

SCHRIFTELIJKE VRAAG

nr. 390
van **MATHIAS DE CLERCQ**
datum: 24 februari 2017

aan **PHILIPPE MUYTERS**
VLAAMS MINISTER VAN WERK, ECONOMIE, INNOVATIE EN SPORT

Kredietbemiddelaar - Werking en bekendheid

De Kredietbemiddelaar werd door de Federale Regering opgericht tijdens de economische en financiële crisis. De werking ervan was vrij succesvol: in zestig procent van de ingediende dossiers kon er een oplossing gevonden worden.

In 2014 werd deze instantie geregionaliseerd. De minister wou daarbij eigen accenten in deze nieuwe bevoegdheid leggen. Voorheen bleek vaak dat de Kredietbemiddelaar niet alom gekend was.

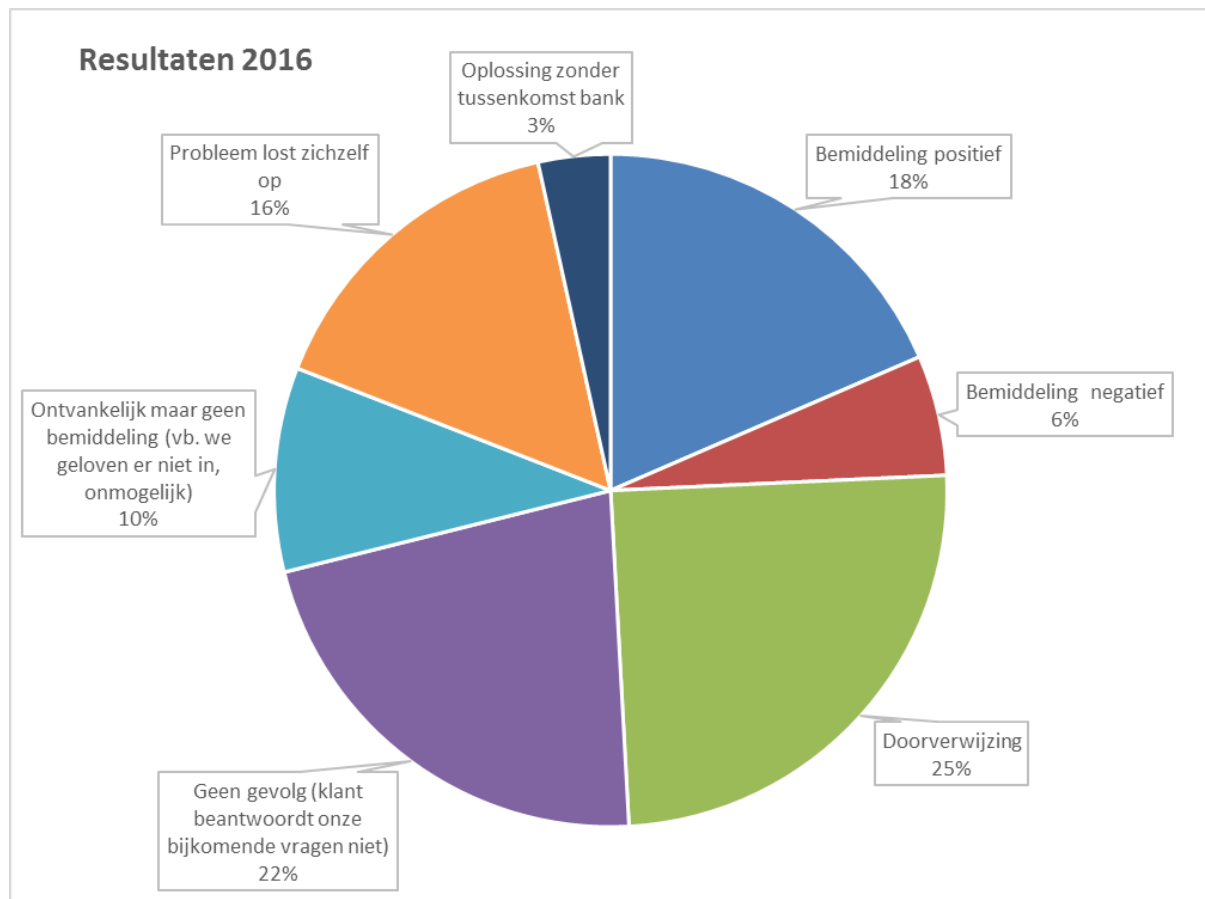
1. Wat is het precieze aantal behandelde dossiers door de Vlaamse Kredietbemiddelaar in 2014, 2015 en 2016? Hoeveel van deze dossiers werden met succes afgehandeld? Kan de minister hiervan een duidelijk overzicht geven? Kan de minister ook inschatten hoeveel jobs daarmee gevrijwaard werden? Kan de minister deze cijfers duiden?
2. Wat is de gemiddelde wachttijd nu om een dossier opgestart te zien worden? Wat is de gemiddelde behandelingstijd voor een dossier?
3. Wat zijn de meest voorkomende sectoren van de ondernemingen die aankloppen bij de Vlaamse Kredietbemiddelaar in de voorgaande drie jaren? Graag een olijsting.
4. Graag ook de cijfers voor de voorbije drie jaar aangaande het aantal dossiers per rechtspersoon van de indieners: eenmanszaken, nv's, bvba's,
5. Hoe beoordeelt de minister de bekendheid van de Vlaamse Kredietbemiddelaar? Heeft hij daar cijfers over? Denk de minister de beoogde doelgroep afdoende te bereiken?
6. De doelgroep zou worden aangepast naar complexe probleemsituaties. Eenvoudige dossiers zouden worden doorgestuurd.
Hoe beoordeelt de minister deze wijziging in het beleid? Kan hij hierbij de nodige duiding geven?
7. Hoe beoordeelt de minister het klimaat inzake ondernemingsfinanciering in Vlaanderen? Is dit verbeterd tijdens de afgelopen jaren? Welke inschatting geeft hij daaraan? Heeft hij hierover cijfers ter beschikking? Graag de nodige duiding bij dit antwoord.

ANTWOORD

op vraag nr. 390 van 24 februari 2017

van **MATHIAS DE CLERCQ**

1. Voor de periode 1 april 2014 tot 31 december 2014 werden 161 aanvragen voor kredietbemiddeling geregistreerd, voor 2015 waren dit er 142 en voor 2016 waren dit er 203 (waarvan 3 aanvragen onontvankelijk werden verklaard aangezien het geen bedrijfsfinanciering betrof). Voor 2014 en 2015 gaan we ervan uit dat in ongeveer 60 procent van de gevallen de bemiddeling tot een oplossing leidde. Voor 2016 werd de registratietabel verfijnd en hieruit kunnen we volgende resultaten afleiden. Het betreft hier de resultaten van de afgesloten dossiers (173 dossiers).



In eerste instantie zal de bemiddelaar samen met de ondernemer de oorzaak van weigering of de problematiek (weigering nieuw krediet, weigering verhoging of omzetting krediet, opzeg krediet, ...) onderzoeken. Een melding op de NBB, een negatief eigen vermogen, schulden bij RSZ en/of BTW, bedrijf in WCO procedure, beperkte terugbetalingscapaciteit, ... zijn de meest voorkomende oorzaken. Afhankelijk van het probleem worden alle mogelijke opties van alternatieve financiering (buiten de bank) met de klant overlopen: winwinlening, Impulskrediet van Hefboom, Microkrediet van Microstart, mogelijkheden van waarborgregeling ... Indien het om kleinere bedragen gaat, is de ondernemer met deze info dikwijls reeds geholpen (43 dossiers). Een eerste vereiste om tot bemiddeling te kunnen overgaan

is dat de bemiddelaar zelf in het dossier gelooft. Wanneer de problematiek van die aard is dat een oplossing moeilijk haalbaar is, zal dit aan de ondernemer meegedeeld worden en is bemiddelen zinloos (17 aanvragen). Hierbij kan afhankelijk van de situatie doorverwezen worden naar Dyzo, waar de ondernemer naast een luisterend oor ook diepgaande begeleiding krijgt. Een tweede vereiste is dat de ondernemer alle noodzakelijke informatie doorgeeft om te kunnen bemiddelen en transparant is. In 38 dossiers reageerde de ondernemer niet meer na herhaaldelijke vraag om bijkomende informatie. In 27 dossiers loste het probleem zichzelf op en liet de ondernemer weten dat bemiddeling niet meer vereist was. Ook is het mogelijk dat er toch een oplossing komt in het dossier doordat de bemiddelaar gerichte vragen stelt of tips geeft aan de ondernemer, eens praat over de mogelijkheden met de boekhouder of de oplossing er komt via de tussenkomst van een andere bank (6 dossiers). Het effectief overgaan tot bemiddelen met de bank is een laatste stap in het kredietbemiddelingsproces. In 32 dossiers kwam het tot een positieve bemiddeling, dwz dat we aan de ondernemer een oplossing konden aanreiken die wijzelf en de bank als redelijk kunnen beschouwen. In 10 dossiers was de bemiddeling negatief. Dit kan doordat de bank over meer informatie beschikte dan dat de ondernemer ons had aangeleverd, of doordat de bank bij zijn standpunt bleef en het risico als te groot bleef inschatten.

Uit deze resultaten kunnen we het volgende besluiten. Veel meer dan vroeger moeten dossiers gesloten worden omdat ze niet tot een 'rijp' stadium komen. Als de bemiddelaar pertinente vragen stelt omtrent terugbetalingscapaciteit, recent cijfermateriaal, ... haakt de aanvrager dikwijls af. Dit zou kunnen betekenen dat:

- de ondernemer het aanvraagformulier invulde in een eerste paniecreactie en pas daarna tot inzicht kwam omtrent zijn situatie en mogelijkheden
- de ondernemer bij de aanvraag tot kredietbemiddeling van de bank reeds duidelijke feedback kreeg en weet waar de knelpunten zich situeren, maar toch nog probeert om met een onvolledig dossier via de bemiddelaar zijn financieringsprobleem op te lossen
- de ondernemer vindt dat de bemiddelaar het proces maar moet aanvatten met wat op een drafje kan aangeleverd worden. Dus echt ervoor gaan, doen sommigen niet.
- de ondernemer de vereiste informatie niet kan aanleveren, door bijvoorbeeld een gebrek aan medewerking van vertrouwenspersonen

Uit de gesprekken blijkt dat vele ondernemers zelf geen goed zicht hebben op de financiële situatie van hun onderneming. Druk bezig met dagelijkse activiteiten en beslommeringen blijft er geen energie meer over om ook nog oog te hebben voor de algemene en financiële toestand van de onderneming. Het Agentschap Innoveren & Ondernemen steunt initiatieven waarbij de ondernemer terecht kan voor een bijvoorbeeld een gratis screening van zijn bedrijf, of uitgebreid advies en begeleiding met als doel de onderneming sterker te maken. Dit zou tegemoet moeten komen aan de nood aan (financiële) kennis over het eigen bedrijf.

Het is moeilijk om een inschatting te maken van het aantal jobs dat dankzij kredietbemiddeling gevrijwaard werden. De aanvragers van kredietbemiddeling zijn in hoofdzaak kleinere ondernemingen met een tewerkstelling van minder dan 10 werknemers. Ongeveer 7% heeft een tewerkstelling tussen 10 en de 50 werknemers.

2. Na ontvangst van het aanvraagformulier krijgt de ondernemer via mail een ontvangstbevestiging. De vraag wordt vervolgens toegewezen door de coördinator aan een collega van de dienst, waarbij rekening gehouden wordt met de complexiteit van de vraag evenals de locatie van de ondernemer. De ondernemer mag rekenen op een spoedig telefonisch eerste contact waarbij de aanvraag wordt besproken. Afhankelijk hiervan kan de behandelingstermijn sterk verschillen van dossier tot

dossier. Sommige dossiers leiden vrijwel onmiddellijk tot een oplossing, terwijl andere dossiers een vrij complex langdurig bemiddelingsproces vragen.

3. Indien we kijken naar de sectoren waarin de aanvrager actief is (lijst met sectoren is gebaseerd op het voorstel van Febelfin aan NBB) zien we dat de meerderheid aanvragen betreft van ondernemers in groot- en kleinhandel (28%), gevolgd door diensten (25%), bouw (16%) en horeca (13%). Deze informatie wordt sinds 2016 opgevraagd aan de ondernemer via het aanvraagformulier. De cijfers zijn gebaseerd op de afgesloten dossiers.
4. Aangezien ook deze informatie sinds 2016 opgevraagd wordt via het aanvraagformulier kunnen we hier besluiten dat bijna de helft van de aanvragers een bvba uitbaat (47%) en dat het bij 27% van de aanvragers een eenmanszaak betreft. 16 aanvragen waren afkomstig van een NV, dus ook deze bedrijven vinden hun weg naar de dienst Vlaamse Kredietbemiddelaar. In 8% van de gevallen betrof het een CV. CVBA, VZW en VOF komen slechts sporadisch voor.
5. De communicatie over de dienst Vlaamse Kredietbemiddelaar gebeurt via de klassieke kanalen van het Agentschap Innoveren & Ondernemen. Dat wil zeggen dat deze dienstverlening gepromoot wordt via de nieuwsbrief en de website en ook via de presentaties die gegeven worden door de accountmanagers van het Agentschap Innoveren & Ondernemen aan bijvoorbeeld boekhouders, middenveldorganisaties, op beurzen, ... In 2016 werden de contacten met de banken en de middenveldorganisaties vernieuwd. Om onze bekendheid te vergroten werd er in 2016 een folder ontwikkeld die via bovenstaande kanalen kan verspreid worden. Deze folder vindt u in bijlage 1.

Toch merken we ook dat heel wat aanvragers de dienstverlening van de Vlaamse Kredietbemiddelaar vinden via 'Google'. Bij het intypen van de termen 'kredietbemiddelaar' of 'bemiddelaar financiering' komt de dienstverlening 'Vlaamse kredietbemiddelaar' onmiddellijk in beeld. Het aanvraagformulier om beroep te kunnen doen op de kredietbemiddelaar werd in 2016 vereenvoudigd en toegankelijker gemaakt.

Rekening houdende met bovenstaande, vermoeden wij dat de ondernemer die nood heeft aan kredietbemiddeling, zijn weg naar de dienst Vlaamse Kredietbemiddelaar zal vinden.

6. Elke ondernemer die complexe financieringsproblemen ondervindt kan een beroep doen op de dienst Vlaamse Kredietbemiddelaar. Zoals onder vraag 1 besproken zijn er inderdaad heel wat ondernemers die kunnen geholpen worden met een overzicht van niet-bancaire financieringsmogelijkheden of overheidsmaatregelen, of waarbij een gerichte doorverwijzing reeds soelaas kan brengen in de problematiek. Hierdoor kan extra tijd geïnvesteerd worden in de behandeling van complexe financieringsproblemen waarbij effectief moet overgegaan worden tot bemiddeling bij de bank. De voorbereiding en de opvolging van de bemiddelingsopdracht neemt veel tijd in beslag aangezien de ondernemer een duidelijk en open beeld moet schetsen van zijn financiële (toekomstige) situatie en zijn terugbetalingscapaciteit. De wijziging in het beleid om extra energie te investeren in het belang van probleemsituaties kan daardoor zeker ondersteund worden.
7. Het huidige klimaat van kredietverlening en beschikbare mogelijkheden alternatieve financiering is zeer gunstig voor de ondernemingen. Dat bleek ook weer tijdens het overzicht dat Febelfin gaf op het laatste High Level Overleg van de banken. De uitstaande kredieten voor bedrijven zijn historisch hoog, de weigeringsgraad historisch laag, net zoals de rentes, etc. In die zin kunnen we op macroniveau zeker niet spreken over een problematische situatie. De casussen die zich aandienen binnen

de kredietbemiddeling zijn dan ook eerder specifieke probleemsituaties, waarbij de oplossing dikwijls in het belang van alle betrokken partijen is (werknemers, bank, ondernemer, ...). Algemene conclusies op vlak van de wijze waarop ondernemers op dit ogenblik aan krediet kunnen raken kunnen we uit de huidige situatie niet trekken.

BIJLAGE

Folder dienst Vlaamse kredietbemiddelaar