralverband des deutschen Handwerks (ZDH)

Mohrenstraße 20/21
DE-10117 Berlin
www.zdh.de

HONGARIJE

Kereskedők és Vendéglátók Országos Érdekképviselői Szövetsége (KISOSZ)

HU-1061 Budapest
Andrássy út 43
www.kisosz.hu

ITALIË

Confederazione generale dell'industria italiana (CONFINDUSTRIA)

Via dell'Astronomia 30
IT-00144 Roma
www.confindustria.it

Confederazione Generale Italiana dell'Artigianato (CONFARTIGIANATO)

Via di San Giovanni in Laterano 152
IT-00184 Roma
www.confartigianato.it

Confederazione Italiana della Piccola e Media Industria (CONFAPI)

Via della Colonna Antonina 52
IT-00186 Roma
www.confapi.org

Confederazione Nazionale dell'Artigianato e della Piccola e Media Impresa (CNA)

Via G. A. Guattani 13
IT-00161 Roma
www.cna.it

LETLAND

Latvijas amatniecības kamera (LAK)

Amatu iela 5
LV-1050 Rīga
www.lak.lv

LITOUWEN

Lietuvos verslo darbdavių konfederacija (LVDK)

A. Rotundo g. 5
LT-01111 Vilnius
www.ldkonfederacija.lt

LUXEMBURG

Chambres des Métiers du Grand-Duché de Luxembourg

Circuit de la Foire Internationale 2
LU-1016 Luxembourg
www.chambre-des-metiers.lu

Fédération des Artisans (FDA)

Circuit de la Foire Internationale 2
LU-1016 Luxembourg
www.federation-des-artisans.lu

NEDERLAND

Midden- en Kleinbedrijf Nederland (MKB)

Brassersplein 1
NL-2612 CT Delft
www.mkb.nl

POLEN

Związek Rzemiosła Polskiego (ZRP)

ul. Miodowa, 14
PL-00-246 Warszawa
www.zrp.pl

PORTUGAL

Associação Industrial Portuguesa (AIP)

Praça das Indústrias
PT-1300-307 Lisboa
www.aip.pt

SLOVENIË

Obrtna zbornica Slovenije (OZS)

Celovška cesta 71

SI-1000 Ljubljana

www.ozs.si

SPANJE

Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (CEPYME)

Diego de León, 50

ES-28006 Madrid

www.cepyme.es

ZWEDEN

Företagarna

Regeringsgatan 52

SE-106 67 Stockholm

www.foretagarna.se

VERENIGD KONINKRIJK

Forum of Private Business (FPB)

Ruskin Chambers

Drury Lane

Knutsford

Cheshire WA16 6HA

www.fpb.co.uk

4.5. Regionale handleidingen over ratings en Basel II

Hieronder vindt u een lijst van een aantal praktische handleidingen voor kleine en middelgrote ondernemingen die hun ratings en financieringsvoorwaarden willen verbeteren. Opgenomen zijn alleen handleidingen die gemakkelijk te verkrijgen zijn. De lijst is dus niet volledig. Vermelding in de lijst zegt ook niets over de inhoudelijke kwaliteit van de publicaties.

FRANS

Plusieurs conseils pour optimiser votre rating

Auteur: Patrick Hauri; Bruno Oppliger

Uitgever: PME Magazine

Jaar: 2004

Les PME face aux enjeux du rating, du pricing et de Bâle II

Auteur: UBS Business Banking

Uitgever: UBS

Jaar: 2003

DUIITS

Leitfaden Rating Basel II: Rating Strategien für den Mittelstand

Auteur: Dr. Werner Gleißer; Dr. Karsten Fuser

Uitgever: Verlag Vahlen

Jaar: 2003

Rating für den Mittelstand: Fit für das Gespräch mit der Hausbank

Auteur: DIHK

Uitgever: DIHK

Jaar: 2003

Internet: <http://verlag.dihk.de>

Rating im Handwerk

Auteur: Uwe Baumann; Christian Eisenecker; Franz Falk; Erhard

Steinbacher; Nikolaus Teves

Uitgever: Arbeitsgemeinschaft der Handwerkskammern in Baden-
Württemberg

Jaar: 2002

Internet: www.hwk-konstanz.de

ITALIAANS

Negoziare con le banche alla luce di Basilea 2

Auteur: Lenoci-Peola

Uitgever: Ipsosa

Jaar: 2004

Guida a Basilea 2 (CD-Rom)

Auteur: Camera di Commercio di Milano

Jaar: 2004

Internet: www.mi.camcom.it

SPAANS

Basilea II: Una nueva forma de relacion banca-empresa

Auteur: Jorge Soley; Ahmad Rahnema

Uitgever: McGraw-Hill / Interamericana de Espana, S.A.

Jaar: 2004

4.6. Een toolkit en aanvullende informatie

In een onlangs gerealiseerd en met steun van de Europese Commissie gefinancierd project is een uitgebreide toolkit uitgewerkt voor zelfevaluatie en managementverbetering in het MKB. Doel van het project was kleine en middelgrote ondernemingen in de EU te informeren over Basel II. De toolkit voor het MKB vindt u onder http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/financing/basel_2.htm. Met behulp van de checklists en schema's daarin kunt u uw management- en bedrijfsdoelstellingen onder de loep nemen, uw producten en diensten aan de hand van hun aantrekkelijkheid classificeren, en een analyse maken van uw klanten en leveranciers. De toolkit bevat voorts een aantal instrumenten waarmee u de operationele en financiële mogelijkheden van uw bedrijf in kaart kunt brengen.