

Verdere terugval opdrachten in zakelijke dienstverlening vraagt om actief werkkapitaalbeheer

De omzet van de Nederlandse zakelijke dienstverlening is al aan het kwakken sinds 2009. Van enig herstel is, zeker bij veel kennisintensieve dienstverleners, nauwelijks sprake geweest. De zakelijke dienstverlening heeft 2012 afgesloten met een krimp in uitgevoerde projecten van circa 1% en voor 2013 wordt een verdere daling van 0,5% voorzien. Deze marktomstandigheden komen bovenop een verslechtering van het betaalgedrag van afnemers. Scherp werkkapitaalbeheer kan ervoor zorgen dat de impact op de liquiditeit beperkt blijft.

Omzet krimpt, faillissementen nemen toe

Het afgelopen jaar is de afzet in de zakelijke dienstverlening verder gedaald, onder andere door de terugval van opdrachten uit het bedrijfsleven en bij de overheid. Met name de kennisintensieve zakelijke dienstverleners zoals accountants-

kantoren en ingenieursbedrijven kampen al langere tijd met teruglopende omzetten. Herstel blijft in 2013 voor de meeste branches bovendien uit. De verslechterde marktomstandigheden worden maar beperkt weerspiegeld in de toename van het aantal faillissementen. In de zakelijke diensten zijn in 2012 1.631 bedrijven failliet gegaan, tegen 1.488 in 2011 (zie tabel 1). De combinatie van een groot aantal ZZP'ers en een lage kapitaalintensiteit voorkomt vooralsnog een sterke toename. Onder facilitaire dienstverleners lag het aantal faillissementen in 2012 zelfs lager dan in 2011 (figuur 1).

Later betalende klanten zetten druk op werkkapitaal

De lastige economische omstandigheden brengen met zich mee dat klanten gemiddeld meer moeite hebben om hun rekeningen tijdig te betalen. In het derde en vierde kwartaal zijn de betaaltermijnen van de grootste opdrachtgevers verder toegenomen, met uitzondering van de overheid (zie figuur 2).

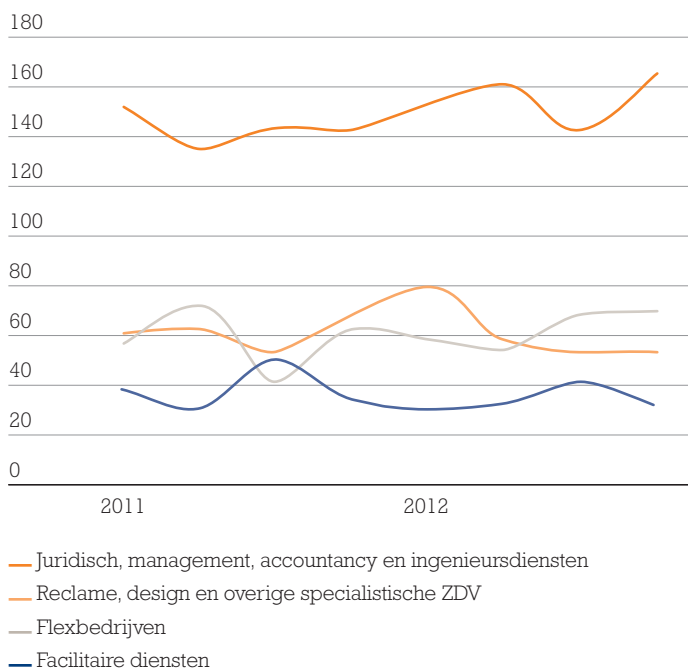
Tabel 1 Overzicht economische ontwikkeling en faillissementen per sector

	Ontwikkeling volume 2012 t.o.v. 2011	Aantal faillissementen		Toename 2012 vs 2011	Aandeel in totaal aantal bedrijven (2012)	Aandeel in totaal aantal faillissementen (2012)
		2011	2012			
Zakelijke dienstverlening	-1,0%	1488	1631	10%	32%	20%
Agrarische sector	-0,6%	118	143	21%	6%	2%
Industrie	-0,5%	735	878	19%	5%	11%
Bouw	-8,6%	1148	1526	33%	14%	19%
Handel en horeca	-1,0% *	1997	2244	12%	25%	28%
Vervoer en communicatie	-1,0% *	581	774	33%	9%	10%
Financiële dienstverlening	-0,8%	604	835	38%	8%	10%

* t/m 3^e kwartaal

Bron: CBS, ING Economisch Bureau

Figuur 1 Faillissementen naar branche



Bron: CBS, bewerking ING Economisch Bureau

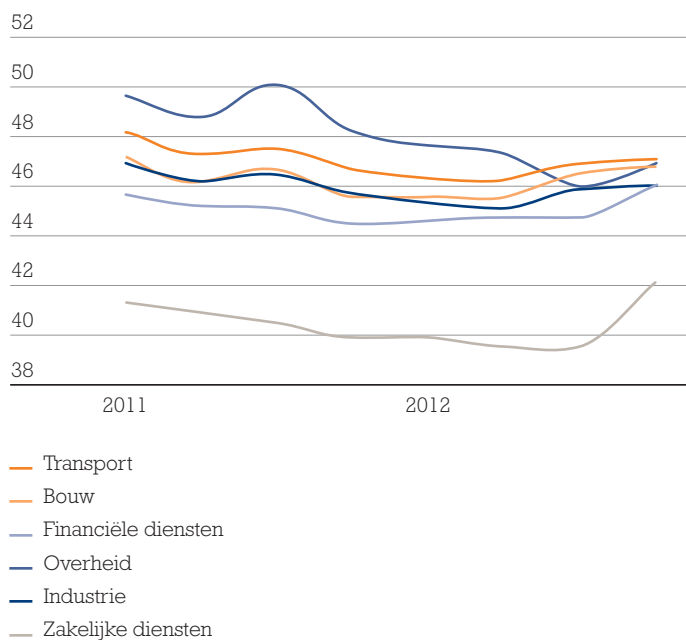
Het lijkt er op dat aan de structurele daling van de betaaltermijnen een einde is gekomen, ondanks een scherper debiteurenbeheer binnen de zakelijke dienstverlening. Bovendien gingen zakelijke dienstverleners zelf eerder betalen. Die daling van de crediteurentermijn was groter dan de afname van de debiteurentermijn. Per saldo leidde dit tot een gestage stijging van de cash conversion cycle¹ (CCC) en daarmee het werkkapitaalbeslag. In het laatste kwartaal van 2012 is de crediteurentermijn van zakelijke dienstverleners echter veel sterker opgelopen, dan die van andere sectoren.

Actief werkkapitaalbeheer loont

Een actiever werkkapitaalbeheer levert voor veel bedrijven direct kostenbesparingen op. Zeker in een tijd dat de betalingsmoraal verslechtert kunnen oplopen. Door de CCC in beeld te (laten) brengen is meer grip mogelijk op de financiële stromen binnen uw bedrijf en worden knelpunten en risico's blootgelegd. Daarnaast biedt het handvatten om verschillende bedrijfsonderdelen met elkaar te vergelijken.

¹ CCC = debiteurentermijn + voorraadtermijn - crediteurentermijn

Figuur 2 Crediteurentermijn per sector (in dagen)



N.B. Betreft betalingsgedrag van de sector zelf

Bron: Graydon

Kosten stijgende debiteurentermijn en termijn onderhanden werk (voorraad) kunnen snel oplopen

Stel dat uw afnemers krap bij kas komen te zitten en gemiddeld 8 dagen later betalen dan voorheen. Tegelijkertijd neemt het "onderhanden werk" door minder snelle facturering met 2 dagen toe. Uw financieringsbehoefte stijgt dan met 10 dagen. Als u uw rekeningen even snel blijft betalen als voorheen dan neemt de cash conversion cycle per saldo ook met 10 dagen toe. Als deze in de uitgangspositie 27 dagen bedraagt - het gemiddelde voor de zakelijke dienstverlening - dan neemt de werkkapitaalbehoefte, bij een gelijkblijvende debiteuren-, crediteuren- en voorraadpositie, met meer dan 35% toe. Als u al krap bij kas zit en (een deel van) het bedrag moet financieren, dan kunnen de kosten aardig oplopen. Stel dat uw rentekosten op kortlopende leningen eerst € 100.000 bedroegen, dan kan externe financiering al gauw tot een kostenstijging van € 35.000 leiden.

Mogelijkheden om het werkkapitaalbeslag terug te dringen:

- In de onderhandelingen over tarieven en geleverde diensten ook duidelijke afspraken maken over de betaaltermijnen. Daarmee kan duidelijk gemaakt worden dat de tarieven alleen aangeboden kunnen worden als er op tijd betaald wordt.
- Analyseer de debiteurenportefeuille regelmatig op niet nakomen van afspraken en stuur actief op het verkorten van de debiteurentermijn.
- Factureer zo snel mogelijk nadat een project is afgerond, wees voorzichtig met verzamelfacturen en stel bij grotere en/of langere durende projecten tussentijdse termijnbetalingen verplicht.
- Beperk het geven van krediet aan debiteuren zoveel mogelijk zowel in omvang als in tijd.
- Wees helder in de specificatie van facturen en verminder het aantal fouten bij facturering om een onnodige stijging van debiteurentermijnen te voorkomen.

Daarnaast zijn er ook andere mogelijkheden om met name debiteurentermijnen te verlagen. Denk hierbij aan het gebruik van slimme betaalproducten bij het innen van debiteuren zoals direct-debit (tegenwoordig binnen heel Europa mogelijk) of E-payments (via internet). Oplossingen zijn verder te vinden in het geheel of gedeeltelijk overdragen van debiteurenfinanciering. Via factoring kan direct over liquide middelen wordt beschikt op basis van de uitstaande debiteuren. Daarnaast kan een kredietverzekering het risico van non-betaling beperken of uitsluiten. Een andere mogelijkheid is het uitbesteden van (delen van) het debiteurenbeheer, juridisch incasso is hier een voorbeeld van. Dit kan voordelen opleveren, doordat professionele partijen de

kwaliteit van de totale debiteurenportefeuille kunnen verbeteren. Ook worden hierbij tijdig en adequaat maatregelen getroffen in geval van non-betaling. De komende jaren zal de vraag onder druk blijven staan waardoor de concurrentie binnen de meeste branches van de zakelijke dienstverlening fel zal blijven. Marges lopen terug en juist daarom is actief werkkapitaalbeheer van belang.

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

Recent verschenen in deze reeks:

ING - Voorraadbeheersing - Minder kapitaalbeslag met een optimale voorraad	februari 2011
ING - Trends in werkkapitaal - Strategisch voorraadmanagement opmaat voor succes	augustus 2011
ING - Informatie als sleutel voor effectief werkkapitaalbeheer	december 2011
ING - Steeds groter wordende groep debiteuren betaalt te laat	mei 2012
ING - Sales en Werkkapitaal	oktober 2012
ING - Trends in Werkkapitaal - Financiële Internationalisering	oktober 2012
ING - Verslechterde marktomstandigheden in industrie vragen om scherper werkkapitaalbeheer	december 2012
ING - Trends in werkkapitaal - SBR als impuls voor sneller en completer inzicht	februari 2013
ING - Trends in werkkapitaal - Naar een optimale mix van financieringsvormen	maart 2013

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

Jarco de Bruin,
ING Commercial Finance
030 659 33 17

Ferdinand Nijboer,
ING Economisch Bureau
020 562 34 50

Wilt u nieuwe publicaties per e-mail ontvangen?
Ga naar ING.nl/kennis

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 toezichthouders 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 Nederlandsche Bank en de Autoriteit Financiële Markten.

De tekst is afgesloten op 11 maart 2013.