

## “Zich aanpassen aan de situatie”



Sinds het uitbreken van de crisis besteedde Het Bedrijf herhaaldelijk aandacht aan het thema kredietverstrekking. Toch namen we tot nog toe geen contact op met de bankwereld, die in dit debat toch wel een eersteplansrol speelt. ING-toplui **Pierre Gustin**, Directeur *Entreprises & Institutionnels Wallonie*, en **Jan Rammeloo**, *Midcorps & Institutionals Transformation Manager*, werden bereid gevonden om ons hun standpunt uit de doeken te doen.

*Bij de voorstelling van enquêtes over kredietverstrekking, uitgevoerd door het VBO, CRiON, KeFiK en Febelfin, vallen dikwijls de woorden credit crunch, verstrakking van de kredietvoorwaarden, koudwatervrees bij de banken... Hoe zien jullie dat?*



**Pierre Gustin**,  
Directeur *Entreprises & Institutionnels Wallonië*  
bij ING.

**Pierre Gustin**  
“In die studies houdt het KeFiK speciaal rekening met drie parameters: de voorbereiding van het dossier, de termijn en de marges. Volgens de studie moeten de ondernemers de bank een meer gedetailleerd kredietaanvraagdossier bezorgen en levert dat levert extra werk op voor de onderneming. Dat klopt. De crisis werd voorafgegaan door vier zeer goede jaren, waarin krediet veel gemakkelijker werd toegelend. Door het uitbreken van de crisis is het normaal dat we rekening houden met een grotere risiconame. De tweede parameter is dat de wachttijd tussen het aanvragen en het al dan niet toekennen van het krediet langer geworden is. Dat lijkt logisch, aangezien het onderzoek grondiger gebeurt. Wat de marges

betreft, is het niet helemaal juist om te zeggen dat die zijn toegenomen. Als men al geen geld verliest, zorgt de concurrentie ervoor dat men een beetje agressiever is wat het bepalen van de marges betreft. Wat de studie van het KeFiK niet zegt, is dat krediet nog nooit zo goedkoop was. Wat de ondernemingen interesseert is niet de marge, maar wel de prijs. En daar bestaat wel degelijk nog concurrentie. Eigenlijk zijn we veel kredieten blijven toekennen. Feit is -en in de laatste studie, voorgesteld in 2009, geeft het KeFiK dat nu ook uiteindelijk toe- dat de vraag naar krediet is ingestort.”

degelijk minder kredieten toegelend, maar geen enkel bedrijf zal kunnen beweren dat het geen krediet heeft gekregen als het een goed dossier heeft ingediend. Het is wel mogelijk dat het een beetje langer heeft moeten wachten op de goedkeuring of dat het meer waarborgen heeft moeten geven.”

### Jan Rammeloo

“Wat we ook hebben gemerkt is dat veel klanten die een kredietlijn hadden op korte termijn, daar actiever gebruik van hebben gemaakt. Wel was er minder vraag naar nieuwe projecten. De bestaande kredieten zijn in 2009 dus



*De laatste studie over de kredietverstrekking aan de bedrijven, die dateert van december 2009, is volgens jullie dus vollediger en eerlijker?*

### Pierre Gustin

“Ja, die studie is ook heel nauwkeurig. De vraag is ingestort en dan vooral de vraag op lange termijn. Op de vraag ‘hebben de banken instructies gekregen om geen kredieten meer toe te kennen?’ is het antwoord uiteindelijk nee. De banken hebben wel

*Jan Rammeloo: “Aan bedrijven die grote kredieten wilden opnemen, hebben we moeten vragen om ons tussentijdse cijfers te bezorgen. Door de crisis konden we niet langer vertrouwen op cijfers van december 2007 of zelfs december 2008.”*

toegenomen (nvdr: de cijfers zijn bij het ter perse gaan van dit artikel nog niet beschikbaar) met wellicht iets van de 3 à 5%. De productie van kredieten is gezakt. Ik denk dus dat de bank haar werk goed gedaan heeft. De risicodossiers hebben we grondig uitgespit, dat is nu eenmaal een onderdeel van onze verantwoordelijkheid.



**Jan Rammeloo**,  
*Midcorps & Institutionals Transformation Manager*  
bij ING.

Als we het goed begrijpen kwam de koudwatervrees dus vooral van de kant van de investeerders, die voorzichtiger geworden zijn?

#### Pierre Gustin

“Dat een bedrijf niet investeert wil nog niet zeggen dat het aan koudwatervrees lijdt. Een ondernemer die voor het uitbreken van de crisis van plan was om bijvoorbeeld te investeren in een tweede hal, geeft dat project op als de crisis eraan komt. Dat is dan geen koudwatervrees, maar

*Pierre Gustin: “Men is nooit gestopt met het verstrekken van krediet, alleen werden de normen en regels aangepast aan de situatie.”*



gewoon gezond verstand: hij stelt zijn plan uit. Dat is een logische beslissing. Daar zit geen negatieve bijklank aan vast, noch voor de investeerder, noch voor de bank.”

#### Jan Rammeloo

“Veel bedrijven hebben hun omzet met 20% naar beneden zien tuimelen, terwijl hun productiecapaciteit gelijk is gebleven. Het is normaal dat die bedrijven niet gaan investeren in nieuwe machines, om maar iets te zeggen.”

*Om nu terug te komen op de enquête over de kredietverstrekking: aan de ene kant is de vraag ingestort en aan de andere kant -zo vernamen we onder meer van kredietbemiddelaar Chris Dauw- zijn er naar verluidt meer en meer dossiers die niet goed*

*voorbereid zijn. Hebben jullie dat ook gemerkt?*

#### Pierre Gustin

“De dossiers die op het bureau van de kredietbemiddelaar belanden, zijn meestal dossiers van kleine ondernemingen, kmo's of zelfstandigen. Over het algemeen zou ik zeggen dat het nooit doeltreffend is om met een bankier te gaan praten in een panieksituatie. Een typisch voorbeeld is de zelfstandige die bij zijn bankier gaat aankloppen, omdat hij geld nodig

heeft om volgende week de lonen te kunnen uitbetalen. Op zo'n vraag kan de bankier natuurlijk niet dikwijls ingaan. Niettemin kan ik me voorstellen dat de bemiddelaar een aantal dossiers te verwerken krijgt die heel eenvoudig niet deugen. Met dergelijke dossiers kan niemand iets aanvangen.”

#### Jan Rammeloo

“Een ander nieuw feit is dat wij aan de bedrijven die grote kredieten wilden opnemen, hebben moeten vragen om ons tussentijdse cijfers te bezorgen. Door de crisis konden we niet langer vertrouwen op cijfers van december 2007 of zelfs december 2008. Dat betekende meer voorbereidingswerk voor de bedrijven. Het is namelijk onze taak om niet alleen onszelf, maar

## DE BANK, FINANCIËLE PARTNER VAN DE BEDRIJVEN

De banken stellen heel veel verschillende financieringsmethodes voor. Hieronder geven we een overzicht van de diverse partnerformules die bij ING beschikbaar zijn. Pierre Gustin: “Wij fungeren zo'n beetje als orkestleider. Het voorstel dat we doen, hangt af van het bedrijf dat naar ons toe komt.”

#### Een netwerk van partners

Sinds jaar en dag neemt ING het peterschap op van een aantal organismen om over meer middelen te beschikken om startende of groeiende bedrijven te kunnen ondersteunen.

Peterschap over drie grote Belgische Business Angels netwerken:

- **Business Angels Connect** (Brussel en Wallonië)  
[www.business-angels-connect.be](http://www.business-angels-connect.be)
- **BAN Vlaanderen** (Vlaanderen)  
[www.banvlaanderen.be](http://www.banvlaanderen.be)
- **BAMS** (Business Angels Matching Services - Wallonië)  
[www.bamss.com](http://www.bamss.com)

Peterschap over **SO Kwadraad**, organisme dat gespecialiseerd is in de opstart en begeleiding van spin-offs in het Vlaams Gewest.  
[www.sokwadraad.be](http://www.sokwadraad.be)

#### Deelname

ING steunt groeiende bedrijven door deelname in investerings- en beheersvennootschappen.

#### • ING Activator Fund

Door ING opgericht fonds in het raam van ARKImedes. Doel van dit fonds is het helpen van jonge, veelbelovende kmo's en kmo's met een snel groeiplan in Vlaanderen.

#### • Sherpa Invest

Sherpa Invest is een privak, opgericht door incubator EEBIC (Erasmus European Business and Innovation Center), ING en ondernemers.

[www.sherpainvest.be](http://www.sherpainvest.be)

#### • BAMS Angels Fund

BAMS Angels Fund is een investeringsfonds, bestaande uit 25 Business Angels. Het zorgt voor de begeleiding van groeibedrijven.

[www.angelsfund.be](http://www.angelsfund.be)

#### • Capital E

Capital E is een risicokapitaalfonds en helpt Europese bedrijven die actief zijn in de sector van de micro-elektronica.

[www.capital-e.be](http://www.capital-e.be)

#### • M-village

M-village is een incubatorcentrum voor bedrijven, dat lokalen en diensten ter beschikking stelt van start-ups.

[www.m-village.com](http://www.m-village.com)

#### • Start-it

Start-it is een risicokapitaalfonds dat zich toelegt op hoogtechnologische start-ups en universitaire spin-offs.  
[www.start-it.be](http://www.start-it.be)



ook onze cliënten te beschermen.”

**Hebben jullie meer vragen binnengekregen in verband met tussenkomsten van openbare instellingen (Participatiefonds, Waarborgfonds, Brussels Waarborgfonds, SOWALFIN en Socame) sinds het begin van de crisis?**

**Pierre Gustin**

“Sinds het uitbreken van de crisis heeft de overheid haar financieringsinstellingen duidelijke instructies gegeven in de richting van meer pro-activiteit en hen gevraagd om zich soepeler op te stellen dan vroeger. De boodschap is duidelijk: ‘We moeten de bedrijven helpen om deze crisis te boven te komen en een beetje meer risico aanvaarden’. Het doel is zoveel mogelijk bedrijven te redden.”

*Die boodschap van de overheid houdt in dat ook het bankpersoneel gesensibiliseerd wordt. Een klein ING-kantoor in een provinciaal stadje in Vlaanderen of*

*Wallonië moet in staat zijn om zijn cliënten informatie te geven, bijvoorbeeld over de nieuwe crisismaatregelen van de overheid.*

**Jan Rammeloo**

“Absoluut. In de eerste plaats is het belangrijk om informatie te kunnen geven. Wij hebben kredietexperts, die verantwoordelijk zijn voor een bepaalde regio. Die trekken zelf naar de plaatselijke kantoren of zelfs naar de bedrijven.”

*Komen jullie uiteindelijk veel bedrijven tegen die in goede gezondheid verkeren ondanks de crisis?*

**Pierre Gustin**

“Verhoudingsgewijs zijn er veel bedrijven die in heel goede doen zijn en die gemakkelijk en snel aan krediet geraken. Gelukkig maar! Zelfs bedrijven die 10, 15 of zelfs 20% van hun omzet verloren hebben, zitten niet speciaal tot over hun oren in de problemen. In een eerste fase nemen ze interne beheersmaatregelen om het hoofd te

**De cel ‘Subsidies’**

Deze cel bestaat uit 5 personen, die de ondernemers helpen met de maatregelen die door de regering zijn genomen. Daarvoor verricht de bank als kenniscentrum onderzoek bij de verschillende ministeries. Het gaat hier zowel om federale als om gewestelijke organismen.

• **Participatiefonds**

Deze federale instelling is actief op de markt van midden- en kleinbedrijf en de zelfstandigen. Het fonds stelt een reeks producten voor om startende en groeiende bedrijven te helpen.

[www.fonds.org](http://www.fonds.org)

• **Vlaams Waarborgfonds**

Dit waarborgfonds wil bijdragen tot de verwezenlijking van projecten die, omdat ze niet voldoende zekerheden bieden, zonder zijn tussenkomst niet in aanmerking zouden komen voor het bankcircuit of het gebruikelijke financiële circuit.

[www.startvlaanderen.be](http://www.startvlaanderen.be)

• **Brussels Waarborgfonds**

De taak van dit fonds is het verstrekken van professioneel krediet in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest gemakkelijker te maken.

[www.brusselswaarborgfonds.be](http://www.brusselswaarborgfonds.be)

• **SOWALFIN**

SOWALFIN, opgericht door de Waalse regering in 2002, is het enig financieel loket voor Waalse kmo's en zko's. Het biedt een snel en gediversifieerd antwoord op de financiële behoeften van de bedrijven dankzij een lichte, operationele structuur en een nauwe samenwerking met de banksector.

[www.sowalfin.be](http://www.sowalfin.be)

• **Socame**

De *Société de Caution Mutuelle* bestaat uit kmo-bedrijfsleiders, ambachtslieden, winkeliers..., die gegroepeerd zijn in coöperatieve maatschappijen in Brussel, Vlaanderen en Wallonië.

[www.socame.be](http://www.socame.be)

bieden aan de crisis. Het percentage ‘gesneuvelde’ bedrijven sinds het uitbreken van de crisis is niet zo catastrofaal als wel eens wordt aangenomen. Men is nooit gestopt met het verstrekken van krediet, alleen werden de normen en regels aangepast aan de situatie.”

*Er wordt dikwijls beweerd dat ‘het ergste achter ons ligt’. Hoe denken jullie erover?*

**Jan Rammeloo**

“Ik denk dat het te vroeg is om dat te zeggen. We moeten eerst afwachten hoe een aantal zeer belangrijke dossiers gaan aflopen. Wanneer een groot bedrijf sluit, kan dat andere bedrijven in zijn val meesleuren. Ik geloof dus dat we heel voorzichtig moeten

zijn met dergelijke uitspraken.”

**Pierre Gustin**

“Daar ben ik het helemaal mee eens. De piek van de crisis is wellicht voorbij, maar als ze blijft nazinderen zonder beduidend herstel, kunnen bepaalde bedrijven, die vandaag overleven ondanks dat ze met verlies werken, het heus geen twee jaar meer volhouden. Dus ook al is het ergste achter de rug, toch kan er een tweede golf met fatale gevolgen zitten aan te komen. Het herstel zou dus niet te lang mogen uitblijven of niet te lang mogen aanslepen.”

MAP

**GIGARANT**

Door de economische crisis is het ook voor gezonde bedrijven moeilijker geworden om een krediet te verkrijgen. De banken zijn voorzichtiger en hebben hun kredietvoorwaarden verstrengd. De Vlaamse Overheid lanceerde daarom Gigarant, een ad hoc crisiswaarborgregeling die de kredietverstrekking aan gezonde ondernemingen in Vlaanderen wil stimuleren. Op die manier vrijwaart de overheid het economisch weefsel voor de negatieve impact van de financiële crisis. Gigarant is een tijdelijke maatregel, die de bestaande Waarborgregeling aanvult. Een Gigarant-waarborg heeft een maximale looptijd van 5 jaar en bedraagt altijd meer dan 1,5 miljoen euro en kan oplopen tot 80 % (in sommige gevallen zelfs tot 90 %) van het onderliggende krediet. Alleen investerings- en werkkapitaalkredieten in euro komen in aanmerking. Wanneer een onderneming een krediet aanvraagt, analyseert de bank de aanvraag zoals gewoonlijk en beslist ze of ze een bijkomende waarborg vraagt aan de Vlaamse Overheid. De bank of de ondernemer dienen de waarborg in, en vermelden duidelijk dat de bank het nodige krediet zal verstrekken als de Gigarant-waarborg er komt. Wanneer de bank zakelijke of persoonlijke zekerheden vraagt aan de onderneming, zal Gigarant steeds proportioneel delen in die zekerheden. Na goedkeuring door Gigarant kan de bank het krediet verlenen aan de onderneming. Voor de waarborg moet een jaarlijks voorafbetaalbare premie worden betaald aan Gigarant. [www.pmv-kmo.be](http://www.pmv-kmo.be) - [www.pmv.be](http://www.pmv.be)