

Bemiddelaar strijkt de kredietplooien glad(der).

Als een kmo van de bank geen lening krijgt omdat het dossier dat niet verdient, of omdat het bedrijf de lening niet zal kunnen terugbetalen, dan is daar weinig tegen in te brengen. Maar als een dossier op onbegrip stuit omdat het slecht geformuleerd is of omdat het businessplan niet in duidelijkheid uitmunt, dan kan de zaakvoerder het KeFiK om hulp vragen. Zelfs als er alleen maar ruis zit op de communicatie met de bankier.



KeFiK? Het klinkt als de naam voor een Turkse snack of Griekse wrongel, maar het staat voor Kenniscentrum voor Financiering van KMO. De federale overheid riep het centrum in het leven om het reilen en zeilen van de kmo-financiering te bestuderen en daarover breed te berichten. Het KeFiK heeft daarbij aandacht voor kmo's, eenmanszaken en wijze beroepen. En vanwege de economische crisis kreeg het studietoelichting een opdracht bij kredietbemiddeling voor dezelfde doelgroep. Daarvoor trok het Chris Daww aan, een man die op het vlak van financiële economie ruimschoots zijn sporen heeft verdiend aan universiteiten en in managementfuncties in de financiële wereld.

//

Ondernemen is risico nemen

//

GRATIS BEMIDDELING

Chris Daww: "Bij een lening zijn twee partijen betrokken: de kredietverlener en de kredietopnemer." Een waarheid als een koe die met een alles zegt, want als het tussen verlener en opnemer niet botend, dan krijgt de lening niet alle kansen. "Elk van beide verdient zijn belangen, en terecht. Maar soms verloopt de communicatie stroef of is het dossier onvoldoende duidelijk of onderbouwd. Dan kan de bedrijfsleider gratis op het KeFiK en meezelf

een beroep doen om te bemiddelen. Ik neem mezelf wel eens een kind van Sarkozy of van de crisis. Want het principe van overheidsbemiddeling bij kredieten kwam - met de crisis als aanleiding - uit Frankrijk overgewooid."

ONDERNEMEN IS ESSENTIEEL

"Het is essentieel dat kmo's alle kansen krijgen om te ondernemen en te investeren. En daarbij willen we helpen als een neutrale bemiddelaar, die misverstanden oplost, de communicatie waar vlot trekt of een dossier of businessplan verduidelijkt. Ondertussen behandelen we al een tweehonderdtal aanvragen, voor kmo's met minder dan tien werknemers. Het gemiddelde bedrag van de lening bedraagt 75.000 euro. Maar als een dossier om objectieve financieel-technische redenen niet haalbaar is, dan zeg ik zelf: stop, het heeft geen zin."

MERKBAAR SUCCES

"De succesratio mag er best wel zijn want in tweederde van de gevallen boeken we een positief resultaat. Dat varieert van het herstellen van de relatie of het begrip tussen de kmo en de bankier tot het [gedeeltelijk] toekennen van de lening, al dan niet in een aangepaste vorm. Soms is er snel resultaat, soms duurt het wat langer. Maar 'reculer pour mieux sauter' kan ook op het vlak van kredieten een waardewol deus zijn. Ik kom meestal niet tussen bij de betrokken bankier zelf maar ontwikkelde gericht een netwerk in de verschillende financiële instellingen. Mijn

contacten verwijzen me dan naar de juiste persoon om te bespreken hoe een dossier kan worden gedeblokkeerd."

BANKEN ZIJN STRENGER

"Wetenschappelijk kan ik het niet bewijzen, maar ik ervaar dat (de) banken strenger geworden zijn bij de aanvaarding van leningen. Vooral 'van bovenaf' is er weerstand, verneem ik vaak. En inderdaad, je kunt er niet omheen dat bijvoorbeeld honderdprocentleningen in vastgoed minder vaak worden toegelaten. En ik bekommer mij soms om dossiers die niet zo lang geleden moeiteloos een goedkeuring zouden hebben gekregen. Ik besef natuurlijk heel goed dat voorzichtigheid geboden is, maar ondernemen betekent risico nemen en dat mag niet zonder goede redenen worden gefnuikt."

VAN AD HOC NAAR STRUCTUREEL

"Een andere merkbare evolutie is dat onze service van bemiddelen een structureel kantje krijgt. Zo doen kmo's ook op ons een beroep voor lopende leningen. Bijvoorbeeld om in dossiers die slecht kunnen aflopen mee te onderhandelen over het bedrag of de spreiding van de uitwinning. Of om de bank ervan te overtuigen dat uitstel van terugbetaling niet altijd afstel betekent. Dat is een moeilijker materie dan een nieuw krediet omdat je van de dynamische commerciële sfeer overstapt naar de defensieve sfeer bij haperende terugbetalingen. Dan is het onder meer zaak om paniek te vermijden, aan beide kanten."

WAAROM HET KEFIK?

Het Kenniscentrum voor Financiering van KMO (KeFiK) werd in november 2005 door de federale overheid in het leven geroepen met een dubbel doel: de centralisering van essentiële informatie en human capital om een nationaal aanspreekpunt met betrekking tot kmo-financiering te worden. Doel van het team economen is om pistes uit te doken die leiden tot een gunstiger klimaat voor de financiering van kmo's. Eind 2008 kreeg het KeFiK, in het kader van het federale relanceplan en het plan voor de kmo, een nieuwe opdracht toevertrouwd: die van gratis kredietbemiddelaar voor ondernemingen die financieringsmogelijkheden ondervinden. Het kenniscentrum concentreert zich in de eerste plaats op de Belgische situatie maar houdt ook rekening met de internationale context en beste praktijken in andere landen.

Voor een optimale communicatie van de studieresultaten van zowel interne als externe studies, organiseert het KeFiK seminars, workshops en conferenties. Bovendien communiceert het over de opgedane kennis met de overheid, ondernemers en hun vertegenwoordigers, kredietverleners, de academische wereld en de pers. En het geeft een periodieke barometer en nieuwsbrief over de kmo-financiering uit.

Uit de KeFiK-nieuwsbrief van september 2009

RÉSULTATEN BAROMETER BLIJVEN OP EEN HEEL LAAG NIVEAU

De resultaten uit de KeFiK-barometer kennen een nieuw dieptepunt. De barometer, die de perceptie van de bankfinanciering voor kleine ondernemingen meet, blijft in september eveneens onder de 90-puntingsgrens met een score van 79,3 op 200. Ondanks dat laagtekort lijkt de KeFiK-barometer zich toch te stabiliseren, zij het op een zeer laag niveau. Die stabilisering handhaaft zich zowel globaal als bij de componenten FWI (Fris-Waartbergen-Informatie). Die componenten worden al van bij de start van de barometer in november 2008 als zeer negatief gevoeld onder de ondernemers.

Een analyse van de cijfers op regionaal vlak toont een duidelijk onderscheid aan tussen Vlaanderen en Wallonië. Vlaanderen kent over het algemeen een lichtere stijging, terwijl Wallonië de barometer zijn laagste score ooit optekent (71,1 punten).

EEN TRAJECT MET HEEL WAT OBSTAKELS

De perceptie betreffende de moeilijkheid voor het verkrijgen of het uitbreiden van een krediet is, zowel op korte als op lange termijn, duidelijk negatief. Terwijl de cijfers in juli nog zweefden tussen de neutrale en de negatieve zone, vertooven ze nu duidelijk in de negatieve zone.

INVESTERINGEN WORDEN UITGESTELD

Voor de vierde opeenvolgende keer werden de ondernemers ondervraagd over de invloeden van de crisis op hun onderneming. 38% van de ondernemers beweert wegens de crisis investeringen uit te stellen tot een latere datum. In maart bedroeg dat cijfer nog 35%. De ondernemers merken dus (voorlopig) nog geen eerste tekenen van het economisch herstel dat hier en daar reeds werd verkondigd.