

## **Internationale financiële slagkracht vanuit Nederland**

*Auteur: Vos, R. En Exter, Th. Den, Fortisbank*

**Een onderneming met dochterbedrijven in het buitenland groeit als een kind; bijna ongemerkt wordt het groter en groter. De groep van bedrijven groeit uit zijn jasje en ook het financiële plaatje ziet er ineens anders uit. De onderneming wordt geconfronteerd met een toenemende complexiteit aan financiële vraagstukken. De financieringsstructuur, het cash management en de beheersing van rente- en valutarisico's zijn zaken die aandacht behoeven. Als de grenzen in Europa verdwijnen, waarom zouden kredietfaciliteiten dan wel beperkt blijven tot één land?**

International Credit Facilities (ICF) is een oplossing van Fortis Bank dat past bij de vaak complexe financieringsbehoeften van internationaal actieve ondernemingen. Niet alleen voor de bedrijfsonderdelen in Nederland, maar ook voor de dochterbedrijven in andere Europese landen. ICF is een zeer flexibele financieringswijze. De uitgangspunten zijn de wensen en kredietbehoeften van de onderneming, van daaruit wordt gezocht naar de beste oplossing. Bijvoorbeeld: hoe kan een verruiming van de kredietfaciliteit in Nederland worden gerealiseerd op basis van een te verschaffen zekerheid op een hypotheekvrij bedrijfspand in het Verenigd Koninkrijk. Oplossing: de bank kan een hypothecaire inschrijving nemen op het onroerend goed in het Verenigd Koninkrijk en op basis daarvan kan de kredietfaciliteit in Nederland worden uitgebreid.

### **Maatpak**

Een kredietoplossing naar wens en behoefte, ICF biedt daarmee een maatpak voor internationals vertelt Ronald Vos, ICF-specialist bij Fortis Bank. Vos: 'De Global Relationship Manager (GRM), brengt de internationale behoeften van de gehele onderneming in kaart. Al naar gelang die behoeften wordt vervolgens een team van specialisten samengesteld. Dit team bestaat bijvoorbeeld uit deskundigen op het gebied van kredieten, cash management, fiscale en juridische zaken.' Vos geeft het voorbeeld van een Nederlands moederbedrijf dat de financiering voor haar Duitse dochteronderneming centraal vanuit Nederland wenst te regelen en op te nemen. Het bedrijf leent het krediet vervolgens, intercompany, door aan haar Duitse dochter. Vos: 'We zullen er onder andere voor moeten waken dat bij deze kredietconstructie de rente die de Duitse dochter betaalt aan de Nederlandse moeder fiscaal aftrekbaar is en blijft. Ook zullen we rekening moeten houden met de hoogte van de intercompany verrekening (het betalen en ontvangen van rente). Nu de grenzen in Europa steeds minder zichtbaar worden, zou het vreemd zijn wanneer financieringen beperkt blijven tot de landsgrenzen, zeker bij ondernemingen die internationaal actief zijn. Het vraagt echter veel expertise om een grensoverschrijdende financiering juridisch en fiscaal dicht te timmeren.'

Veel, maar niet alles is mogelijk, onder meer doordat regelgeving in de verschillende Europese landen onderling afwijkt. Bij kredietverlening aan een groep van bedrijven binnen Nederland is het bijvoorbeeld niet ongebruikelijk het krediet te verstrekken onder hoofdelijke aansprakelijkheid: de kredietnemende bedrijven zijn over en weer aansprakelijk voor elkaars schulden. Vos: 'Maar wat als één van de kredietnemende werkmaatschappijen zich in België bevindt? Is hoofdelijke aansprakelijkheid tussen Nederlandse en Belgische ondernemingen mogelijk? Naast het toetsen van

de statuten van de verschillende dochters zullen we met name het economisch belang met betrekking tot de hoofdelijkheid moeten beoordelen.'

### **Cash management**

Bij complexe financiële vraagstukken binnen één onderneming is het onvermijdelijk dat verschillende aspecten elkaar beïnvloeden. In het voorbeeld van de Nederlandse moeder en de Duitse dochter was al te zien dat de fiscale aftrekbaarheid van rente in het geding kan komen wanneer een onderneming intercompany een lening verschaft aan een dochtermaatschappij. Alle haken en ogen zullen vooraf moeten worden geïnventariseerd en opgelost waar toe het team van specialisten aan een geïntegreerde oplossing werkt. Vanaf het eerste contact tot en met de implementatie blijft dit team hét aanspreekpunt voor de relatie. Dat geeft duidelijkheid richting klant dankzij heldere en korte communicatielijnen. Zeker als de serviceverlening de landsgrenzen overschrijdt is dat wel zo efficiënt. In elk Europees land waar Fortis Bank actief is, zijn meerdere cash management specialisten werkzaam. Om alle deelnemende werkmaatschappijen van een onderneming op gelijke wijze te kunnen adviseren, volgen deze specialisten allemaal dezelfde manier van werken. Het vertrekpunt van deze aanpak is een inventarisatielijst, ingevuld door de klant zelf. In deze vragenlijst wordt nader ingegaan op de cash management onderwerpen: geldstroombeheer, saldobehoor en liquiditeitsbeheer. Gegevens uit deze inventarisatie, aangevuld met informatie uit eerdere gesprekken, worden door de specialisten geanalyseerd en geïnterpreteerd. De meeting werkt vaak verhelderend. Soms is er bij een onderneming geen zicht op het aantal bankrekeningen die de verschillende werkmaatschappijen hebben, de hoeveelheid transacties die plaatsvinden, de - tegengestelde - saldi die bij verschillende banken worden aangehouden en bovenal de daarbij behorende kosten. De uitkomsten van de inventarisatie worden vervolgens gekoppeld aan de randvoorwaarden die door een onderneming zijn gesteld aan de gewenste cash management structuur. De eerste vraag die moet worden beantwoord, is waar binnen de onderneming de verantwoordelijkheden voor het financieel beleid worden neergelegd; centraal of decentraal. In de praktijk blijkt dat centraal geleide ondernemingen kiezen voor Target Balancing, terwijl ondernemingen met decentrale verantwoordelijkheden veelal Notional Pooling prefereren, dit vanwege het feit dat saldi lokaal beschikbaar blijven. In de gesprekken met de financieel verantwoordelijken adviseert het team welke vorm van pooling het beste bij de onderneming past. Hierbij wordt betrokken allerlei praktische en administratieve aspecten, maar ook de fiscale consequenties. In het definitieve voorstel is altijd een klantspecifieke fiscale paragraaf opgenomen. Dat financiële dienstverlening geïntegreerd plaatsvindt, blijkt wel uit de combinatie van Notional Pooling en umbrellakrediet. Daar waar een debet positie ontstaat, is immers een lokale kredietlijn noodzakelijk en kan een beroep worden gedaan op de specialisten van ICF.

### **Notional Pooling**

Notional Pooling staat bekend als rentecompensatie of rentecombinatie. De debet- en creditsaldo van verschillende rekeningen worden gecompenseerd ten behoeve van de renteberekening. Er is géén sprake van daadwerkelijke overboekingen. Voordeel is dat er op één plaats en tijd een rentevergoeding ontstaat en dat er een aanzienlijke besparing op de transactiekosten mogelijk is. Fortis Bank is één van de banken waar rekeningen in verschillende landen in een Europese Cash Pool opgenomen kunnen worden. Alle rekeningen behouden hun saldi en voor alle individuele rekeningen worden de gebruikelijke lokale periodieke renteberekeningen gemaakt en afgerekend. Eenmaal per

maand worden alle individuele rentestaffels samengevoegd tot één (notionele) groepsrentestaffel, waarna op basis van deze groepsstaffel een herberekening van de rente wordt uitgevoerd. Deze herberekening resulteert in een voordeliger afrekening van rente voor de groep. Deze zogenaamde interest bonus wordt teruggestort aan de diverse participanten in de pool naar rato van hun aandeel in de groepsstaffel.

### **Target Balancing**

Met deze systematiek is het mogelijk om volledig automatisch het saldo van/naar één of meer sub-rekeningen (van dochterondernemingen) over te boeken naar/van een centrale rekening, zodanig dat de saldi van de subrekeningen stabiel blijven conform de instructies ('target'). Dit gebeurt periodiek. Het is een techniek voor het automatisch afkomen en/of aanzuiveren van de (sub-)rekeningen. Er is sprake van daadwerkelijke en automatische (in verschillende valuta's) overboekingen over de landsgrenzen heen naar/van de centrale rekening. Op groepsniveau kan zo een optimaal liquiditeitenbeheer worden gevoerd. De debetpositie wordt kleiner, daardoor dalen rentelasten. Of een grotere creditpositie kan tegen aantrekkelijker condities op de geldmarkt worden uitgezet. Target Balancing (TB) is een cash management middel voor het automatisch afkomen en/of aanzuiveren van rekening(en), dan wel om een Europese Cash Pool in te richten. Het systeem initieert op basis van de parameters 'target' en 'thresholds' daadwerkelijke overboeking(en) per rekening. Dit kunnen vanzelfsprekend zowel internationale als lokale overboekingen zijn. De voordelen van Cash Pooling met behulp van TB zijn:

minder (kostbare) handmatige handelingen

optimalisatie van beheer doordat de beschikbare gelden op de centrale rekening in Nederland worden gecentraliseerd

reductie van de rentekosten op groepsniveau doordat tegengestelde rekeningssaldi zoveel mogelijk worden gecompenseerd

De automatisch aangemaakte TB-overboekingen kunnen net als elke andere boeking door het cash managementsysteem worden geïdentificeerd.

### **Spil in dienstverlening**

Situaties waarin een grensoverschrijdend krediet uitkomst biedt, zijn eenvoudig te bedenken. Bijvoorbeeld een moeder en dochter in verschillende landen die samen een krediet opnemen, een moederonderneming die zekerheid biedt voor de kredietfaciliteit van een dochter in een ander land of een dochteronderneming die zich borg stelt voor een krediet van een dochter elders in Europa. De dienstverlening die ICF biedt, is uniek. Vos: 'Een situatie waarbij de ene dochter borg staat voor de andere, komt in de praktijk niet vaak voor maar kan een uitkomst zijn. Bijvoorbeeld wanneer de dochter, die zekerheden aan de bank verschaft, voor haar groei afhankelijk is van uitbreiding van haar zuster.' De mogelijkheden zijn uitgebreid, evenals het aantal specialisten dat wordt ingeschakeld om te onderzoeken welke oplossing het beste aansluit op de behoefte van de klant, zoals specialisten op het gebied van acquisition finance, treasury, documentair betalingsverkeer, leasing en factoring. Voor de feitelijke structurering van het krediet wordt een beroep gedaan op de ICF-specialisten. Deze specialisten analyseren de kredietbehoefte per bedrijfs onderdeel en per land, onderzoeken welk product de beste oplossing biedt en zijn verantwoordelijk voor het structureren van het krediet. De financiële organisatie van de onderneming - of deze centraal dan wel decentraal is ingericht - is hiervoor mede de basis. Omdat binnen Europa regelgeving en fiscaliteiten nogal eens verschillen,

wordt de constructie altijd getoetst aan de lokale en Europese juridische en fiscale wetgeving. Onder meer bronbelasting, transferpricing en kapitalisatieregels kunnen de mogelijkheden beperken. De bank kan echter geen fiscaal advies hierover uitbrengen. Spil in de internationale dienstverlening is de al eerder genoemde GRM, de Global Relationship Manager. Waar de lokale accountmanagers het eerste aanspreekpunt zijn voor de werkmaatschappijen, is de GRM het eerste aanspreekpunt voor zaken die de gehele onderneming aangaan, Europa-breed. Of het nu gaat om cross-border financiering of om cross-border zekerheden, een telefoontje naar de GRM is voldoende om ondersteuning van de ICF specialisten in te roepen. De GRM heeft een birdseye view, zowel over de internationaal actieve onderneming als over de mogelijke constructies. De GRM kan bijvoorbeeld laten onderzoeken op welke manier een Nederlandse moeder zich sterk kan en mag maken voor een zojuist aangekochte Franse dochter met een zwakke financieringsbasis. En wanneer veranderende regelgeving of omstandigheden daar om vragen, stuurt hij het team van specialisten aan dat zonedig de financiering herstructureert. Vos: 'Bij grotere ondernemingen verspreid over meerdere landen is het vaak lastig de juiste informatie over financiële zaken snel boven tafel te krijgen. Vooral als er in de verschillende landen wordt gewerkt met steeds weer andere banken. Fortis Bank biedt daarom een gecentraliseerde dienstverlening. Voor alle vragen en opmerkingen kan de onderneming contact opnemen met één persoon, de Global Relationship Manager.'

### **Fiscale zaken**

Bij de structurering van een internationaal krediet houdt de bank rekening met fiscale aspecten zoals bijvoorbeeld:

*Bronbelasting* (voorheffing op rente, dividend of royalties)

Om de af te dragen bronbelasting te minimaliseren - veelal kan die worden teruggebracht tot nihil - wordt optimaal gebruik gemaakt van de lokale belastingregels en de tussen landen gesloten belastingverdragen.

*Thin cap rules* (kapitalisatieregels)

Deze regels dienen te voorkomen dat bedrijfswinsten worden uitgehold door bijvoorbeeld rentebetalingen binnen concernverhoudingen van een ingezetene onderneming aan een niet-ingezetene onderneming. De mogelijkheid tot uitholling van de belastbare winstbasis wordt onder andere beperkt door het opnemen van regels voor de verhouding tussen debt en equity. Het vreemd vermogen mag niet groter zijn dan een aantal malen het eigen vermogen. De betaalde rente op het bovenmatige vreemde vermogen is niet langer aftrekbaar. Door per land rekening te houden met de belastingwetgeving, wordt het krediet zodanig vormgegeven dat de betaalde rente ook daadwerkelijk fiscaal aftrekbaar is.

*Transfer pricing*

De fiscus waakt ervoor dat er geen kosten en/of opbrengsten worden verschoven tussen de juridische entiteiten binnen een groep van ondernemingen. De kosten en opbrengsten moeten bij de juiste juridische entiteit vallen. Dat impliceert ook dat er betaald moet worden voor interne dienstverlening, bijvoorbeeld als de moedermaatschappij een garantie geeft voor het kredietgebruik van haar buitenlands dochterbedrijf.

[einde kader]

## **Umbrellakrediet**

Om de financiële structuur van een internationaal actieve onderneming nog overzichtelijker te maken heeft Fortis Bank een geheel nieuw product ontwikkeld, de umbrellakredietfaciliteit. Kern van het product is één kredietlimiet voor meerdere vennootschappen van een over diverse landen verspreide onderneming. De kredietlimiet van de verschillende vennootschappen zijn als het ware bij elkaar opgeteld tot een pan-Europese kredietlimiet. Welke vennootschap gebruikmaakt van het krediet en tot welke limiet, wordt door de onderneming zelf bepaald, maandelijks of op kwartaalbasis. Bij het vaststellen van de afzonderlijke limieten wordt gekeken naar de daadwerkelijke kredietbehoefte en kredietwaardigheid van de afzonderlijke vennootschappen. Het umbrellakrediet is ontstaan door goed te luisteren naar klanten vertelt Vos: 'We merkten dat er grote behoefte bestond aan een eenvoudige, grensoverschrijdende kredietfaciliteit die een internationaal actieve onderneming in staat stelt flexibel in te spelen op kredietbehoefte bij alle bedrijfsonderdelen, ook in het buitenland.' Normaal gesproken zou voor elke herallocatie van de Europese kredietlimiet de handtekening nodig zijn van de verantwoordelijke lokale directeuren, maar omdat er met een volmacht wordt gewerkt is dat niet nodig. Ook zou een onderneming steeds opnieuw per land en soms met meerdere banken in onderhandeling moeten gaan over tarifiering en de te verschaffen zekerheden. Steeds weer zouden juridische en fiscale consequenties moeten worden gecheckt en besproken. Vos: 'Een ander voordeel voor de deelnemende bedrijfsonderdelen is het kostenplaatje. Een overkoepelende kredietfaciliteit is voordeliger en sneller te realiseren dan verschillende kredietenfaciliteiten. De moederonderneming en de dochters hadden dan ieder de kredietlimiet moeten aanvragen die ze maximaal nodig denken te hebben. Nu kunnen ze centraal onderhandelen over de kredietaanvraag en de condities en vervolgens onderling regelen hoeveel krediet een bepaald bedrijfsonderdeel op een zeker moment krijgt. Als bijvoorbeeld de piekmomenten in de kredietbehoefte per land verschillen, dan geeft dat ruimte om de lagere kredietbehoefte in het ene land te gebruiken voor het opvangen van een piekperiode in het andere land.'

Umbrellakrediet. Gemak, flexibiliteit en efficiency

Voorziet in de kredietbehoefte van internationaal actieve ondernemingen met dochterondernemingen in meerdere Europese landen.

Een Europese financieringsstructuur via één bank. Geen onderhandelingen met onbekende buitenlandse banken.

Gecentraliseerde kredietaanvraag, één gesprekspartner (GRM)

Via GRM contact met een team van specialisten.

Flexibiliteit en snelheid in het verkrijgen van een kredietfaciliteit; op groepsniveau één Europese kredietlimiet en één overeenkomst. De onderneming bepaalt zelf (per maand of per kwartaal) de verdeling van de centrale kredietlijn over de dochterondernemingen.

De kredietlijn past bij de fiscale en juridische mogelijkheden in de gegeven situatie.

Vanuit Nederland grip op financiële zaken bij dochter.

Verlagen rentekosten, verhogen renteopbrengsten.