

# Rating voor beter ondernemen

SRA vroeg enkele accountants- en advieskantoren over hun ervaringen met SRA-Rating Diensten. Maarten-Jan den Boer (B&B Van der Vis en Den Boer), Arjan Jans (Alfa), Hans Becx (BLM) en Paul Dinkgreve (JAN Accountants) hebben de Rating Diensten veelvuldig in hun praktijk toegepast en zijn erg enthousiast.

Intensiever contact met de klant en meer kennis van de klant. Dat is precies wat de accountant/adviseur wil en nodig heeft voor adviezen waar de klant baat bij heeft. Het mes snijdt dus aan twee kanten als het gaat om ratingdiensten. De accountant/adviseur is met SRA-Rating Diensten in staat om uw klant meer inzicht te geven in zijn risicoprofiel en daarmee in zijn financiële en financieringspositie. Op basis van dat profiel kan de accountant handvatten geven om die positie te verbeteren. Tevens kan hij op basis van de rating ook uitspraken doen over onder meer de continuïteit van de klant, de positie ten opzichte van concurrenten en de positie in de eigen branche ten opzichte van andere mkb-ondernemingen. Volgens SRA-voorzitter Paul Dinkgreve, die vanuit zijn functie nauw betrokken is bij de ontwikkeling van SRA-Rating Diensten, biedt de rating de ondernemer en de accountant de kans om van het heden naar de toekomst te kijken.

Paul Dinkgreve:  
“Van heden naar toekomst”



## Solvency Check

Het begint met de Solvency Check die op basis van de cijfers van de jaarrekening de faalkans van de onderneming berekent. Dit is een financiële rating. Maar daarnaast zijn er ook kwalitatieve factoren die de gezondheid van een onderneming bepalen. Daarvoor is er de Credit Check. Bij de Credit Check worden vragen beantwoord over het bedrijf en de ondernemer. Voorbeelden zijn vragen over risicobeheer, betaalgedrag, orderportefeuille en omzetontwikkeling. Dinkgreve had eerder een klant die van D naar BB+ ging door een Credit Check. “Als de balans veel lucht heeft en dit is in het kader van financiering helemaal afgeboekt op het eigen vermogen, dan heeft dat gevolgen voor de solvabiliteit en de rating. Maar door een Credit Check, dus het meewegen van kwalitatieve factoren, kreeg deze klant toch financiering.” Dinkgreve adviseert de accountant/adviseur om in de samenstellpraktijk bij elke ondernemer van behoorlijke omvang die een redelijke financiering heeft, de SRA-Rating Diensten toe te passen. Bij controleopdrachten is dit in de praktijk overigens al verplicht in de continuïteitsparagraaf. “De bank en andere financiers in de breedste zin van het woord, zoals informal investors en leasemaatschappijen, kijken ook naar ratings. Deze financiers hebben ieder hun eigen risicoappreciatie en de klant heeft vaak een mengvorm van deze soorten financiering nodig als gevolg van zijn eigen risicoprofiel. Een accountant/adviseur moet deze informatie over de klant ook goed op het netvlies hebben staan. Dan kun je inhoudelijk tezamen met de klant in onderhandeling gaan over condities van (her)financiering.”

## Ervaring

B&B Van der Vis en Den Boer Accountants en Adviseurs doet vooral veel ratings bij ondernemingen die een redelijk groot bedrag aan externe financiering hebben uitstaan, mede om na te gaan of zij tegen goede condities gefinancierd zijn. Daarnaast wordt de SRA-Rating Diensten ook gebruikt om te controleren of een bedrijf gezond is als er sprake is van een overname. Verder wordt rating ingezet bij betalingsregelingen van de fiscus. “Bij betalingsregelingen met de fiscus kan er discussie bestaan over de gezondheid van een onderneming, maar

## Maarten-Jeroen Den Boer: “Op elk niveau wordt rating gebruikt”



als je dan zo'n rapportage neerlegt, is het pleit beslecht”, aldus Den Boer die partner is van het kantoor. Verder zetten de kantoren de ratingrapportages in bij potentiële klanten. Den Boer vond de gesprekken met banken over financieringen voor klanten steeds “ongrijpbaarder” worden en had het gevoel dat hij onvoldoende inhoudelijk invloed op de gesprekken kon uitoefenen. Mede daarom volgde hij de ratingopleiding aan de Universiteit Nyenrode zodat hij beter kon sparren met banken in het belang van de klant. Den Boer: “Door producten als de SRA-Rating Diensten en de gesprekken die daardoor loskomen, kun je ondernemingen beter adviseren.”

### Commerciële jaarrekening

Bij Alfa Accountants en Adviseurs maken ze een rating van de onderneming voordat de jaarrekening definitief is, zegt Jans, kantoorleider te Meppel van Alfa. “Die rating bespreken we samen met de voorlopige cijfers. In samenspraak beoordelen we of er balansposten zijn die de rating sterk beïnvloeden en of we er nog iets aan kunnen doen voordat de jaarrekening definitief is. Daarbij kan gedacht worden of versneld afschrijven wel zo interessant is. Als je sneller afschrijft, is er minder eigen vermogen en dat heeft een negatief effect op de rating, hoewel het fiscaal wel interessant is. Daarom moet er een

afweging worden gemaakt van wat nu belangrijker is. Daarnaast wordt beoordeeld of voor de toekomst verbetering van rating kan plaatsvinden. Het kan gaan om posten zoals een lening van de directie of holding die als kortlopende schuld is opgenomen; dit geld blijft meestal meerdere jaren in het bedrijf, zodat die lening vaak met een leningsovereenkomst als langlopende lening in de boeken kan worden opgenomen. De rating reageert hier heftig op en verbetert sterk.” Datzelfde geldt voor de vraag of een ondernemer activa gaat leasen of kopen. “Wat we bij Alfa ook doen, is naast de fiscale jaarrekening ook een commerciële jaarrekening opmaken om vervolgens te kijken welke effecten dit op de rating heeft”, aldus Jans. Regelmatig wordt de commerciële jaarrekening naast de fiscale verkocht, ook bij de kleine ondernemingen, zoals eenmanszaken en vennootschap onder firma's. Vooral als klanten afhankelijk zijn van ratingbureaus is het winst voor de ondernemer als zijn rating sterk kan worden verbeterd. Dit betekent dat de klant betere condities van de leverancier krijgt. Of een opdracht wel of niet binnen kan halen. En natuurlijk of hij bij banken of andere financiers, maar ook bij factoringmaatschappijen (waar klanten steeds meer mee ▶

## Arjan Jans: “Leasen of kopen?”



### Demobijeenkomsten

SRA organiseert regelmatig demobijeenkomsten en workshops over de Rating diensten.

Wilt u meer informatie over de Rating Diensten en de toepasbaarheid richting uw klant, schrijf u dan in voor een van deze bijeenkomsten:

- 27 februari 2013: Demonstratiebijeenkomst over de SRA-Rating Diensten
- 15 maart en 24 mei: Workshop 'Adviseren met de SRA-Rating Diensten'

Kijk voor meer informatie en/of inschrijven op [www.sra.nl/rating](http://www.sra.nl/rating).

Hans Becx:

## “Bedrijfsprocessen verbeteren”



te maken krijgen) financiering krijgt. In deze markt, waarin het moeilijker wordt om financiering rond te krijgen, is dat natuurlijk een noodzakelijkheid.

### Verbeterplannen

Het kantoor van Becx, partner van BLM, voert bij 150 jaarrekeningen van klanten een Solvency Check uit. “Het grote voordeel is dat je serieus in gesprek gaat met de klant over zo’n rating. Klanten zijn er relatief onbekend mee en gaan er vragen over stellen. Veel mkb-ondernemers denken dat een rating alleen voor grote ondernemingen is, maar ze realiseren zich niet dat er op elk niveau gebruik van ratings wordt gemaakt. Klanten gaan serieus nadenken over hoe zij hun onderneming kunnen verbeteren als het gaat om bijvoorbeeld de balanspositie.” En daar komen dan weer meer adviesopdrachten uit. “Wij hebben de intentie om iedere maand met bepaalde ondernemers om de tafel te zitten. Dat bereik je met rating. De rating is een middel om zaken bespreekbaar te maken.” Becx merkt dat klanten voor dit advies en de verbeterplannen willen betalen, ook in deze magere economische tijden, simpelweg omdat ze er de waarde van inzien. “Wij monitoren ook de verbeterplannen die zijn opgesteld en bespreken vervolgens ook wat de ondernemer heeft gedaan om de bedrijfsprocessen te verbeteren.” Dat ligt ook in lijn met het promotieonderzoek van de Universiteit Leiden in samenwerking met SRA. De mkb-ondernemer geeft hierin aan dat hij graag strategisch advies van

de accountant/adviseur wil. Daarnaast is de ervaring dat de SRA-Rating Diensten ook helpen om de ondernemer een spiegel voor te houden. De ondernemer beziet zijn onderneming vaak anders dan uit de rating naar voren komt. Die ervaring heeft Becx ook: “Je eigen huis is altijd meer waard dan dat van de burens.” Met een rating voorkom je die verkeerde inschatting en krijg je inzicht in hoe afnemers en leveranciers tegen de onderneming aankijken. Het is een stukje bewustwording.” Becx heeft goede ervaringen met het werven van nieuwe klanten met de tool. “Deze nieuwe klant kwam in eerste instantie bij ons met een investeringsvraag. De bank wilde de klant geen lening meer verstrekken. Toen hebben we van alle bv’s een rating gedraaid om deze ondernemer voor te leggen hoe de bank de zaken beziet. Om de kans op financiering te vergroten, kwam naar voren dat er een herstructureringsplan nodig was en een andere holdingstructuur. De klant ziet nu in wat er fout is gegaan.” Nog een voorbeeld waarbij de ratingrapportage wordt gebruikt. “Je kunt ondernemers ook adviseren over zakelijke besluiten en wat dat voor gevolgen heeft voor hun rating naar banken en andere stakeholders toe. Een ondernemer wilde een pand kopen. We hebben toen doorgerekend wat dat voor gevolgen voor de rating zou hebben en kwamen tot de conclusie dat de ondernemer maar beter kon afzien van zijn plan en kon gaan huren.” ■

### Meer informatie?

Met de SRA-Rating Diensten als uitbreiding en aanvulling van uw huidige advieswerk en dienstenpakket, bent u in staat uw cliënten te ‘raten’ voordat bijvoorbeeld een kredietvraag wordt ingediend. Wilt u meer weten over de SRA-Rating Diensten? Kijk dan op [www.sra.nl/rating](http://www.sra.nl/rating) of neem contact op met Amida Elmoudni: 030 656 60 60 of [rating@sra.nl](mailto:rating@sra.nl).