

ER BESTAAN KNIPPERLICHTEN DIE AAN EEN **FAILLISEMENT** VOORAFGAAN

# ‘Screen je zakenpartners’

Of uw klant of leverancier binnenkort op de fles gaat, is moeilijk exact te voorspellen. Al zijn er wel belangrijke knipperlichten die u beter niet negeert. **Kurt De Cat**

**N**u de economie het iets beter doet, daalt het aantal faillissementen in ons land. In 2015 waren er nog 10.300, bijna 1 procent van de Belgische ondernemingen. In de cijfers van de federale overheidsdienst Economie zien we al twee jaar een dalende trend en die zet ook dit jaar door. In de eerste zes maanden van 2016 telde Pascal Flisch, analist van Roularta Business Information, iets minder dan 5000 faillissementen, een daling met 10 procent in vergelijking met het jaar voordien.

Flisch nam al de dossiers van de gefailleerden van 2015 onder de loep en maakte een robotfoto van de bedrijven die bankroet gingen. Hij zette de gemeenschappelijke kenmerken van de failliete bedrijven naast elkaar en distilleerde zo een tiental indicatoren die een

faillissement kunnen voorspellen. Een interessante oefening voor bedrijven die hun debiteurenbeheer willen verbeteren. Voor sommige knipperlichten moet je een beroep doen op de gespecialiseerde data van handelsinformatiekantoren, andere signalen kun je zelf oppikken in dataplatformen, zoals de Balanscentrale van de Nationale Bank of de Kruispuntbank van ondernemingen.

## Verrassende cijfers

Een belangrijk knipperlicht is wanneer een bedrijf opdrukt in incassodossiers. “Wij hebben partnerships met verschillende incassokantoren. Zij voeden onze database met hun dossiers. Zo hebben we een zicht op 566.000 incassodossiers van maximaal twee jaar oud. Als we de gefailleerde ondernemingen van 2015 screenen, zien we dat 51 procent van de failliete ondernemingen in

de laatste twee jaar een incassodossier heeft lopen”, stelt Flisch. Gevoelige sectoren voor slechte betalings zijn de kleine groothandel, de horeca en de bouwsector. Een tweede signaal zijn de dagvaardingen door de Rijksdienst voor Sociale Zekerheid (RSZ), Fondsen voor bestaanszekerheid en sociale kassen. Die informatie is te raadplegen bij de arbeidsrechtbanken of via de kredietrapporten van handelsinformatiekantoren. “31 procent van de gefailleerde ondernemingen ontving minimaal één dagvaarding in het jaar voor hun faillissement”, weet Flisch.

Ook het laattijdig of niet publiceren van de balans is een veeg teken. Op een totale populatie van 1,2 miljoen ondernemingen moeten 410.000 bedrijven hun jaarrekeningen publiceren. Bedrijven die acht maanden na de sluiting van het boekjaar nog niet publiceren, zijn te



**63**

*procent  
van de gefailleerde  
bedrijven had een  
negatieve cashflow.*

**25**

*procent  
van de bedrijven was  
verhuisd in het jaar voor  
het faillissement.*

**GEVAAR**  
De kosten van een klant die  
niet of niet op tijd betaalt,  
kunnen hoog oplopen.

laat. “Van de 10.300 faillissementen in 2015 moesten er 7314 publiceren. Een jaar na sluiting van het laatste boekjaar waren 6118 bedrijven in gebreke gebleven, dat is 84 procent. Het niet of laattijdig publiceren van de balans is zeker en vast relevant”, stelt Flisch vast.

Een knipperlicht dat meer en meer bekend wordt, is de WCO-procedure (Wet Continuïteit Ondernemingen). “609 ondernemingen hebben een WCO-

len. Als die ratio kleiner is dan 100 zit je met een probleem. Flisch: “Van de 410.000 ondernemingen die moeten publiceren, zijn er 140.000 in die situatie. Als we naar de gefailleerden kijken, gaat het om 68 procent.” Hetzelfde verhaal voor de cashflow, de capaciteit om toegevoegde waarde te creëren. “In 63 procent van de faillissementen had de onderneming volgens haar laatste balans een negatieve cashflow. Mijn advies aan

## “51 procent van de failliete ondernemingen heeft in de laatste twee jaar een incassodossier lopen”

procedure opgestart in de 24 maanden voor hun faillissement. Je moet ook weten dat twee op de drie bedrijven die dat doen, uiteindelijk failliet gaan. Een WCO is voor die bedrijven een laatste kans om te overleven”, zegt Flisch. “Maar het blijft moeilijk. Bedrijven doen doorgaans te laat een beroep op de WCO, al lukt het voor een derde wel.”

### Duik eens in de balans

Veelzeggende indicatoren die iedereen kan terugvinden in de balansen en berekenen, zijn de solvabiliteit, de liquiditeit en de kasstroom van het laatste boekjaar. “Solvabiliteit is de moeder van alle ratio’s. Het is de verhouding tussen het eigen vermogen en het balanstotaal. In 2015 vonden we 54.000 bedrijven met een negatieve solvabiliteit, 13 procent van het totaal. Die zijn virtueel failliet.”

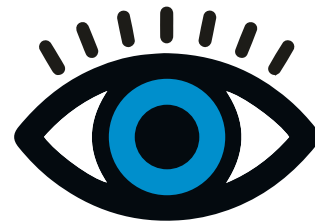
In de databank van Roularta Business Information vond hij nog eens 50.000 ondernemingen die zwak scoren in solvabiliteit, met een ratio tussen 0 en 15 procent. “Ook dat zijn ondernemingen die te zwak zijn om krediet te verdienen. Van de gefailleerde ondernemingen in 2015 heeft 73 procent een solvabiliteitsratio die kleiner is dan 15 procent.”

Voor de algemene liquiditeit kun je kijken naar de *current ratio*. Die geeft aan of er aan de kant van de activa op korte termijn voldoende middelen zijn om de schulden op korte termijn terug te beta-

bedrijven is: screen je zakenpartners. Geef hun geen krediet als ze in de gevaarzone zitten. Dat is spelen met je financiële gezondheid”, zegt de analist.

Bedrijven zijn volgens Flisch veel te naïef op het gebied van betalingstermijnen. “Het is niet voldoende dat je beschikt over financiële informatie van je zakenpartner. Je moet ook iets doen met die kennis. De kosten van een klant die niet of niet op tijd betaalt, kunnen hoog oplopen. Vanwege de concurrentie durven veel kmo’s geen contante betaling te eisen. Maar als je knipperlichten ziet, dan moet je dat wel durven te doen. Je moet assertief zijn, dat is zakendoen. Want als het niet goed gaat met je klant of leverancier, heb jij ook een probleem.”

De bedrijfsinformatieanalist ziet veel ondernemingen, vooral eenmanszaken en zelfstandigen, die al tevreden zijn als ze omzet kunnen boeken. “85 procent van de ondernemingen wordt beheerd op het ritme van de bankrekening. Betalingen opvolgen en klanten opbellen die niet op tijd betalen, wordt te weinig systematisch gedaan. Het zijn uitzonderingen die een klant op voorhand screenen en contante betaling eisen. Er wordt met klanten en leveranciers genetwerkt, maar analyses gebeuren niet. Ondernemers zijn zich nauwelijks bewust van het feit dat betalingstermijnen een risico op zich zijn. Je speelt bankier voor je klant en aan het einde van de rit kost dat marge.” ©



## TIEN OM TE ZIEN

Dit zijn de belangrijkste indicatoren die een faillissement voorstellen:

- 1 Aanwezigheid in incassodossiers
  - 2 Dagvaardingen door RSZ, Fondsen voor bestaanszekerheid, sociale kassen
  - 3 Laattijdige of niet-publicatie van de jaarrekeningen
  - 4 Negatief kredietadvies door handelsinformatiekantoren
  - 5 Betrokken bij WCO-procedure (Wet Continuïteit Ondernemingen)
  - 6 Bestuurder was al betrokken in faillissement
- Dit zijn de indicatoren die op zich onvoldoende relevant zijn, maar in combinatie met andere signalen wel pertinent blijken te zijn:
- 7 Wijziging van de maatschappelijke zetel in de laatste 12 maanden (25% van de ondernemingen die failliet gingen in 2015, was verhuisd in het jaar voor het faillissement)
  - 8 Administratieve doorhaling van het adres bij de KBO (16% van de gefailleerden)
  - 9 Wijziging zaakvoerder in het afgelopen jaar (13%)
  - 10 Schraping bij de btw-instanties (12%)

Bron: Roularta Business Information