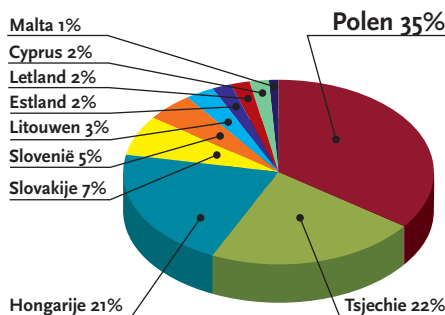


Export vanuit België naar de nieuwe EG landen: Polen

De belangrijkste invoerder van Belgische en vooral Vlaamse goederen (85%) in Centraal- en Oost-Europa is Polen. Dit land neemt 35% van de totale Belgische export naar de 10 nieuwe EG lidstaten voor zijn rekening. Tsjechië en Hongarije volgen op de tweede en de derde plaats. Deze 3 landen samen vertegenwoordigen meer dan 3/4 den van onze uitvoer naar de groep van 10.



Bron: NIS, 2003 (Nationaal Instituut voor Statistiek)

De handelsbalans tussen België en Polen is op heden nog positief voor België: wij exporteren meer naar Polen dan dat we importeren uit Polen. De evolutie van de import en de export loopt echter niet parallel. Daar waar dat de Poolse import van Belgische goederen slechts toenam met 40% in de voorbije 5 jaar verdubbelde de export van Polen naar België. De verwachtingen zijn dan ook dat de handelsbalans wel eens negatief zou kunnen worden voor België. Tenzij de Belgische exporteur de nieuwe landen ontdekt en net zoals Duitsland, de uitbreiding van de EU ziet als een vergroting van hun afzetgebied.

Duitsland was niet voor niets de motor achter de uitbreiding van de EU naar het Oosten. In de meeste Centraal- en Oost-Europese landen neemt Duitsland nu tussen 20 en 30% van de totale import van die landen voor haar rekening. Polen met zijn 38 miljoen inwoners, is voor Duitsland ook de grootste klant van de 10 nieuwe lidstaten. Eén kwart van alle goederen die geïmporteerd worden in Polen zijn afkomstig uit Duitsland. Op de tweede plaats komt Italië met 8,5% en Frankrijk haalt 7,1%. België blijft met minder dan 2,5% zwaar achter t.o.v.

het Europese gemiddelde van 4%.

Voor een stuk valt het Duitse overwicht te verklaren door de geografische nabijheid, alsook deels door de lagere taalbarrières. Maar hoe moeten we de tweede plaats van Italië verklaren? Brussel is dichterbij Warschau dan pakweg Rome of Milaan, en ook het taalargument bestaat niet, integendeel.

Drie redenen om te exporteren naar Polen

Polen kende na enkele kwakkeljaren, één van de hoogste groei cijfers in Europa in 2004. Mede door toedoen van de toetreding tot de EU haalde de Poolse economie een groei van 5,5%. Door deze groei verhoogde het besteedbare inkomen van de bevolking fors, met een gunstig effect op de kleinhandel. Tevens verbeterde de solvabiliteit van de ondernemingen door de verbeterde exportmogelijkheden en de hogere koopkracht van de Poolse bevolking.

Het herstel van de eigen financiële middelen van de ondernemingen maakte essentiële modernisering- en herstructureringsprocessen mogelijk. Hierdoor wordt het Poolse bedrijfsleven met de dag meer rendabel en zijn ze beter beveiligd tegen het faillissement.

Hogere koopkracht, sterke economische groei, solvabelere bedrijven... drie redenen om Polen te zien als een nieuwe belangrijke afzetmarkt voor Belgische producten.

Kansrijke sectoren

De voedingsnijverheid is één van de belangrijkste sectoren in Polen. Door het wegvallen van de prohibitieve invoerrechten opent deze markt zich voor Belgische voedingsproducenten. De vleesindustrie neemt met 23% de belangrijkste positie in de voedingsindustrie. Daar valt de sterke stijging op van de consumptie van kippenvlees (+15%).

De vraag naar desserts, snacks, niet-alcoholische dranken, chocolade en andere zoetwaren steeg fors.

Doordat Polen een belangrijke producent is van varkensvlees voor Rusland en andere Oost-Europese landen, doen de producenten van veevoeder ook gouden zaken.

De verpakkingsector is een sector die volop in ontwikkeling is. Het verbruik van verpakkingmaterialen in Polen ligt nu ongeveer op de helft per capita van het Europese gemiddelde maar is sterk aan het stijgen. De import dekt één kwart van het verbruik. Vooral papier- karton en plasticverpakkingen zijn snel aan het groeien en nemen nu al 60% van de totale verpakkingindustrie in.

Toeleveranciers van de chemische industrie vinden in Polen een grote afzetmarkt. Deze industrie is namelijk een van de snelst groeiende sectoren in Polen en bekleedt nu reeds de rode plaats in Europa. De bouwsector draagt voor 12% bij tot het BNP. Drie vierde van de omzet in de bouw gaat naar investeringsprojecten en één vierde zijn moderniseringswerken. De Belgische aanwezigheid in de sector is

opvallend. Niet alleen zijn engineeringbureaus of aannemers actief maar ook veel leveranciers van bouwmaterialen zijn reeds actief op de Poolse markt. Hoe de markt aanpakken? Polen is een grote maar geen makkelijke markt. De exporteur dient een duidelijke marktstrategie uit te stippelen en voldoende middelen te investeren om tot resultaten te komen. Beursbezoeken, prospectiereizen, informatie-uitwisseling met collega's zijn zeker gewenst. Werken met agent of een invoerder kan de intrede in de markt vergemakkelijken. Om echter de markt van dichtbij te volgen, kan je overwegen om een eigen verkoopkantoor te openen.

Alles goud dat blinkt

Wat betalingen betreft heeft Polen een minder goede reputatie. Het gebeurt dat er bewust een loopje wordt genomen met de betalingsafspraken maar meestal ontstaan er liquiditeitstekorten door gebrek aan ervaring in het drijven van handel. Het kan ook zijn dat een jong bedrijf - en dat zijn ze vrijwel allemaal in het KMO segment - zich misrekenen en te weinig eigen vermogen heeft om de tegenslag op te vangen. Daarnaast heb je veel bedrijven die continue groei-pijnen ervaren en hun leveranciers zien als hun investeerders.

Voor de export naar Polen is de ratio dubieuze debiteuren t.o.v. omzet, te vergelijken met de ratio van de Belgische export naar landen zoals Spanje en Portugal.

Er zijn dus redenen genoeg om voldoende geïnformeerd te zijn over de prospecten waarmee je in zee gaat of zich te verzekeren tegen verliezen.

Handelsinformatie over Poolse bedrijven blijft meestal beperkt tot 'basis' informatie zoals aantal personeelsleden, oprichtingsdatum, sector,... Deze informatie geeft eerder een indicatie van de omvang van het bedrijf dan wel over de kredietwaardigheid. Lokale handelsinformatiebureaus of kredietverzekeraars verzamelen de financiële informatie in hoofdzaak op basis van telefonische enquêtes. Voordeel van een kredietverzekeraar is dat hij eveneens beschikt over betalingservaring van Poolse debiteuren.

De beoordeling van het politieke risico zowel voor exporttransacties op korte als op (middel)lange termijn als voor directe investeringen wordt samengevat weergegeven in de figuur.

De intensiteit van het politieke risico wordt beoordeeld door een cijfer te geven van 1 tot 7 waarbij 1 het laagste risico is. Dit betekent dat het politieke risico in Polen als beperkt wordt beschouwd.

Voor de beoordeling van het commerciële risico (= het risico dat een individuele debiteur niet betaalt omwille van insolventie) op landsniveau wordt gebruik gemaakt van 3 categorieën waarbij A een laag commercieel risico vertegenwoordigt en B staat voor een 'normaal' commercieel risico. In Polen geldt een 'normaal'

SAMENGEVAT

In de komende nummers van **Financieel Management - CFO magazine** nemen we de 10 nieuwe lidstaten onder de loep. We belichten de exportmogelijkheden en gaan dieper in op de opportuniteiten en aandachtspunten inzake kredietmanagement. In deze aflevering komt Polen aan bod.

commercieel risico. Portugal bijvoorbeeld bevindt zich eveneens in deze categorie, daar waar voor België als land een 'laag' commercieel risico geldt.

Voor de verzekering van Poolse debiteuren kunnen Belgische ondernemingen naast Delcredere uiteraard eveneens terecht bij de andere kredietverzekeraars Atradius, Euler Hermes en Coface. De tarieven liggen voor Polen zo'n 50 tot 100% hoger dan voor de export binnen West-Europa.

Kredietverzekeringmarkt in Polen

Voor de export van Polen naar landen met een politiek risico, zoals de ex-Comecon landen, heeft de Poolse Staat het staatsbedrijf KUKÉ in het leven geroepen.

De Belgische exporteurs die een dekking zoeken op Poolse afnemers dienen zich echter te richten naar de commerciële verzekeraars.

Het kredietverzekeringproduct kent op de Poolse markt een stormachtige groei. Verwacht wordt dat de Poolse kredietverzekeringmarkt nog met 20 tot 30% per jaar zal stijgen de komende 5 jaren. Het is dus een markt in volle ontwikkeling die zeker nog niet matuur is.

EulerHermes trad een 8-tal jaar geleden in de Poolse markt en heeft op heden een marktaandeel van 70%. Daarmee is EulerHermes duidelijk de marktleider in de Poolse kredietverzekeringmarkt. EulerHermes kan zeker haar gedegen kennis van de Poolse markt als sterk punt naar voor schuiven. Zij hebben een 60-tal mensen in dienst die fulltime de Poolse bedrijven

analyseren naar kredietwaardigheid, een kredietlimiet toekennen en verzekeren.

Atradius heeft tot 2003 eerder een bescheiden aanwezigheid gehad in Centraal en Oost-Europa met kleine kantoren in Polen, Hongarije en Tsjechië.

De politiek was eerder om aanwezig te zijn om dochters van buitenlandse multinationals te ondersteunen.

Sinds eind 2003 heeft Atradius echter fors geïnvesteerd in Polen. Hun kantoor werd uitgebouwd tot een volwaardig kantoor van een 25 tal medewerkers.

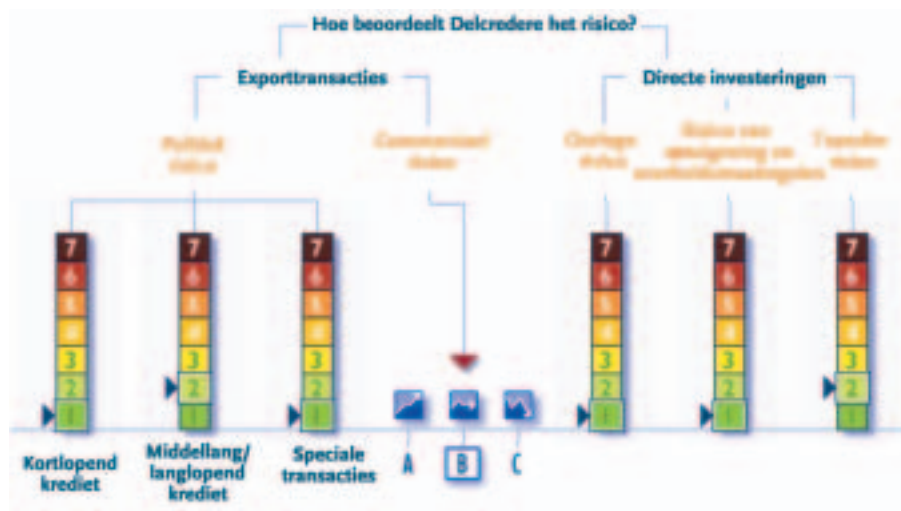
In juli 2003 werd officieel OKV Coface Polen opgericht. De echte start werd begin 2004 gegeven. Coface Polen kan profiteren van de 12 jarige ervaring (handelsinlichtingen en incasso) van Intercredit.

Om de activiteiten van de verschillende partners en dochters te coördineren heeft Coface in elk geval het Central European platform (CEP) in Wenen opgericht in 2002.

Daarnaast tracht Coface Polen de korte termijn polissen terug over te nemen van KUKÉ, die voordien werden afgestaan in het kader van hun samenwerking.

Besluit

Voor de goed geïnformeerde Belgische ondernemer biedt Polen zeker exportmogelijkheden. Een zeker optimisme is gezien de toenemende solvabiliteit van de Poolse afnemers en de economische vooruitzichten zeker op zijn plaats. Duitsland heeft dit al goed begrepen en grijpt de kans met beide handen. Voor de Belgische ondernemers kan een kredietverzekering bijkomende zekerheid bieden bij het zetten van eerste voorzichtige stappen op Pools grondgebied.



Beoordeling van het politiek risico van Polen (bron: www.ondd.be : website van de Nationale Delcredere dienst):

RUDY AERNOUDT

Mezzanine financiering: een onderbenutte financieringstechniek

De meeste termen die te maken hebben met de financiering van bedrijven zijn ontleend aan het Angelsaksische jargon. Denken we maar aan initial public offering (IPO), venture capital, early stage financing, business angels of nog lovemoney. Eén term die blijkbaar aan een revival toe is komt echter uit het Italiaans: mezzanino. Het woord verwijst naar een tussenverdiep die lager is dan de helft van de hoofdverdieping en gelegen tussen het gelijkvloers en het eerste verdiep.

Het is deze techniek uit de bouwkunde die haar metafoor verleende aan die financieringsvormen die zich bevinden tussen het eigen vermogen (eigen inbreng, risicokapitaal, business angels) en het vreemd vermogen (bankkredieten). Mezzanine financiering is financiering door middel van tussen- of mengvormen van vreemd en eigen vermogen. Mezzanine financiering is een containerbegrip voor vaak ingewikkelde constructies waarin verschillende vormen van, al dan

niet preferente, aandelen uitgegeven worden en verschillende vormen van leningen afgesloten worden. De meest voorkomende vorm van een mezzanine financiering is de achtergestelde lening. Volledigheidshalve en ten einde alle verwarring te vermijden, moeten wij stellen dat het woord mezzanine soms ook gebruikt wordt om te verwijzen naar die investeerders die investeren in de fase van de onder-

neming net voor ze publiek gaat, net voor de IPO. Investeerders die dan instappen hebben minder risico dan de eerdere investeerders, en dus minder rendement, maar toch nog iets meer dan wat inschrijvers bekomen eenmaal het bedrijf ter beurze gaat. In onderhavige beperken wij ons tot mezzanine als concept van financiering tussen eigen en vreemd vermogen.

SAMENGEVAT

Mezzanine-financiering is een mengeling van eigen vermogen financiering en vreemd vermogen financiering. De meest voorkomende vorm van mezzaninefinanciering is de achtergestelde lening, maar er zijn veel andere, vaak ingewikkelde constructies mogelijk. Volgens schattingen gebeurt momenteel binnen de EU zo'n 5 miljard euro aan mezzanine-financiering. Over het belang, de voor- en nadelen en de opportuniteiten van deze financieringstechniek...