

# Financiering van internationalisering

## Inzicht in werkkapitaalbeheer bij export

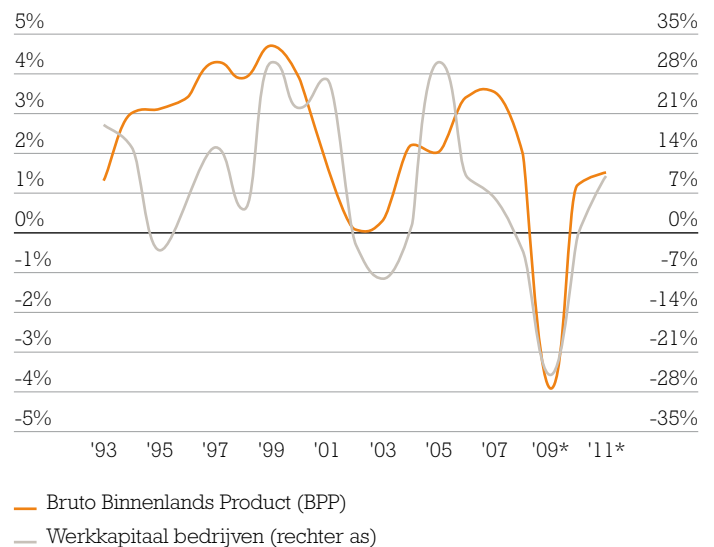
**De diepste naoorlogse recessie heeft veel van Nederlandse ondernemers gevraagd. Hoewel nog niet van een duurzaam economisch herstel kan worden gesproken, verbeteren de marktomstandigheden dit jaar gestaag. Door de fors toegenomen buitenlandse vraag hebben vooral exporteurs weer de wind in de zeilen gekregen. Voor hen is het zaak de juiste mix van risicobeheersing en werkkapitaalbeheer te vinden. Alleen dan kunnen zij de groeiende internationale kansen pakken, zonder de toch al uitgedunde financiële buffers bovenmatig te hoeven aanspreken.**

### Werkkapitaalbeheer cruciaal onderdeel in groeistrategie

De recessie heeft een bres geslagen in de financiële weerbaarheid van bedrijven. Veel ondernemers zijn in liquiditeitsproblemen gekomen. De situatie is nog verergerd, doordat kredietrisico's vaker bij ondernemers zelf zijn komen te liggen. Kredietverzekeraars hanteren sinds eind 2008 namelijk aanzienlijk scherpere voorwaarden. Ook al groeit de economie weer, de financiële weerbaarheid van bedrijven verbetert vooralsnog maar mondjesmaat. Vooral ondernemers die op buitenlandse markten actief zijn plukken in eerste instantie de vruchten van het uitvoergeleide economische herstel. Om groei mogelijk te maken is echter eerst meer werkkapitaal nodig. De kosten die dit met zich meebrengt kunnen hoog oplopen. Een optimaal beheer van werkkapitaal vormt daarom een cruciaal onderdeel van elke groeistrategie, zeker wanneer uw bedrijf toch al krap bij kas zit.

In deze 'Trends in werkkapitaal' gaan we dieper in op de internationale aspecten van werkkapitaalbeheer.

**Figuur 1 Ontwikkeling economische groei en werkkapitaal bedrijven**



Bron: CBS, \*raming ING Economisch Bureau

### Toenemende internationale handel goed voor exporteurs

#### Uitvoer groeimotor van economisch herstel

Het sterke herstel in vooral de opkomende economieën geeft de wereldhandel een flinke impuls. Als internationaal georiënteerd handels- en doorvoerland lift Nederland mee op deze gunstige ontwikkeling. De export is sinds de tweede helft van 2009 dan ook de groeimotor van de economie. Na een diepe terugval tijdens de recessie ligt het exportvolume bijna weer op het niveau van voor de crisis.

### Box 1 Toenemende internationalisering

De Nederlandse economie raakt steeds sterker verweven met andere economieën. De uitvoer is sinds 1969 gestegen van 43% tot 77% van het bruto binnenlands product in 2008. In dat jaar kwam de totale uitvoerwaarde op € 457 miljard tegenover een invoer van € 408 miljard, waarvan vier vijfde bestond uit goederen en één vijfde uit diensten. Nederland is daarmee één van de meest open economieën van de wereld. De toenemende handel met het buitenland levert extra inkomsten op, maar maakt de economie ook vatbaarder voor vraagontwikkelingen over de grens. Van de totale goederenuitvoer in 2009 (€ 309 miljard) betrof 44% (€ 136 miljard) wederuitvoer. Dit betreft goederen die via Nederland vervoerd worden en daarbij tijdelijk eigendom worden van een bedrijf, zonder dat significante industriële bewerking plaatsvindt. Figuur 2 geeft inzicht in de samenstelling van de Nederlandse export, onderverdeeld naar contingent en soort product.

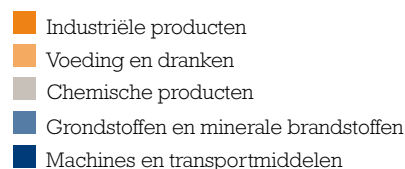
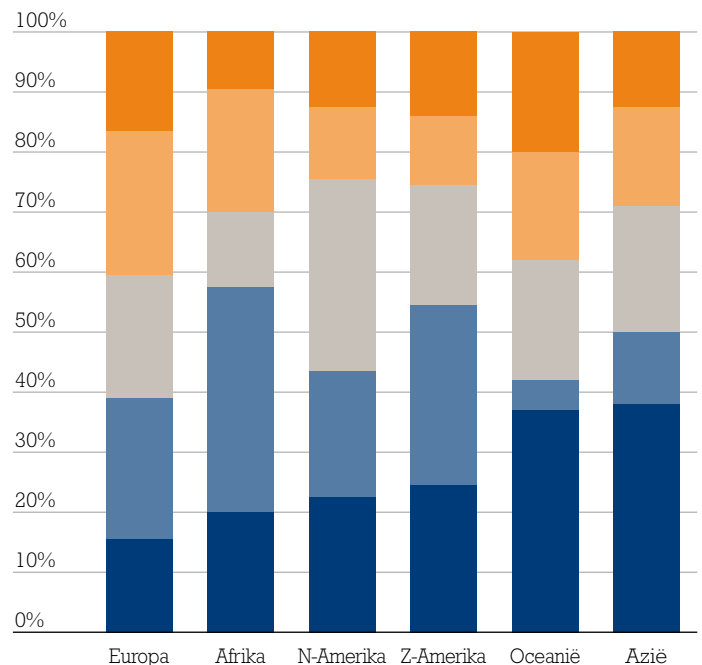
Hoewel het groeitempo hoogstwaarschijnlijk afzwakt, blijft de export in 2010 en 2011 een belangrijke bron van groei voor Nederlandse ondernemers. Exporteurs hebben eerder de hardste klappen van de crisis te verwerken gekregen, maar lopen nu ook voorop in het herstel.

### Aantrekkelijke economie leidt tot groeiende werkkapitaalbehoefte...

Debiteuren-, crediteuren- en voorraadposities lopen meestal gelijk of progressief op met de stijgende omzet. Hierdoor stijgt het werkkapitaalbeslag. Op macroniveau is dit terug te zien in een positieve samenhang tussen economische groei en de ontwikkeling van het aangehouden werkkapitaal van bedrijven (figuur 1). In de huidige aantrekkelijke economie zult u bij een grotere vraag uw werkkapitaal dan ook vroeger of laat moeten uitbreiden om hernieuwde groei mogelijk te maken. De groeiende werkkapitaalbehoefte zorgt voor een groter beslag op de beschikbare financiële middelen. Indien niet direct voorhanden, zult u de benodigde middelen extern moeten financieren<sup>1</sup>. Dit brengt kosten met zich mee. Bovendien kunt u de extra middelen die u in werkkapitaal steekt niet meer voor andere doeleinden aanwenden. De inkomsten die deze middelen moeten genereren, worden daarnaast pas na verloop van tijd geïncasseerd en kunnen

<sup>1</sup> Zie ook Trends in werkkapitaal maart 2010: Vreemd vermogen in balans, meer liquiditeit met de juiste mix van kredietvormen

Figuur 2 Samenstelling Nederlandse goederenexport



Bron: CBS

met grote onzekerheid gepaard gaan. Zo kunnen klanten failliet gaan of bestellingen annuleren, waardoor u een deel van de verwachte omzet misloopt en mogelijk met overtoelinge voorraden blijft zitten. Tot slot zorgt een groter werkkapitaalbeslag voor balansverlenging, wat ten koste kan gaan van de leencapaciteit van uw bedrijf, als gevolg van verslechterde solvabiliteit- en liquiditeitsratio's.

### ...met name voor ondernemers in groothandel, industrie en transport

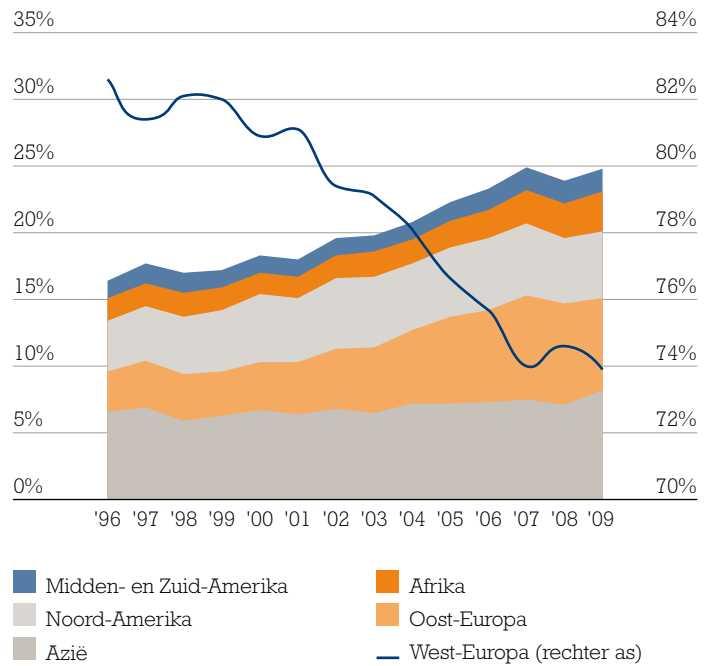
Ondernemers in de industrie profiteren het meest van de stijgende vraag over de grens. Net als groothandelaren nemen zij ongeveer 40% van de Nederlandse goederenuitvoer voor hun rekening. De uitvoer via de groothandel betreft echter voor het grootste deel (60%) wederuitvoer die eerder is ingevoerd en daarna, na een beperkte bewerking, wordt doorverkocht aan het buitenland. De toegevoegde waarde op deze transacties zijn doorgaans lager dan bij zelf geproduceerde producten. Ook transporteurs spinnen garen bij

meer handelsactiviteit. Zij nemen het grootste deel van de extra vervoersbewegingen voor hun rekening. De groei van transport valt in eerste instantie vooral af te lezen aan een groeiende containeroverslag in zee- en luchthavens. Uiteindelijk zullen ook de wegvervoerders baat hebben bij de productstromen van en naar de 'mainports'. Het zijn dus vooral ondernemers in industrie, groothandel en transport die als eerste extra middelen nodig hebben om de bedrijfsactiviteit weer op peil te kunnen brengen. Van hen hebben industriële ondernemers gemiddeld de sterkst groeiende behoefte aan werkkapitaal. Zeker als zij internationale klanten hebben. De gemiddelde industriële productiegroei komt in 2010 naar verwachting rond de 6% uit. Om klanten niet te laten wachten, moeten activiteiten op het gebied van inkoop, productie en voorraadbeheer tijdig naar een hogere versnelling worden geschakeld. Dat vereist een fors hogere inzet van werkkapitaal.

### Uitvoer naar landen buiten West-Europa steeds belangrijker

Azië is tot nu toe het enige continent dat het economische groeipad van voor de crisis weer heeft geëvenaard. Het continent en in het bijzonder China zijn de aanjagers van de aantrekkende wereldhandel. West-Europese landen zijn nog altijd goed voor bijna driekwart van de buitenlandse vraag naar Nederlandse producten, hoewel zij een steeds kleiner aandeel in onze uitvoer hebben (figuur 3). Structureel gezien zijn vooral de handelsbetrekkingen met Oost-Europa geïntensiveerd. In de tien jaar voorafgaand aan de kredietcrisis is, dankzij toetreding tot de Europese Unie en een sterke economische groei, de uitvoer van Nederlandse goederen naar Oost-Europa verdubbeld.

**Figuur 3 Ontwikkeling aandeel landengroepen in Nederlandse uitvoer**

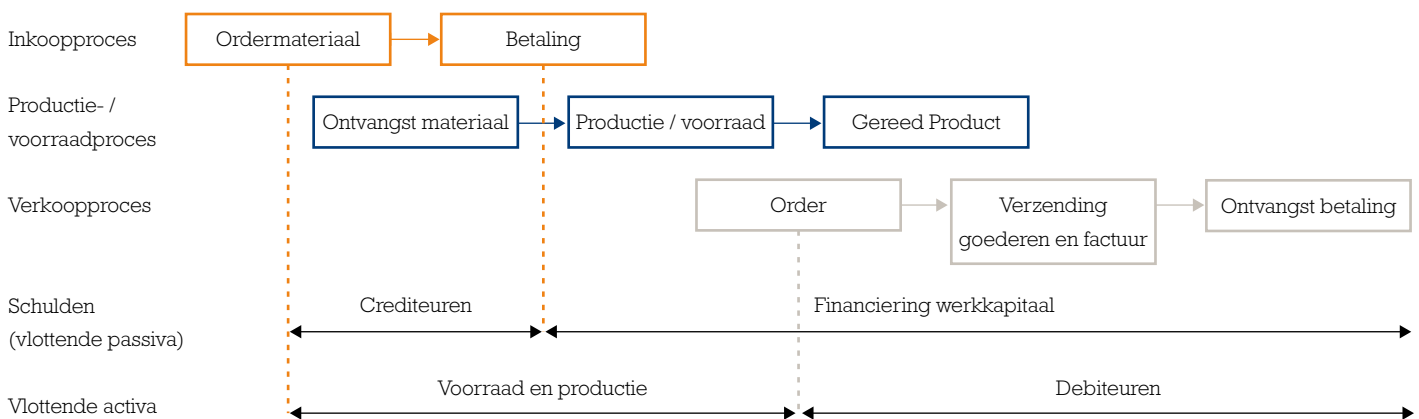


Bron: CBS

### Bedrijfsprofiel bepaalt werkkapitaalbeslag

Zeker wanneer u exporteert betaalt u uw leveranciers normaliter eerder dan uw afnemers u betalen. Hierdoor ontstaat beslag op de financiële middelen (liquide middelen of kort krediet). De omvang van dit werkkapitaalbeslag varieert

**Figuur 4 De impact van de bedrijfsprocessen op het werkkapitaalbeslag**



Bron: ING Commercial Finance

per branche en hangt onder andere samen met het al dan niet doorlopen van een productieproces, de aanwezigheid van voorraden, de mate van internationalisatie en de daaraan verbonden risico's, maar ook met de economische omstandigheden van het moment. Daarnaast kunnen branchegewoontes voor grote verschillen zorgen. Bovendien zorgt niet alleen de extra productie, maar ook de met de toemennende verkooptransacties groeiende debiteurenportefeuille voor extra werkkapitaalbeslag.

Figuur 4 laat het verband zien tussen de bedrijfsprocessen en het werkkapitaal dat met deze processen samenhangt. Hieruit wordt duidelijk welk deel van het gebruikte kapitaal u moet financieren. Zodra een onderneming in omvang groeit, wordt de organisatie complexer en het belang van werkkapitaalbeheer nog groter.

### Verbeterde vooruitzichten, maar ook meer risico's door exportgroei

Groeiende export zal over het algemeen zorgen voor verbeterde winstvooruitzichten. Het gaat echter ook gepaard met een stijgende werkkapitaalbehoefte en extra risico's. Kijkend naar de bedrijfsprocessen, dan zal dit voornamelijk in het productie- en voorraadproces zijn. Zeker als het gaat om groei via nieuwe buitenlandse klanten uit landen

waaraan nog niet eerder is geleverd. Aan de ene kant gaat het om zaken die (in mindere mate) ook bij binnenlandse transacties meespelen, zoals productie-, transport- en debiteurenrisico's. Aan de andere kant moet u bij export rekening houden met specifieke risico's die kostenverhogend kunnen werken, bijvoorbeeld valuta- en landenrisico's. Deze onderverdeling in risico's lichten wij nader toe:

#### 1) Fabricage- en transportrisico's bij export

Kosten die een onderneming maakt ongeacht of er sprake is van export, lopen uiteen van inkoop- en verkoopkosten tot voorraad- en productiekosten (waaronder afschrijvingskosten en personeelskosten). In de periode die tussen verkoop en levering ligt, loopt de verkoper een risico dat producten niet worden afgenomen, het fabricagerisico. De kosten zijn in dat geval al gemaakt, doordat inkooporders vaak al zijn geplaatst of een (deel van) de bestelling al gereed is en op voorraad wordt gehouden. Dit leidt tot extra werkkapitaalbeslag. Ook tijdens verzending kunnen onverwachts extra kosten optreden, bijvoorbeeld bij diefstal, beschadiging of verlies van een partij goederen.

Wanneer u internationaal zaken doet, nemen deze fabricage- en transportrisico's doorgaans toe. Het gaat bij export niet alleen vaker om onbekende partijen, waarvan de betrouwbaarheid niet altijd vooraf kan worden ingeschat, buitenlandse partijen kunnen ook gebruiken of regels hanteren die een groter deel van de aansprakelijkheid bij de exporteur neerleggen. Daarnaast is de transportduur meestal langer, kunnen afspraken anders geïnterpreteerd worden en zijn rechten niet in alle landen even goed afdwingbaar als in Nederland<sup>2</sup>.

#### 2) Debiteurenrisico's en -kosten verschillen per land

Voor zowel nationaal als internationaal zaken doen geldt dat te laat betalen een last is voor ondernemers. Het is kostbaar, legt beslag op de liquide middelen en werkt vaak risicoverhogend. Soms is tijdige betaling door een grote debiteur zelfs van levensbelang voor het voortbestaan van de onderneming. Naar schatting is niet minder dan 1 op de 5 faillissementen het gevolg van (forse) overschrijding van de betaaltermijn. Daar komt bij dat de betalingsmoraal verslechtert als de economie tegenzit. Debiteuren zoeken de grenzen op, er is immers geen goedkoper en sneller beschikbaar krediet dan leverancierskrediet.

#### Box 2 Voorbeeld Leverancierskrediet

Stel dat u voor een betaling van door u geleverde producten ter waarde van € 325.000 een betaaltermijn van 60 dagen afsprekt. Uw klant kan in dat geval de betaling tot 60 dagen uitstellen. Als hij dit doet, kan hij al gauw meer dan € 2.500 aan financieringskosten besparen. Dit bedrag moet u als leverancier in dat geval zelf financieren. Bij overschrijding van de betaaltermijn lopen deze kosten evenredig op, wanneer u niet tijdig actie onderneemt. De financieringskosten kunnen zo bij een relatief beperkte overschrijding van de betaaltermijn met 35 dagen al oplopen tot meer dan € 4.000.

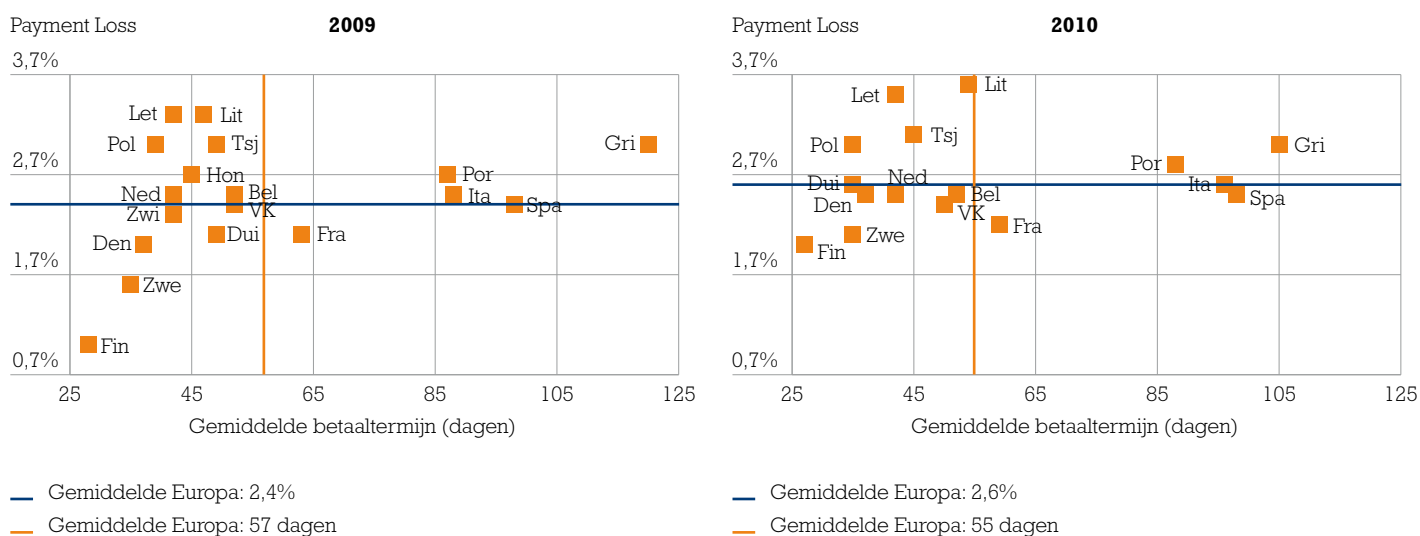
Factuur	€ 325.000
Afgesproken betaaltermijn	60 dagen
Werkelijke betaaltermijn	95 dagen
Rente (stel)	5%
Kosten regulier leverancierskrediet	€ 2.708
Kosten leverancierskrediet door overschrijding met 35 dagen	<u>€ 1.580</u>
Totale kosten leverancierskrediet	€ 4.288

<sup>2</sup> Zie ook Trends in werkkapitaal december 2009: Wat te doen tegen niet betalende debiteuren?

### Box 3 Internationale betalingsrisico's in 2010 toegenomen

De langere contractuele betaaltermijnen die in Zuid-Europese landen gebruikelijk zijn, zorgen er mede voor dat debiteuren uit deze landen structureel later betalen. Overigens hoeven langere betaaltermijnen niet tot grotere betalingsrisico's te leiden. In Italië en Spanje is de gemiddelde betaaltermijn bijvoorbeeld meer dan twee keer zo lang als in Nederland, terwijl het gemiddelde percentage "payment loss" (verlies bij non-betaling) op betalingen door debiteuren uit deze landen praktisch gelijk is aan dat van Nederlandse debiteuren (figuur 5). De gemiddelde Europese betaaltermijn is in 2010 met 2 dagen teruggelopen tot 55 dagen. Het gemiddelde Europese afschrijvingspercentage op uitstaande bedragen is in 2010 juist van 2,4% tot 2,6% opgelopen. De cijfers geven een tweeledig beeld. Aan de ene kant is er vanwege verslechterde liquiditeitsposities meer aandacht gekomen voor debiteurenbeheer, wat tot kortere betaaltermijnen heeft geleid. Aan de andere kant zijn meer bedrijven door de recessie niet in staat gebleken hun verplichtingen na te komen, waardoor betalingsrisico's voor exporteurs binnen Europa, en daarmee de verliezen op uitstaande rekeningen, zijn toegenomen. Als ieder bedrijf op tijd betaalde, zou het Europese bedrijfsleven circa € 25 miljard per jaar kunnen besparen op incassokosten en debiteurenbeheer<sup>3</sup>. Het totale verlies op uitstaande rekeningen in heel Europa bedraagt in 2010 circa € 300 miljard.

**Figuur 5 Gemiddelde betaaltermijn en "Payment Loss" per land, 2009 en 2010**



Bron: Intrum Justitia

### Internationalisering beïnvloedt betalingsmoraal

Hoewel de debiteurentermijn in Nederland op langere termijn een trendmatige daling laat zien, wordt nog altijd meer dan 40% van de facturen niet op tijd betaald. Het betaalgedrag van een klant is van verschillende factoren afhankelijk, zoals:

- het algemeen economisch klimaat
- bedrijfsspecifieke eigenschappen
- de sector waarin de klant opereert
- de omvang van het bedrijf
- het land van vestiging

Met name laatst genoemde factor is van cruciale invloed op het risico. In veel landen hebben debiteuren vaak een lossere betalingsmoraal dan in Nederland. De kosten en risico's van het aanhouden van werkkapitaal lopen daarvoor op bij exporteren. Nederlandse bedrijven exporteren steeds vaker naar landen waar de betalingsmoraal lager is. Dit zorgt ervoor dat het belang van een goed georganiseerd Credit Management nog groter wordt bij export naar dergelijke landen.

<sup>3</sup> Zie: European payment Index 2010, Intrum Justitia

### 3) Export brengt specifieke risico's met zich mee

Naast de gebruikelijke ondernemingsrisico's kan exporteren nog een aantal andere risico's met zich mee brengen die direct van invloed kunnen zijn op uw werkkapitaalbeslag en de financiering daarvan. Ook deze zijn sterk afhankelijk van de aard van de handelsrelatie en van het land waarin deze relatie gevestigd is.

- **Valutarisico's**  
Nadelige wisselkoersbewegingen kunnen ten koste gaan van de winst op contracten die in buitenlandse valuta zijn afgesloten.
- **Landen- en bankenrisico's**  
Het risico dat een tegenpartij niet in staat is om aan zijn kredietverplichtingen te voldoen wegens politieke, sociale, economische of andere gebeurtenissen in zijn land, wordt landenrisico genoemd. Een land kan bijvoorbeeld met een deviezentekort worden geconfronteerd of de overheid kan bij calamiteiten de betalingen aan het buitenland blokkeren. De financiële status van buitenlandse banken is daarnaast ook niet altijd gegarandeerd. Hierdoor kunnen door buitenlandse banken afgegeven garanties of kredietverplichtingen soms toch nog een betalingsrisico vormen voor uw onderneming.
- **Productaansprakelijkheidsrisico's**  
Bij transacties met landen buiten de EU zijn de risico's ten aanzien van de productaansprakelijkheid groter dan bij transacties binnen de EU. Het gaat hierbij om de aansprakelijkheid voor schade die door een gebrekkig product wordt toegebracht aan personen of zaken. De regels zijn binnen de EU voor alle lidstaten hetzelfde. Daarbuiten geldt per land andere regelgeving over wie er aansprakelijk is en voor hoe lang.

### Risicobeheersing en werkkapitaalbeheer bij exporteren

Exporteren stelt dus hoge eisen aan werkkapitaal- en risicobeheer. Door een slimme inzet van financiële instrumenten kan aan deze eisen tegemoet worden gekomen. Wanneer de risico's in kaart zijn gebracht, kunnen deze bijvoorbeeld met verzekeringen of van banken ontvangen garanties worden afgedekt. Ook is het mogelijk om via Factoring werkkapitaal vrij te spelen en risico's af te dekken.

### Het beperken van exportrisico's

U heeft als ondernemer diverse mogelijkheden om internationale betalingsrisico's te beperken of af te dekken. Zo kunt u bewust een internationaal zo divers mogelijk klantenbestand nastreven om het totale landenrisico te spreiden. Dit zal in de praktijk vooral voor grotere bedrijven een optie zijn. Naast het vormen van voorzieningen om eventuele verliezen zelf mee op te vangen, zijn er verschillende methodes

om internationale betalingsrisico's te beperken:

- **Aangepaste betalingsvorm**
  - **Vooruitbetaling**  
Het gebruik van vooruitbetalingen verkleint het openstaande saldo bij levering van de goederen. Het totale betalingsrisico neemt hierdoor af of is afwezig, wanneer de gehele betaling vooraf wordt voldaan. De voorwaarde van vooruitbetaling wordt echter lang niet altijd aanvaard door afnemers. Zij lopen dan namelijk zelf het risico van niet-levering, terwijl zij als klant ook meer werkkapitaal moeten aanhouden.
  - **Documentair incasso**  
Hierbij draagt u als exporteur uw bank op een vordering te incasseren. U overhandigt daartoe het incassopapier – een wissel, kwitantie of vervoersdocumenten – aan de bank. Deze stuurt ze door aan haar buitenlandse correspondent, die vervolgens het bedrag int bij de importeur en hem de documenten doet toekomen. Deze methode geeft geen betaalzekerheid vooraf. Het risico wordt lager door tussenkomst van banken, maar de importeur kan vlak voor de afname van de producten alsnog afzien van zijn aankoop.
  - **Documentair krediet (kredietbrief, accredietief of "letter of credit")**  
Bij een documentair krediet verstrekt de koper aan zijn bank de opdracht om binnen een bepaalde termijn tegen afgifte van de juiste documenten (bijvoorbeeld een vervoersdocument, factuur, verzekeringscertificaat etc.) aan een derde (de verkoper) een geldsom te betalen. De bank van de afnemer neemt de betalingsverplichting van de kopende partij over. De bank treedt hier 'in de plaats van' de koper. De koper kan de goederen in bezit krijgen wanneer hij in het bezit is van de documenten die hij van de bank krijgt. Bij een documentair krediet hoeft de betaling niet direct plaats te vinden, er kan namelijk een uitgestelde betaling onder het documentair krediet worden afgesproken, een zogenaamd leverancierskrediet.  
NB. Zowel het documentair incasso als het documentair krediet zijn gebaseerd op het principe van 'gelijk oversteken'. Het verschil zit in de betaalzekerheid vooraf die onder de eerste betaalform niet wordt verkregen, maar onder de tweede wel. Door uw eigen bank het documentair krediet te laten overnemen ('confirmeren'), heeft u als verkopende partij tegen aanbieding van de juiste documenten nog meer betaalzekerheid.
- **Bankgarantie of standby krediet**  
Een bankgarantie of standby krediet is een contract dat meer zekerheid aan de verkoper biedt bij rechtstreekse afwikkeling van betalingen. Ook bankgaranties en standby kredieten kunnen door uw eigen bank worden overgenomen voor extra zekerheid, wanneer deze door

**Tabel 1 Exportrisico's en mogelijkheden om deze af te dekken**

Exportrisico's	Afdekkingsmogelijkheden
Debiteurenrisico	<ul style="list-style-type: none"><li>- Vooruitbetaling</li><li>- Bankgarantie</li><li>- Documentair krediet ('letter of credit')</li><li>- Standby krediet</li><li>- Eigendomsvoorbehoud</li><li>- Factoring (bij overdracht van vorderingen)</li></ul>
Fabricagerisico	<ul style="list-style-type: none"><li>- Vooruitbetaling</li><li>- Bankgarantie</li><li>- Documentair krediet ('letter of credit')</li><li>- Standby krediet</li><li>- Aanvullende dekking voor fabricagerisico bij exportkredietverzekering</li></ul>
Transportrisico	<ul style="list-style-type: none"><li>- Goederen- of transportverzekering</li><li>- Aanvullende seller's interest verzekering</li></ul>
Productaansprakelijkheidsrisico	<ul style="list-style-type: none"><li>- Productaansprakelijkheidsverzekering</li></ul>
Landen- en bankenrisico	<ul style="list-style-type: none"><li>- Diversificatie van internationale afzetmarkten</li><li>- Overname buitenlandse bankgarantie door 'eigen' bank</li><li>- Confirmeren (standby) krediet geopend door een buitenlandse bank</li></ul>
Valutarisico	<ul style="list-style-type: none"><li>- Valutaclausule</li><li>- Termijntransacties</li><li>- Valutaopties</li></ul>

Bron: ING Economisch Bureau

- buitenlandse banken zijn afgegeven.
- Eigendomsvoorbehoud  
Bij deze constructie gaat het eigendom van het product pas over, wanneer uw klant heeft betaald. Doet hij dit niet dan kunt u als leverancier de producten bij hem terughalen.
- Exportkredietverzekering  
Dit is een verzekering die u beschermt tegen het risico van non-betaling door een afnemer in het buitenland. Een kredietverzekering kan vaak worden uitgebreid met een fabricagerisicodekking.
- Valutaclausule, termijntransacties en valutaopties  
Door een zogenaamde valutaclausule af te spreken kunnen wisselkoersschommelingen bij betaling in vreemde valuta achteraf verrekend worden. Afnemers zijn echter niet altijd bereid het valutarisico op zich te nemen. In dat geval kunt u ongunstige wisselkoersontwikkelingen met termijntransacties en (constructies van) valutaopties

- afdekken. Het is bijvoorbeeld mogelijk om een aan- of verkoopkoers of een bescherming tegen een nadelige wisselkoerswijziging voor een bepaalde periode vast te leggen. Wanneer u in dezelfde vreemde valuta exporteert en importeert kan het interessant zijn om afnemers in vreemde valuta te laten betalen om met die inkomsten buitenlandse inkopen af te afrekenen.
- Aanvullende verzekeringen  
Overige exportrisico's kunt u afdekken met meerdere aanvullende verzekeringen, zoals goederen-, transport- en productaansprakelijkheidsverzekeringen. Daarnaast kunt u als exporteur met uitbreidingen, zoals een seller's interest verzekering, extra dekking bij transport- of goederenverzekeringen regelen. Dit voorkomt dat u niet benadeeld wordt wanneer zendingen niet of tegen een te lage waarde zijn verzekerd door uw afnemer(s). Naast persoonlijke voorkeuren van de verkoper spelen

de eigenschappen en voorwaarden van exporttransacties een belangrijke rol bij de keuze voor een specifieke verzekeringsdekking.

### Exporteurs dekken risico's steeds vaker af

Nederlandse exporteurs hebben vanwege de turbulente economische omstandigheden hun betalingscondities aangescherpt en vaker maatregelen getroffen om betalingsrisico's beter te kunnen beheersen. In 2009 heeft 88% van de exporteurs zijn betalingsrisico's (gedeeltelijk) afgedekt, terwijl voor de recessie nog rond de 80% dergelijke maatregelen nam. Vooruitbetaling is de meest gebruikte methode om betalingsachterstanden en -risico's te beperken. Het gebruik van deze methode is toegenomen tot 61% van de exporteurs in 2009 (figuur 6). Verder is vooral het gebruik van het documentair krediet, het eigendomsvoorbehoud en, in mindere mate, de exportkredietverzekering toegenomen.

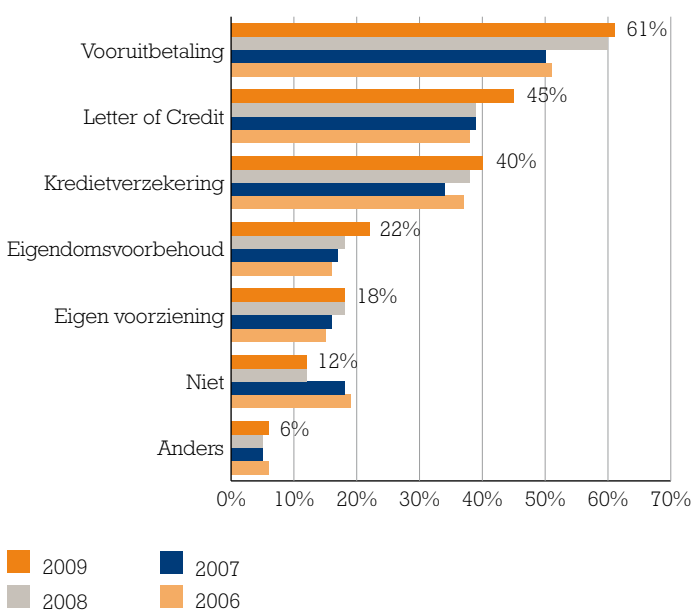
### Exportfinanciering en werkkapitaalbeheer

Iedere transactie legt beslag op liquide middelen van zowel de verkopende als de kopende partij. Daarbij vragen exporttransacties vanwege de langere betalingstermijnen en grotere risico's vaak nog extra middelen. Voor exporttransacties zijn specifieke financieringsmogelijkheden beschik-

### Box 4 Incoterms 2000

Bij toepassing van regelgeving voor het transport van goederen, de zogenoemde 'Incoterms 2000', opgesteld door de Internationale Kamer van Koophandel (ICC), zijn de wederzijdse rechten en plichten van partijen duidelijk omschreven. Wereldwijd wordt deze regelgeving op dezelfde wijze uitgelegd. Toepassing van incoterms dekt echter niet het gehele transportrisico af. Complete risicodekking kan een verzekering vergen, waarmee extra kosten gemoeid zijn. In de Incoterms 2000 is geregeld tot wanneer de verkoper en vanaf wanneer de koper de kosten en het risico van transport draagt. Ook andere aan transport verbonden zaken zijn in de Incoterms geregeld, zoals de verantwoordelijkheid voor het laden en lossen van de goederen, de overgang van de aan de levering verbonden risico's van de verkoper op de koper en de zorgplicht voor (transport)verzekeringen en (in- en uitvoer)vergunningen. Sommige belangrijke zaken, zoals de juridische eigendomsoverdracht van de goederen en aansprakelijkheidsaspecten, worden echter niet door de Incoterms 2000 geregeld.

**Figuur 6 Gebruik van methoden voor afdekking betalingsrisico's (in % van het totaal aantal exporteurs dat de methode gebruikt)**



Bron: Atradius, Fenedex

baar. Zo kunt u via voorfinanciering de benodigde middelen voor productie en opslag van bestelde goederen verkrijgen. Exporteurs bieden soms zelf nfinanciering aan in combinatie met het product dat zij verkopen om het aanbod zo aantrekkelijk mogelijk te maken en het risico van annulering van orders te beperken.

### Factoring

De beschikbaarheid en kosten van exportfinanciering hangen samen met de financiële risico's die het bedrijf bij de internationale transacties loopt. Een verzekerde debiteurenportefeuille is bijvoorbeeld gemakkelijker en goedkoper extern voor te financieren dan een onverzekerde. Een deel van de verzekeringspremie kunt u zo weer terugverdienen, terwijl de risico's zijn afgenomen. Net als bij binnenlandse transacties is er ook bij exporttransacties de mogelijkheid van bevoorschotting van debiteuren via factoring. Het betalingsrisico kan daarbij worden verkleind door het Credit Management uit te besteden en/of het debiteurenrisico, indien mogelijk, over te dragen aan de factormaatschappij. Ook bij afwikkeling van een exporttransactie via een geconfirmeerd documentair krediet met een uitgestelde betaling, kan de eigen bank worden gevraagd – nadat deze de aangeboden documenten heeft opgenomen onder het documentair krediet – om, tegen een vergoeding, zonder regres de uitgestelde betaling direct uit te keren.

### Ondersteunende faciliteiten

De Nederlandse overheid ondersteunt internationale handel door middel van subsidies, borgstellingen en garanties. Deze instrumenten kunnen de toegankelijkheid van bancaire financiering verbeteren, wanneer u wilt gaan exporteren. Ook internationale financiële instellingen hebben programma's voor ondernemers. Het gaat daarbij om kredietfaciliteiten, handelsfaciliteiten (waaronder betalingsgaranties), leasefaciliteiten en equityfondsen. Tot slot heeft de Europese Unie programma's die uw financieringsmogelijkheden kunnen vergroten<sup>4</sup>.

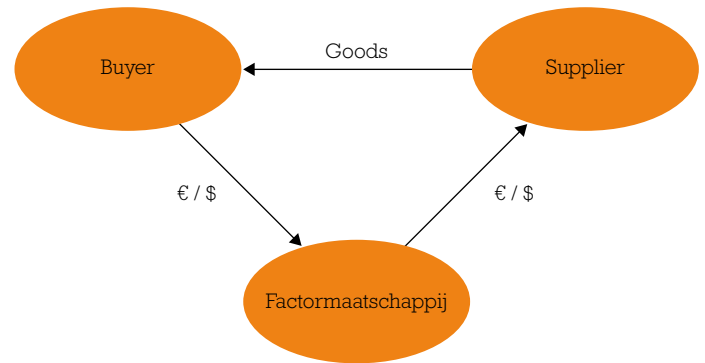
### Supply Chain Finance in opkomst

Factoring wordt overwegend aangeboden met regres ('with recourse'), ofwel: met mogelijkheid van verhaal op de verkopende partij bij uitblijven van - een deel van - de betalingen aan de factor. Het betalingsrisico blijft dan bij de leverancier liggen. De factormaatschappij zal het risico van de transactie bepalen op basis van de kredietwaardigheid van de verkopende partij, aangezien de bank weinig zicht heeft op de financiële positie van de betreffende afnemers. Bij het in opkomst zijnde Supply Chain Finance, ook wel Reverse Factoring genoemd, vindt het omgekeerde plaats. Op basis van de kredietwaardigheid van één grote afnemer maakt het bevoorschotting van meerdere leveranciers mogelijk. De systematiek verschilt op 2 punten van traditionele factoring. Ten eerste wordt bij Supply Chain Finance voor de bepaling van het betalingsrisico gekeken naar de kredietwaardigheid van de afnemende partij en niet naar die van de verkopende partij. Ten tweede wordt er enkel gefinancierd met door de afnemer goedgekeurde facturen, wat het risico op niet betalen verkleint. Verkopende partijen kunnen op deze manier, in plaats van de traditionele 80% à 90% de volle 100% van de factuur gefinancierd krijgen tegen een aantrekkelijker tarief. Voor grote industriële bedrijven biedt Supply Chain Finance een goede mogelijkheid om belangrijke toeleveranciers in binnen- en buitenland van een betere toegang tot financiering te voorzien en tevens haar eigen betaaltermijnen te verlengen door gebruikmaking van de eigen hoge kredietwaardigheid. In geval van een langdurige leveranciersrelatie kunnen tijd en kosten bespaard worden.

### Optimaal werkkapitaalbeheer afhankelijk van exportsituatie

Door de kredietcrisis is de financiële weerbaarheid van bedrijven wereldwijd sterk verminderd. Het risico op faillissement en non-betaling is daardoor hoger geworden. Steeds meer ondernemers onderkennen de risico's

**Figuur 7 Schematische weergave Supply Chain Finance**



Bron: ING Commercial Finance

### Box 5 International Factoring faciliteert risico- en werkkapitaalbeheer

U kunt als exporteur ook debiteurenfinanciering krijgen op basis van uw vorderingen op buitenlandse afnemers via International Factoring. Wanneer u volledige dekking van het betalingsrisico verlangt, kan de binnenlandse factormaatschappij die de financiering verstrekt de risico's en openstaande vorderingen overdragen aan een buitenlandse factormaatschappij ("zonder regres"). Na verscheping van de goederen ontvangt u in dat geval de bevoorschotting (meestal tot 80% van de uitstaande bedragen) op basis van de overgedragen vorderingen van de binnenlandse factormaatschappij en na afloop van de betaaltermijn de rest van de uitstaande vorderingen. De rentevergoeding wordt hierbij verrekend. De niet terugbetaalde vorderingen zijn voor rekening van de factormaatschappij. Bij deze internationale debiteurenfinanciering volgt het kredietplafond uw omzetontwikkeling. In geval van een toenemende omzet als gevolg van een snel toenemende export groeit het kredietplafond mee, zodat geen nieuwe kredietaanvraag nodig is. Daarnaast neemt de factormaatschappij het incassoproces en het valutarisico over zodra u de rekening aan haar overdraagt. Ondanks de voordelen die International Factoring biedt, maakt tot nu toe niet meer dan 2% van de Nederlandse exporteurs gebruik van het instrument. Waarschijnlijk is onbekendheid met de productkenmerken en -voordelen daarvoor een oorzaak. Daarnaast kan de uitvoer soms problematisch verlopen, omdat overgedragen incassorechten niet altijd erkend worden en vorderingen niet altijd afdwingbaar zijn in het buitenland.

<sup>4</sup> Voor meer informatie: [www.internationaalondernemen.nl](http://www.internationaalondernemen.nl)

---

## Tabel 2 Voordelen Supply Chain Finance (SCF)

### Voordelen voor leverancier / exporteur:

#### Betere toegang tot financiering:

- Diversificatie van financieringsbronnen. Vooral van belang in huidige economische omgeving met beperktere beschikbaarheid van middelen.
- Flexibel debiteurenbeheer.
- Flexibele financieringsmogelijkheden.

#### Tariefarbitrage:

- Gunstig SCF-tarief ten opzichte van alternatieve financieringsopties die leverancier heeft.

#### Transparantie en kasstroomzekerheid:

- Betere zichtbaarheid en statustransparantie van debiteuren
- Snellere oplossing van geschillen over betalingen
- Betere liquiditeitsprognoses, balansbeheer, enz.

#### 'Off balance' voordelen:

- Verkoop van vordering(en)structuur (sterkere liquiditeitspositie, betere credit rating mogelijk)

#### Verhoogde efficiëntie van werkkapitaal:

- Verkorting debiteurentermijn, kasstroomzekerheid vermindert ook benodigd werkkapitaal op balans

#### Bijkomende besparingen op kosten en vergoedingen:

- Geautomatiseerde verwerking van betalingen
- Geen 'commitment fees', geen auditkosten
- Op aanvraag, geen minima, mogelijkheid om looptijd en bedrag op exacte behoeften af te stemmen

#### Focus op kerncompetenties:

- Kasstroomzekerheid en transparantere 'supply chain' helpen bedrijven op het productieproces te focussen.

### Voordelen voor afnemer / importeur:

#### Verbeteringen werkkapitaal en vrije kasstroom:

- De waardepropositie die aan de leverancier kan worden aangeboden kan voor de afnemer op twee manieren in geld worden omgezet:
  1. Langere betalingstermijn leidt tot een hogere werkkapitaalefficiëntie
  2. Verlaging van de kostprijs door te onderhandelen over een hogere korting op inkoop
- Het bereiken van effectieve controle over de financiële 'inputkosten' van de 'supply chain'
- Diversificatie van financieringsbronnen voor de 'supply chain' van de afnemer

#### Stabiele 'supply chain':

- Betere samenwerking, partnerschap en harmonisatie van de manieren waarop met leveranciers zaken wordt gedaan

#### Kostenbesparingen:

- Minder factuurafwikkelingen en betalingen

#### Focus op kerncompetenties:

- De bank treedt op als een externe manager van betalingen, waardoor de afnemer zich op zijn kerncompetenties kan concentreren

---

Bron: ING Commercial Finance / ING Economisch Bureau

en nemen maatregelen om ze af te dekken. Dit is van groot belang om de groeiende vraag uit het buitenland niet alleen in een hogere omzet, maar ook in een aanzwellende kasstroom te kunnen vertalen. Een optimale financiering van exporttransacties verschilt per bedrijf en soms per transactie. Vooruitbetaling van een gedeelte van de rekening is een effectieve maatregel om het nog te incasseren bedrag en daarmee het totale betalingsrisico te verkleinen, het biedt

echter geen enkele zekerheid over de ontvangst van het nog openstaande bedrag. Bovendien draagt de afnemer in dat geval de financieringskosten en het risico van niet-levering. Wanneer u langer zaken doet met een klant, krijgt u meer zicht op het betalingsrisico en kunnen extra risicobeheersmaatregelen minder zinvol lijken, gezien de kosten die eraan verbonden zijn. Toch kunnen ook bekende klanten er financieel minder goed voorstaan dan gedacht.

**Figuur 8 Verschillende exportoverwegingen**



Bron: ING Economisch Bureau

De verschillende financiële instrumenten kunnen elkaar ook versterken. Zo kan een exportkredietverzekering of documentair krediet het aantrekken van werkkapitaalfinanciering vergemakkelijken. Bij de meest uitgebreide vorm van International Factoring zijn zowel financiering, betalingsrisico's als valutarisico's afgedekt. Dit kan een ideale mix van risicobeheer en werkkapitaalfinanciering zijn, maar dit zal vanwege de kosten niet voor alle bedrijven gelden. Behalve overwegingen vanuit het perspectief van werkkapitaal en risico- en kostenbeheersing, moet u ook commerciële argumenten bij de keuze van exportfinanciering en afdekking van exportrisico's betrekken.

#### **Afrondend: financieel exportplan basis voor financieringsbehoefte**

Om inzicht te krijgen in de invloed van een toenemend aantal exporttransacties op de ontwikkeling van de liquiditeitspositie en het benodigde werkkapitaal, is het raadzaam om een exportplan te maken (box 6). Met een kosten-batenanalyse kunt u daarin de exportdoelstellingen concreet uitwerken in een verwacht financieel resultaat. Deze analyse vormt de basis van de liquiditeitsprognose, waarin wordt aangegeven wanneer de verwachte uitgaven en inkomsten plaatsvinden. Zo wordt duidelijk wat uw financieringsbehoefte door de tijd heen zal zijn. Het deel van de financieringsbehoefte dat u niet uit bestaande activiteiten kunt financieren, vormt de kredietbehoefte. Door scenario's met verschillende aannames uit te werken, kunt u de financiële consequenties van de verschillende ontwikkelingen in beeld brengen.

#### **Box 6 Exportplan en financieel advies**

Wat kunt u als ondernemer doen om structuur aan te brengen in de ideeën om internationaal te gaan ondernemen? Het begint met een exportplan en het opzetten van een stappenplan. Is de onderneming klaar om internationaal zaken te doen? Wie met zulke plannen rondloopt, kan met behulp van tests vaststellen of de onderneming er klaar voor is. Kijk op [www.internationaalondernemen.nl](http://www.internationaalondernemen.nl) voor een exportplan en diverse tests of op [www.ing.nl/zakelijk](http://www.ing.nl/zakelijk) voor financieel advies.

Banken en kredietverzekeringsmaatschappijen bieden veelal uitgebreide dienstverlening aan op het gebied van advies over de kredietwaardigheid van klanten, het afsluiten van een kredietverzekering of het starten van een incassoprocedure. De verschillende producten kunnen per transactie of in abonnementsvorm worden afgenomen, per product of in een maatwerkpakket.

ING Economisch Bureau publiceert in samenwerking met ING Commercial Finance een serie brochures over actuele thema's op het gebied van werkkapitaal.

#### **Eerder verschenen in deze reeks:**

Debiteurenbeleid wordt cruciaal	augustus 2008
Ruimte creëren voor continuïteit en groei	februari 2009
Credit management: meer rendement uit werkkapitaal	maart 2009
Industrie in turbulente tijden	juni 2009
Professioneel debiteurenbeheer loont	augustus 2009
Wat te doen tegen niet-betalende debiteuren?	december 2009
Vreemd vermogen in balans	maart 2010

**Meer informatie?  
Kijk op  
www.ingcomfin.com  
Of bel met**

**Erik Racké,  
ING Commercial Finance  
030 659 33 09**

**Edse Dantuma,  
ING Economisch Bureau  
020 563 97 78**

---

#### **Disclaimer**

De informatie in dit rapport geeft de persoonlijke mening weer van de analist(en) en geen enkel deel van de beloning van de analist(en) was, is, of zal direct of indirect gerelateerd zijn aan het opnemen van specifieke aanbevelingen of meningen in dit rapport. De analisten die aan deze publicatie hebben bijgedragen voldoen allen aan de vereisten zoals gesteld door hun nationale toezichhouders aan de uitoefening van hun vak. Deze publicatie is opgesteld namens ING Bank N.V., gevestigd te Amsterdam en slechts bedoeld ter informatie van haar cliënten. ING Bank N.V. is onderdeel van ING Groep N.V. Deze publicatie is geen beleggingsaanbeveling noch een aanbieding of uitnodiging tot koop of verkoop van enig financieel instrument. Deze publicatie is louter informatief en mag niet worden beschouwd als advies. ING Bank N.V. betreft haar informatie van betrouwbaar geachte bronnen en heeft alle mogelijke zorg betracht om er voor te zorgen dat ten tijde van de publicatie de informatie waarop zij haar visie in dit rapport heeft gebaseerd niet onjuist of misleidend is. ING Bank N.V. geeft geen garantie dat de door haar gebruikte informatie accuraat of compleet is. De informatie in dit rapport kan gewijzigd worden zonder enige vorm van aankondiging. ING Bank N.V. noch één of meer van haar directeuren of werknemers aanvaardt enige aansprakelijkheid voor enig direct of indirect verlies of schade voortkomend uit het gebruik van (de inhoud van) deze publicatie alsmede voor druk- en zetfouten in deze publicatie. Auteursrecht en rechten ter bescherming van gegevensbestanden zijn van toepassing op deze publicatie. Overneming van gegevens uit deze publicatie is toegestaan, mits de bron wordt vermeld. In Nederland is ING Bank N.V. geregistreerd bij en staat onder toezicht van De Nederlandse Bank en de Autoriteit Financiële Markten.

---

De tekst is afgesloten op 4 augustus 2010.

**Wilt u nieuwe publicaties per e-mail ontvangen?  
Ga naar [www.ing.nl/kennis](http://www.ing.nl/kennis)**

