

WIE ZOEKT, DIE VINDT

HOE GERAAKT U A

De laatste maanden was het voor bedrijven geen evidentie om bij de banken een financiering los te krijgen. Gelukkig blijkt het ergste voorbij te zijn, want de recente cijfers van de Nationale Bank wijzen op een gestegen kredietverlening aan bedrijven. Maar dat betekent niet dat het geld nu als manna uit de lucht komt vallen. Vooral KMO's hebben het nog altijd niet gemakkelijk: de banken blijven erg voorzichtig en leggen vaak bijna onhaalbare voorwaarden op. Dat is echter geen reden om bij de pakken te blijven zitten, want er bestaan heel wat alternatieven om aan investeringsbudget te geraken...

SINDS ENIGE TIJD wordt de financiering aan Belgische bedrijven scherp in het oog gehouden. Zo publiceert het KeFiK sinds november 2008 om de twee maanden haar KeFiK-barometer die een kijk geeft op de toegang tot bankfinanciering van kleine bedrijven (tot tien werknemers). Unizo brengt elk trimester haar KMO-barometer uit waarmee ze naar het ondernemersklimaat bij firma's tot tien personeelsleden peilt. En het VBO doet, samen met CRiON (makelaar in kredietverzekeringen) en met de steun van het KeFiK, halfjaarlijks een rondvraag over de financieringstoestand van (grotere) ondernemingen. Tenslotte publiceert Febelfin geregeld prognoses over de opgenomen en toegekende kredieten aan bedrijven. Hoewel de individuele informatie onderling wel wat verschillen vertoont, tonen al deze bronnen ook heel wat unanieme conclusies. Zo blijkt uit de laatste resultaten dat de bedrijven te kennen geven dat ze nieuwe investeringen omwille van de crisis uitstellen, en niet zozeer omdat de banken veeleisender op het vlak van garanties zijn geworden. Vandaar dat het aantal kredietaanvragen is teruggelopen. Ondernemingen die in deze tijden toch willen investeren, blijken echter vaak problemen te hebben om de benodigde financiering te vinden. Het VBO-CRiON-onderzoek wijst uit dat de bank bij 48 % van deze bedrijven meer of strengere financiële waarborgen vraagt. En 28 % van de respondenten geeft te kennen dat ook de voorwaarden voor de bestaande kredieten werden verzwaard. Dat blijkt ook uit de laat-



ste Unizo KMO-barometer: daar zien we dat 10 % van de ondernemers in het eerste kwartaal van 2009 problemen ondervond met de kredieten die ze bij financiële instellingen hadden lopen. En in het tweede kwartaal waren er dat zelfs al 11 %. 10 % van de ondernemers kreeg in het tweede kwartaal van 2009 zelfs nog strengere voorwaarden voorgeschoteld. De KeFiK-barometer (bij bedrijven van minder dan tien werknemers) staft eveneens deze bevindingen. In juli bedroeg het indexcijfer voor België amper 79,7 punten tegenover 91,6 punten in november 2008. De parameter van de Prijs-Waarborg-Informatie bleef negatief.

Bereid u beter voor

Dat het uitstaand kredietvolume aan bankkredieten volgens Febelfin op een historisch hoog niveau staat, is dan ook een uitspraak die bij KMO's en starters het mooie weer nog niet maakt... Chris Dauw, Kredietbemiddelaar bij KeFiK: "Sinds het uitbreken van de kredietcrisis heeft het begrip 'risico' in de bankwereld een heel andere betekenis gekregen. De risicoaversie van de financiële instellingen is alleen maar toegenomen. De voorwaarden om een krediet te krijgen zijn duidelijk strenger geworden: dat blijkt uit talrijke van onze studies. KMO-zaakvoerders die bij de bank aankloppen, moeten zich anders en beter voorbereiden. Ze moeten in eerste instantie voor een uitgebreid en goed leesbaar dossier zorgen dat duidelijk de poten-

AN FINANCIERING?



© Shutterstock

tiële meerwaarde van hun bedrijf en product/dienst tegenover de concurrentie aangeeft. Geef tevens voldoende informatie over uzelf, uw carrière en plannen. Bewijs dat u uw project hebt voorbereid, uw product/dienst aan een reële behoefte voldoet en u uw afzetmarkt goed inschat. En zorg dat u een plan B achter de hand hebt. Met andere woorden: u moet kunnen aantonen dat u flexibel op veranderingen in de markt en economie kunt inspelen. Daarnaast moet de bankier in uw dossier meteen het antwoord op vier essentiële vragen vinden. Wat zijn de sterke en zwakke punten van uw onderneming en welk ontwikkelingspotentieel heeft uw bedrijf? Welke strategie wordt toegepast om een meerwaarde ten opzichte van de concurrentie te creëren? Wat moet de bank financieren? En hoeveel kan het bedrijf terugbetalen? Hierbij wil ik nog opmerken dat het weinig zin heeft om naar een financiële instelling te stappen als u al in nauwe schoentjes zit. Want bedrijven die bijvoorbeeld al drie keer een dagvaardiging van de RSZ hebben gekregen, zijn niet meteen het toonbeeld van een gezonde financiële organisatie. Banken kijken immers niet alleen naar uw onmiddellijke terugbetalingcapaciteit, maar ook deze op lange termijn. Trouwens, een goede timing is vandaag meer dan ooit belangrijk bij het indienen van een kredietaanvraag. Doe het wanneer uw onderneming nog financieel gezond is, niet als ze al in problemen verkeert! Tenslotte wil ik nog opmerken dat het interessant is om contact met uw bankier te houden en er een solide

relatie mee op te bouwen. Want de financiële instellingen zijn voor KMO's in alle economische tijden - goed of slecht - een broodnodige strategische partner."

Voorsmaakje van vademecum

Wanneer een ondernemer een krediet bij een bank aanvraagt, wordt er meestal een kredietlijn voor een bepaald bedrag geopend. Over het algemeen is dit voor onbepaalde duur. Binnen deze kredietlijn kunnen verschillende lange- of kortetermijn financieringsvormen worden toegekend, zoals een kaskrediet, investeringskrediet, 'straight loan', ... Kredieten kunnen grosso modo in twee categorieën worden opgedeeld. Enerzijds zijn er de korte termijn kredieten die zijn bestemd om de exploitatiecyclus te financieren: betalen van leveranciers, eindejaarspremies, lonen, voorraden, klanten (betalingsuitstel), ... Anderzijds zijn er de lange termijn kredieten die voor de financiering van investeringen, zoals machines, gebouwen, ..., worden aangewend. Frédéric Lernoux, Afgevaardigd Bestuurder, KeFiK: "Er bestaan talrijke formules, waarvan de ene al beter dan de andere is gekend. Het is een erg complexe materie waarin quasi geen enkele KMO-zaakvoerder nog het bos doorheen de bomen ziet. Vandaar dat we bezig zijn met het opstellen van een vademecum waarin we de financiering van een onderneming exhaustief uit de doeken doen: vanaf de eigenlijke nood aan financiering, over de kost ervan voor de onderneming, de boekhoudkundige betekenis en de optimalisering, tot een omschrijving van alle denkbare bestaande financieringsmogelijkheden en informatie over hoe ze te verkrijgen. Dit naslagwerk zal eind januari beschikbaar zijn en zo'n 30 euro kosten. In dit artikel lichten we alvast een tipje van de sluier door kort en bondig de belangrijkste formules van bankfinanciering, die in het vademecum uitgebreid aan bod komen, op een rijtje te zetten."

A. Kortetermijn financiering (≤ 1 jaar)

1. Het kaskrediet of voorschot in rekening-courant

Dit is een kredietlijn met een vooraf bepaalde limiet tot waar de ondernemer in debet (in het rood) kan gaan. Er dient enkel interest op het opgenomen bedrag te worden betaald.

Voor- en nadelen

- + zeer flexibele kredietvorm
- + na terugbetaling is het krediet opnieuw beschikbaar
- hogere rentevoet (door het hogere risico voor de bank, want zij weet niet waarvoor het geld wordt aangewend)
- bank rekent een hoge beheerkost aan
- als ondernemer moet u dit krediet constant opvolgen

Laat u bijstaan!

Onder impuls van het Economische Herstelplan van de Federale Overheid en het Federaal Plan voor KMO's dat door de Minister van KMO en Middenstand werd opgezet, is er sinds 12 februari 2009 een officiële kredietbemiddelaar aangesteld, de heer Chris Dauw. Elke onderneming, bedrijfsleider, ambachtsman, handelaar, beoefenaar van een vrij beroep of individuele ondernemer die bij zijn bank(en) moeilijkheden ondervindt om een financieringsprobleem op te lossen, kan bij de dienst Kredietbemiddelaar in KeFiK terecht. Hij zal de dossiers analyseren om oplossingen voor te stellen telkens dit mogelijk is. Zijn taak bestaat er verder in de dialoog en het overleg tussen de ondernemingen en hun financiële instellingen te bevorderen, alsook de maatregelen van de overheidsmaatregelen ter ondersteuning van de economie bekend te maken en met de instellingen terzake te overleggen. Indien nodig, treedt hij ook op als kredietbemiddelaar met de andere overheden (belastingontvanger, openbare instellingen van sociale zekerheid, ...). Meer informatie op www.kredietbemiddelaar.be



Chris Dauw

2. Het voorschot op vaste termijn (VVT) of 'straight loan' (concurrent kaskrediet)

Er wordt een voorschot van een welbepaald bedrag voor een vaste looptijd toegekend; een vervroegde terugbetaling is in principe dus niet mogelijk. Het minimumbedrag (125.000 euro) ligt hoger dan bij het kaskrediet (2.500 euro). Deze financieringsoplossing is vooral voor de grotere KMO's interessant.

Voor- en nadelen

- + lagere interestvoet dan het kaskrediet
- minimumbedrag is 125.000 euro
- het is niet mogelijk om voor de einddatum terug te betalen

3. Het sociaal en fiscaal afbetalingskrediet (financiering vakantie-geld/eindejaarspremies en voorafbetaling belastingen)

Dit bankkrediet is een alternatief voor het kaskrediet en de voorschotten op vaste termijn (VVT) of straight loan. Het biedt de mogelijkheid om de voorafbetaling van uw belastingen te doen, dit om belastingverhoging te vermijden (bij het niet betalen van voorschotten wordt immers een belastingverhoging in rekening gebracht). Het krediet kan eveneens voor sociale doeleinden, zoals de financiering van vakantiegeld, 13^e maand en eindejaarspremies, worden genomen. Er wordt een vaste rentevoet betaald die wordt bepaald door onder meer de sector waarin u actief bent, het bedrag, de duurtijd,...

Voor- en nadelen

- + extra liquiditeiten
- specifieke aanwending van dit krediet

4. Documentair krediet (im/export krediet)

Het documentair krediet is eerder een soort betaalmiddel en garantie dan een krediet: wanneer de goederen worden opgestuurd, overhandigt de exporteur de documenten aan de bank en krijgt zijn factuur betaald. De importeur kan de documenten dan bij de bank ophalen tegen betaling van de factuur. Door de tussenstap met de bank biedt het documentair krediet meer zekerheid over de leveringstermijn, de kwaliteit van de goederen (doordat er meer controle is, is de kans kleiner dat ze beschadigd zijn - bijvoorbeeld de import van stenen potjes uit de Filippijnen met containers over zee: de bank zal eerst checken of ze niet gebroken zijn vooraleer tot betaling over te gaan), ... Met het documentair krediet wordt het risico voor beide partijen (importeur en exporteur) sterk gereduceerd.

Voor- en nadelen

- + meer zekerheid over het goede verloop van de samenwerking met de buitenlandse klant of leverancier
- duur, ingewikkeld

5. Borgstellingskrediet

Het borgstellingskrediet of 'handtekeningskrediet' is geen krediet in de strikte zin van het woord. De bank stelt zich garant voor de verplichtingen van haar klant, zoals het leveren van goederen of diensten. Het minimumbedrag ligt rond de 650 euro. Er wordt een provisie van 1,5 % van het krediet aangerekend. Daar komt per overeenkomst een dossierkost van ongeveer 250 euro bij.

Voor- en nadelen

- + de onderneming dient geen geld vast te zetten om de uitvoering van haar verplichtingen te waarborgen
- vrij dure kredietvorm

B. Langetermijn financiering (≥ 1 jaar)

1. Investeringskrediet

Een investeringskrediet wordt gebruikt om een specifieke investering op de (middel)lange termijn te financieren: van materiële vaste activa tot het herstellen van bedrijfskapitaal. Zowel een variabele als vaste rentevoet is mogelijk. De looptijd van een investeringskrediet bedraagt minstens drie jaar, maar valt meestal samen met de afschrijvingsperiode van het investeringsgoed.

Voor- en nadelen

- + minder duur dan kortetermijn financiering
- + vaste duur = zekerheid (bijvoorbeeld: als zowel de afschrijving van als de lening voor een machine op vijftien jaar gebeurt, hoeft u enkel maandelijks een bedrag te storten. U moet dus niet meer nadenken over de financiering van de installatie gedurende haar levensduur)
- + terugbetalingplan op maat mogelijk
- weinig flexibel eens ondertekend

2. Rollover

Een rollover is bedoeld voor grotere ondernemingen en is een alternatief voor het investeringskrediet. De ondernemer kan er eveneens investeringen van materiële vaste activa tot het herstellen van bedrijfskapitaal mee financieren. Het minimumbedrag bedraagt



Frédéric Lernoux

250.000 euro, de looptijd bedraagt meestal drie tot tien jaar. Het ontleende bedrag wordt in kortlopende leningen (voorschotten of straight loans) ter beschikking gesteld. Elke vervaldag dient het totaalbedrag te worden terugbetaald en kan de ondernemer opnieuw een voorschot opnemen (minus het terugbetaalde deeltje). Neem bijvoorbeeld een rollover krediet van 250.000 euro met trimesteriële voorschotten gedurende vijf jaar. De voorschotten worden dus telkens met 12.500 euro verminderd. Na het eerste trimester moet de ondernemer dus 250.000 euro terugbetalen en kan hij een nieuw voorschot voor maximum 237.500 euro opnemen. Na het tweede trimester moet hij 237.500 euro terugbetalen en kan hij maximum 225.000 euro opnieuw opnemen.

Voor- en nadelen

- + lagere interestvoet
- bestemd voor grotere ondernemingen

3. *Verrichting op afbetaling*

Krediet voor kleinere bedragen, meestal voor de investering in roerende goederen (machines, auto, ...). Is gelijkaardig met de financiering voor particulieren.

Voor- en nadelen

- + contractuele vrijheid -geen wettelijke beperkingen
- hogere interestvoet
- gevaar van gemengde kredieten (privé/professioneel)

4. *Leasing*

Voor de financiering van Materiële Vaste Activa (gebouwen, roland materieel, machines, uitrusting, ... - alle mogelijke goederen die (duurzaam) in de zaak aanwezig zijn zodat ze kan functioneren). Indien de aankoopoptie meer dan 15 % bedraagt, wordt het geleasde goed niet op de balans geplaatst. Hierdoor is het balanstotaal lager, wat een aantal ratio's ten goede komt, zoals de solvabiliteit (de proportie van het eigen vermogen ten opzichte van het totaal vermogen). Wanneer deze ratio goed is, heeft de onderneming in kwestie een betere onderhandelingspositie om een krediet bij de bank te verkrijgen.

Voor- en nadelen:

- + 100 % externe financiering (bij andere vormen wordt meestal een stuk eigen inbreng verwacht)
- + meestal geen waarborgen
- + de leasingnemer geen BTW voorschieten op het geleasde goed
- duurder dan een investeringskrediet

Maar er zijn nog alternatieven...

Indien u een gedeelte van het project op een andere manier kunt financieren (en wat reserve hebt voor het geval er problemen ontstaan), zal de kans toenemen dat de bank u het resterende bedrag zal lenen. Frédéric Lernoux: "Bedrijfsleiders die zelf centen in een project pompen, tonen aan dat ze er echt in geloven en een persoonlijk risico willen lopen. Daarnaast zijn er diverse overheidsinitiatieven die ervoor zor-

Dossier Financiering

gen dat het risico voor de bank wordt beperkt. Helaas blijken nog al te weinig KMO's deze alternatieve financieringsvormen te kennen... We willen ze dan ook graag even op een rijtje zetten."

A. Financieringsproducten

Federaal via het Participatiefonds

1. *Casheo*

Casheo is een achtergestelde lening, bestemd voor het mobiliseren van schuldvorderingen die KMO's hebben op overheidsinstellingen of parastatalen (Federale overheid, Gewesten, provinciale en plaatselijke overheden) en vennootschappen waarin de overheid meerderheidsaandeelhouder is (Belgacom, De Post, Infrabel, ...).

2. *Cofinanciering*

Volgende producten worden in samenwerking met de bank verstrekt. Indien u bij een financiële instelling een lening aangaat, kunt u met Starteo of Optimeo een gedeelte zelf financieren. In geval van Initio is de procedure omgekeerd: de ondernemer gaat met zijn akkoord voor Initio naar de bank om daar het resterende stuk te verkrijgen.

• **Starteo**

Starteo is een achtergestelde lening (een lening die met het eigen vermogen wordt gelijkgesteld - ze vermindert het risico voor de andere kredietverleners, waardoor het gewone bankkrediet gemakkelijker kan worden verkregen) waarmee kleine starters (minder dan vier jaar in hoofdberoep) aan interessante voorwaarden (achtergestelde lening, lagere rentevoet, beperkte vraag naar waarborgen, eerste ja(ar)en) uitstel van kapitaalaflossing) kunnen financieren, samen met een bankkrediet. Het is de bank die het dossier bij het Participatiefonds introduceert.

• **Optimeo**

Optimeo is een achtergestelde lening waarmee kleine ondernemingen de uitbreiding van hun onderneming of zelfstandige activiteit aan interessante voorwaarden (idem als Starteo) kunnen financieren, samen met een bankkrediet. Het is de bank die het dossier bij het Participatiefonds introduceert.

• **Initio**

Initio is een achtergestelde lening waarmee kleine ondernemingen de start of de uitbreiding van hun firma of zelfstandige activiteit aan interessante voorwaarden (idem als Starteo) kunnen financieren. De aanvraag wordt rechtstreeks bij het Participatiefonds ingediend. De ondernemer kan met het akkoord naar de bank stappen.

Vlaams Gewest via ParticipatieMaatschappij Vlaanderen

- **ARKimedes** biedt risicokapitaal aan voor jonge Vlaamse groei-bedrijven
- **CultuurInvest** verleent cultuurbedrijven toegang tot risicodragend kapitaal en geeft op die manier zuurstof aan de culturele ondernemer.
- **Fonds Vlaanderen-Internationaal** helpt Vlaamse KMO's om over de grenzen door te stoten.
- **Vinnof** investeert in innovatieve starters met een hoog risico-profiel en sterk groeipotentieel.
- **Waarborgregeling** biedt de bank of kredietverschaffer meer zekerheid wanneer een ondernemer een krediet wil om te in-

vesteren, maar onvoldoende zekerheden kan voorleggen. Het is de kredietverschaffer die de waarborg aanvraagt. Maar als ondernemer kunt u deze tool uiteraard aanhalen en aan uw bankier voorstellen. De Waarborgregeling is complementair met de co-financieringsproducten van het federale Participatiefonds.

- **Winwinlening** moedigt particulieren via een belastingvoordeel aan om voordelig te lenen aan startende ondernemingen.

Brusselse Gewest via het Brussels Waarborgfonds

- De Waarborg op Aanvraag en Snelwaarborg worden toegekend ten voordele van een kredietinstelling.
- Het Voorakkoord is een principiële akkoord dat rechtstreeks aan de aanvrager wordt toegekend, in afwachting van de indiening van een vraag tot bekrachtiging van dit voorakkoord door een kredietinstelling.

B. Fiscale investeringsstimuli

1. Investeringsaftrek

Wanneer u een investering doet, wordt die afgeschreven. De investering is ofwel eenmalig fiscaal aftrekbaar, onder bepaalde voorwaarde kan dit ook in schijven gebeuren. Voor gedetailleerde informatie kunt u terecht op de website van de FOD Financiën (koba.minfin.fgov.be/commande/pdf/Broch_investeringsaftrek_2008.pdf)

2. Vrijgestelde Investeringsreserve

U kunt een reserve aanleggen om in de (nabije) toekomst een investering te doen. Indien u een vennootschap bent met recht op een verlaagd belastingpercentage, is de investeringsreserve gedurende drie jaar niet belastbaar. Daarna is dat wel het geval, vandaar dat u best binnen de drie jaar de investering doet. Dit moet u op de belastingaangifte van de vennootschapsbelasting invullen. De eerste keer zult u dat bij de FOD Financiën moeten aanvragen, maar vanaf dan verloopt alles automatisch. In principe regelt de boekhouder van de onderneming dit wel.

3. Notionele Interestaftrek

Notionele interestaftrek werd in het leven geroepen om de discriminatie tussen eigen en vreemd vermogen te verminderen. Als u een vennootschap bent (niet geldig voor zelfstandigen) kunt u een percentage (dat elk jaar wordt vastgelegd) van het eigen vermogen fiscaal in mindering brengen. Voor het aanslagjaar 2008 gaat het om 3,781 %, voor dat van 2009 mag u op 4,307 % rekenen. Opmerking: deze intrestvoet wordt voor de kleine vennootschappen (die verkorte jaarrekeningen neerleggen) met 0,5 % verhoogd. Let wel! De ondernemer moet kiezen tussen de Vrijgestelde Investeringsreserve en de Notionele Interestaftrek. Eens een keuze gemaakt, blijft deze drie jaar geldig. Om van de notionele interestaftrek gebruik te maken, moet u dit op de belastingaangifte van de vennootschapsbelasting invullen. De eerste keer moet u dit bij de FOD Financiën aanvragen, maar vanaf dan verloopt het proces automatisch. In principe regelt de boekhouder van de onderneming dit wel.

Dossier Financiering

C. Andere

a. Belgacap

Sinds 15 augustus 2009 kan de federale overheid een aanvullende waarborg toekennen aan leveranciers van goederen en diensten. Deze maatregel is vooral voor exporterende firma's bestemd

b. Microkrediet - via Hefboom

Voor mensen met ondernemerszin die geen toegang tot het klassieke bancaire krediet hebben. Hefboom CVBA (in samenwerking met het Participatiefonds) biedt ze een financieringsinstrument met een klein bedrag aan, waarmee ze hun eigen 'job' creëren. Zijn een vernieuwing van de vroegere 'solidaire leningen'. De huidige kredieten gaan momenteel naar organisaties die mensen uit de kansgroepen in loondienst tewerkstellen. Het gaat om kleine bedragen tot maximum 12.500 euro met een rentevoet van 5 % per jaar en een terugbetalingstermijn van vier jaar. Er worden geen waarborgen gevraagd, maar de ondernemer wordt de eerste twee jaar wel door Hefboom begeleid.

c. Business Angels


Business Angels zijn (ex-) ondernemers die in beloftevolle startende of snelgroeïende ondernemingen willen investeren in ruil voor aandelen. Gemiddeld hebben ze daarvoor een kapitaal van 25.000 à 250.000 euro over. Daarnaast stellen ze hun jarenlange ervaring en expertise ter beschikking van de ondernemer. Na enkele jaren van groei wordt een 'exit' gegenereerd waarbij de aandelen aan een bepaalde meerwaarde worden verkocht. BAN Vlaanderen is de coördinator van deze oplossing.

d. Factoring

De debiteurenportefeuille wordt uitbesteed aan een extern bedrijf dat de afhandeling van debiteuren overneemt en hiervoor een percentage op de omzet aanreken. Factoring omvat drie diensten:

- Het beheer van de facturen
- Het uitbetalen van voorschotten van facturen
- Kredietverzekering of betalingsgarantie

Voor- en nadelen

- + debiteurenbeheer wordt overgenomen
- + goed voor de liquiditeit van een onderneming
- een aantal sectoren wordt uitgesloten
- facturen aan particulieren komen niet in aanmerking 

Wie is KeFiK?

Het Kenniscentrum voor Financiering van KMO (KeFiK) VZW is een nationaal aanspreekpunt en kenniscentrum dat zich op de problematiek rond KMO-financiering concentreert. Het centraliseert alle essentiële informatie inzake KMO-financiering, werkt als een platform waar alle actoren rond KMO-financiering kunnen netwerken en info uitwisselen, exploiteert haar kennis en stelt deze ter beschikking van de overheid, kredietverschaffers, ondernemers en het grote publiek, en verzekert de bemiddeling bij problemen met krediet(verzekeringen) aan ondernemingen.

www.cefp-kefik.be