

Banken vragen te veel waarborgen

De bedrijven zijn het onderling niet eens of bankfinanciering voor hun eigen onderneming duur is geworden of niet. De beide groepen houden elkaar in evenwicht maar bij nader toezien blijken vooral kleinere ondernemingen van oordeel te zijn dat bankfinanciering zeer duur is geworden. Waar de meeste bedrijven, zowel groot als klein, het wel volmondig over eens zijn, is dat de banken te veel waarborgen vragen voor bankkrediet.

Een enquête van de kredietverzekeringssnakeleer Chon wees uit dat ruim de helft van de ondervraagde bedrijven vindt dat bankfinanciering zeer duur is geworden voor de eigen onderneming. Hoe kleiner de onderneming, hoe groter de instemming met de stelling. Dat de banken te veel garanties vragen voor een bankkrediet kan rekenen op grote instemming. Bijna 47 procent gaat akkoord en 25,7 procent is het volmondig eens, wat een ruime meerderheid

van 72,4 procent oplevert. De groep van bedrijven die totaal niet akkoord gaat, is erg klein (2,9%). Opvallend is dan weer dat de bedrijven het volume van de bankkredieten dat de bank aan hen wil toestaan meestal niet te beperkt vinden. Een meerderheid van 51,5 procent gaat niet akkoord met de stelling dat het volume bankkrediet voor hun onderneming te beperkt is en een bijna evenveel procent is daar zelfs totaal niet mee akkoord. Een nog groter deel (70,9%) is van mening dat het vo-

lume van de bankkredieten voor hun bedrijf de jongste tijd niet is teruggeschoofd. De bedrijven met de kleinste omzetten vinden wel dat het volume van de bankkredieten is teruggeschoofd (85% van die groep gaat akkoord) terwijl de grotere bedrijven dat slechts in beperkte mate vinden (33% van de groep).

Ofleverancierskrediet een goed alternatief biedt voor bankkrediet is niet duidelijk te bepalen in deze enquête. De ene helft (vooral grote ondernemingen) vindt van wel, de andere helft niet. De bedrijven die akkoord gaan met de stelling dat leverancierskrediet een goed alternatief kan zijn voor bankkrediet, slagen er vaker in om langere betalingstermijnen te onderhandelen met hun leveranciers en betalen ook iets trager. De betalingstermijnen die de leveranciers van de ondervraagde bedrijven toestaan, bedragen meestal 30 dagen (38%) of 60 dagen (39,6%), 13,2 procent van de bedrijven krijgt geen krediet. De meeste bedrijven (78%) vinden dat de betalingstermijnen gelijk blijven en dus niet langer of korter worden door de economische

omstandigheden en de eventuele kredietbeperkingen. Precies de helft van de bedrijven onderhandelt soms over langere betalingstermijnen met de leverancier. Slechts 2,7 procent doet dat altijd tegen 4,4 procent nooit.

Het krediet dat de ondervraagde bedrijven toestaan aan de eigen klanten in België beloopt meestal 30 dagen (54%) en 60 dagen (35,8%).

Opmerkelijk is dat 19 procent van de bedrijven langere betalingstermijnen toestaan aan de klant dan ze zelf krijgen van de leverancier. Bij 49 procent van de bedrijven zijn de beide termijnen gelijk terwijl 31 procent van de bedrijven kortere betalingstermijnen toestaan aan de klant dan zij zelf krijgen van de leverancier. Bijna 38 procent van de bedrijven stemt het eigen betaalde bedrag af op dat van de klanten. Ruim 60 procent ziet geen verslechtering van het aantal dubieuze debiteuren.

Aan de enquête van Chon namen 113 bedrijven deel waarvan 61 bedrijven met een jaaromzet van meer dan 125 miljoen euro, 26 bedrijven met een omzet tussen 25 en 125 miljoen, 23 met

een omzet tussen 12,5 en 25 miljoen euro en 40 bedrijven met een omzet van 2,5 tot 12,5 miljoen euro. De overige bedrijven hadden minder dan 2,5 miljoen euro omzet. De bedrijven komen uit zowat alle bedrijfstakken met een licht overwicht voor textiel en kleding (17 bedrijven op 113), hout (12), industrie, metaal, zakelijke diensten met telkens 10. De antwoorden werden vooral gegeven door de financiële directeur (30) of de kredietmanager (20). De bedrijven doen voor hun kredietmanagement hoofdzakelijk een beroep op de diensten van een kredietverzekeraar (71 gevallen), een handelsinformatiebedrijf (33 gevallen) en minder op een incasso-bedrijf (4 gevallen). Opvallend is dat 50 deelnemende bedrijven meer dan de helft van hun omzet uit de export halen. Bij 18 bedrijven is dat tussen 25 en 50 procent, bij 27 is het minder dan 25 procent en 15 bedrijven exporteren helemaal niet. KB

www.chon.com

10/04/03

- De Tijd -