

In dit nummer



HOOFDARTIKEL

10 Bedrijven voelen impact

van kredietverzekeraars

Dagelijks worden kredietlijnen verminderd en ingetrokken. Vooraleer een kredietlimiet verstrekt wordt, wordt ook meer openheid in cijfers geëist. De impact van de 'onzichtbare bank' is voelbaar. Jean-Louis Coppers, managing director van NV CRiON, roept de bedrijven op om proactief te reageren. Als de kredietverzekeraars over up-to-date informatie beschikken, zullen ze de limieten minder snel intrekken.

6 In de kijker Niet-leventrofeeën

7 Inside

HOOFDARTIKEL

10 Bedrijven voelen impact van kredietverzekeraars

12 Marijke Van Hee van bankagentschap tot gediversifieerd zakenkantoor

Marijke Van Hee was niet voorbestemd om make-laar te worden. Maar ze heeft zich die keuze niet beklagd. Nu werkt ze samen met twee vennoten.

16 Detachering Externe specialisten aan huis

Ondernemingen aarzelen vaak om een beroep te doen op gedetacheerden. De detacheringsbureaus willen die vrees graag temperen.

18 Outsourcing Bedrijfsprocessen gaan extern

Sommige processen behoren niet tot de strategische kerntaken. Toch gaat er willens nillens veel tijd en energie naartoe. Is outsourcing een waardig alternatief?

21 WABV Een nieuwe lente, een nieuw geluid

Het Waarborgfonds voor Burgerrechtelijke Beroepsaansprakelijkheid pakt o.a. uit met een betaalbare bestuurdersaansprakelijkheidspolis voor makelaars.

22 Marketing Hoe kiezen voor de juiste aanpak?

"Wat is het product nu eigenlijk?" Hans Michiels, stelt niet alleen vragen. Hij belooft ons ook een hele reeks antwoorden.

24 Verzekeraars en de financiële crisis Tout va très bien, Madame la Marquise?

Sommige commentatoren zijn voorzichtig, anderen minder. In het kielzog van die stoutmoedigen gebruikt Lieve Lowet de analyse over wat er mis ging in de banksector om na te gaan hoe het toezicht er moet uitzien voor de verzekeraars.

31 Life Plan Sterkere synergie met Groep Verbaet

"We hebben vorig jaar geen enkele klant verloren", zeggen Jan De Wit en Paul Fornoville fier in koor. Ze hadden hun klanten al in augustus verwittigd over de komst van de financiële crisis.

33 Internationaal

35 Event

38 Websites

39 Product

40 Mensen

42 Agenda

Bedrijven voelen impact

van kredietverzekeraars

Kredietlijnen worden verminderd en ingetrokken. Vooraleer een kredietlimiet verstrekt wordt, wordt ook meer openheid in cijfers geëist. De impact van de 'onzichtbare bank' is meer dan ooit voelbaar.

Jean-Louis Coppers, managing director van NV CRiON, roept bedrijven op om proactief te reageren. Als de kredietverzekeraars over up-to-date informatie beschikken, zullen ze de limieten minder snel intrekken.

Sinds september 2008 worden er minder kredietlimieten verstrekt. Er is een duidelijke terugval van 6 à 7%. Vooraleer een kredietlimiet verstrekt wordt, wordt ook meer openheid in de cijfers geëist. Dat is een algemene trend in Europa. In Frankrijk werden daarom al eerder maatregelen getroffen. Daar heeft de overheid een 'mediateur' aangesteld. Die moet erover waken dat een kredietlimiet niet zomaar van de ene dag op de andere kan ingetrokken worden. Sarkozy heeft ook een fonds vrijgemaakt. De Franse staat stelt zich verantwoordelijk voor een aanvullende garantieregeling voor schuldverdringen van bedrijven. Deze regeling vervangt het gedeelte van kredietverzekeringsmaatschappijen die bepaalde risico's niet meer voor 100% willen dekken.



Jean-Louis Coppers, managing director van NV CRiON

Ook in ons land zijn besprekingen aan de gang om soortgelijke oplossingen uit te werken. Een Europese aanpak zou natuurlijk nog beter zijn. Het zal u ook wel niet verbazen dat vooral bedrijven die handel drijven met ondernemingen uit IJsland of Oost-Europa sneller geconfronteerd worden met problemen. Iedere dag wordt duidelijker voelbaar welke belangrijke rol kredietverzekeringen spelen in het ingewikkelde radarwerk van onze economie. "Als banken veel voorzichtiger zijn en als bedrijven zich moeilijker kunnen verzekeren tegen afnemers die hun betalingsafspraken niet nakomen, wordt niet alleen het bloed (van de banken), maar ook de zuurstof (van de kredietverzekeraars) uit het systeem gehaald. Wanneer een bedrag van 10 miljoen euro, vijf dagen later betaald wordt, heeft dat bedrijf 140 000 euro extra financiering nodig", legt Jean-Louis Coppers uit.

KMO'S GROOTSTE SLACHTOFFERS

Een gemiddelde betaalvertraging van twaalf dagen zorgt er volgens globale berekeningen van experts voor dat er zo'n 34 miljard euro aan werkkapitaal stilligt. Geld dat niet meteen kan worden gebruikt om lopende kosten zoals salarissen te dekken, maar waarmee ook geen nieuwe investeringen kunnen worden gedaan of eigen rekeningen kunnen worden betaald. Hierdoor ontstaan domino-effecten. Grote bedrijven hebben het nog iets makkelijker. Zij kunnen het zich permitteren een rekening pas na lange tijd te betalen waardoor ze werkkapitaal kunnen vasthouden. Maar voor kmo's ligt dit moeilijker. Zij kunnen daardoor sneller hun eigen verplichtingen niet nakomen en krijgen geen dure leningen meer om de periode dat ze op hun geld wachten te overbruggen. Kmo's zijn veel meer afhankelijk van extern kapitaal en betalingen van klanten. Zij hebben minder reserves en merken als eerste de gevolgen van betalingsuitstel."

In een business-to-business omgeving geven 80% van alle bedrijven krediet aan hun klanten. Die krijgen doorgaans één tot vier maanden de tijd om hun schulden af te lossen. In 97% van de gevallen wordt de leverancier betaald. Maar in 2% à 3% wordt de afnemer insolvent. 3% lijkt weinig maar met een winstmarge van 10%

dient de leverancier reeds een extra omzet te realiseren van 30% om het verlies op deze dubieuze debiteuren te compenseren. Vandaar dat 1 op 5 van de bedrijven zich kredietverzekerd heeft. Het kredietverzekerde bedrijf laat de kredietwaardigheid nagaan van al haar afnemers. Er worden kredietlijnen per afnemer vastgelegd en binnen deze kredietlimieten geniet de kredietverzekerde dekking van de kredietverzekeraar. Als de afnemer niet betaalt, betaalt de kredietverzekeraar binnen de afgesproken kredietlijn op die klant.

KREDIETWAARDIGHEID WORDT GECHECKT

Nu worden alle bedrijven regelmatig beoordeeld door de kredietverzekeraars. Kredietlimieten worden verstrekt aan hun leveranciers, aan potentieel geïnteresseerde leveranciers, zelfs aan hun concurrenten die de kredietwaardigheid willen checken van hun 'collega's, maar kredietlimieten worden ook verminderd of zelfs ingetrokken zonder dat de bedrijven in kwestie daarvan op de hoogte zijn. De kredietverzekeraar heeft immers een verbintenis met de leverancier, niet met de afnemer. Maar het is wel de afnemer die een goede of een slechte beoordeling krijgt van de kredietverzekeraar en daar de gevolgen zal van ondervinden. Leveranciers willen geen krediet meer geven of verminderen de krediettermijn drastisch. Nieuwe leveranciers willen geen relatie starten, concurrenten verspreiden geruchten..

Door de huidige crisis hebben de kredietverzekeraars hun schades in sommige landen en sectoren in enkele maanden zien verdubbelen tot ver boven de 100% (uitbetaalde schade t.o.v. ontvangen premie). Het is dan ook logisch dat zij hierop reageren door ondermeer hun kredietposities af te bouwen bij minder solvabele bedrijven. De twijfelgevallen die vroeger een kredietlimiet kregen, worden nu opnieuw geëvalueerd en vaak worden nu de verstrekte kredietlijnen verminderd of volledig ingetrokken. Voor veel van die bedrijven kan dat de finale duw zijn om de boeken neer te leggen. Vaak zijn dat bedrijven die onvoldoende waarborgen kunnen voorleggen voor extra bankkredieten en eenmaal de leverancierskredieten dicht gedraaid worden, komt het bedrijf terecht in een finale liquiditeitscrisis.

PROACTIEF REAGEREN IS DE BOODSCHAP

"Maar bedrijven mogen niet bij de pakken blijven neerzitten", zegt Jean-Louis Coppers van CRiON (het gespecialiseerde makelaarskantoor dat deel uitmaakt van de beursgenoteerde AON Group met 500 kantoren in 120 landen). Wat bedrijven zeker niet moeten doen, is bang afwachten tot hun leveranciers en kredietverzekeraars vragen om tussentijdse cijfers te zien en om de balans en resultatenrekening van 31 december 2008 toe te sturen. Zo'n vraag negeren omwille van confidentialiteit of omdat men ervan uitgaat dat de balans ten gepaste tijde zal neergelegd worden bij de Nationale Bank en iedereen daar maar moet op wachten, kan nefaste gevolgen hebben. Gewoon niet reageren kan er (ook ten onrechte) toe leiden dat alle kredietlimieten ingetrokken wor-



Ondernemingen die problemen verwachten, kunnen best een 'grace period' aanvragen.

den. Wie dit wilt vermijden, raadt Jean-Louis Coppers aan om de cijfers van 31 december 2008 aan de kredietverzekeraars te bezorgen. Deze cijfers mogen voorlopig zijn, maar moeten wel geauditeerd te zijn. De cijfers kunnen ook aangevuld worden met betalingsgedrag. Als u denkt dat bepaalde elementen in de balans bijkomende toelichting vragen, kunt u daar proactief op inspelen en bijvoorbeeld ook uitleg geven bij gedane investeringen, overname enz. Indien nodig kan de leverancier die kredietverzekerd is, aan de kredietverzekeraar een "grace period" vragen. Dit is een termijn van bijvoorbeeld twintig dagen die het bedrijf krijgt om de informatie aan te leveren, om te vermijden dat de limiet (té snel) wordt ingetrokken. De meeste bedrijven staan hier huiverig tegenover, maar transparantie en communicatie zijn vandaag levensnoodzakelijk. Want niemand heeft nog een boodschap aan balansresultaten van voor de crisis. Toen lag een bedrijf met een rating van zeven op tien al op de intensive care afdeling. Nu kunnen bedrijven die vandaag slechts vier punten krijgen, binnen twee maanden al terug een zeven scoren en wordt zeven beschouwd als een goed cijfer! Maar om die mooie punten te verdienen, moeten bedrijven wel proactief reageren. Makelaars kunnen hun klanten helpen door hen hierop te wijzen en uit te leggen dat de kredietverzekering eigenlijk een managementtool is. Tijdig communiceren, kan het verschil betekenen tussen de verstikkingsdood of net die extra dosis zuurstof die het hart van het bedrijf nodig heeft om verder te blijven pompen.

Anneke Stoffels