

# Export naar Tsjechië en Slowakije: de valkuilen

Tsjechië en Slowakije kennen een stevige groei, aangewakkerd door buitenlandse investeringen. Een verdere beheersing van het begrotingstekort en de staatsschuld zijn stappen in de richting van een toetreding tot de Eurozone.

De republiek Tsjechië is ongeveer 2,6 maal zo groot als België en telt 10,25 miljoen inwoners. Er is een toenemende vergrijzing. Tsjechië is het dichtstbevolkte land in Centraal Europa met 130 inwoners per km<sup>2</sup>. Het BBP per hoofd bedraagt 8.373 USD. De modernisering van de industrie en de overheidsinstellingen heeft in Tsjechië geleid tot een stijging van de werkloosheid die momenteel ongeveer 10% van de beroepsbevolking treft. Tsjechië grenst in het oosten aan Slowakije waar de 5,43 miljoen inwoners verspreid zijn over een oppervlakte van 1,6 maal België. Slowakije vertoont opvallende gelijkenschappen met België: het is een relatief klein land met een open economie en een sterke afhankelijkheid van zijn buurlanden op gebied van export. Slowakije heeft - ondanks de dalende trend - nog steeds te kampen met een hoge werkloosheidsgraad (15,2%). Het BBP van Slowakije bedraagt 6.315 USD per inwoner.

Tsjechië en Slowakije situeren op basis van arbeidsproductiviteit en gebruik van arbeid illustreren we aan de hand van onderstaande figuur (Bron: OESO)

## Belgische export

Tsjechië telt de hoogste directe buitenlandse investeringen per inwoner van Centraal Europa. Ook Slowakije kan mee genieten van aanzienlijke buitenlandse investeringen die de groeiomogelijkheden versterken.

Daar waar België zich tot de top 15 exporteurs naar Tsjechië en Slowakije mag rekenen (zie onderstaande tabel), zijn omgekeerd Tsjechië en Slowakije minder belangrijke leveranciers voor België. Er valt echter wel een aanzienlijke toename van de export van beide landen te noteren, zo ook naar België.

### Rangschikking van de belangrijkste exporterende landen

Naar Tsjechië		Naar Slowakije	
Land	%	Land	%
Duitsland	32.5	Duitsland	22.6
Italië	5.4	Tsjechië	15.1
Slowakije	5.2	Rusland	12.5
Frankrijk	7.8	Italië	6.9
China	4.7	Frankrijk	4.4
Rusland	4.5	Oostenrijk	4.2
Oostenrijk	4.3	Polen	3.2
Polen	4.0	Spanje	3.1
USA	3.3	Hongarije	2.7
UK	3.1	UK	2.5
België	2.5	USA	2.1
Nederland	2.4	China	2.1
Japan	2.0	Japan	1.9
Hongarije	2.0	België	1.9
Spanje	1.9	Nederland	1.8

Bron: Instituut voor Nationale Rekeningen (NBB) en OESO

Door hun toetreding tot de Europese Unie op 1 mei 2004 is er vrij verkeer van goederen. Dit is in het bijzonder van belang voor Slowakije aangezien de hoge invoerrechten die op sommige goederen

van toepassing waren, weggefallen zijn. Dit maakt export vanuit België uiteraard aantrekkelijker. Tot de kansrijke sectoren van Slowakije behoren de uitrustingssector en de bouwsector.

In Tsjechië is de bouwsector eveneens nog in volle expansie en behoort daarmee meteen tot de kansrijke sectoren. De exporteur dient echter wel rekening te houden met de strenge reglementeringen. Een andere beloftevolle sector is die van de transportmiddelen waar voor het 'Just In Time' principe lokale aanwezigheid belangrijk is. Door de Bourgondische levensstijl van de Tsjech schieten de buitenlandse supermarkten (een tot voor kort in Tsjechië onbekend fenomeen!) en restaurants als paddestoelen uit de grond.

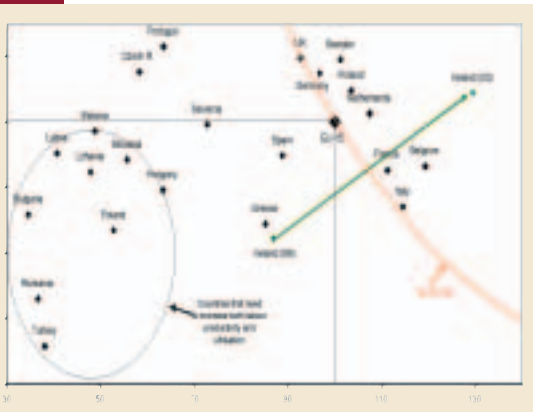
## Kredietrisico

Voor het inschatten van de landenrisico's gingen we ons licht opsteken bij de Nationale Delcrededienst en Coface.

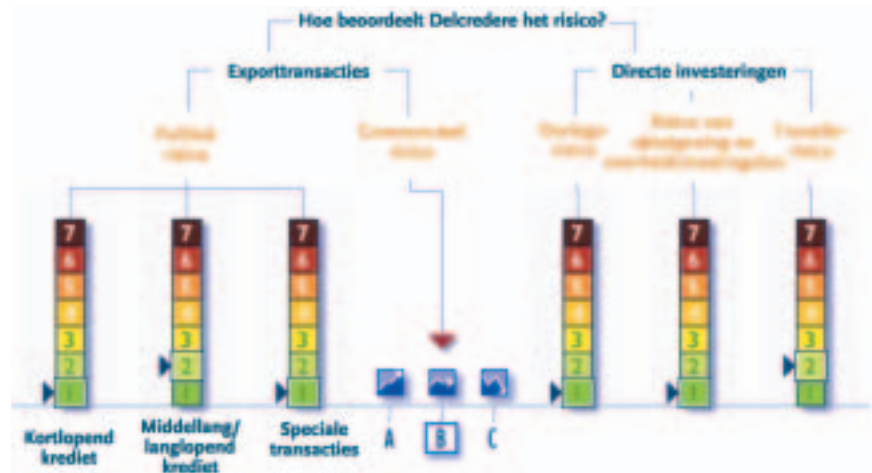
Zowel voor exporttransacties met kortlopend krediet (tot en met één jaar) als voor transacties met middellang/langlopend krediet (meer dan één jaar) kan Delcredere in "open account" dekking verlenen tegen het politieke en het commerciële risico, d.w.z. zonder dat een bankgarantie vereist is, en zonder verdere bijzondere voorwaarden.

Tsjechië en Slowakije halen eenzelfde score op hun kredietwaardigheidsrapport van Delcredere. Kredietverzekeraar Coface maakt echter wel een onderscheid tussen Tsjechië (score A2) en Slowakije (score A3). Voor beide landen is dit een stabiele score sinds 2004. In 2003 zaten beide landen in een hogere risicocategorie dan nu het geval is.

Bovenop het landenrisico is er het risico dat een individuele ondernemer zijn betalingsverplichtingen niet nakomt. Voor het inschatten van individuele betalingsrisico's kan de lokale ondernemer terecht bij handelsinformatiekantoren zoals Kompass en Intercredit. Op gebied van krediet-



Het EU-15 gemiddelde op gebied van arbeidsproductiviteit en benutting van arbeid is genomen als 100 (referentiepunt). Deze figuur bevestigt België zijn sterke reputatie op gebied van productiviteit, met de benutting van de arbeid kan het daarentegen nog een stuk beter. Haalt Tsjechië een mooi resultaat voor benutting van arbeid, dan is er nog veel ruimte voor verdere productiviteitsstijgingen. Slowakije scoort lichtjes slechter dan Tsjechië op gebied van arbeidsproductiviteit maar dient bovendien aandacht te besteden aan de benutting van arbeid. De weg die Ierland sinds 1986 heeft afgelegd (zie pijl op figuur), kan als voorbeeld gesteld worden. Meteen wordt ook duidelijk dat bijvoorbeeld Turkije niet over dezelfde kam kan geschoren worden als Tsjechië en Slowakije.



verzekering kan hij onder meer terecht bij een Tsjechisch kantoor van Euler Hermes (dat CES-COB gekocht heeft).

### Betalingsgedrag in Tsjechië en Slowakije

Hoewel de 2 staten vroeger één land vormden zijn er duidelijke culturele verschillen. Zo zal een agent in Tsjechië die ondersteuning biedt bij het uitbouwen van de Tsjechische markt, niet noodzakelijk een goede hulp zijn bij het exploreren van

de Slovaakse markt. Ook op gebied van betalingsgedrag zijn er duidelijke verschillen.

De globale gemiddelde effectieve betalingstermijn bedraagt 44 dagen, wat sneller is dan in België (61 dagen). In Tsjechië zijn zowel de afgesproken termijnen als het aantal dagen achterstand dubbel zo lang als in Slowakije, wat resulteert in een effectieve betalingstermijn van 90 dagen. Dit wordt bevestigd door de European Payment Index van Intrum Justitia (2004) waarin gesteld wordt dat Tsjechië tot de EU-25 groep van landen behoort met het hoogste percentage vervallen vorderingen.

### Betalingsmethodes en incasso

In Tsjechië is de bankoverschrijving veruit het meest gebruikte betalingsmiddel. De belangrijkste Tsjechische banken zijn immers aangesloten op het SWIFT net. Wissels en cheques worden veel minder gebruikt.

Voor Slowakije geldt evenzeer dat het gebruik van wissels en cheques niet aangewezen is.

Volgens de Payment Index van Intrum Justitia bedragen de betalingsincidenten in Tsjechië meer dan 3%. De trend is echter dalend (2004). Wat te doen indien de betaling van de Tsjechische ondernemer uitblijft? Lokale gerechtelijke acties ondernemen tegen Tsjechische bedrijven is omwille van het formalisme, de hoge kosten en de extreme traagheid (ongeveer 3 jaar nodig voor het bekomen van een uitvoerbare titel) van de lokale rechtbanken niet aangewezen.

Zonder in eerste instantie gerechtelijke stappen te ondernemen, kan een afbetalingsplan onderhandeld worden. Indien dit notarieel wordt bevestigd, kunnen in geval van faillissement van de klant een aantal gerechtelijke stappen worden overgeslaan zodat onmiddellijk de stap van het bekomen van een uitvoerbare titel wordt bereikt. Aangezien voorkomen altijd beter is dan genezen, kan bij het afsluiten van een contract met een Tsjechische klant een geschreven eigendomsvoorbehoud worden gestipuleerd.

	Gemiddelde gevraagde betalingstermijn	Dagen Achterstand	% Achterstallige betalingen
Slovakije	14 dagen	30 dagen	20%
Tsjechië	30 dagen	60 dagen	75%
Gemiddelde EU25	38 dagen	31 dagen	48%
België	41 dagen	20 dagen	45%
IJsland (beste)	30 dagen	8 dagen	15%
Portugal (slechtste)	45 dagen	78 dagen	84%

Bron: Graydon betalingsnelheid in de EU (nov 2003)

LUDO THEUNISSEN, INSTITUUT VOOR KREDIETMANAGEMENT, VLERICK LEUVEN GENT MANAGEMENT SCHOOL

# Gegevens voor kredietwaardigheidsonderzoek

In het vorige artikel hebben we de verschillende soorten informatie besproken die nodig of nuttig kunnen zijn voor het kredietwaardigheidsonderzoek, en de verschillende bronnen waar die informatie kan gevonden worden. Een volgende beslissing die we moeten nemen heeft te maken met de stappen in het kredietwaardigheidsonderzoek die we zullen zetten in een concreet geval en welke bronnen daarbij dan ook effectief kunnen gebruikt worden. De vraag die we wensen te beantwoorden is dus : hoe kunnen we bepalen in welke gevallen we voor het kredietwaardigheidsonderzoek welke stappen zullen ondernemen en welke gegevensbronnen we zullen gebruiken. Zoals al vermeld kunnen we hierbij gebruik maken van de traditionele technieken uit de investeringsanalyse. We zullen voor de verschillende situaties die zich kunnen voordoen de kasstromen bepalen, die actualiseren en met elkaar

vergelijken om de meest gunstige keuze te maken. We zullen vertrekken van een vereenvoudigde situatie.

### Voorbeeld - stap 1

Stel dat we een aantal bestellingen krijgen van verschillende klanten. Het gaat om bestellingen bijvoorbeeld van € 50, € 1000 en € 5000. Het is intuïtief duidelijk dat we aan de grootste bestelling wat meer tijd, inspanning en geld kunnen besteden dan aan de kleinste, in de veronderstelling althans dat de marges vergelijkbaar zijn.

We veronderstellen dat we te maken hebben met een marge van 10 %, en dat de kosten betaald worden op het ogenblik dat een product geleverd wordt. Van deze toch wel vrij sterke vereenvoudigingen zullen we de precieze impact later proberen in te schatten.

Veronderstellen we ook dat indien de klant niet betaalt, bijvoorbeeld omdat hij in falings gaat, er zelfs geen gedeeltelijke recuperatie is, dus in dat geval is onze ontvangst = 0.

Op het ogenblik dat we een bestelling ontvangen, moet beslist worden over de leveringsvoorwaarden, dus ook over de kredietvoorwaarden.

Beginnen we met een zeer eenvoudige situatie: we hebben enkel de keuze tussen beslissen zonder onderzoek, ofwel een kredietwaardigheidsonderzoek uitvoeren, dat ons € 20 kost. In een volgende stap zullen we dat onderzoek meer gaan specificeren, maar voorlopig houden we het eenvoudig. We zullen trouwens vaststellen dat ook in deze vereenvoudigde situatie er reeds behoorlijk wat bij komt kijken om het resultaat te analyseren.

Als we geen onderzoek doen betekent dat dus dat we een beslissing moeten nemen zonder specifieke

informatie over de klant. We hebben wel bepaalde algemene gegevens over onze klanten. Zo weten we bijvoorbeeld dat er een bepaalde gemiddelde falingskans is in de groep ondernemingen waaraan wij normaal leveren (en waar dus ook de klant toe behoort). In het voorbeeld gaan we uit van een falingskans van 4 %. We weten ook hoe lang het gemiddeld duurt voor onze klanten daadwerkelijk betalen. In het voorbeeld is dat gemiddeld na 75 dagen. Dat zijn dus de gegevens die we klaar liggen hebben voor de doorsnee klant.

We hebben dan ook volgende mogelijkheden :

- Krediet toestaan
- Krediet weigeren
- Onderzoek uitvoeren

Indien we bijkomend onderzoek uitvoeren, zullen we tot een beoordeling van de kredietwaardigheid komen. In een eerste eenvoudige kredietwaardigheidanalyse zouden we de klanten bijvoorbeeld kunnen opdelen in een beperkt aantal categorieën. Voor de eenvoud beperken we het voorbeeld tot 3 categorieën die we zullen aanduiden met een code A, B of C.

- A : categorie van de goede klanten : de klant betaalt op de afgesproken termijn van 45 dagen, en het falingsrisico is 0 %. Tot deze categorie behoren 30 % van de klanten/prospects
- B : doorsnee klant : er is een falingskans van 5 %, en indien er een betaling komt, is dat na 60 dagen. Dit is geldig voor 60 % van de klanten.
- C : moeilijke klanten : het falingsrisico is 30 %, de betaling gebeurt pas na 90 dagen. In deze categorie vinden we dus nog 10 %.

## SAMENGEVAT

**Het kredietwaardigheidsonderzoek van een klant vraagt een bepaalde inspanning en heeft dus een bepaalde kost. Is het altijd verantwoord dit onderzoek uit te voeren om meer zekerheid te verkrijgen, of is het beter gewoon het risico te nemen ? Het gebruik van een beslissingsboom zal toelaten op deze vragen antwoorden te geven en de optimale strategie te bepalen.**