



# Werkkapitaal optimaliseren in de transport en logistiek

Een strategie tegen onzekerheid en continuïteit



# Werkkapitaal optimaliseren in de transport en logistiek

## Een strategie tegen onzekerheid en continuïteit

**Het is voor organisaties van cruciaal belang om te blijven groeien. Dat kan soms lastig zijn, omdat economische, maatschappelijke en sociale onrust ervoor kunnen zorgen dat het klimaat voor groei en innovatie niet gunstig is. Zeker in de sectoren transport, logistiek en groothandel, met grote afhankelijkheden van (internationale) partners in de value en supply chain, zijn er veel factoren die invloed kunnen hebben op de continuïteit van een organisatie. Om ervoor te zorgen dat de organisatie toch kan blijven groeien, zijn financieringsmogelijkheden om het eigen werkkapitaal te optimaliseren een waardevol hulpmiddel.**

Voorfinanciering, financiële risico's tijdens vervoer en opslag, investeren in innovatie en personeel: het zijn 'slechts' enkele belangrijke uitdagingen in de transport- en logistieksector. De rode draad is financiering, maar de benodigde middelen zijn niet altijd aanwezig. Zeker niet in tijden van economische tegenwind. Steeds meer organisaties kijken daarom naar externe financieringsvormen. Maar wat zijn de mogelijkheden en meest gangbare financieringsvormen in Nederland? Wanneer kies je voor een van deze opties? En hoe ga je strategisch om met werkkapitaalsoptimalisatie en behaal je zo concurrentievoordeel?

# 1 Het belang van financieringszekerheid in een onrustige wereld

We leven in een tijd van ongekeerde volatiliteit. Alsof er nog niet genoeg uitdagingen zijn in de transport- en logistieksector, is er met de coronapandemie nog een uitdaging bijgekomen. Er is veel vraag naar transport, maar het moet snel, goed en volgens richtlijnen van de klanten.

Voor Nederlandse organisaties in deze sector is het belangrijk om zekerheid te hebben over financiering. U maakt deel uit van de value en supply chains, waarbij vaak zaken worden gedaan met partijen in andere landen. De afhankelijkheid van andere bedrijven is groot.

De wereldwijde crisis als gevolg van het coronavirus laat zien dat dit geen utopie is, maar harde realiteit. Ook het stilvallen van fabrieken in het buitenland door de impact van een orkaan of politieke onrust kunnen de bedrijfscontinuïteit hard raken.

Tegelijkertijd is de transport- en logistieksector afhankelijk van de wereldwijde vraag. Deze kan fluctueren door tal van ontwikkelingen, zowel economisch, politiek als sociaal-maatschappelijk. In dit internationale speelveld willen organisaties er zeker van zijn dat betalingen worden ontvangen en dat de financieringsmogelijkheden aanwezig zijn om zelf te kunnen investeren. Bijvoorbeeld in innovatieve technologie die de verdere groei van de organisatie mogelijk maakt.

## **Financiering kiezen die bij uw organisatie past**

Waar debiteurenfinanciering voor de financiële crisis vaak werd gezien als optie voor door organisaties in financiële nood, is dit nu een gangbare manier van financieren voor gezonde bedrijven. Financiële instellingen zijn juist ook op zoek naar bedrijven die sterk groeien, een hoog potentieel hebben en/of een grote mate van continuïteit laten zien.

Het kiezen van partners waarmee je samenwerkt om tot financiering te komen, is dan ook steeds belangrijker geworden in de afgelopen jaren. Veel bedrijven werken samen met een onafhankelijke adviseur die kennis heeft van de totale markt. Op basis van hun informatie, ervaring en benchmarkonderzoek wordt zo een keuze gemaakt die het beste past bij de eigen situatie én een zo goed mogelijk resultaat oplevert.

## 2 Werkkapitaal optimaliseren: welke vorm kies je?

Om extra zekerheid in te bouwen, kiezen organisaties steeds vaker voor een financieringsvorm die hun werkkapitaal optimaliseert. Dit zorgt ervoor dat debiteurenrisico's worden verminderd, waardoor de organisatie eenvoudiger en zekerder zaken kan doen. Daarnaast wordt er uit de eigen organisatie meer kapitaal vrijgemaakt dat normaliter 'vastzit' in wagenpark, werkmaterialen, voorraden, debiteuren of inkoop. In Nederland zijn binnen de sectoren transport, logistiek en groothandel drie vormen het meest gangbaar: debiteurenfinanciering, inkoopfinanciering en voorraadfinanciering. We bespreken deze vormen hieronder en kijken naar welke optie je in een bepaalde situatie kiest.

### 1 - Debiteurenfinanciering

Bij debiteurenfinanciering wordt tot 90% van de factuurwaarde direct gefinancierd door een externe financier. Als organisatie hoef je zo niet meer te wachten tot een klant betaald heeft en beschik je direct over financiële middelen. Hiermee kan weer geïnvesteerd worden in groei zonder lange tijd te hoeven wachten tot er geld binnenkomt. Van belang is, dat de factuur betrekking heeft op afgeronde prestaties (een geleverde order) en goedgekeurd is door de klant (de debiteur).

Deze vorm van financiering wordt bijvoorbeeld ingezet wanneer er een hoog debiteurensaldo aanwezig is. Ook moet het moment tussen de inkoop en verkoop niet te lang zijn, idealiter zo'n vier tot vijf weken. Hoe hoger het debiteurensaldo, hoe meer ruimte er is om te financieren. Dat is een belangrijk verschil met een rekeningcourant. Hier zit vaak een statische limiet aan vast die bepaalt wat de organisatie maximaal van de bank kan krijgen. Als deze bereikt is, moet weer een nieuwe aanvraag worden gedaan, waardoor kostbare tijd om te ondernemen verloren gaat.

### 2 - Inkoopfinanciering

Bij inkoopfinanciering worden de leveranciers van een organisatie direct betaald door een externe financier. Zelf kan de organisatie deze financier dan betalen in een termijn van zestig tot negentig dagen. Deze manier is te vergelijken met een creditcardbetaling.

Verschillende banken bieden inkoopfinanciering aan. Het is bij deze financieringsvorm belangrijk dat de koper voldoende solvabel en kredietwaardig is. Op basis van deze kredietwaardigheid wordt namelijk een kredietlimiet afgegeven door de financier. Inkoopfinanciering is geschikt om de relaties met belangrijke leveranciers te versterken: zij krijgen snel betaald en zullen daardoor eerder graag zakendoen.

### 3 - Voorraadfinanciering

Voorraadfinanciering gaat uit van de courante voorraad. Een financier kijkt of deze courant is: kan deze verhandeld worden in het geval de organisatie failliet gaat? Bij deze vorm van financieren wordt de voorraad verpand aan de financier en (meestal) tot 50% van de waarde ervan gefinancierd. Voor de sectoren transport, logistiek en groothandel is deze vorm van financieren soms wat lastiger, omdat er ook met bederfelijke voorraden wordt gewerkt. Maatwerkvoorraden kunnen hier ook een belemmering vormen, omdat een financier geen zekerheid heeft dat bij een faillissement nog een andere partij de voorraad wil afnemen die specifiek voor één bedrijf is gemaakt.

### De keuze voor een vorm van werkkapitaaloptimalisatie

Wanneer kiest een organisatie nu voor debiteuren-, inkoop- of voorraadfinanciering? Dat hangt uiteraard af van meerdere factoren. Zo is de hoogte van het debiteurensaldo van belang, net als de periode tussen in- en verkoop. Daarnaast kunnen relaties met leveranciers een rol spelen, of de aard en waarde van de voorraad. Ook seizoenspatronen kunnen een grote rol spelen, wanneer bijvoorbeeld met zomer- en wintercollecties wordt gewerkt. Op deze momenten is extra cash nodig en kan dit via debiteurenfinanciering verkregen worden.



Junior Imperator, Business Development Manager Factoring bij Aon:

“Bedrijven in de logistiek werken steeds vaker met externe leveranciers, die op tijd betaald moeten worden. Door gebruik te maken van debiteurenfinanciering, kan de klant een langere betalingstermijn krijgen en de leverancier kan sneller betaald worden. Zodoende creëert een organisatie een betere relatie met zijn leverancier en klant.”

### **Kredietverzekering**

Een kredietverzekering wordt vaak als onderpand gebruikt voor financiering. Het gaat hier om een verzekering op openstaande facturen. Op het moment dat een klant, de debiteur, een openstaande factuur nog niet heeft betaald en failliet gaat, wordt de geleden schade door de verzekeraar uitgekeerd (tot 90% van de factuurwaarde). De debiteuren worden door de kredietverzekeraar getoetst en hier wordt een kredietlimiet op afgegeven. De dekking van de verzekering die een organisatie krijgt, is dus gebaseerd op de kredietwaardigheid van de klanten. Het inzicht hierin kan een organisatie helpen om betere afspraken te maken, zoals betalingscondities.

De kredietverzekering geeft vertrouwen en comfort aan de financier: hij weet dat er een voorziening aanwezig is op momenten dat het fout mocht gaan.

### 3 Werkkapitaal strategisch inzetten

Het is dus belangrijk om vooraf goed na te denken waar de waarde in de eigen organisatie zit en hoe deze het beste te ontsluiten valt. Is dat via debiteuren, de eigen voorraad of de inkopen? Of een combinatie van meerdere financieringsvormen? Ook de timing is van belang. Is er voortdurend extra financiering nodig of alleen op bepaalde momenten? Of kan worden ingespeeld op ontwikkelingen in de markt?

Het optimaliseren van werkkapitaal is dus niet slechts een manier om extra geld voorhanden te hebben. Het biedt vrijheid om te ondernemen, omdat de cashflow voorspelbaar wordt. Dit voorkomt onrust over de grilligheid van betalingen en zorgt voor minder afhankelijkheid van factoren waar geen invloed op is, zoals het onverwacht ontstaan van problemen in de value chain.

Bedrijven in de transport- en logistieksector die bewust bezig zijn met groei, kunnen het optimaliseren van werkkapitaal strategisch inzetten om concurrentievoordeel te behalen. De keuze voor het aanbieden van een bepaalde betalingstermijn kan een motief zijn voor een andere partij om sneller klant te worden. Ook afspraken met leveranciers kunnen dankzij financieringszekerheden aantrekkelijker worden gemaakt. Uiteraard is het altijd verstandig een scherp debiteurenbeheer te voeren en snel te factureren. De inzet van debiteuren-, inkoop-, of voorraadfinanciering (in combinatie met een kredietverzekering) om zo het werkkapitaal te optimaliseren, is echter een verdere stap in het slim ondernemen en zorgt dat de mogelijkheden om te investeren en te groeien altijd aanwezig zijn.



Junior Imperator, Business Development Manager Factoring bij Aon:

“Als je in een markt opereert waar klanten normaliter direct moeten betalen, maar je door middel van debiteurenfinanciering een betalingstermijn van dertig tot zestig dagen kan bieden die jouw concurrenten niet kunnen aanbieden, behaal je direct concurrentievoordeel. Datzelfde geldt ook voor inkoopfinanciering: als leveranciers direct betaald worden, zullen ze eerder aan jou leveren dan aan concurrenten.”

# Contact

Wilt u meer weten over de mogelijkheden voor uw organisatie om werkkapitaal te optimaliseren? Aon helpt u als onafhankelijk adviseur graag om te kijken hoe u de waarde van uw organisatie zo goed mogelijk kunt inzetten. Neem vrijblijvend contact op met Junior Imperator, Aon Credit Solutions voor meer informatie:

**junior.imperator@aon.nl**  
**m +31 (0) 6 523 37921**

## Over Aon

Aon plc (NYSE:AON) is een toonaangevende wereldwijde dienstverlener op het gebied van risk, retirement en health. Aon analyseert de personele risico's en bedrijfsrisico's, geeft passend risicoadvies, zorgt voor de (financiële) oplossing en staat klanten bij als een incident de bedrijfscontinuïteit bedreigt. Zo helpen wij klanten succesvol te ondernemen.

Aon heeft in Nederland 15 locaties met 2.600 medewerkers en wereldwijd meer dan 50.000 medewerkers in ruim 120 landen. Ga voor meer informatie naar **www.aon.nl**.

© 2020 Aon Nederland

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze rapportage mag worden veelevoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen, of op enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Aon.

**www.aon.nl**

**AON**  
Empower Results®