

Overleef de crisis



De nieuwe stresstest van Trends Business Information (TBI) wijst op een verslechtering van de economische situatie met nog meer bedrijven in zware moeilijkheden. Hoe wapent u zich tegen het gevaar?

Want heel wat bedrijven geraken zelf in financiële moeilijkheden wanneer hun klanten de facturen niet of te laat betalen. Dat kan een ware kettingreactie op gang brengen. Toch is het mogelijk om u als onderneming te beschermen door sneller contante betalingen of voorschotten te eisen. "In deze ongeziene crisis is dat nog belangrijker. Uit onze recente stresstest blijkt dat nog meer bedrijven in moeilijkheden zijn geraakt in de loop van de tweede lockdown. Wij bieden nu bijkomende mogelijkheden aan onze klanten om de stressbestendigheid

"Bedrijven met een solvabiliteit van minder dan 15 procent zien het risico op falen gevoelig stijgen."
(Burt Riské)

van zakenrelaties te analyseren. Daarnaast lanceerden we ProspectFinder, een gloednieuwe tool voor doelgerichte prospectie", zegt Tommy Browaeyts, publisher van Trends Top.

Stresstest

De eerste lockdown van het voorjaar raakte de Belgische economie en het bedrijfsleven al midscheeps. De tweede lockdown is milder, omdat de meeste bedrijven kunnen voortwerken. Maar de nieuwe klap treft een al verzwakte bedrijfspopulatie en zal dus opnieuw slachtoffers maken. Om de totale schade van de eerste en de tweede lockdown op te meten, voerde TBI een stresstest uit op de financiële gezondheid van het Belgische bedrijfsleven. Burt Riské, general manager TBI: "De resultaten van de stresstest liegen er niet om. Bijna 80.000 bedrijven kampen met een negatieve solvabiliteit. Dat is bijna één op de vijf van de 429.500 geanalyseerde bedrijven met een jaarrekening. Dat zijn er ruim 10.000 meer dan na de eerste lockdown en ruim 20.000 meer dan voor de uitbraak van de coronacrisis. De schulden van die bedrijven zijn hoger dan het balanstotaal. Je kan die bedrijven virtueel failliet noemen."



Daar stopt de ellende niet. Nog eens ruim 50.000 bedrijven (ongeveer 12% van het totaal) hebben een solvabiliteit van minder dan 15 procent. "Die drempel is niet toevallig gekozen. Bedrijven met een solvabiliteit van minder dan 15 procent zien het risico op falen gevoelig stijgen. Die bedrijven zijn zeer zwak en kunnen mogelijk de doorstart van hun commerciële cyclus niet financieren", zegt Burt Riské.



“Uit onze recente stresstest blijkt dat nog meer bedrijven in moeilijkheden zijn geraakt.”
(Tommy Browaey)

Bijna 40.000 bedrijven hebben nog een solvabiliteit tussen 15 en 25 procent. Die bedrijven overleven, maar hebben weinig tot geen buffer meer om een ernstige tegenslag op te vangen.

Slechts 60 procent is gezond

Bij ongeveer 40 procent van de bedrijven gaat het financiële alarm af. Er blijven 257.750 bedrijven (60%) over die tijdens de tweede lockdown het statuut van gezond bedrijf behouden. Dat houdt in dat hun solvabiliteit boven 25 procent blijft. Voor de uitbraak van de crisis telde België nog 276.600 financieel gezonde, solide en weerbare bedrijven. Dat zijn er na negen maanden corona-ellende 18.600 minder. “Dat zijn de grootste slachtoffers van de crisis”, vindt Burt Riské.

Tekst: Peter Ooms
Illustratie: Adobe Stock | Foto's: GF

Voordeel voor ETION-leden

ETION-leden kunnen genieten van 10% korting, kies je formule op trendstop.be/etion.

Acht tips

Trends Business Information (TBI) lanceerde acht tips die bedrijven kunnen gebruiken om de crisis te overleven en sterker uit de startblokken te komen als straks het virus zijn kracht verliest.

1. Hou er bij de evaluatie van uw zakenrelaties rekening mee of ze momenteel weerbaar zijn en hoe ver hun veerkracht in de tijd reikt. Via TBI verkrijgt u uw klanten- en leveranciersbestand met een aangepaste weerbaarheidsindicator en een geoptimaliseerde kredietscore.
2. Zorg ervoor dat u nu zeker op de hoogte blijft van cruciale wijzigingen bij de belangrijkste klanten en leveranciers in uw commerciële cyclus. De alertservice van TBI stuurt automatisch een bericht wanneer er iets wijzigt bij ondernemingen die u belangrijk vindt.
3. Neem uw bestaande klantenportefeuille grondig onder de loep en identificeer zowel financiële risico's als commerciële opportuniteiten. TBI kan uw klantenlijst verrijken met een aantal kerncijfers, waaronder de corona-indicator.
4. Stel een lijst van potentiële alternatieve leveranciers samen, uiteraard in de hoop dat uw huidige partner u gewoon verder blijft servicen. Op het platform Trends Top kan u verschillende leveranciers met elkaar vergelijken.
5. Benut deze bijzondere periode van luwe activiteit om uw bestaande database onder de loep te nemen en waar nodig op te frissen of te verrijken.
6. Wapen uw salesteam met de juiste prospecten en wees ervan overtuigd dat in het succes bij uw eerste nieuwe klant de kiem naar de volgende ligt. TBI lanceerde in dat kader ProspectFinder. U creëert uw eigen prospectielijsten via een uitgebreide combinatie van persoonlijke parameters, ontdebelt met eerdere exports, bewaart en exporteert uw lijsten inclusief contactpersonen en bedrijfsinformatie. Bij de selectie van nieuwe prospecten kunt u ook rekening houden met de kredietscore van de onderneming. Zo vermijdt u onnodige problemen in de beginfase van een nieuwe commerciële relatie. Als ETION-lid heeft u meteen toegang via uw eigen, voordelige login.
7. Gebruik creatieve manieren om op te vallen wanneer ondernemingen op zoek gaan naar producten of diensten die u levert. Dat kan met een online bedrijfsprofiel op Trends Top.
8. Klop met relevante content of een aanbod op maat aan bij bedrijven waarvan u weet dat ze uw expertise meer dan ooit kunnen gebruiken. TBI voorziet een combinatie van nieuwsbrieven en partnermails om de juiste doelgroep te bereiken.