

Activiteitenverslag van de kredietbemiddeling voor ondernemingen:

Geconsolideerde nationale situatie op 5 mei 2009

1. Mission Statement

In de loop van 2008 heeft de onrust op de financiële markten de interbancaire markt enorm aangetast. Deze storingen hadden hun weerslag op de ondernemingen, zich vertalend in een negatieve impact op de toekenningsvoorwaarden van het krediet: verhoogde kosten, hogere eisen voor wat betreft de waarborgen, zelfs kredietweigering.

Het opvolgen van deze vragen is essentieel. Het is nodig om een kredietcrisis te vermijden bij de ondernemingen, die bij gebrek aan adequate financiering niet meer de motor kunnen zijn die zij normaal gezien zijn in de ontwikkeling van de reële economie. Hierdoor zijn de gevolgen enorm schadelijk voor het socio-economisch milieu en voornamelijk voor de tewerkstelling van loontrekkenden en zelfstandigen.

Daarom hebben de toezichhoudende instanties de rol van kredietbemiddelaar voor ondernemingen aan het KeFiK vzw (Kenniscentrum voor Financiering van KMO) toevertrouwd. Deze maatregel past in het kader van het federaal plan voor de KMO en, meer algemeen, in het economisch herstelplan van de federale regering.

De bemiddelingsdienst is toegankelijk voor iedere onderneming, bedrijfsleider, handelaar, ambachtsman, beoefenaar van een vrij beroep, die financieringsmoeilijkheden ondervindt en er niet in slaagt deze op te lossen. Deze ondernemingen kunnen een beroep doen op de kredietbemiddelaar, de heer Chris Dauw, via de website, per telefoon via het gratis nummer of per brief.

Concreet zal de kredietbemiddelingsdienst volgende taken vervullen:

- Een aanspreekpunt vormen voor elke ondernemer die financieringsproblemen ondervindt en geen enkele KMO aan zijn lot overlaten wanneer hij wordt geconfronteerd met problemen om aan de nodige financiering te geraken. Het motto hierbij is "Geen enkele onderneming wordt aan haar lot overgelaten".
- De dossiers analyseren om oplossingen voor te stellen telkens dit mogelijk is en alle grote niet opgeloste problemen aanhangig maken bij de regering en desgevallend hiervoor oplossingen voorstellen.
- Vergemakkelijken van de dialoog en het overleg tussen de ondernemingen en hun financiële instelling.
- De overheidsmaatregelen ter ondersteuning van de economie bekend maken en overleggen met de instellingen ter zake.
- Indien nodig, optreden als kredietbemiddelaar met de andere overheden (belastingontvanger, openbare instellingen van sociale zekerheid...).
- Verzekeren van een periodieke reporting aan de overheden, met inbegrip van het uiten van voorstellen en aanbevelingen.

II. De Kredietbemiddelaar : 10 weken na de oprichting van de dienst

1. Filosofie van de bemiddelingsdienst

Een maximale soepelheid bij de behandeling van de dossiers is van kapitaal belang. De kredietbemiddelingsdienst biedt geen standaardoplossing aan maar zoekt doeltreffendheid. Wat belangrijk is, is het vinden van de beste oplossing binnen een redelijke termijn.

De dossiers die aanvaard werden om te bemiddelen zijn dossiers die we onder de noemer "serieus" kunnen plaatsen. Ze steunen op een verdedigbare financiële basis en bieden reële toekomstperspectieven, met het inzicht dat de bemiddelaar nooit een slecht dossier zal kunnen veranderen in een goed dossier.

De principes die de bemiddelingsdienst bij zijn werking toepast, zijn: expertise, objectiviteit, onafhankelijkheid en onpartijdigheid. De bemiddelaar geeft ook de voorkeur aan openheid en het debat veeleer dan aan het conflict tussen de bank en de onderneming. Als een echte tussenpersoon tussen de bank en de onderneming, vergemakkelijkt of opent de bemiddelaar de dialoog.

Hij steunt voornamelijk op zijn ervaring en expertise in het financieel milieu, op zijn moreel gezag en zijn onafhankelijkheid. Dit is gebaseerd op het mandaat dat hij gekregen heeft van de regering om adequate oplossingen te formuleren. Niettemin heeft de bemiddelaar geen echte, bindende macht. Zijn rol bestaat veeleer uit het geven van onafhankelijk advies aan de kredietaanvragers en aan de banken.

Elk dossier dat wordt voorgelegd aan de bemiddelaar heeft zijn specifieke eigenheden en vereist een behandeling aangepast aan de context, de situatie van de onderneming, haar activiteit en haar perspectieven.

2. De dienst bemiddeling in de praktijk

Een eerste informatie kan worden aangevraagd via het gratis groene nummer, waarna aan de hand van een aanvraagformulier dat beschikbaar is op de website, een dossier kan worden ingediend. Bij ontvangst van dit document ontvangt de ondernemer binnen de 5 werkdagen een ontvangstbewijs.

Het formulier bevat alle essentiële informatie die nodig is voor een eerste analyse, inclusief onder andere een probleemschets en argumenten van beide betrokken partijen. De dienst neemt dan telefonisch contact op met de aanvrager om het dossier beter te begrijpen en om een minimale persoonlijke band te creëren met de persoon.

Indien nodig kan de bemiddelaar een persoonlijk onderhoud voorstellen met de aanvrager en/of met zijn financiële instelling, volgens de modaliteiten die het best passen voor de partijen. Algemeen is er geen vaste richtlijn om een dossier op te volgen. De bemiddelaar bekijkt geval per geval, waarbij hij uitgaat van zijn vaste principes: communiceren en soepelheid.

Een dossier wordt als afgesloten beschouwd wanneer de opdracht van de bemiddelaar heeft geleid tot een gunstige oplossing voor de aanvrager of wanneer hij, spijtig genoeg, meent dat hij geen oplossing kan vinden. Er wordt dan een brief verstuurd naar de aanvrager om hem mee te delen dat de fundamenten waarop het dossier berust niet voldoende solide zijn en dat bijgevolg zijn dossier afgesloten wordt. Het dossier kan altijd opnieuw heropend worden als er nieuwe elementen ontstaan.

3. Problemen voorgelegd aan de kredietbemiddelaar

In de eerste plaats gaat het om het niet verkrijgen van een krediet. Dat is het belangrijkste probleem. Maar het kan ook gaan om aansluitende problemen : exorbitante intrestvoeten, buitenproportionele waarborgen, omslachtige administratieve regels, ...

Wat de bemiddelaar interesseert is dat elk dossier dat berust op solide fundamenten een financiering vindt met aanvaardbare voorwaarden.

De problemen kunnen ook voortkomen uit aspecten die los staan van de financiële crisis: laattijdige stortingen van subsidies of vergoedingen, openbare werken die de dagelijkse activiteit afremmen, relaties met de fiscale administratie,...

4. Contact met de banken

De relatie met de banken is van essentieel belang. Het is de bedoeling een netwerk uit te bouwen dat zo doeltreffend mogelijk is, in casu om toegang te hebben tot de juiste aanspreekpartner en met hem een oplossing uit te werken. Hierin ligt de sleutel tot succes.

Bij de opstart van de bemiddelingsdienst werd systematisch contact genomen met het top management van alle banken om hen op de hoogte te brengen van het bestaan van de bemiddelaar en een bevoorrecht contact aan te knopen. Het was de bedoeling om de meest aangewezen gesprekspartners te identificeren, die snel oplossingen kunnen aanreiken.

Alvorens dat netwerk werd gecreëerd, diende rechtstreeks gewerkt met de lokale contactpersonen van de ondernemer in zijn bank. Die contacten verliepen weliswaar vrij vlot maar ze leidden maar zeer moeizaam tot een oplossing.

Dit sterkt de overtuiging dat best rechtstreeks gecommuniceerd wordt met personen die beslissingen kunnen nemen met een nieuwe kijk op de zaken en die in staat zijn om een eerste beslissing te herzien.

Zonder iemand te willen bekritisieren, was de reactie van bepaalde banken toch van een traagheid die weinig gunstig was voor het opstarten van een snelle en doeltreffende dialoog. Momenteel zijn er nog vergaderingen gepland. Pas rond midden juni, zijnde 4 maanden na de opstart van de kredietbemiddeling, zal de kredietbemiddelaar alle belangrijke banken persoonlijk hebben ontmoet. Ondanks het feit dat bevoorrechte contacten gegroeid zijn met de banken, bestaat niettemin de indruk dat die bankwereld moeite ondervindt om het nieuwe instrument te integreren. Dit remt de behandeling van de dossiers af.

5. Contact met het doelpubliek en de ondernemingen

Om zijn dienst kenbaar te maken heeft de bemiddelaar verschillende communicatiecampagnes gevoerd via radio, televisie, kranten en magazines. De kredietbemiddelaar heeft een tiental presentaties uitgevoerd voor een groot publiek. Er werd een folder uitgegeven die op een oplage van 130.000 exemplaren werd verspreid tijdens de maand april. De website wordt regelmatig geüpdatet. Het formulier werd vereenvoudigd en herwerkt tot een kwalitatief beter document.

In de komende dagen zal de kredietbemiddelaar een reeks informatieve acties leiden ter attentie van de cijferberoepen - boekhouders, accountants, bedrijfsrevisoren.

6. Contact met de overheid en de publieke instanties

De bemiddelaar heeft regelmatig contact met de overheid en de openbare instellingen, zoals de RSZ, de fiscale administratie en de voornaamste KMO - ondersteunende overheidsinstellingen (Participatiefonds, Sowalfin en PMV). Tijdens de maand mei en de daaropvolgende maanden, zijn er contacten gepland met de instanties van het Brussels Hoofdstedelijk Gewest en met diverse instellingen zoals tewerkstellings- en opleidingsorganisaties op regionaal niveau.

7. Hoe wordt een oplossing gevonden?

Wanneer de relatie tussen de bank en de ondernemer moeilijk wordt, is het duidelijk dat er zo snel mogelijk opnieuw een constructieve dialoog moet worden aangegaan. De verschillende partijen moeten weer samen worden gebracht en de dialoog moet worden hernomen. De tussenkomst van een openbare instelling via cofinanciering en/of als waarborg (Participatiefonds, Sowalfin, PMV, GIMB,...)

vormt een goed middel om dat doel te bereiken. Het doel bestaat erin het dossier te herzien zodat het tot een goedkeuring van de bank leidt. Dit alles binnen de verwachtingen van de aanvrager. De bemiddelingsdienst is de enige plaats waar deze dubbele benadering, dialoog en herziening, gerealiseerd kan worden.

Hoewel wij merken dat de banken openstaan voor dialoog, verloopt de verwezenlijking van een oplossing vaak moeizaam. De banken aarzelen duidelijk om stappen te zetten in de richting van de kredietbemiddelaar.

Dit besluit steunt op volgende, gedeeltelijk subjectieve gegevens:

- De kredietvoorwaarden lijken ons verstrakt in vergelijking met vroeger, onder andere de PWI (Prijs, Waarborgen, Informatie).
- Stemmen afkomstig uit het terrein laten verstaan dat het gevoerde kredietbeleid op het niveau van de bank restrictiever is.
- 78 aanvragen werden ingediend in 10 weken.
- De KeFiK-barometer voor de periode van november 2008 tot maart 2009 toont een negatieve evolutie in de perceptie van de ondernemers ten overstaan van de bankfinanciering.
- De banken zijn het er niet mee eens, maar ons lijkt de dynamiek van de krediettoekenning vertraagd. Sommige banken twijfelen om actief mee te werken met de bemiddelingsdienst.

8. Conclusies

De kredietbemiddelingsdienst heeft op 10 weken reeds een degelijke ervaring verworven. De dienst en de bemiddelaar zijn een referentiepartner geworden in de financiële wereld.

Zowel de banken als de kredietbemiddelaar moeten de dossiers zo snel mogelijk behandelen. Een te trage opvolging is uiteraard zeer nadelig voor elke economische actor.

De overheidsmaatregelen ter ondersteuning van de economie en van de financiering van ondernemingen spelen volledig hun rol in tijden van crisis. De producten van de publieke instanties (zowel in werkmiddelen als in waarborg) maken oplossingen mogelijk en vergemakkelijken de krediettoekenning.

Het voornaamste gevoel is dat de dienst kredietbemiddeling voor ondernemingen zich meer moet kunnen toeleggen op het wegwerken van de huiver en/of de passieve houding van bepaalde banken bij de toekenning van een krediet. Dat krediet is noodzakelijk om de economische activiteit te ondersteunen.

III. Kwantitatief onderzoek na 10 weken sinds de opstart

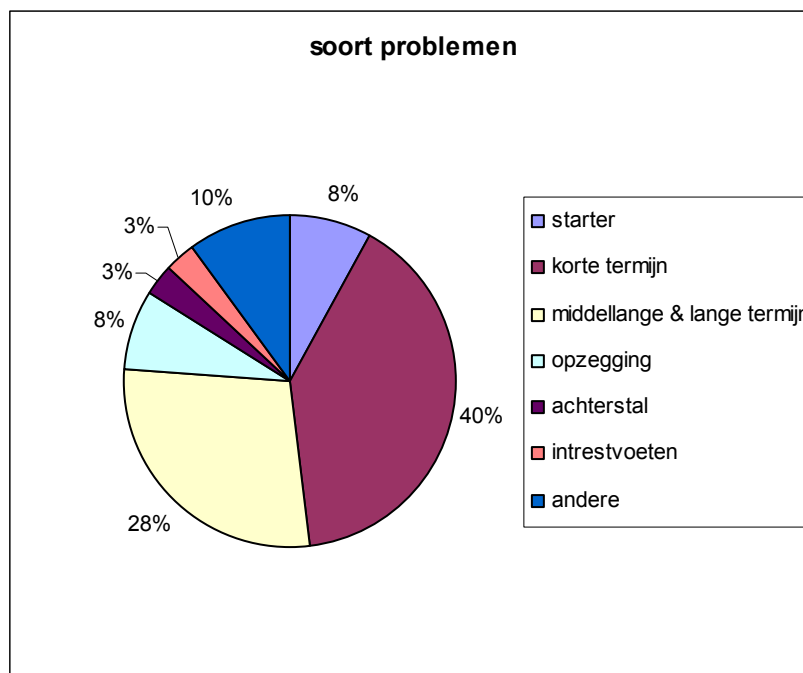
1. Voornaamste gegevens

- 37 miljoen euro in omloop van kredieten behandeld in bemiddeling.
- 138 eerste telefonische contacten.
- 537 voltijdse equivalenten staan op het spel.
- 78 ondernemingen in bemiddeling.
- 1 enkel dossier niet ontvankelijk.
- 21 afgesloten dossiers en 119 jobs behouden.
- 76% slaagkansen en 92% jobbehoud.

2. Aard van de moeilijkheden

De problemen die zich het meest voordoen zijn:

- nood aan fondsen op korte termijn (40%), *bijvoorbeeld*: betaling leveranciers
- nood aan fondsen op middellange en lange termijn (28%), *bijvoorbeeld*: materiële investering
- problemen gelinkt aan de opstart van een activiteit (starter: 8%)
- opzegging van bestaande kredieten (8%).



3. Typologie van de betrokken ondernemingen

- 99% van de ondernemingen in bemiddeling zijn KMO's met minder dan 50 werknemers.
- Ondernemingen in de handelssector (28%), in de dienstensector (22%) en in de bouwsector (18%) doen het meeste een beroep op de kredietbemiddelaar.

4. Niveau van de in bemiddeling behandelde kredieten in omloop

- De in bemiddeling behandelde kredieten in omloop worden als volgt ingedeeld:
 - van 0 tot € 50.000 : 42%
 - van € 50.000 tot € 250.000 : 28%
 - van € 250.000 tot € 500.000 : 18 %
 - meer dan € 500.000 : 12%.
- De mediaan van de behandelde dossiers in omloop is € 80.000.
- Het gemiddelde niveau van de behandelde dossiers in omloop is € 500.000.

5. Verdeling per provincie van de dossiers in bemiddeling

