

Trends

Bedelen bij banken

Volgens de krantenkoppen is het einde van de tunnel in zicht. Onze economie herleeft en de financiering door de banken normaliseert. Bij veel kmo's klinkt een ander verhaal. Facturen worden nog altijd laattijdig betaald waardoor de cashproblemen aanhouden. En sommige bedrijfsleiders raken gedemotiveerd en uitgeput door de stugge houding van de banken.

"De klanten betalen NOG altijd niet tijdig, terwijl leveranciers sneller hun geld opeisen. Mensen panikeren... Soms hoor je: 'ik zal u betalen zodra die klant mij betaald heeft'. Dat soort afspraken wordt tussen bedrijven gemaakt. Het is echt ongelooflijk. Ik heb de voorbije maanden bedrijfsleiders in tranen zien uitbarsten omdat het familiebedrijf in gevaar komt. Dat is een shockerende ervaring." Aan het woord is Nico Daminet van Emerio, een bedrijfje gespecialiseerd in CFO-diensten, corporate finance en financiële communicatie. Daminet richtte Emerio drie jaar geleden op. "Eind 2008 zat ik met een bang hartje. Maar de financiële crisis gaf Emerio een geweldige boost. De banken werden een pak strenger, een kredietaanvraag op een A4'tje werkte niet meer. Veel Vlaamse kmo's kregen af te rekenen met cashproblemen."

Emerio doet het cashmanagement voor een 30-tal klanten. Volgens Daminet is de cashnood de voorbije maanden niet opgelost geraakt. Integendeel, veel bedrijven zitten door hun reserves heen.

Dat staat een beetje haaks op de Graydon-betalindex, die weergeeft in welke mate bedrijven hun betaalafspraken nakomen. Die index donderde vorig jaar maand na maand achteruit, maar kende in het vierde kwartaal een gevoelige opstoot. Vooral het betaalgedrag in de business-to-business verbeterde. Twee derde van de b2b-facturen werd eind vorig jaar op tijd betaald, wat neerkomt op een stijging van het aantal op tijd betaalde facturen van 7,7 procent.

Karl Collaerts, senior adviseur van het Voka-kenniscentrum, schrijft deze 'groene scheut' toe aan de lichte heropleving van de economie en de striktere opvolging van de betaaltermijnen. Maar hij wijst erop dat één op de tien facturen pas meer dan 90 dagen na vervaldatum betaald wordt. "Je zou kunnen zeggen dat het aantal heel slechte betalende nog toeneemt. Dat verklaart hoogstwaarschijnlijk dat de faillissementscijfers blijven pieken."

In het eerste kwartaal van 2010 gingen er 2633 bedrijven over de kop. Ook de faillissementscijfers van de maand maart braken alle records. Nooit eerder gingen er 1015 bedrijven over de kop in één maand. Waarmee het adagium bevestigd wordt dat het belangrijker is geld in kas te hebben dan winst te maken. Faillissementen komen er als de kas leeg is.

"Bij de bedrijven die ingegrepen hebben, is de kastoestand verbeterd", zegt Marc Cosaert, partner Ernst & Young M&A Advisory. "Kmo's deden te weinig aan cashplanning, maar daarin is verandering gekomen. Het beheer van het werkkapitaal gebeurt beter, al is dat natuurlijk niet genoeg. Bedrijven moeten ook, in die volgorde, hun financieringsstructuur optimaliseren en bepalen welke investeringen voorrang krijgen. Als je wilt dat er snel geld binnenkomt, kun je jouw centen beter in de relatie met je klanten steken dan in pakweg een gebouw."

Nikolaas Tahon, managing partner van Deloitte Fiduciaire, het grootste multidisciplinaire accountantskantoor van het land, maakt de volgende analyse. "In het algemeen kun je stellen dat de Vlaamse kmo's over een sterke eigen financiering beschikken. Tegenover 1 euro bankschulden staan 6 euro eigen middelen. Ook de terugbetalingscapaciteit is zeer sterk. In 2008 bedroeg de operationele cashflow twee keer de financiële verplichtingen. Dat neemt niet weg dat door de crisis de cashflow onder zware druk staat, waardoor naar schatting een derde van de kmo's in een precaire terugbetalingssituatie verkeert."

De kmo-barometer van Unizo over het eerste kwartaal van 2010 bevestigt dat de laattijdige betaling van facturen een levensgroot probleem blijft. Slechts 5 procent van de ondervraagde ondernemers merkt een verbetering in vergelijking met het laatste kwartaal van 2009, 55 procent gewaagt van een status-quo (op een pijnlijk laag niveau) en 40 procent zegt last te hebben van een verslechtering. "Heel wat bedrijven hebben inderdaad nog altijd last van problematische betalingsbetalers", concludeert Gilles Vandorpe, economisch adviseur van Unizo. Bij de grotere kmo's is er nochtans geen fundamentele trend van later betalingsgedrag, oordeelt Hugo Van Geet, topman van de VGD-groep, een professionele organisatie van bedrijfsrevisoren, accountants, belastingconsulenten en corporatefinance-adviseurs. Al geeft Van Geet toe dat er ook bij de grotere kmo's "enkele zijn die zweten en het moeilijker hebben. Er worden meer afschrijvingen van vorderingen genomen dan gemiddeld over de voorbije tien jaar."

Bovendien hebben veel ondernemingen het voorbije jaar hun activiteiten geherstructureerd en daar ging een groot deel van het werkkapitaal naartoe. "Als je in België iemand aan de deur zet, is dat niet goedkoop", zegt Daminet. "Dat heeft veel bedrijven extra pijn gedaan: hoge opzegvergoedingen brachten sommige bedrijven aan de rand van de afgrond. Andere hebben niet geherstructureerd omdat de prijs te hoog was. Dat is natuurlijk ook niet goed."

Volgens Daminet raken bedrijfsleiders gedemotiveerd en uitgeput, ook door de strenge houding van de banken. "Zij die de cash kunnen verstrekken, doen heel moeilijk. 'Wat doen de aandeelhouders?' is de eerste vraag die een bankier steevast stelt. Maar in veel familiebedrijven hebben de aandeelhouders al heel hun patrimonium geïnvesteerd. Sommige aandeelhouders hebben geen oneindig diepe zakken, het stopt ergens."

"Dat de houding van de banken zou normaliseren, is onzin", meent Johan Van Overtveldt, algemeen directeur van het ondernemersplatform VKW. "De voorwaarden blijven strak. Cijfers van de ECB tonen dat het aantal geweigerde kredieten hoger ligt dan bij vorige crisissen."

"De houding van de banken is zonder meer verstrengd", bevestigt Van Geet. "Ik zou bijna zeggen dat er nog nauwelijks competitie is om een krediet te 'mogen' verstrekken. Het voorzichtigere kredietbeheer resulteert in een strengere beoordeling, minder kredieten dan gevraagd en langere doorlooptijden."

De banksector zelf zwaait met het cijfer van 14 miljard euro aan nieuwe bedrijfskredieten die in 2009 in België zijn toegestaan, nauwelijks minder dan in 2008, terwijl we toch een van de zwaarste economische crisissen meemaakten. "Van een credit crunch was absoluut geen sprake", vindt Collaerts. "De kredietverstrekking is in België op een behoorlijk niveau gebleven. Het is ook zo dat de vraag van de ondernemingen

zelf naar investeringskredieten gedaald is."

"Op den duur werd het een beetje een selffulfilling prophecy", denkt Tahon. "De ondernemers gingen ervan uit dat ze maar moeilijk aan een krediet zouden raken en daarom dienden ze geen dossier in. Op die manier worden de investeringsactiviteiten artificieel verlaagd."

Cosaert vindt het maar goed ook dat de banken strenger zijn. "In het verleden hebben ze waarschijnlijk te gemakkelijk kredieten toegekend. Maar is het niet logisch dat alleen projecten gefinancierd worden die op een redelijke termijn kunnen worden terugverdiend? De kredietverstrekking is gerationaliseerd en gebeurt nu vanuit een concreet model dat gebaseerd is op feiten en cijfers. Dat is een goede zaak."

In elk geval lijkt onderzoek aan te tonen dat de toegang tot bankfinanciering verbetert. De barometer die het Kenniscentrum voor de Financiering van kmo's (KeFiK) in januari publiceerde, toont dat vooral Vlaamse ondernemers minder pessimistisch zijn over hun kansen op een bankkrediet dan in 2009. Die trend zet zich door in de cijfers over maart, die KeFiK deze week publiceert. "Ik denk dat we mogen stellen dat de voorwaarden voor krediet langzaam minder streng worden. In 2009 zaten de banken echt op hun geld, waren ze superstreng. Nu stellen ze zich iets soepeler op", zegt Jens Van Rysselberghe, economist van KeFiK.

Dat het ergste achter de rug is, wil Van Rysselberghe niet gezegd hebben. Hij wijst daarbij naar de zeer negatieve score van de PWI-index (prijs-waarborgen-informatie). "In het algemeen is de prijs van een krediet misschien aan het zakken, maar de prijs van een kaskrediet blijft een heikel punt. Ook de waarborgen die de banken eisen, blijven een zeer groot probleem. De banken willen zich voor meer dan 100 procent indekken. Als de bedrijfswaarborgen niet volstaan, gaat het heel snel richting persoonlijke borgstelling."

"Maar ook bij de bedrijfswaarborgen doen de banken lastig", vindt Daminet. "Bij de waardering van het pandhandelsfonds bijvoorbeeld. Ze gaan heel conservatief tewerk. Ik heb het meegemaakt dat voorraden maar tegen 10 procent en klantenvorderingen tegen 25 procent gewaardeerd worden. In sommige gevallen dringen banken aan op de gedwongen verkoop van vastgoed om cashmiddelen vrij te maken."

"Ik vind dat er een onvoldoende professioneel beleid over de waarborgstructuren is", verklaart Tahon. "Zelfs in goede tijden hebben bepaalde bedrijven al een pak garanties gegeven, waardoor ze nu met een waarborgstructuur zitten die hen bindt aan hun bankier. Ze kunnen eigenlijk de concurrentie tussen de banken niet meer laten spelen. Door alle uitstaande waarborgen zijn ze met handen en voeten gebonden aan die ene bank. Ook de bankiers zouden hier meer verantwoordelijkheidszin aan de dag moeten leggen."

Veel bedrijven beseffen niet dat ze bij elke bank een rating opgekleefd krijgen in functie van het kredietdossier dat ze indienen. Daarvoor moeten ze heel veel informatie aan de bank leveren, veel meer dan vroeger, en te veel naar de zin van verschillende ondernemers. De banken stoppen die parameters in een softwareprogramma, dat een rating berekent.

"Het probleem is dat de banken meestal niet terugkoppelen naar de onderneming", zegt Van Rysselberghe. "Ze zeggen niet welke rating een bedrijf haalt en ze zeggen ook niet welke punten een negatieve invloed op de rating hadden. Daardoor gebeurt het dat een kredietdossier afgewezen wordt zonder dat de onderneming de motivering kent. Kleine operationele verbeteringen, zoals stipt betalen, kunnen de rating

beïnvloeden, maar de onderneming zelf krijgt het niet te horen. Daaraan zouden de banken meer aandacht moeten schenken."

Door de kredietdossiers op basis van statistieken en wiskundige modellen te beoordelen, schakelen de banken in elk geval het buikgevoel uit. Of een ondernemer die van aanpakken weet achter een project staat, speelt niet meer mee. "Van die onpersoonlijke behandeling hebben de ondernemers de buik vol", zegt Roel Van Hollebeke, professioneel bankbemiddelaar en risicobeheerder, die een open brief aan de banksector schreef.

Volgens Van Hollebeke hebben veel kmo's en zelfstandigen moeite om hun bankier te begrijpen. De bedrijfsleider moet alle mogelijke informatie op tafel leggen bij een kantoordirecteur, die de facto geen invloed meer heeft op de uitkomst en de timing van de kredietbeslissing. Want die beslissing wordt genomen door een kredietcommissie of een investeringscomité in het hoofdkantoor.

"Als er dan een antwoord komt, is het ofwel een 'ja' met een hele reeks 'maren' die niemand had zien aankomen, ofwel een 'neen' zonder de minste uitleg", vertelt Van Hollebeke. "Kantoordirecteurs die alleen maar doorgeefluik naar het hoofdkantoor spelen, kunnen de bedrijfsleiders missen als kiespijn. Een goede kantoordirecteur moet een actieve rol spelen in het beheer en de evaluatie van een kredietdossier."

Volgens Daminet zitten er te weinig ondernemende geesten in de investeringscomités. "Het zijn te veel bankiers die naar de cijfertjes uit het verleden kijken, ze hebben te weinig oog voor de toekomst. Het is nochtans niet met het verleden dat je een lening terugbetaalt."

Tahon beseft dat soms ook de bedrijven zelf in gebreke blijven. "Heel wat kmo's hebben behoefte aan bedrijfskapitaal, onder meer om de verliezen over 2009 te financieren. Een groot aantal van hen raakte echter moeilijk aan overbruggingsfaciliteiten. Als ik met de banken praat, komt vaak dezelfde uitleg terug. Ze klagen over een gebrek aan transparantie en aan professionele rapportering vanwege de ondernemingen."

Tahon vindt dat sommige kmo's te laat naar hun bankier stappen. "Ze zijn onvoldoende proactief. In plaats van geregeld samen met de bank naar de toekomstverwachtingen te kijken en tijdig het slechte nieuws te brengen, wachten ze zo lang mogelijk. Dat wekt wantrouwen. Bedrijven moeten durven te investeren in een professionele rapportering."

Ook Cosaert vindt dat bedrijven in de relatie met hun bankier moeten investeren. "Dat kunnen ze om te beginnen door transparant te zijn, door dossiers goed voor te bereiden, door cijfers op tafel te leggen, door hun verhaal stevig te onderbouwen, door zich goed te laten adviseren over financieel management. Als je op die manier een goede relatie opbouwt, kun je van een partner meer verwachten - ook in moeilijke tijden. Ik ben er zeker van dat de vraag om waarborgen wegvalt als er een hechte partnerrelatie is."

"Het probleem is dat de bankier voor de meeste ondernemers een black box is", zegt Tahon. "De ondernemer heeft geen flauw idee van hoe het beslissingsproces werkt en dat veroorzaakt onzekerheid en wantrouwen."

Voka-adviseur Collaerts is het daar volmondig mee eens. "De kredietrelatie moet geoptimaliseerd worden door een betere transparantie en communicatie. Dat moet van de twee kanten komen. Als de banken een kredietaanvraag afwijzen of een strenge waarborg eisen, moeten ze dat goed uitleggen. Er is

hier ook een rol weggelegd voor Voka en andere federaties om de dialoog tussen beide partijen te voeden. Zo bracht Voka onlangs een kredietwijzer uit waarin de opbouw van een goed gedocumenteerd kredietdossier wordt toegelicht."

De overheid onderschat de financieringsproblemen van de kmo's, vindt Daminet. "Dat is een frustratie van veel ondernemers: de overheid staat klaar om de grootbanken te redden en om grote ondernemingen bij te springen, terwijl er zoveel kmo's zijn die het moeilijk hebben. Opel Antwerpen kan rekenen op forse steun, terwijl niet eens duidelijk is of die steun nuttig is. De vele Vlaamse kmo's daarentegen moeten zelf maar knokken en vechten om te overleven, terwijl ze toch de motor van onze economie uitmaken. Het is niet Opel Antwerpen dat onze economie zal redden."

"Politici moeten stemmen verdienen door zich in de pers te profileren", zegt Van Geet. "Zij kunnen moeilijk anders dan reageren op de grote verhalen. Maar de ruggengraat van onze Vlaamse economie is de welstand van de kmo's en haar medewerkers. Een fundamenteel beleid moet focussen op de lasten die zij dragen. Persoonlijk geloof ik dat ons politieke bestel in Vlaanderen zich daar voldoende van bewust is."

"De waarborgregelingen en de hefboomfinanciering zijn alleszins goede instrumenten", oordeelt Cosaert. Collaerts denkt er net zo over. "De overheid doet wat ze kan."

Daminet erkent dat de overheid inspanningen doet, maar hij hekelt de complexiteit. "De overheid heeft veel formules ontwikkeld om ondernemers te helpen, maar het zijn er te veel. Alles gebeurt op een ongestructureerde manier. Bedrijfsleiders zien door de bomen het bos niet meer." Ook Cosaert en Collaerts pleiten voor een soort van 'administratieve vereenvoudiging'.

"Vaak weten ondernemers niet eens van het bestaan van interessante financierings- of waarborginstrumenten", zegt Daminet, die verwijst naar Gigarant, een waarborgformule onder de koepel van de PMV. "Ik heb afgelopen maand een dossier succesvol afgerond met Gigarant. Wel, ik heb vastgesteld dat niemand Gigarant kent. Bedrijfsleiders hebben er nog nooit van gehoord en zelfs bankiers kennen het instrument nauwelijks. Dat bankiers niet beseffen welke waarborgsystemen de overheid aanbiedt, is zeer zorgwekkend."

"Voor de doorsneeondernemer is dit inderdaad onbekend terrein", bevestigt Van Geet. "In principe moet de bankier, als raadsman van zijn kredietnemer, deze regelingen het beste kennen. Als deze mogelijkheden niet ten volle worden benut, kan de bankier een gebrek aan bijstand aangewreven worden."

Ook voor starters is de moeilijke financiering geen cadeau. "Voor starters geldt hetzelfde als voor andere ondernemingen: de eigen inbreng moet omhoog", zegt Tahon van Deloitte. "Zonder eigen fondsen wordt starten veel moeilijker. Maar dat hoeft geen slechte zaak te zijn. Veel mensen die beginnen met een eigen onderneming zijn er gewoon niet klaar voor of hebben er de middelen niet voor. Dat zijn kamikazes, die je beter tegen henzelf beschermt."

"Gelukkig spelen organisaties als het IWT en IBBT wel hun rol", vertelt Daminet. "Zij geven nog relatief gemakkelijk fondsen. Dat zorgt voor een buffer. Een startende technologieonderneming kan daar toch aan een paar honderdduizenden euro's raken om te bewijzen waarmee ze bezig is. Dat maakt de stap naar venture capital of businessangels ietwat gemakkelijker."

Tahon wijst erop dat we evolueren naar een andere mix van

financieringsbronnen. "De bankfinanciering is de facto een financieringsbron voor niet-risicovolle projecten geworden. Daarom evolueren bedrijven meer in de richting van tussen-vormen, tussen kapitaal en bankkredieten. Achtergestelde leningen, mezzanine en derdenfinanciering zitten duidelijk in de lift. Ook cofinanciering door leveranciers is een slimme oplossing. Daar ligt de toekomst."

Ook Cosaert vindt dat een gezonde bedrijfsvoering gelijkstaat met een spreiding van financieringsvormen. "Natuurlijk is een bankkrediet nog altijd de goedkoopste financiering, terwijl kapitaal duur is. Maar quasikapitaal zoals achtergestelde of mezzanine leningen kunnen de nodige ademruimte leveren. Dat raakt meer en meer ingeburgerd. Ook vreemd kapitaal, bijvoorbeeld door de intrede van een private-equityfonds, is zeker een alternatief."

Van Geet is eerder sceptisch. "Alternatieve financieringsvormen bestaan, maar zijn schaars en blijven in de marge van de totale kredietbehoefte. Financiële sponsorhuizen zijn uiteraard op zoek naar groeibedrijven en willen die ondersteunen met risico- en pseudorisicokapitaal. Maar het zijn geen engeltjes en ze willen er na een tijdje altijd weer uit. Dus wie mee in bed gaat, moet goed luisteren naar de exitverwachtingen en bijhorende forceringsmechanismen."

Volgens Daminet zijn er echt nog mensen die geld hebben, op lange termijn denken, willen investeren en met een bedrijf meegroeien. "Dat is mijn boodschap aan bedrijfsleiders: als je een financieringsprobleem hebt, denk heel ruim. Er bestaan ontzettend veel mogelijkheden, maar ondernemers kennen ze niet altijd of zijn er niet mee vertrouwd. Maar voor een goed plan is nog altijd geld beschikbaar. Het komt eropaan de juiste mensen te vinden."