



STRATEGISCH PARTNER VOOR FINANCIEEL RISICOMANAGEMENT

Marktentwikkelingen zoals een hoge rente nopen tot creatieve oplossingen in financieringen. Maar daarmee krijg je naast het renterisico vaak te maken met een valutarisico. Ook voor de grote spelers is dat beslist geen gesneden koek. Shalton Sillé, Senior Manager en Harco Nijland, Senior Advisor, beiden werkzaam in het treasury team van EY Advisory Netherlands, adviseren vanuit de eigen dealing room met real time inzicht in de koersen.

Als onderdeel van de Big Four is EY wereldwijd vermaard als accountantskantoor, met het Nederlandse hoofdkantoor gevestigd in een eigen toren op de Zuidas. Minder bekend is dat de dienstverlening breder is dan het bekende auditing alleen. In een historisch koetshuis in Maastricht heeft de treasury afdeling van EY Advisory focus op financieel risicomanagement, voor een groot deel in de vastgoedsector, waarbij het met name gaat over het rente- en valutarisico, in alle fasen van een project. Het begon met het adviesbureau Montesquieu in Maastricht, dat de klanten begeleidde bij het afsluiten van rente- en valutaderivaten, om de risico's te hedgen, oftewel af te dekken. Harco Nijland was er vanaf 2008 bij. 'De oprichters gingen aan de andere kant van de tafel zitten om klanten te ondersteunen in plaats van de producten zelf te verkopen namens de bank. Door de apparatuur aan te schaffen die de banken ook hebben konden we zo meerekenen, om bijvoorbeeld een prijs te controleren of een indicatie af te geven. Heel dynamisch, met al die koersen, ik heb altijd al interesse gehad in de financiële markten en schrijf inmiddels een wekelijkse nieuwsbrief met alle relevante informatie die partijen nodig hebben als ze de markt op gaan om een derivaat of een lening af te sluiten.'

Core business

Ook Shalton Sillé komt uit de finance wereld, en was onder meer betrokken bij projecten als de Tweede Coentunnel. 'Het ging kriebelen om weer naar een omgeving te gaan waar financiën meer de core business is, ik blijf toch een echte risicomanager.' Zo kwam ook hij bij Montesquieu terecht, dat in 2016 toetrad tot de EY familie. Het bijzondere kantoor in het koetshuis mocht blijven bestaan. 'Wij zijn op dezelfde stoel blijven zitten.' Uniek is de echte dealing room, oftewel de valuation desk, met alle benodigde IT-systemen zoals

Harco Nijland (L) en Shalton Sillé

Bloomberg en Refinitiv Eikon terminal. Shalton: 'Het is de basis van onze expertise en onderscheidt ons van andere bureaus. We leveren toegevoegde waarde voor onze klanten, vastgoedpartijen die uitstekend weten hoe ze moeten onderhandelen over pricing en over voorwaarden. Maar uiteindelijk zul je ook moeten weten waar de markt staat. Je kunt bij het afsluiten van derivaten wel afspraken maken over de midmarket price, maar als je niet weet waar midmarket is op dat moment, dan weet je eigenlijk niet wat je koopt.'

One stop shop

Wij kunnen door onze systemen in de dealing room tot een transparante pricing komen, vult Harco aan. 'We hebben daarmee alle markt informatie tot onze beschikking, wat ook noodzakelijk is, want als je in een transactie bent gaat het letterlijk om tick by tick: bij grote sommen geld kost elk basispunt de klant veel geld. Kort gezegd is dit de kern van onze dienstverlening. Het treasury team bestaat uit 20 collega's waarvan de helft in Maastricht. Hier wordt ook gewerkt voor 'de echt grote namen in het

vastgoed- en investmentsegment'. Voor de komst van EY waren de klanten vooral lokale familiebedrijven.'

Shalton: 'Dankzij het huwelijk met EY ging letterlijk een wereld open. Ook internationaal, de grote fondsen. Als EY hoeven we niet meer uit te leggen wie we zijn.' Dat schept nog wel een uitdaging, want niet iedereen weet dat EY ook een 'dedicated' treasury club aan boord heeft als onderdeel van een nog grotere club van 100 man/vrouw die volledig is toegespitst op de agenda van de CFO en financieel directeur. En dat terwijl hoogwaardige dienstverlening steeds belangrijker zal worden binnen EY, ten koste van de accountancy. Daarin zal in de toekomst een flinke IT-slag gemaakt worden. 'Veel bedrijven maken momenteel, of zullen in de toekomst, zelf met geautomatiseerde systemen en processen werken,' aldus Shalton. Belangrijke meerwaarde van de brede dienstverlening voor de klant is de kruisbestuiving die naar twee kanten gaat. 'Als er bij ons een vraag komt voor accountants of iets fiscaals, dan kunnen we dat in de organisatie navragen. We kunnen dus meer betekenen voor klanten. We zijn ook meteen een one stop shop.'

'BELANGRIJKE MEERWAARDE VOOR DE KLANT IS DE KRUISBESTUIVING DIE NAAR TWEE KANTEN GAAT'



SHALTON SILLÉ Senior Manager

De minister voor Wonen wil flink gaan bouwen. Wordt de markt op de juiste manier gestimuleerd of juist niet?

Er moet duidelijk iets gebeuren. De markt kan niet zonder de overheid, maar vice versa ook niet. Het belangrijkste lijkt mij dat alle stakeholders er op de juiste manier bij betrokken worden

Wat is het allerbelangrijkste dat we nu nodig hebben in de woningmarkt?

In ieder geval betaalbaar woningaanbod. We lopen nu tegen een maatschappelijk probleem aan

Moet de regie weer bij het Rijk liggen of juist lokaal houden?

Dat is lastig. Normaliter ben ik voorstander van het concept van subsidiariteit. Alleen als ik naar de schaal van de problematiek kijk zie ik op z'n minst een coördinerende/sturende rol voor het Rijk weggelegd

Hoe houden we wonen betaalbaar?

Dat is een vraag met een complex antwoord. Betaalbaarheid van wonen houdt niet alleen verband met het woningaanbod, maar ook met het besteedbaar inkomen van mensen. Dat raakt een bredere discussie over de welvaartsverdeling in Nederland. Die lijkt de laatste jaren wel onder

druk te zijn gekomen

Welke bijdrage wil jij leveren?

In ieder geval vanuit mijn vak als risicomanager wil ik partijen bij elkaar brengen, maar ook efficiëntie en kosten helpen bewaken. Op mijn grafsteen hoeft natuurlijk niet 'fantastische risicomanager' te staan. Goed burgerschap in brede zin is denk ik het belangrijkste. Onderdeel daarvan is mijn kinderen de juiste kernwaarden meegeven

Welke factoren zijn belangrijk voor de woonmilieus van de toekomst?

Welke factoren zijn belangrijk voor de woonmilieus van de toekomst?

Kwalitatieve woningen is een voor de hand liggend antwoord. Passende faciliteiten voor jong en oud zijn ook belangrijk. Ik woon in Zuid-Limburg. In sommige gemeenten zie je dat scholen worden gesloten vanwege 'onvoldoende vraag'. Dat is een fantastische manier om ervoor te zorgen dat jonge gezinnen zich helemaal niet meer gaan vestigen in een buurt

Wat betekent duurzaamheid voor jou?

In brede zin dat je iets op de langere termijn vol kunt houden zonder dat het ten koste gaat van je toekomstige zelf of anderen. Dit geldt niet alleen voor klimaat, maar ook voor hoe we omgaan met onze leefmilieus en met

anderen

Op welke manier kan de markt bijdragen om de problemen op de woningmarkt aan te pakken?

Van de markt kan niet verwacht worden om te beslissen rond welke maatschappelijke kernwaarden er geoptimaliseerd dient te worden. Dat is de rol van de samenleving en in het verlengde, de overheid. Met de juiste incentive structuur is de markt buitengewoon creatief in het uitrollen van passende oplossingen, mits er beleidsmatige zekerheid en continuïteit is

Hoe zie jij je eigen rol?

Als onderdeel van de markt ondersteun ik klanten met oplossingen bij de bestaande problemen. Als burger probeer ik bij te dragen aan het maatschappelijk debat over de juiste waarden

Herontwikkeling of nieuwbouw? Waarom niet beiden? Waar liggen de meeste kansen, binnenstedelijk of in het buitengebied?

Ik ben geneigd om te zeggen in het buitengebied, maar een ontwikkelaar zal vast ook veel binnenstedelijke kansen zien

Hoe kun je aantrekkelijke woningen blijven bouwen in deze markt?

De overheid moet de juiste incentive structuren creëren en vooral voor duidelijkheid voor

marktpartijen zorgen

Zetten we in op standaardisering of blijven we maatwerk leveren?

Ik denk dat standaardisering de meest voor de hand liggende oplossing is bij acute nood. Het vergroot de snelheid waarmee je een oplossing kunt uitrollen, mist die in de basis wel passend blijft

Hoe spelen we in op trends als gemeenschappelijke voorzieningen?

Door als eerst te begrijpen wat die trends precies zijn en welke trade-offs we hebben

Hoe kunnen de woonblokken van de toekomst bijdragen aan een levendige omgeving waar ontmoeting mogelijk is?

Wij moeten beginnen met een concrete visie van hoe het ideale woonblok bijdraagt aan onze maatschappelijke waarden en doelen in



vrienden en waarom?

Vrijwel altijd bij de bioscoop in Kerkrade. Over vastgoedontwikkeling gesproken, dat is een fijne plek met alles in huis

Waar kom je tot rust?

Wandelend in de Limburgse natuur, aan het strand of simpelweg weggedoken in een goed boek

Wat is je favoriete uitwaai-plek?

Zoutelande of de open velden in het Limburgse heuvelland

Hoe combineer jij hart en verstand?

Dat hangt heel erg af van het vraagstuk.

Ik zet gevoel meestal voorop en vul dat vervolgens aan met

een verstandelijke analyse. Als het echt verkeerd voelt, dan

maakt het niet uit wat de analyse is. Het is altijd misgegaan

wanneer ik niet naar mijn gevoel heb

geluisterd

Hoe bewaar jij de balans tussen hoofd en gevoel?

Door beide de juiste ruimte te geven op het

juiste moment en te begrijpen wanneer je

op welke van de twee moet vertrouwen

Welke bezieling ervaar je in je werk en je leven?

Het geeft me de kans om mijn grenzen te verleggen en nieuwe dingen te leren

Hoe kom jij tot jezelf na een drukke werkweek?

Wij hebben een peuter en een baby van 6 maanden. Tot rust komen moet een bewuste keuze zijn. Ik pak zo mijn momenten in de auto terug naar huis, een boek lezen nadat de kinderen in bed liggen of wandelen in het weekend

Hoe blijf jij trouw aan jezelf?

Door ruimte te maken om te luisteren naar mijn gevoel

Hoe ga je om met ergernissen?

Als ik de ergernis in mij op voel komen dan

pauzeer ik. Ik vraag mij dan af waar die

ergernis vandaan komt

Hoe krijg jij zaken in beweging?

Door vaak gewoon te beginnen

Wat zou je nog een keer over willen doen?

Ik heb van geen enkele keuze spijt. Misschien

zou ik een beta studie hebben gedaan met

wat meer stimulans van mijn ouders. Ik

werd flink gepushed om iets economisch

te studeren. Daar kon je geld mee verdienen

werd gezegd. Jammer, want ik vind beta

vakken wel erg interessant

Durf jij groot te dromen? En waarover?

Ja. Ik heb de stap gemaakt van onder

een palmboom naar de Zuid-as, met alles

wat bij die reis komt kijken. Dat is toch niet

niks. Op zakelijk vlak geloof ik dat we onze

dienstverlening flink kunnen uitbouwen

Schakelen

Een voorbeeld is een klant die een acquisitie heeft gedaan in het Midden-Oosten en moet gaan rapporteren conform internationale accounting standaarden, terwijl ze de Nederlandse regels gewend zijn: wat nu? Harco: 'In het verleden hadden wij gezegd "bel de concurrent maar", want wij zijn absoluut geen boekhouders, maar nu is het een belletje naar onze eigen partner. Dat is heel gemakkelijk schakelen, dus ook voor zaken die niet direct in het renterisicodomein liggen. De finance manager of fondsmanager van vastgoedpartijen wil ook niet meer met allemaal mensen uit veel verschillende disciplines te maken hebben.'

Andersom wordt de kennis van vastgoed en financieel risicomanagement van de financiële adviestak weer ingezet bij het checken van financiële instrumenten en hedges van klanten van audit collega's. Of de collega's willen bij audits weten of processen goed in elkaar steken. Shalton: 'Voor de goede orde, naast financieel risicomanagement ontplooiën wij nog werkzaamheden op gebied van waarderingen, accounting en reporting plus complexe treasury transformatie trajecten, vaak in combinatie met ons team in Amsterdam. De one stop shop gaat bij ons verder dan de andere Big Four bedrijven. Zij hebben vaak wel de vastgoedwaardering, maar niet de treasury mensen aan boord. Onze expertise is uniek voor de Big Four.'

Vastzetten of niet?

De markt is ondertussen behoorlijk in beweging, waar gaat het volgens de risicomanagers heen? Harco: 'De rentes zijn natuurlijk enorm gestegen, de zeer lage of zelfs negatieve rentes van nog niet zo lang geleden, lijken voorgoed verleden tijd. Dat brengt vastgoedpartijen in een lastige hoek, de cost of debt neemt toe. Dat merken we bij onze eigen klanten. De beweging is nu, help, ik moet wat met mijn renterisico. In het verleden was men er nog comfortabel bij om veel posities open te laten, oftewel te werken met variabel rentende leningen. Nu de markt in beweging komt wordt het spannend. Het dilemma is dan, vastzetten of niet, en zo ja waarmee dan, welke instrumenten zet je in? Vaak proberen partijen dat zelf op te lossen, met hele rommelige trajecten tot gevolg.' Wat leveren jullie op horen we vaak, vult Shalton aan. 'Nou, wij kunnen jullie geld besparen. Dat is niet het hele verhaal, maar heb je wel de aandacht. Wat we doen is uiteraard onderhandelen over de prijs, omdat we zien wat de midprice is en welke marges marktconform zijn, maar we begeleiden óók het hele proces, en dat vinden klanten heel prettig. We kennen de mensen bij de bank, we kennen de taal die ze spreken, weten waar ze naar kijken. Als je een keer in de drie jaar een rentederivaat afsluit dan weet je gewoon niet precies hoe het zit. De wereld wordt ook steeds complexer. Wij zijn echt een strategisch partner

'HET VALUTARISICO IS VOOR VEEL VASTGOEDPARTIJEN ECHT NIEUW'

vanuit het financieel risicomanagement. Betrek ons dus het liefst zo vroeg mogelijk in het traject en niet halverwege of aan het einde als je nog net wat recht kunt zetten qua prijs.'

Haken en ogen

Naast een toenemende complexiteit is er veel onzekerheid, zeker ook in bankenland waar het behoorlijk rommelt. In de huidige markt zie je veel creativiteit ontstaan, constateren de mannen van EY. Een voorbeeld is een recent project in Engeland, dat met pondenfinanciering te duur werd, waarna in Duitsland een eurofinanciering bij een belegger werd verkregen. Zo'n constructie heeft de nodige haken en ogen, zegt Harco Nijland, want je introduceert een valutarisico. 'De rente betaal je in euro's maar als het object in de UK straks wordt verkocht krijg je daar toch echt ponden voor terug. En je weet nog niet hoeveel ponden je zeker mee moet nemen om die euro's van de hoofdsom in Duitsland af te lossen. Daar hebben we onlangs met een grote klant handen en voeten aan weten te geven om het valutarisico af te dekken, terwijl men wel nog wel kan genieten van de relatief lage rente ten aanzien van de pondfinanciering die op tafel lag. Dat soort dienstverlening zien we steeds meer, puur gedreven door de marktontwikkelingen.'

Brede blik

De beschikbaarheid van krediet kan minder worden, en de prijs van krediet kan dan ook hoger worden, niet alleen door de gestegen rente, aldus Shalton Sillé. 'Als er minder krediet beschikbaar is voor vastgoedpartijen, net als in de kredietcrisis, dan moet je wat creatiever worden. We kennen de banken en weten wat ze te bieden hebben, en soms moet je op gekke plekken zoeken zoals in het buitenland, naar partijen die bereid zijn om geld te verstrekken. Dat is niet zonder risico's, maar dat zijn andere risico's dan de traditionele vastgoedpartij gewend is. Ze zijn doorgaans wel gewend om met het renterisico om te gaan, maar het valutarisico is voor veel van die partijen echt nieuw. Ook voor de grote jongens. In de toekomst zal dit alleen nog maar toenemen. Je volstaat niet meer met een adviseur die goed is in wat ze doen, maar dan is het echt nodig om een bredere blik te hebben, buiten het eigen expertisegebied.'



HARCO NIJLAND Senior Advisor

Welke levensless heb je geleerd en van wie?

Van grootouders, tevreden zijn met kleine dingen

Wat wil jij mensen mee geven?

Verplaats je in anderen, dan begrijp je vaak beter waarom ze de dingen doen die ze doen

Welke waarden wil je uitstralen?

Stabiliteit, deskundigheid, geen toneel

Waar kom jij 's ochtends je bed voor uit?

De financiële markten boeien mij iedere dag, maar ik ben ook blij dat ze in het weekend gesloten zijn

Hoe ga jij om met uitdagingen?

Eerst nadenken

Wat motiveert jou?

Ik wil voor klanten en voor mezelf de ontwikkelingen op de financiële markten zo snel mogelijk begrijpen en kunnen uitleggen

Waar kom je tot rust?

Aan het water of in een comfortabele trein

Wat is je favoriete uitwaai-plek?

In Keulen aan de Rijnpromenade, altijd

wat te zien en gratis

Hoe bewaar jij de balans tussen hoofd en gevoel?

Stapje terug doen en tot bezinning proberen te komen

Hoe blijf jij trouw aan jezelf?

Nee zeggen

Hoe ga je om met ergernissen?

Ik probeer zoveel mogelijk de dingen

die ik toch niet kan veranderen te accepteren zoals ze

zijn en verder te gaan met het leven

Wat zou je nog een keer over willen doen?

Mijn zorgeloze jeugd in Valkenburg aan de Geul

Durf jij groot te dromen? En waarover?

Een eigen zaak met heel veel

Bloombergschermen

'NU DE MARKT IN BEWEGING KOMT WORDT HET SPANNEND: VASTZETTEN OF NIET?'

'WE ZIJN EEN ONE STOP SHOP EN KUNNEN DUS MEER BETEKENEN VOOR KLANTEN'