

- Europees bankwezen blijft kwetsbaar
- Krediet situatie België
- Weinig niet-bancaire alternatieven
- Kmo-financiering - enkele nuttige benchmarks
- Wijzigend landschap

Kmo-financiering

Een stand van zaken

Naar jaarlijkse gewoonte brengen we in december een update van de krediet situatie van het bedrijfsleven. Het afgelopen jaar zagen voor het eerst sinds lang een terugloop van het kredietvolume, vooral bij grote bedrijven. Een zwakke conjunctuur en een dalende investeringsvraag lagen hier aan de basis. Niettemin blijft de krediet situatie precair, vooral voor kleinere bedrijven en voor financiering op lange termijn in het algemeen. We schatten in dat momenteel 30.000 kleinere bedrijven gehinderd worden door één of andere kredietbeperking vanwege hun bank. Daartegenover staat dat bedrijven zelf nog te veel gefocust blijven op bancair krediet. Zo ontstaat het probleem van de kip en het ei. Ondertussen kijken we uit naar onder meer het Vlaamse bankenplan dat een aantal obstakels snel van de baan wil ruimen.

1. Europees bankwezen blijft kwetsbaar

Vijf jaar na de val van de Amerikaanse zakenbank 'Lehman Brothers' bevindt de wereldeconomie zich nog steeds in woelig vaarwater. Dat er de afgelopen maanden steeds meer groene scheuten de kop op staken, neemt niet weg dat tal van structurele problemen een duurzaam herstel in de weg staan. Hoewel elk continent zijn specifieke problemen kent, blijft de onzekerheid over de toekomst van de eurozone de grootste risicofactor voor een definitief herstel, niet alleen voor Europa. Vooral het Europees financieel systeem blijft kwetsbaar en dit niettegenstaande enorme inspanningen om zowel de solvabiliteit als de liquiditeit te versterken. Vooral de banken uit Zuid-Europa en Ierland blijven er slecht aan toe. Zij zijn nog steeds zeer sterk afhankelijk van steunoperaties vanwege de ECB. Echter ook de banken van het noorden staan onder zware druk, onder meer doordat ze op hun balansen nog steeds voor ongeveer € 700 miljard aan vorderingen op de zwakkere eurolanden hebben uitstaan. Vooral Franse en Duitse banken spannen daarbij de kroon met eind juni nog voor respectievelijk € 360 en € 275 miljard aan openstaande vorderingen (15 en 8% van hun respectievelijk BBP). Voor onze Belgische banken ging het om een bedrag van € 29 miljard (8% van het BBP) waarvan € 15 miljard op Zuid-Europa en € 14 miljard op Ierland. De afwikkeling van de crisissen in Griekenland en Cyprus hebben aangetoond dat het niet is uitgesloten dat er zogenaamde 'haircuts' moeten worden ingecalculeerd op vorderingen die leden van de eurozone op elkaar hebben uitstaan. Dat feit blijft als een zwaard van Damocles hangen boven de openstaande vorderingen van banken uit het noorden.

Maar ook de eurocrisis zelf weegt op de vooruitzichten van het Europese bankwezen. De zwakke economische groei weegt immers op de resultaten van de bedrijven wiens financiële ratio's danig onder druk staan (zie tabel 1). Het gevolg is een recordaantal faillissementen. In een dergelijk klimaat moeten banken meer afschrijvingen op uitstaande bankkredieten nemen of op zijn minst incalculeren. De mindere bedrijfsresultaten wegen ook op de kredietwaardigheid van de bedrijven wat banken noopt tot meer voorzichtigheid.

Tegen de achtergrond van dit moeilijk economisch klimaat proberen regulatoren en toezichthouders het vertrouwen in de financiële wereld te herstellen. Dat lijkt een



nl.123rf.com/serezmy

Auteur:

Geert Janssens

Redactieadres:

Sneeuwbeslaan 20 - 2610 Wilrijk
Tel.: 03 829 25 06
Fax: 03 829 25 22
E-mail: vkW.metena@vkW.be
www.vkW.be

Verantwoordelijke uitgever:
VKW Denktank

Mediaanwaarden	2007/2008	2008/2009	2009/2010	2010/2011	2011/2012	2012/2013
Solvabiliteit	47,2	49,3	49,3	48,9	48,3	51,7
Netto financieel rendement	9,0	7,8	6,2	8,1	7,8	7,1
Winstgevendheid ingezette middelen	7,3	6,3	5,1	6,1	6,0	5,8

Tabel 1:

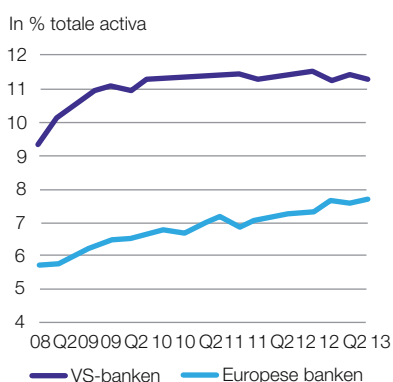
Financiële ratio's Belgische kmo's

Bron: Deloitte - KMO Kompas 2013

schier onmogelijke opdracht. Het Bazel III-kader, dat fungeert als de grote kapstok, wil de kapitaalratio's van de banken gevoelig opkrikken. Ook moeten banken meer liquiditeiten in portefeuille aanhouden zodoende schokken of calamiteiten beter te kunnen opvangen. Op zichzelf genomen zijn dit zeer nobele doelstellingen, maar de vraag is of het realistisch is om te verwachten dat alle banken tegelijk aan deze normen zullen kunnen voldoen zonder daarbij de kredietverlening aan de economie in het gedrang te brengen.

Voorals in Europa lijkt de invoering van Bazel III een hachelijk vraagstuk te zullen worden. De omzetting van de Bazel III-richtlijnen naar Europese verordeningen gebeurt via de 'Capital Requirements Directive IV'. Deze CRD IV is geen overbodige luxe. De kapitaalratio's van Europese banken waren onder impuls van Bazel II-regelgeving tot extreem lage niveaus gedaald. In 2008 bedroeg de kapitaalratio van banken in de VS 9,3% tegenover slechts 5,7% voor Europese banken (zie figuur 1).

Dat Europese banken in 2008 zulke lage buffers hadden, was een rechtstreeks gevolg van regelgeving en meer bepaald Ba-



Figuur 1:

Kapitaalratio Europese versus Amerikaanse banken

Bron: FDIC, ECB, Deutsche Bank Research

zel II, dat banken toeliet om hun uitstaande verplichtingen te corrigeren in functie van de risicograad. Met andere woorden, waar men bijvoorbeeld verplichtingen had à rato van 100, kon men een groot deel daarvan wegcijferen door zo'n risicoweiging. Het gevolg was dat Europese banken met eenzelfde hoeveelheid kapitaal van hun toezichthouder toelating kregen om grotere balansen te hebben dan hun Amerikaanse tegenhangers. Dat deden ze door bijvoorbeeld meer geld te beleggen of meer leningen toe te kennen. Europese banken dragen tot op vandaag de gevolgen van die werkwijze. Waar Amerikaanse banken een solvabiliteit van meer dan 11% laten optekenen, komen de Europese niet tot 8%.

Op de koop toe blijken Europese banken tot op vandaag ook nog eens minder winstgevend te zijn. De lage rendabiliteit van het eigen vermogen van Europese banken is een probleem dat eigenlijk ook al veel langer meegaat en zich blijkbaar ook in deze crisis bestendigt. Deze lage winstgevendheid staat in schril contrast met die van Amerikaanse banken, die hun rendabiliteit veel sneller konden herstellen en daardoor in staat zijn om hun kapitaal te versterken door winsten in te houden en niet uit te keren in dividenden. Terwijl Amerikaanse banken de teller verhoogden, zagen de Europese banken zich veel vaker genoodzaakt om de noemer af te bouwen. Anders gezegd, de Europese banken waren genoodzaakt om hun kapitaalratio's te versterken door de afbouw van activa op de balans, wat vaak neerkomt op het schrappen of verminderen van het uitstaand volume aan kredieten. In een eerste fase werd vooral de buitenlandse dienstverlening teruggeschroefd. Nu moeten we vrezen dat de binnenlandse kredietverlening in het vizier komt te liggen. Steeds meer bedrijven maken gewag van een minder vlotte toegang tot langetermijn- en projectfinanciering. Ook leningen aan minder

kredietwaardige bedrijven — of bedrijven van wie de kredietwaardigheid moeilijker is in te schatten — staan onder druk. Hoe zit het momenteel met de tekenen van kredietschaarste in eigen land en de eurozone?

2. Kredietsituatie België

2.1 Stagnerende volumes

De voorgaande jaren werd uitvoerig aangehouden dat bedrijven de hete adem van Bazel III in de nek voelen. Ook in eigen land is het niet langer realistisch om te veronderstellen dat banken aan een-der wie vlot krediet kunnen geven, zelfs indien ze het zouden willen. Project- en langetermijnfinanciering staan onder druk. Kmo's en vooral microbedrijven riskeren het minst gemakkelijk aan krediet te geraken. Dat de banken ondanks alles de afgelopen jaren ernstige inspanningen hebben gedaan om de Belgische economie te blijven financieren, blijkt onder meer uit de officiële cijfers. Sinds het uitbreken van de kredietcrisis in 2008, is het volume uitstaande kredieten aan Belgische bedrijven toegenomen met meer dan 20 miljard euro. In totaal bereikten de door de kredietinstellingen aan niet-financiële vennootschappen toegestane kredietlijnen eind juni een bedrag van € 175,3 miljard.¹ Het daadwerkelijk door de ondernemingen aangewende kredietvolume beliep € 122 miljard. Die leningen worden grotendeels verstrekt aan kleine ondernemingen die, eind juni, € 55,9 miljard hadden opgenomen. In dezelfde periode namen grote ondernemingen € 28,5 miljard op. Ten slotte werd door de middelgrote ondernemingen

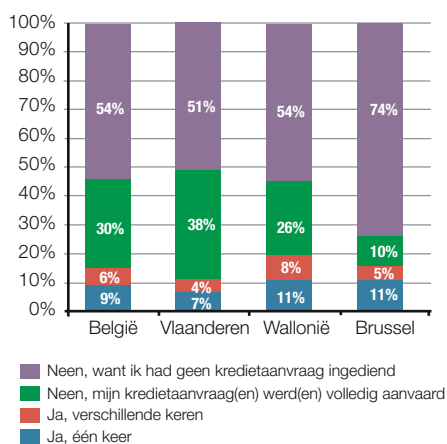
¹ Op basis van het verslag van het Observatorium voor krediet aan niet-financiële vennootschappen van de Nationale Bank van België; trimestriële bijwerking van 26 augustus 2013.

een kredietbedrag van € 28,7 miljard opgenomen. Tussen eind juni 2012 en eind juni 2013 liep voor de grote ondernemingen het opgenomen bedrag terug met € 2,5 miljard. Kleine ondernemingen namen evenveel op als een jaar voordien. De middelgrote bedrijven gebruikten € 1,6 miljard krediet meer. De mindere economische vooruitzichten weerhouden bedrijven ervan om te investeren en remmen een verdere stijging van de kredietvraag af.

2.2 Hoge weigeringsgraad

KeFik, het Kenniscentrum voor Financiering van de KMO, nam in maart laatstleden een enquête af bij 672 kleine bedrijven. De helft van deze ondernemingen is gevestigd in Vlaanderen, 40 procent in Wallonië en 10 procent in Brussel. Deze ondernemingen stellen maximum 10 werknemers tewerk (inclusief zaakvoerder). Uit hun onderzoek bleek dat de krediet situatie op de markt van bedrijfskredieten behoorlijk gespannen bleef. Banken vragen in vergelijking met voor de crisis beduidend meer waarborgen en de termijnen waarover kredietaanvragen lopen zijn langer dan voorheen.

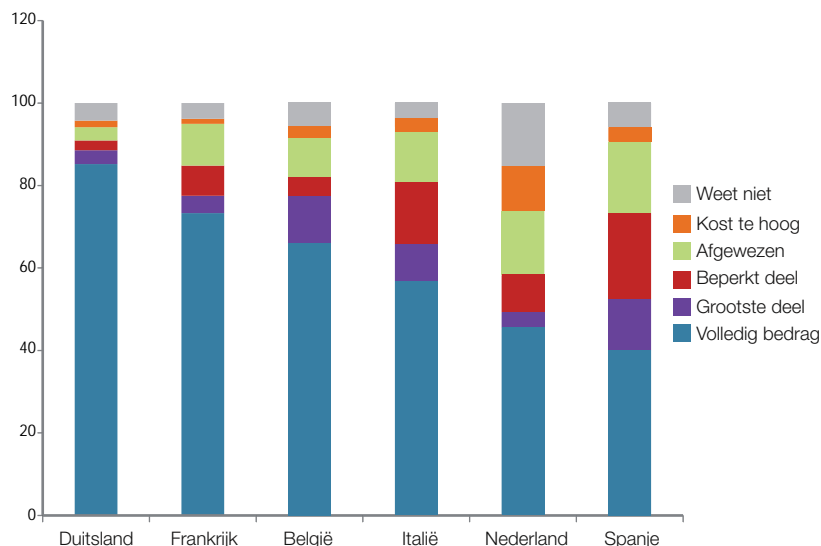
Ruim de helft van de ondervraagden in het onderzoek had tijdens de voorbije twaalf maanden geen kredietaanvraag ingediend (figuur 2). Van diegenen die dat wel hadden gedaan, werd maar liefst een op drie geconfronteerd met een (gehele of gedeeltelijke) afwijzing, niet zelden



Figuur 2:

Is er, in het voorbije jaar, een kredietaanvraag (geheel of gedeeltelijk) afgewezen door de bank?

Bron: KeFik



Figuur 3:

Kredietbeperkingen in de eurozone

Bron: ECB Bank Lending Survey

meermaals. Deze hoge weigeringsgraad kan wellicht deels worden verklaard door het feit dat de betreffende enquête werd afgenomen bij micro-ondernemingen, wiens aanvragen als gevolg van minder transparante dossiers en financiële informatie wellicht vaker worden afgewezen dan dit bij grotere kmo's het geval is.

Ook de regionale verschillen zijn opvallend. In Brussel werden zelfs meer kredietaanvragen afgewezen dan goedgekeurd. KeFik vermoedt dat ondernemers in het Brusselse afzien van een kredietaanvraag als gevolg van de geringe kans op succes.

KeFik ging ook na in welke mate een kredietaanvraag op initiatief van het bedrijf zelf werd uitgesteld, geannuleerd of verminderd. Niet minder dan 30 procent van de ondervraagde ondernemingen vroeg minder krediet aan dan voordien. Verder bleek dat 18% minder krediet had aangevraagd, precies omdat ze de toegang tot dit krediet als problematisch inschatten.

De resultaten van KeFik suggereren in elk geval dat de toegang tot bankkrediet bij kleine bedrijven mogelijk serieus is geblokkeerd en weegt op de reële economie in het algemeen en op de groeimogelijkheden van kleine ondernemingen in het bijzonder. Tot een gelijkaardige

bevinding kwamen we eind vorig jaar op basis van een enquête bij onze eigen VKW-leden. Uit de antwoorden van meer dan 400 respondenten bleek overduidelijk dat we destijds mochten spreken van een serieuze kredietverstarring.

2.3 Europees perspectief

De problemen inzake financiering van kmo's werden bovendien bevestigd door de recentste Bank Lending Survey van de Europese Centrale Bank (figuur 3). Daaruit bleek dat van de Belgische kmo's (1 tot 250 werknemers) die een kredietaanvraag indienden bij hun bank, slechts in 66% van de gevallen de aanvraag volledig werd gehonoreerd (tot maart 2013). Daarmee zat België maar net boven het Europees gemiddelde en een stuk verwijderd van de situatie in Duitsland, waar men de minste kredietbeperkingen kent. Tot de categorie van Belgische bedrijven die geconfronteerd werden met een krediettransoenering, behoorden onder meer bedrijven die bijna maar niet het volledige bedrag kregen (11%), zij die slechts een beperkt deel van het bedrag ontvingen (5%) en zij wiens aanvraag volledig werd afgewezen door de bank (9%). Daarbovenop komt nog 3% bedrijven die zelf afhaakten wegens te hoge rentevoeten. De overige 6% betreft bedrijven die het antwoord schuldig bleven, mogelijk omdat men het antwoord van de bank

nog moest afwachten. Ervan uitgaande dat de situatie sinds maart van dit jaar niet is verbeterd, kunnen we stellen dat momenteel 28% van de kmo's gebukt gaat onder één of andere vorm van kredietrantsoenering. Geëxtrapoleerd naar het volledige bedrijfsleven gaat het om een 50.000-tal kmo's. Voor 30.000 bedrijven hangt de kredietverlening zelfs aan een zijden draadje.

3. Weinig niet-bancaire alternatieven

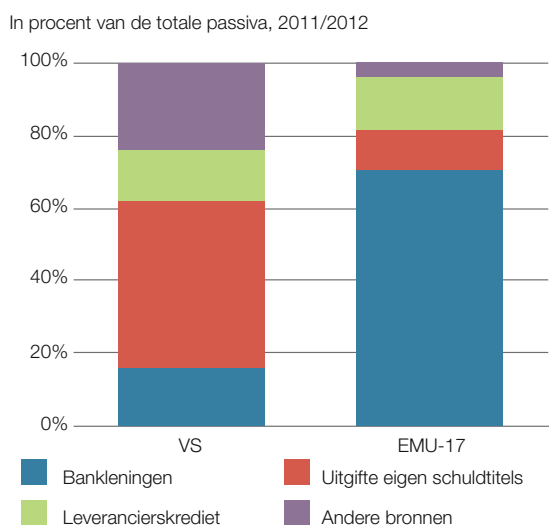
Banken maken geen deel uit van een gewone sector maar zorgen voor de smeerolie die de rest van de economie moet laten draaien. Precies daarom is het belangrijk dat bedrijven voor hun financiering beschikken over meerdere opties. Een element dat zeker bijdraagt tot de Europese krediet-schaarste, is de afwezigheid van een uit de kluiten gewassen alternatief financieel systeem, buiten de banken om. In de VS belooft het gecumuleerd balanstotaal van schaduwbanken niet minder dan 15.000 miljard dollar, qua omvang vergelijkbaar met zowel de Amerikaanse economie alsook hun klassiek bankwezen. Dat er in Europa niet onmiddellijk sprake kan zijn van krediet-schaarste in absolute zin, mag blijken uit het feit dat het Europese bankwezen een omvang heeft bereikt van 3,5 keer de omvang van de economie. De vraag die nu voorligt, is evenwel hoe men die omvang

afbouwt zonder daarbij de geldstromen in de richting van het bedrijfsleven droog te leggen? Het Europese bedrijfsleven is verhoudingsgewijze vandaag te veel afhankelijk van bankfinanciering, veel meer dan Amerikaanse collega's. In de VS financieren bedrijven zich voor minder dan 15% via het bancaire kanaal, in Europa bedraagt dit percentage 70% (zie figuur 4). Hierbij dringen zich twee bedenkingen op.

Ten eerste is er, zoals we hebben aangehouden, wel degelijk een financieringsprobleem voor een deel van het bedrijfsleven in Europa. Krediet-schaarste is overigens niet alleen een kwantitatief maar ook een kwalitatief probleem. Banken worden vandaag gedwongen om de risicograad van hun portefeuilles terug te schroeven. Daarmee riskeren vooral groei-bedrijven en starters uit de boot te vallen, alsook kmo's en kleinere bedrijven van wie de risicograad hoger ligt of op zijn minst moeilijker is in te schatten. Een probleem voor Europa is dat de bedrijven die het meest afhankelijk zijn van bankfinanciering, ook de grootste tewerkstellingsmotor zijn met 85% van de nieuwe jobs, namelijk de kmo's. Onderzoek van de Europese Commissie wijst uit dat bankleningen de meest geprefereerde financieringsvorm zijn om groei-plannen van kmo's te financieren. Toegang tot kapitaal was begin dit jaar dan ook de grootste kopzorg voor 15% van de Europese kmo's. Gezien de pre-

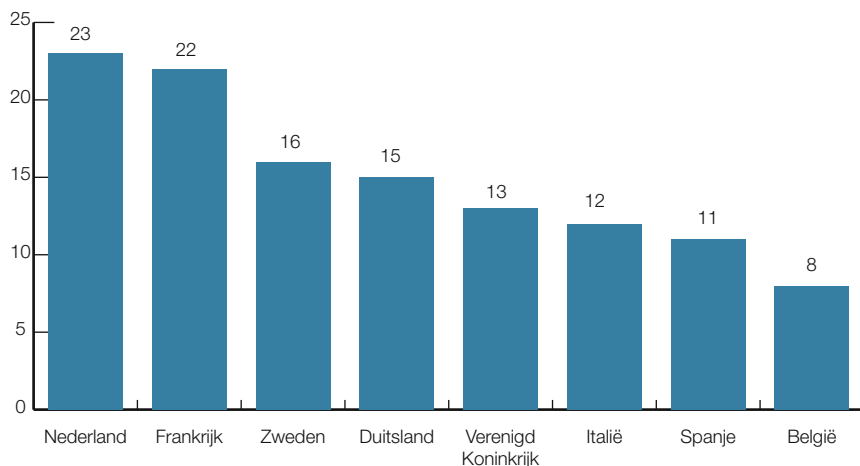
caire situatie van haar bankwezen, een al te rigoureuze invoering van nieuwe regelgeving en een grote afhankelijkheid van bankfinanciering met weinig alternatieven, riskeert Europa zichzelf in de voet te schieten. De ontwikkeling van nieuwe alternatieve financieringskanalen verloopt immers traag en moeizaam maar is nochtans essentieel. In de VS is bijvoorbeeld gebleken dat kredietunies in het verleden fungeerden als een buffer tijdens periodes waarin klassieke banken hun kredietportefeuilles dienden af te bouwen. Hetzelfde geldt voor de kapitaalmarkten. Ook met betrekking tot de ontwikkeling van ondernemerschap is de beschikbaarheid van kapitaal en de aanwezigheid van alternatieve bedrijfsfinanciering een noodzaak. Dat geldt ook voor startende bedrijven, die in een periode van kredietverschikking sowieso disproportioneel worden getroffen als gevolg van hun hogere risicograad. Creatieve destructie is gebaat met diversiteit inzake financieringsmogelijkheden.

Een tweede bedenking heeft betrekking op het feit dat Europa de neiging heeft om het schaduwbankwezen over één kam te scheren. Het schaduwbankwezen kwam de voorbije jaren in een negatief daglicht te staan, onder meer omwille van de slechte reputatie van Amerikaanse hefboomfondsen alsook het gebrek aan toezicht daarop. De maatschappelijke waarde van het schaduwbankwezen zoals in de VS en het VK strekt zich echter veel breder uit. Het is een verzamelaar voor de brede waaier aan financieringsmogelijkheden die bedrijven ter beschikking hebben buiten het klassieke bancaire kanaal om. Zo doen bedrijven in de VS veel meer beroep op de kapitaalmarkten, onder meer via de uitgifte van obligaties of andere schuld-titels. Deze vorm van financiering nam bij ons de afgelopen jaren een hoge vlucht maar bereikt bijlange niet het niveau dat in Angelsaksische landen wordt gehaald. Binnen Europa hebben Frankrijk en Nederland verhoudingsgewijs de grootste markt voor bedrijfsobligaties (figuur 5). De gecumuleerde uitgifte van bedrijfsobligaties in de periode 1999-2012, beliep respectievelijk 23 en 22% van het BBP. Daarna volgen Zweden en Duitsland. De uitgifte van Belgische bedrijfsobligaties was goed voor een bedrag van € 29 miljard of 8% van het BBP. In figuur



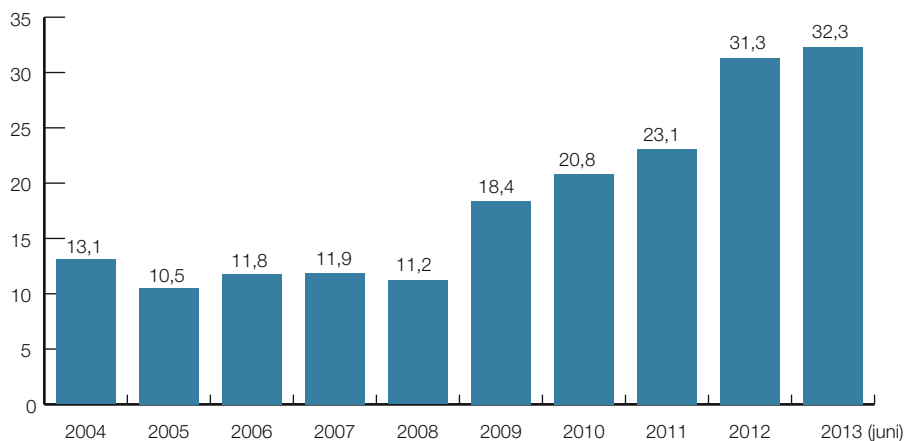
Figuur 4: Bancaire versus niet-bancaire financiering

Bron: Deutsche Bank



Figuur 5:
Omvang bedrijfsobligatiemarkt in % BBP

Bron: BNP Paribas, World Bank 2010 GDP, Bekaert NV



Figuur 6:
Bedrijfsobligaties in België – Evolutie uitstaande bedragen

Bron: NBB

6 geven we de evolutie weer van de uitstaande bedragen aan bedrijfsobligaties sinds 2004. Het valt op dat bedrijven vanaf het uitbreken van de crisis beduidend meer beroep hebben gedaan op marktfinanciering. Midden 2013 stond voor een recordbedrag van € 32 miljard aan obligaties uit. Sinds 2011 kwam er netto 11,5 miljard aan uitstaande bedrijfsobligaties bij.

4. Kmo-financiering – enkele nuttige benchmarks

Het Studiecentrum voor Financiering van de KMO (KeFiK) deed enkele jaren geleden een uitgebreid onderzoek naar de financiering van Belgische kmo's, met onder meer specifieke aandacht voor

de situatie van de microbedrijven.² Een aantal van de bevindingen hadden een structureel karakter. Aangevuld met recentere gegevens van de Nationale Bank en meer bepaald het 'Observatorium voor krediet aan niet-financiële vennootschappen', geven ze ons een concreter zicht op de wijze waarop de Belgische kmo's zich financieren.

² Een micro-onderneming is gedefinieerd als een onderneming waar minder dan 10 werknemers werkzaam zijn en waar de omzet kleiner is dan 2 miljoen euro. Een kmo is gedefinieerd als een onderneming waar minder dan 250 personen werkzaam zijn en waar de omzet niet meer dan 50 miljoen euro bedraagt.

4.1 Financieringsbronnen voor kmo's

Uit het onderzoek van KeFiK bleek alvast dat van de externe financieringsmogelijkheden de kmo's het investeringskrediet het meest gebruiken, meer bepaald in 44,7% van de gevallen (tabel 2). Bij de microbedrijven ligt dit percentage nog iets hoger (zie tabel 1). Bij de kmo's komen vervolgens leasing (29,2%), de 'straight loans' of vaste voorschotten (25,6%), en het kaskrediet (13,9%).³ Micro-ondernemingen doen in mindere mate een beroep op de goedkopere vaste voorschotten (12,3%) maar vallen meer terug op duurdere kaskredieten (22,7%). Dit is een aandachtspunt voor microbedrijven die blijkbaar minder weet hebben van het feit dat vaste voorschotten een goedkopere vorm zijn van kortetermijnfinanciering dan kaskredieten. Verrassend is dat bijna 30% van de kmo's een beroep doet op leasing. Dit is overigens een percentage dat dateert van voor het uitbreken van de crisis.

Bedrijven moeten steeds vaker op zoek naar alternatieven. Een aantal daarvan hebben we in vorige bijdragen reeds besproken.⁴ In deze beleidsnota stonden we ook even stil bij de bedrijfsobligaties, maar die zijn slechts weggelegd voor grotere bedrijven. Het voordeel van bedrijfsobligaties is echter dat, wanneer meer bedrijven zich op die manier gaan financieren, er op de balansen van de banken ruimte vrijkomt voor andere (kleinere) kredietnemers, hoewel hierbij moet gezegd worden dat de risicoprofielen zich niet zonder meer laten substitueren. Klassieke alternatieven voor kleinere bedrijven zijn 'meer eigen inbreng', 'inbreng door bevriende bedrijven en groepen' of 'meer leverancierskrediet'. Die laatste twee kunnen op termijn echter ook leiden tot een overname. Een specifiek probleem voor kleinere bedrijven is dat het voor een bank veel moeilijker is om de werkelijke financiële situatie van het bedrijf in te schatten. Maar zelfs in die gevallen waar dit relatief gemakkelijk is, speelt

³ Een kaskrediet vangt een tijdelijk liquiditeitstekort op (minimumbedrag € 2.500). 'Straight loans' of vaste voorschotten doen dat ook maar kunnen ook de exploitatiecyclus financieren. Het minimumbedrag ligt een stuk hoger met € 125.000.

⁴ Zie beleidsnota's december 2011 en december 2012.

	Kmo's	Micro-ondernemingen
Kaskrediet	13,9%	22,7%
Straight loan (vaste voorschotten)	13,9%	12,3%
Investeringskrediet	44,7%	96,9%
Leasing	29,2%	17,8%
Factoring	2,9%	0,0%
Voorschotten van vennoten	7,7%	12,3%
Kapitaalbreng bestaande vennoten	2,8%	12,3%
Kapitaalbreng nieuwe vennoten	0,8%	0,0%
Achtergestelde leningen	4,1%	1,8%
Financiering via groep of holding	11,4%	1,8%
Leningen via vrienden en familie	1,8%	9,2%
Risicokapitaal	0,5%	0,6%
Business Angel	0,2%	0,6%
Andere	21,4%	13,6%

Tabel 2:

Over welke bronnen van externe financiering beschikken kmo's?

Bron: KeFik

de vaste kostprijs van een kredietaanvraag in het nadeel van kleine bedrijven. Het betreft vooral bedrijven die bedragen lenen in de orde grootte van enkele tienduizenden euro's.

Tabel 3 geeft de orde grootte van bedragen die microbedrijven gemiddeld lenen bij een bank. Bedragen van meer dan € 200.000 zijn voor kleine bedrijven eerder de uitzondering. Twee derde van de bedragen blijven onder de € 100.000. Het probleem voor een bank hierbij is dat de vaste kosten voor het afhandelen van een kredietdossier doorgaans onafhankelijk zijn van het kredietbedrag, of althans in verhouding hoger liggen voor kleinere bedragen. De Vereniging van Kredietunies in Nederland schat de vaste kosten voor een kredietdossier op € 4.000. Hierbij inbegrepen zitten de

loonkosten van de bankbedienden die eraan te pas komen. Dit betekent dat bij gelijke winstmarges een lening beneden een bedrag van 100.000 euro beduidend meer kans maakt om verlieslatend te zijn voor een bank. Men dient immers de vaste kosten terug te verdienen op een veel kleiner bedrag. Reken daarbij dat niet elk onderzocht kredietdossier effectief leidt tot een deal. Deze feiten hebben er bij onze noorderburen toe geleid dat men het besef van de noodzaak aan kredietunies is gaan inzien. Dergelijke kredietunies zijn een vorm van coöperatieven waarbij leden van de unie aan elkaar krediet gaan verstrekken. Vooral voor zelfstandigen en microbedrijven hebben kredietunies zin.

4.2 De relatie met de bank

Bedrijven zijn zich te weinig bewust van de rol die de relatie met hun bank speelt in de totstandkoming van een krediet. Waar vroeger persoonlijke relaties meespeelden, is dit heden veel minder het geval. Ratingsystemen objectiveren de kredietbeslissing maar blijven voor de meeste bedrijven desondanks een grote onbekende. Uit het hoger geciteerde onderzoek van KeFik bleek dat slechts een kwart van de bedrijven weet dat ze door de banken worden beoordeeld op basis van een ratingsysteem (figuur 7). Bij de microbedrijven gaat het om slechts 17,7%

van de bedrijven. Ongeveer 65% van de ondernemingen die zeggen geen rating te hebben, hadden nochtans aangegeven een of meerdere kredieten te hebben uitstaan bij een bank. De overige 35% van deze ondernemingen gaf aan geen krediet te hebben uitstaan. Maar zelfs bedrijven die weet hebben van ratings, kijken vaak koffiedik omtrent de waarde van de eigen rating. Van de respondenten die weet hebben van een rating, gaf slechts 23% aan deze rating ook daadwerkelijk te kennen. Bijna de helft (48,7%) gaf aan de criteria te kennen waarop de bank zich baseert bij het bepalen van de rating of scoring. Van alle respondenten gaf 13,2% aan dat de bank hun reeds had aangesproken over hun rating.

Het spreekt voor zich dat bedrijven hunkeren naar meer informatie over hun eigen rating. Niet minder dan 73,9% van de respondenten gaf dit te kennen in de enquête van KeFik. Om problemen te vermijden, raden wij bedrijven aan om de vertrouwensrelatie met de banken proactief op punt te stellen. Er zijn veel redenen waarom een bank een willekeurig bedrijf negatief beoordeelt door de bril van haar ratingsysteem. Niet alleen financiële ratio's maar ook kwalitatieve factoren kunnen daaraan ten grondslag liggen. Het feit dat de grote meerderheid van de bedrijven zich hier niet van bewust is, laat aldus een ruime marge voor verbetering. Bedrijven moeten durven te vragen naar hun rating. Is die goed? Waarom wel of waarom niet? En hoe kan die worden verbeterd?

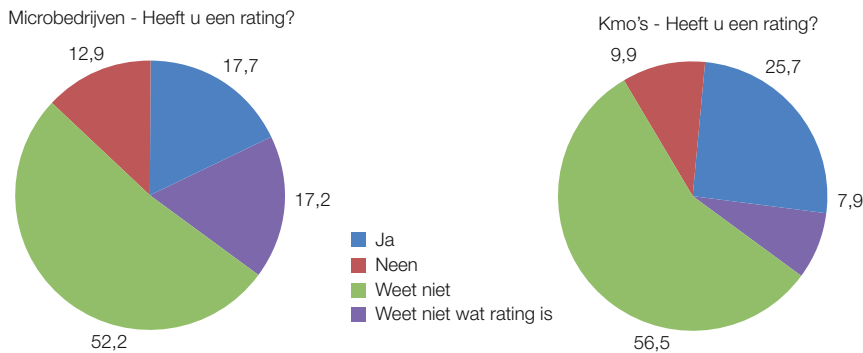
Ratings spelen niet alleen een rol bij het bepalen van de kans op het verkrijgen van een krediet, maar ook bij het bepalen van de hoogte van de rentevoet. Figuur 8 geeft weer hoe de spreiding tussen leningen met een lage rente (laagste kwartiel) en die met een hoge rente (hoogste kwartiel) de afgelopen jaren is toegenomen voor kredieten onder € 1 miljoen met een variabele rente. Er zijn meerdere mogelijke verklaringen voor deze spreiding. Zo kan de concurrentie tussen banken leiden tot renteversillen, maar ook de ratings die bedrijven krijgen opgeplakt. Bedrijven in het kwartiel met de laagste rentevoeten betaalden de afgelopen twee jaar in elk geval gemiddeld 1,5 procentpunt minder rente dan bedrijven in het hoogste kwartiel.

Bedrag in euro	Percentage microbedrijven
< 10.000	3,2
10.001-25.000	20,2
25.001-50.000	14,9
50.001-100.000	27,7
100.001-200.000	16,0
>200.000	18,1

Tabel 3:

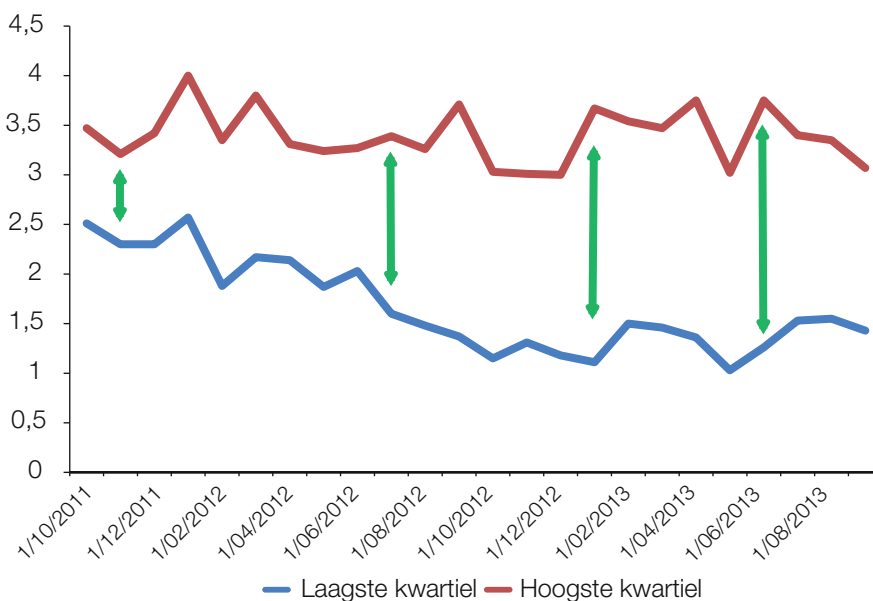
Gemiddeld geleend bedrag (microbedrijven)

Bron: KeFik



Figuur 7:
Heeft uw bedrijf een rating?

Bron: Kefik



Figuur 8:
Rentever verschillen op leningen

Bron: NBB

	Kmo's	Micro-ondernemingen
Pand-op-handelszaak	45,80%	37,2%
Hypothecair-mandaat/volmacht	32,80%	28,3%
Hypotheek	18,90%	16,1%
Persoonlijke-borg	16,10%	32,2%
Schuldsaldoverzekering	7,90%	17,2%
Borgstelling-derden	5,80%	7,2%
Pand-op-aandelen-onderneming	4,60%	5,6%
Geld/effecten	2,30%	5,6%
Andere	4,10%	4,4%
Geen	28,10%	25,0%

Tabel 4:
Uitstaande waarborgen in kader bankkrediet.

Bron: Kefik

Vermeldenswaardig is de ratingsimulator die het KeFiK recentelijk ontwikkelde. Met deze webtool kan het bedrijf zichzelf bekijken als door de ogen van de bank. De tool verschaft ook inzicht in de kwaliteit van het eigen kredietdossier. Als resultaat krijgt men niet alleen een rating maar ook een beter zicht op de sterke en zwakke punten van het bedrijf. Zo krijgt de bedrijfsleider of zijn boekhouder een hulpmiddel om organisatorische, commerciële en financiële aspecten van de organisatie door te lichten. Voor elk thema geeft de diagnostool een aantal raadgevingen mee. De tool is geheel vrijblijvend, anoniem en gratis.

Los van de rating bij de eigen bank, kan het ten slotte geen kwaad om eens over het muurtje te kijken. Ongeveer 1/3^{de} van de kmo's in ons land heeft één krediet openstaan bij slechts één bank. Niet minder dan 28% heeft kredieten openstaan bij twee banken. Een kleine minderheid van 10% heeft zelfs leningen bij 3 verschillende banken. Dan zijn er nog de uitzonderingen van 3% met leningen bij meer dan drie banken. Een vijfde van de kmo's ten slotte heeft geen bankkrediet.

4.3 Waarborgen

Het grotere belang van waarborgen onder impuls van Bazel III zou ons kunnen doen besluiten dat het werken met meerdere banken de zaken onnodig bemoeilijkt. De druk van Bazel III noopt banken tot het opbouwen van een transparante vertrouwensrelatie met hun cliënten. Als bedrijven klant zijn bij meerdere banken, dan bemoeilijkt dat de opbouw van zo'n relatie alsook mogelijk het inzetten van waarborgen waar ze het meest nodig zijn. Anderzijds weten we vanuit het verleden dat banken wel eens de neiging hebben om meer waarborgen te eisen dan strikt noodzakelijk is, precies met de bedoeling om de klanten te binden. Naarmate meer bedrijfsactiva en persoonlijk kapitaal onder waarborg komen te liggen, heeft het bedrijf minder mogelijkheden om aan te kloppen bij concurrerende banken. Voor bedrijven is het aldus een dubbeltje op zijn kant. Krediet bij te veel banken kan contraproductief uitdraaien, bij te weinig riskeert u uw uitwijkmogelijkheden te beknotten. Elk geval moet apart beoordeeld worden maar wanneer de eigen

Steunmaatregelen overheid

Het federaal Participatiefonds (www.fonds.org) verstrekt achtergestelde leningen tegen gunstige voorwaarden. De ParticipatieMaatschappij Vlaanderen (www.pmv.eu) verstrekt waarborgen voor leningen en geeft onder andere advies inzake de win-win-lening. Het Agentschap Ondernemen (www.agentschapondernemen.be) verstrekt tal van kmo-subsidies en informeert inzake het investeringskrediet.

bank afhaakt, is het hoe dan ook aangegeven om een kans te wagen bij andere banken. Dat de ene bank haar limiet heeft bereikt voor een bepaald type risicoprofiel neemt niet weg dat de andere bank nog wel ruimte kan hebben.

Tabel 4 geeft een overzicht van de incidentie van de verschillende types waarborgen. 'Pand op handelszaak' en 'hypothecair mandaat' komen het vaakst voor. Voor microbedrijven valt op dat de 'persoonlijke borg' veel vaker voorkomt dan bij kmo's, net zoals de 'schuldsaldoverzekering'. Een kwart van de bedrijven moet geen waarborgen voorleggen.

Net zoals te weinig bedrijven weet hebben van het bestaan van ratings, zijn er te veel die niet vertrouwd zijn met de brede waaier aan steunmaatregelen die verschillende overheden voorzien, onder meer ook voor het verstrekken van een waarborg. Via de webadressen in het kaderstuk vindt u hierover meer informatie.

5. Wijzigend landschap

We eindigen deze beleidsnota met enkele opvallende trends in het financiële landschap. Zo maken verzekeringsmaatschappijen hun opwachting om actief te worden op de markt van kredietverlening aan bedrijven. Er worden ook steeds meer private investeringsfondsen voor kredietverlening aan kmo's opgericht. Doorgaans beogen deze fondsen participaties in middelgrote bedrijven. Ze kijken zowel naar de financiële, strategische als operationele kant van het bedrijf. Bovendien zien we dat 'private equity'-spelers hun aanbod opschuiven in de richting van vreemd vermogen, al of niet mezzanine. Al deze activiteiten maken dat een nieuw netwerk van schaduwfinanciering traag maar zeker uit de startblokken komt. Ook de obligatiemarkt is aan verandering onderhevig. De zoektocht naar de uitgifte van mini-obligaties gaat verder maar voorlopig is het tasten in het duister. Ook vinden steeds meer risicovolle obligaties hun weg naar de markt. Dat maakt de noodzaak aan grondige analyse en advies alleen maar groter. Obligaties krijgen steeds meer kenmerken van aandelen. Ook overheidsobligaties zijn vandaag lang niet meer risicoloos.

De overheid zit ook niet stil. Het is uitkijken naar de concrete uitwerking van het Vlaamse Bankenplan. Gesprekken tussen de bankensector en ondernemingsorganisaties beogen een aantal structurele knelpunten van de baan te ruimen. Zo wil men afspraken maken met de bankensector om het onnodig en verkeerd gebruik van dure kaskredieten te beperken. Er zullen acties ondernomen worden om de kwaliteit van kredietdossiers te verbeteren. Er wordt nagedacht over een kader voor 'crowdfunding' zoals dat ook reeds bestaat in het buitenland, weliswaar met voldoende aandacht voor de risico's die deze financieringstechniek met zich meebrengt. Verder werd het maximum te ontfemen bedrag van een win-winlening opgetrokken tot € 200.000.

Het bankenplan voorziet ook in de oprichting van kmo-fondsen ten bedrage van € 1 miljard. Deze fondsen moeten kredieten op lange termijn aan het economisch weefsel kunnen aanbieden. Daarbij mikt men zowel op kmo-fondsen alsook op investeringsfondsen voor semipublieke infrastructuurinvesteringen in de zorg/huisvesting/onderwijs of PPS-projecten. Ook zou Gigarant kunnen ingeschakeld worden om de financieringskosten bij herfinanciering te beperken, een vaak voorkomend probleem in de sociale en (semi)publieke sector. Complementair daarmee wordt de Gigarant-regelgeving aangepast, zodoende deze fondsen in het algemeen te kunnen voorzien van een 'second loss buffer' via het waarborgsysteem van de Vlaamse overheid.

Tot slot is er ook veel te doen rond de problematiek van de wederbeleggingsvergoeding (funding loss). Dit is de (doorgaans hoge) vergoeding die banken vragen wanneer een krediet vervroegd wordt terugbetaald. In het huidige circulerend voorstel zou deze vergoeding wettelijk aan banden worden gelegd. Hoewel deze werkwijze op het eerste zicht in het voordeel van de bedrijven speelt, zou dat op termijn anders kunnen uitdraaien. De aanpak van de wederbeleggings-

vergoeding riskeert terug te komen als een boemerang, onder meer door een hogere rente of zelfs het fruiken van een krediettransactie. De 'funding loss' betreft immers een reële kostprijs voor de bank. Het niet mogen aanrekenen van deze kosten riskeert een remedie te worden die erger is dan de kwaal. Beter ware het om een transparant kader uit te werken rond de betekenis en de berekening van de wederbeleggingsvergoeding, alsook een zeer gerichte communicatie daarover.

Referenties

ECB, Bank Lending Survey, april, 2013.

JANSSENS, G., (2011), Financiering in nood. De gevolgen van Bazel III voor financiering aan kmo's, *Beleidsnota 53*, Wilrijk, VKW Denktank.

JANSSENS, G., (2012), Bedrijfsfinanciering. Enkele alternatieven op scherp, *Beleidsnota 61*, Wilrijk, VKW Denktank.

JANSSENS, G. (2013), Hoe kunnen kmo's reageren op Bazel III? Bank- en Financieuzen, september/oktober, 2013/5.

KENNISCENTRUM VOOR FINANCIERING VAN DE KMO (KeFiK), (2013), Barometer 17: toegang van Kmo's tot bankfinanciering, maart, Brussel.

KENNISCENTRUM VOOR FINANCIERING VAN DE KMO (KeFiK), (2011), KEFIF-rapport, Kmo-financiering, Brussel.

MCKINSEY, (2012), The Triple Transformation: Achieving a sustainable business model, 2nd McKinsey Annual Review on the banking industry, October.

NBB, (2013), Observatorium voor krediet aan niet-financiële vennootschappen van de Nationale Bank van België, trimestriële bijwerking van 26 augustus.

SCHILDBACH, J., WENZEI, C., (2013), Bank performance in the US and Europe: An ocean apart, Deutsche Bank Research, September 26.