

kunnen van uit gaan dat de nauwkeurigheid van de resultaten verbeterd en dan bijvoorbeeld volgend tabelletje bekomen: we onderscheiden 3 niveaus waarbij de kostprijs van het onderzoek telkens verhoogt, maar ook de kwaliteit van de resultaten. De categorieën met meer betrouwbare klanten worden dus groter, waarbij in de kleinere categorieën de falingskans logischerwijze toeneemt. De betalingstermijnen binnen elke categorie hebben we hier onveranderd gelaten.

Tabel 6 : gegevens voor verschillende niveaus van kredietwaardigheidsonderzoek

	Kredietwaardigheidsonderzoek								
	Basis			Extra gegevens			Diepgaand		
	Kost 20			Kost 100			Kost 150		
	A	B	C	A	B	C	A	B	C
Kans niet-betaling %	0	5	20	0	20	40	0	30	80
Betalingstermijn dag	45	60	90	45	60	90	45	60	90
Waarschijnlijkheid %	50	40	10	85	10	5	90	8	2

We bestuderen dus 3 niveaus :

- het basisonderzoek dat we tot hertoe gebruiken - kost ervan is € 20
- extra gegevens verwerven - kost is € 100
- diepgaand onderzoek : kost is € 150

Bekijken we de resultaten voor 2 scenario's :

- bestelling van 5000 met een marge van 10 %
- bestelling van 4000 met een marge van 20 %

De resultaten vinden we opnieuw in de tabel:

Tabel 6 :Resultaten (NPV in €) bij veranderende kost en kwaliteit van kredietwaardigheidsonderzoek

Bestelling	5000	5000	5000	4000	4000	4000
Marge	10	10	10	20	20	20
Kost onderzoek	20	100	150	20	100	150
8B	362	282	232	686	606	556
8F	-4520	-4600	-4650	-3220	-3300	-3350
7B	401	321	271	717	637	587
7F	-4520	-4600	-4650	-3220	-3300	-3350
6A	-614	-1671	-3674	-95	-957	-2569
6W	-20	-100	-150	-20	-100	-150
5A	155	-663	-1205	520	-150	-594
5W	-20	-100	-150	-20	-100	-150
3A	421	341	291	733	653	603
3B	155	-100	-150	520	-100	-150
3C	-20	-100	-150	-20	-100	-150
2B	402	402	402	721	721	721
2F	-4500	-4500	-4500	-3200	-3200	-3200
1A	206	206	206	565	565	565
1K	270	275	247	572	540	527
1W	0	0	0	0	0	0

Hier zien we dus

- Bestelling 5000 : als we het niveau van het kredietwaardigheidsonderzoek verhogen tot niveau 2 zien we dat (1K) het resultaat verbetert (NPV is nu hoger). Dat is niet meer het geval voor niveau 3 van het onderzoek. Dus in deze situatie kunnen we best het onderzoek van niveau 2 implementeren. We zien wel (5W en 6W) dat daarbij geen leveringen meer aan klanten van categorieën B en C gedaan worden (de categorie A is wel veel groter dan in het oorspronkelijke geval).

- Bestelling 4000 : hier is het niet nuttig naar een volgend niveau van kredietwaardigheidsonderzoek over te gaan : het laagste niveau geeft de beste NPV.

Het is evident dat we dus voor een onderneming de afweging zullen moeten maken of we voor het kredietwaardigheidsonderzoek al dan niet voor een duurdere en meer kwalitatieve oplossing kiezen (we herinneren er even aan dat in onze probleemformulering we vastgelegd hebben dat er 1 enkel niveau van kredietwaardigheidsonderzoek is dat we voor alle bestellingen van alle klanten kunnen gebruiken). Indien we voor elke bestelling de keuze willen kunnen maken tussen verschillende niveaus of stappen van onderzoek, moeten we onze beslissingsboom uitbreiden.

Conclusie

De keuze voor het al dan niet uitvoeren van het onderzoek wordt dus door een ganse reeks parameters beïnvloed. Sommige ervan zijn vrij gemakkelijk te bepalen, maar voor andere zal dat een stuk moeilijker liggen : vooral de betalingsgedragingen van de klanten die we kunnen inschatten op basis van het kredietwaardigheidsonderzoek. Een systematische documentatie van analyse van ervaringen uit het verleden kan hier in ieder geval zeer behulpzaam zijn. En zoals uit de cijfers blijkt is het toch nuttig deze overwegingen eens zeer bewust te analyseren vooraleer te beslissen om al dan niet een goedkoop of duur kredietwaardigheidsonderzoek uit te voeren.

ORTWIN VOLCKE

Het kredietrisico bij export naar Hongarije en Slovenië

Na de exportmogelijkheden in de vorige uitgaven van Financieel Management - CFO Magazine van Polen, de Baltische Staten, Tsjechië, Slowakije besproken te hebben, analyseren we nu de mogelijkheden en de kredietrisico's van Hongarije en Slovenië. Hongarije en Slovenië zijn in de hervorming van hun economisch model het meest gevorderd t.o.v. andere landen in Centraal- en Oost-Europa. Beiden genieten eveneens van een stabiele macro-economische en politieke omgeving. De groei van de economie stabiliseerde zich rond 3,5%, wat het dubbele is van de meeste West-Europese landen. De werkloosheid is lager dan 6% en scoort daarmee zeer goed. Van alle Centraal- en Oost-Europese landen heeft Slovenië duidelijk het hoogste welvaartspeil, wat onder meer gekenmerkt wordt door een Bruto Binnenlands Product per hoofd van 11.000 €. Hongarije haalt 6.500 € BBP per capita. De nadelen van beide landen zijn de hoge inflatie en de zeer open economie waardoor ze sterk afhankelijk zijn van hun -voornamelijk West Europese- zakenpartners.

Export

De Belgische bedrijven zagen de voorbije jaren hun

export naar Hongarije en Slovenië gestadig groeien. In 5 jaar tijd steeg de export met maar liefst 25%. De Hongaarse bedrijven importeren op vandaag voor meer dan 1,1 miljard € uit België en daarmee is Hongarije de 28ste exportmarkt van België geworden. Slovenië, dat met zijn 2 miljoen inwoners vijf keer kleiner is dan Hongarije, haalde 250 miljoen €. Het aandeel van de Vlaamse bedrijven in de export van België naar Slovenië bedraagt 75% en het Vlaamse deel van de export naar Hongarije haalt 85%. De belangrijkste exportproducten zijn voertuigen, farmaceutische producten, elektrische machines en kunststoffen. Er zijn reële afzetmogelijkheden voor diepvriesgroenten, vlees en snoepgoed. Ook bouwmaterialen zijn in trek omdat de overheid de woningbouw stimuleert en grote infrastructuurwerken opzet. Ondermeer worden er autowegen aangelegd of gemoderniseerd, spoorwegen worden geëlektrificeerd, het HST netwerk wordt doorgetrokken van Wenen naar Zagreb, metrolijnen worden aangelegd en de slachthuizen moeten aangepast worden aan de EU normen. Beide landen onderschreven belangrijke verbintenissen op het gebied van milieu. Hierdoor ontstond er na de toetreding tot de EU een

grote markt voor bedrijven die actief zijn in het verbeteren van lucht- en waterkwaliteit, afvalbeheer en industrieel risicomangement. Zo voorziet het programma van Hongarije dat tegen 2009 alle Hongaarse toegang hebben tot drinkwater. Tegen 2010 moet ook de luchtkwaliteit voldoen aan de strenge EU gezondheidsnormen. Met het milieu-programma is een investering over 6 jaar van 16,8 miljard € gemoeid. Gedeeltelijk zal de Hongaarse overheid deze last dragen. Een aanzienlijk stuk zal

SAMENGEVAT

Sinds de economische hervormingen hebben Slovenië en Hongarije zich geprofileerd als de beste van de klas. Het lijken dan ook ideale nieuwe afzetmarkten voor Belgische exporteurs. Vooral in Hongarije laat de betalingsmoraliteit het soms afweten waardoor goede handelsinformatie of een kredietverzekering aangewezen is.

echter gesubsidieerd worden door Europa. Met een GSM dichtheid van méér dan 75% behoort Slovenië tot de koplopers van Europa aangaande telecommunicatie. Voor PC en software is er ook een markt gezien internet zowel privé als professioneel volledig is ingeburgerd.

Hoe de markt benaderen

Vaak worden Centraal- en Oost-Europese markten benaderd door ter plaatse verschillende partners of distributeurs te zoeken. Deze personen kennen niet alleen de taal en de verkoopkanalen maar ook de invoerverplichtingen en de noodzakelijke aanpassingen aan de plaatselijke wetgevingen. Het identificeren van partners en klanten kan via databanken, naslagwerken of vakbeurzen. Via lokale beurzen krijgt de exporteur naast een overzicht van het productaanbod ook een inzicht in de potentiële concurrenten. Werken met lokale agenten heeft het nadeel dat het meestal jonge bedrijven betreft met een beperkte financiële achtergrond. Wanneer het volume voldoende groot wordt, kan in een volgende stap nagedacht worden over de oprichting van een eigen filiaal.

Betalingsgedrag en faillissementen

In het betalingsgedrag zien we grote verschillen tussen beide landen. Daar waar Sloveense bedrijven zich aansluiten bij de Oostenrijkse betalingsgewoonten en gemiddeld minder dan 14 dagen te laat betalen, hebben de Hongaarse bedrijven meer de Portugese en Griekse gewoonten overgenomen en betalen eerder meer dan 40 dagen te laat. Slechts in 30% komen Hongaarse importeurs de afgesproken betalingstermijnen na. De Sloveense bedrijven houden zich in 65% aan de gemaakte afspraken waardoor ze vergelijkbaar zijn met Belgische of Luxemburgse bedrijven. Ook zijn er grote verschillen in faillissementen in beide landen. De insolventies in Slovenië stegen tussen 2003 en 2004 met slechts 3%. Daarmee haalden ze het gemiddelde van landen zoals Polen en de Baltische Staten. Hongarije daarentegen profileerde zich als de absolute koploper in de stijging van het aantal faillissementen van Centraal-Europa, met een stijging van maar liefst 23,7%. Tussen 2000 steeg het aantal faillissementen in Hongarije van 5.605 naar

9.000 stuks of 62%. Reden genoeg om de toekomstige afnemer goed door te lichten alvorens te leveren en handelsinformatie op te vragen. Een nog veiliger alternatief is een kredietverzekering nemen. De drie grote kredietverzekeraars EulerHermes, Atradius en Coface zijn gevestigd in Hongarije en kennen bijgevolg vrij goed de markt. Naast de Belgische kredietverzekeraar NDD-Delcredere zijn er verschillende handelsinformatiebureaus actief, alsook enkele factoringmaatschappijen. We overlopen even de concrete mogelijkheden en belichten de verschillen tussen de partijen. Hierbij moeten we wel opmerken dat vrijwel alle partijen gevestigd zijn in Hongarije maar geen enkele maatschappij aanwezig is in Slovenië omwille van de beperkte grootte van de markt. Wel is de kennis over de Sloveense markt aanwezig via de kantoren in Hongarije of Oostenrijk.

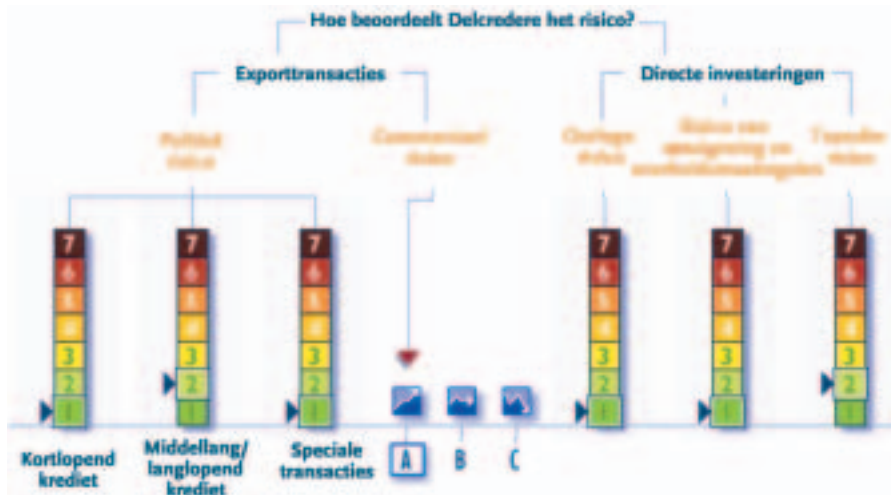
Kredietverzekering, kredietinformatie, incasso en factoring

Coface heeft een sterke vertegenwoordiging in Hongarije sinds 1997. Voordien benaderden ze de Sloveense en de Hongaarse markt vanuit Oostenrijk waar ook het hoofdkantoor gevestigd is van Coface voor de volledige Centraal-Europese regio. De sterkte van Coface komt eveneens door de nauwe samenwerking met hun dochter en informatieschaffer Coface-Intercredit. Via Intercredit Online (ICON) kunnen er balansen en gegevens opgevraagd worden van de meeste Hongaarse en Sloveense bedrijven. Dit kan individueel via internet of er kan een CD gekocht worden met de gegevens van de totale afzetmarkt. EulerHermes startte haar operatie in Hongarije in 1999. Hun strategie is duidelijk, doordat het groeipotentieel in West-Europa ondertussen beperkt geworden is, richten zij zich sterk op de Centraal-Europese staten. Binnen die groep landen concentreren zij zich op Polen, Tsjechië en Hongarije. De twee laatst genoemde landen scoren het hoogst van alle voormalige Oostbloklanden: zij hebben het potentieel om snel te groeien en zij scoren vrij hoog in kwaliteit van afnemers. De volledige Atradiusgroep verzekerde in 2004 voor 1.4 miljard € aan zendingen naar Hongarije. In maart 2005 opende Atradius dan ook haar eigen kantoor in Boedapest. Voordien werkte Atradius via de Gerling Group samen met AXA. Delcredere

bevestigde dat zij de dekking op de Centraal en Oost-Europese markten verder zullen aanbieden, ondanks hun omvorming van een staatsinstelling naar een naamloze vennootschap. Dit is niet alleen goed nieuws voor de bestaande klanten maar ook voor de Belgische exporteurs die beter af zijn met vier concurrenten dan met slechts drie. Delcredere oordeelt dat het "politiek risico" (risico van oorlog, onlusten, nationalisering van banken... waardoor de betalingen niet kunnen gebeuren) beperkt zijn en dat ook "commercieel risico" (risico dat de klanten niet kunnen betalen omwille hun eigen insolventie) laag is. Naast bovengenoemde Intercredit zijn ook D&B Hungary en Creditreform Hungary aanwezig op de Hongaarse markt met handelsinformatie. Creditreform heeft de gegevens van 400.000 Hongaarse bedrijven beschikbaar op CD Rom of via Internetverbinding. Tevens kan je -overigens gratis- de evolutie op hun website volgen van het aantal faillissementen, stopzettingen van bedrijven en vereffeningen. Op incassovlak is sinds 1993 Intrum Justitia aanwezig op de Hongaarse markt. Door hun vroege aanwezigheid zijn zij tevens marktleider in incasso in Hongarije. Ondanks de aanwezigheid van 30 factoringbedrijven staat de factoringbusiness in Hongarije en Slovenië nog in zijn kinderschoenen. De marktleider is Magyar Factor RT met 288 miljoen € aan gekochte facturen. Dit geeft hen een marktaandeel van 27% in de binnenlandse markt en een aandeel van 80% in exportfactoring. De 5 grootste factoringbedrijven hebben samen 80% van de markt. Tot op heden werd factoring ten onrechte gebruikt door de bedrijven als het overnemen van enkele slechte betalings. Onder invloed van het Ministerie van Economie zou er daar verandering kunnen inkomen. Onder de naam L_nch_d Factoring wil de overheid factoring wijder verspreiden naar het KMO segment om de financiële positie van hen te verbeteren. De verwachtingen hierdoor zijn dat factoring met méér dan 20% per jaar zal groeien in de komende jaren. Met welk bureau of verzekering kan de exporteur best in zee gaan? Hierbij spelen een aantal factoren mee zoals: prijs, contractvoorwaarden, kwaliteit van de informatie die geboden wordt en de ervaring van de verzekeraar of het informatiebureau in het desbetreffende land. Bij kredietverzekeraars is de hoogte van de kredietlimieten die gegeven wordt op de afnemers van de exporteur van wezenlijk belang. Immers, met mooie polisvoorwaarden en een lage prijs maar zonder voldoende hoge kredietlimieten, geniet u feitelijk van géén dekking. Gezien de hoeveelheid aan variabelen en de complexiteit van de mogelijkheden kan een gespecialiseerde kredietverzekeringmakelaar u hierbij helpen.

Conclusie

Slovenië is één van de welvarendste landen in Centraal- en Oost-Europa. Veel Belgische en zeker de Vlaamse exporteurs hebben dat begrepen waardoor de export naar Slovenië een hoge vlucht neemt. Het kredietrisico is vergelijkbaar met landen zoals Oostenrijk. Hongarije is na Polen het grootste land van Centraal Europa. De investeringen om te voldoen aan de EU-eisen zijn volop aan de gang. Ook hier kan de Belgische exporteur volop van meegenieten.



Bron: Delcredere (2005)