

Frédéric Lernoux, KeFiK

# “Krediet is de levensader van elke onderneming”

De totale hoeveelheid verstrekte kredieten mag dan al gepiekt hebben tijdens de crisis, voor veel bedrijven is het rond krijgen van een financiering steeds moeilijker geworden. Tot die paradoxale bevinding komt het KeFiK, het Kenniscentrum voor Financiering van KMO. “Elk bedrijf heeft een rating bij de bank, en deze bepaalt de voorwaarden voor het verkrijgen van een krediet,” stelt afgevaardigd bestuurder Frédéric Lernoux bij wijze van voorproefje. “Een gedegen communicatie kan deze rating optimaliseren.”

**B.M.: Kunt u ons in een notendop toelichten wat het KeFiK precies is?**

“Kenniscentrum voor Financiering van KMO, onze volledige naam, zegt al heel wat over onze activiteiten. We zijn voor 100% een federale publieke instelling en beschikken sinds vorig jaar ook over een eigen rechtspersoonlijkheid.”

*“Een goede communicatie met de bank is essentieel in het verkrijgen van een zo accuraat mogelijke rating.”*

**B.M.: In welke dienstverlening voor bedrijven vertaalt zich dat?**

“Het vergaren en verstrekken van informatie loopt als een rode draad doorheen onze activiteitenwaaier. Zo trachten we in een eerste fase zo veel mogelijk informatie over KMO's en kredietverstrekking te centraliseren.

## Klaarheid scheppen

Afhankelijk van gewest tot gewest schommelde het aantal bedrijven dat het voorbije jaar een bankfinanciering aanvroeg, tussen de 40% en 50%. Banken zijn en blijven de belangrijkste kredietverstrekkers voor ondernemingen. In heel wat gevallen kan ook de overheid een rol spelen. Zo kan een KMO bij het Participatiefonds zogenaamde 'achtergestelde leningen' krijgen die bij faillissement slechts na alle overige schulden moeten worden terugbetaald. De voorwaarden van deze leningen zijn gunstig, maar wel aan enkele voorwaarden gekoppeld. Ook de deelstaten bieden verschillende formules aan. Slechts één voorbeeld: een 'win-win' lening waarbij een particulier een KMO kan financieren, in ruil voor een belastingvoordeel. Klaarheid scheppen in deze potpourri is een van de belangrijkste opdrachten van het KeFiK.



Frédéric Lernoux: “Elk bedrijf heeft een rating en die bepaalt of een krediet verkregen wordt, en aan welke voorwaarden.”

Lacunes worden door eigen studiewerk of in samenwerking met externe partners weggewerkt. Het andere luik van die informatieopdracht bestaat erin al deze gegevens bekend te maken. Dit gebeurt op een manier die zo toegankelijk mogelijk is voor KMO-bedrijfsleiders. Zo hebben we onlangs een Vademecum KMO-financiering op de markt gebracht. We bieden ook een 'tool' aan waarmee het effect van de notionele intrestaftrek becijferd kan worden. Door hier optimaal gebruik van te maken, wordt meer ruimte voor autofinanciering gecreëerd.”

**B.M.: KeFiK speelt ook een rol inzake kredietbemiddeling?**

“Klopt, sinds begin 2009 is dat een derde, belangrijk onderdeel van onze werking. Chris Dauw is de man die de titel van kredietbemiddelaar draagt. Veel van de argwaan die aanvankelijk omtrent deze functie bestond, is inmiddels verdwenen. Meer zelfs: deze aanpak wordt door de OESO als een voorbeeld van 'best practice' beschouwd. Wat doet hij en zijn team concreet?

In een serene sfeer een oplossing vinden in de soms moeizame relatie tussen KMO en de financiële instelling. Uiteraard kan hij van een slecht dossier geen goed dossier maken, maar misschien is een dossier gewoon verkeerd samengesteld? Kredietbemiddeling is geen wondermiddel, maar blijkt wel een efficiënt instrument te zijn. Voor 70% van de bedrijven die bij ons aankloppen, wordt een oplossing gevonden."

### "Steeds meer economische faillissementen"

Om nog even op faillissementen terug te komen. "We worden vandaag met steeds meer zogenaamde economische faillissementen geconfronteerd," zegt Frédéric Lernoux. "Dat zijn bedrijven die zich niet aan bestuursfouten noch aan het nemen van onverantwoorde risico's bezondigd hebben, maar die ten gevolge van evoluties op de markt - denk maar aan onderaannemers in een probleemsector - het onderspit moeten delven. Speciaal voor hen doen we inspanningen om hun tweede kans gefinancierd te krijgen. We bemiddelen bij de Participatiemaatschappij om ondersteuning van dergelijke verdienstelijke dossiers te bekomen."

## Harde garanties

### B.M.: Hoe analyseert u vanuit uw achtergrond de relatie tussen KMO's en hun kredietbehoefte?

"Er springt iets paradoxaals in het oog: tijdens de voorbije crisis was het globale volume aan verstrekte kredieten hoger dan ooit. Hieruit kan je besluiten dat er geen sprake is van 'credit crunch', er waren met andere woorden voldoende kredieten voorhanden om bedrijven te financieren. Maar bekijken we de dingen op een microschaal,

dan tekent zich een genuanceerder beeld af. Het is een feit dat het voor menig bedrijf moeilijker is geworden een krediet vast te krijgen. Er wordt meer informatie opgevraagd en ze moeten met steeds hardere garanties voor de dag komen. Opvallend is ook dat het kaskrediet nog steeds erg duur is. Vandaag blijft de rentevoet rond de 10% schommelen. Dat is toch erg hoog."

### B.M.: Welke concrete tip heeft u voor KMO's?

"Wees ervan bewust dat op elk bedrijf een rating geplakt wordt. Velen zijn zich hier niet of onvoldoende van bewust. Het is nochtans die rating die zal bepalen of een bepaald krediet verkregen wordt, en zo ja, aan welke voorwaarden dit toegekend wordt. Een goede communicatie met de bank is essentieel in het verkrijgen van een zo accuraat mogelijke rating."

*Michaël Vandamme*

Mogelijkheden zien heeft met veel factoren te maken.

Wilt u uw vermogen succesvol opbouwen en beschermen, uw pensioen optimaal organiseren en uiteindelijk uw bezittingen zo efficiënt mogelijk nalaten? En dit steeds op de fiscaal meest interessante manier? Vertrouw dan op de absolute leider in financiële planning. Optima is een specialist die alle oplossingen om uw kapitaal te structureren onder één dak bundelt. Wij maken een inventaris van uw financiële middelen en uw ambities. Dankzij een audit door onze experts ontdekt u hoe u uw doelstellingen in resultaten kunt omzetten.

Wilt u uw vermogen optimaal laten beveiligen? Surf dan naar [www.optima.be/managermagazines](http://www.optima.be/managermagazines) of bel naar 0800 97 536.

Your future is capital



**OPTIMA**