

2021 wordt het jaar van de economische doorstart

Pascal Flisch, Research & Business Development – Trends Business Information |

2020 is op meerdere vlakken een speciaal jaar en velen onder u zullen het liefst zo snel mogelijk vergeten. Niet elke sector kreeg dezelfde klappen maar alle ondernemingen dragen op één of andere manier de gevolgen. Heel wat ondernemers zullen flink in de spiegel moeten kijken en keuzes maken. Wie goed bij de zaak is, ziet zelfs nieuwe opportuniteiten.

Dit is geen oefening!

De beproeving is zwaar: de weerbaarheid van de wereld wordt lang en danig op de proef gesteld, waarbij de volledige economische keten flink op de rooster gelegd wordt. Niemand had dit zien aankomen of was erop voorbereid. De weinige sectoren die van de situatie profiteren moeten door de gestegen vraag flink uit hun pijp komen, terwijl de rest enorme verliezen lijdt.

De overheden doen wat ze kunnen om de schade te beperken. Ze nemen algemene en niet altijd doelgerichte maatregelen om zoveel mogelijk bedrijven zonder overdreven administratieve rompslomp te helpen. De economie is als het ware onder een soort narcose. De klassieke indicatoren om de gezondheid van zakenpartners te evalueren volstaan eigenlijk niet meer.

-De statistieken rond faillissementen weerspiegelen de gezondheid van het economische weefsel niet en plafonneren op pakweg 70% van het niveau in 2019.

-De statistieken rond betalingsgedrag tonen aan dat er algemeen genomen flink wat later betaald wordt, zodat de situatie moeilijk in te schatten valt.

-De jaarrekeningen voor boekjaar 2019 volstaan voor de meeste ondernemingen helemaal niet om de realiteit per eind 2020 in te schatten.



Uitdagingen bij de doorstart

De vooruitzichten op de doorstart zullen doorslaggevend zijn voor 2021. Nadat er een flink aantal maanden over hen gewaakt werd, zullen heel wat sectoren met een kater wakker worden. Alle ondernemingen moeten zich op de doorstart van hun economische cyclus voorbereiden en dus ook hun financiering. Banken zullen zeker op

een deel van de stijgende vraag ingaan maar de geldkraan voor anderen (gedeeltelijk) dichtdraaien. De bedrijven in kwestie zullen zich dan richten naar hun

eeuwige handelspartners: de leveranciers.

Veel ondernemingen zullen goederen bestellen en langere betalingstermijnen verlangen. Moet u daar echter altijd op ingaan?

Is kiezen verliezen?

Klanten vergeten wel eens dat leveranciers ook ondernemingen zijn die het flink te verduren krijgen en zo goed mogelijk willen doorstarten. Die leveranciers zullen dus terecht de hand op de

knip houden en te grote financiële risico's vermijden.

Van de 460.000 ondernemingen die in 2019 een jaarrekening neergelegd hebben, zijn er een slordige 57.000 met een negatieve solvabiliteit. Die zijn dus virtueel failliet en worden permanent door schulden overspoeld. Voor de goede orde: dat is één bedrijf op acht. U kunt er dus zo goed als zeker van zijn dat ook u er in uw klantenportefeuille heeft. Onze stresstest toont aan dat er half november 20.000 dergelijke zombiebedrijven bijgekomen zijn. Als de lockdown na januari voortduurt, zullen we de kaap van 30.000 ronden of aan 20% van de bedrijven zitten.

In normale omstandigheden is een solvabiliteit van 25% een absoluut minimum. Onder de 15% zien we veel meer faillissementen. Ongeveer 55.000 ondernemingen zweven tussen 0% en 15%. Zo komen we in januari tot ruim 140.000 bedrijven of 30% van de actieve populatie aan balansplichtige vennootschappen die in uiterst moeilijke omstandigheden verkeren. Voor zelfstandigen zonder jaarrekening zal de situatie er niet rooskleuriger uitzien.

U neemt uw portefeuille dan ook best grondig onder de loep



en zult keuzes moeten maken. Klanten met een hoog potentieel kunt u tegemoetkomen via aanzienlijke kredietlijnen en/of langere betalingstermijnen. Dat is uw voornaamste prioriteit als leverancier. Het zou zonde

zijn dat ze naar de concurrentie stappen, die niet zal twijfelen om een aantrekkelijk voorstel te doen. Vervolgens adviseren we u om elke beslissing te overwegen in functie van uw eigen financië-

le middelen. Klanten met een gemiddeld potentieel en een goede solvabiliteit verdienen zeker een – weliswaar beperkt – commercieel krediet. Het is echter cruciaal dat u op voorhand afspraken maakt en zich eraan houdt. Zoniet, brengt u uw onderneming in gevaar door facturen die te laat of helemaal niet betaald worden. Voor klanten met een zwakke solvabiliteit of een beperkt potentieel is een kordate aanpak met contante betaling aan de orde.

Als er nog wat budget over is...

Niet alle leveranciers zullen voldoende financiële middelen hebben om hun klanten te helpen. Dat biedt mooie opportunitei-

ten voor andere. Hoog tijd dus om die te identificeren en uw markt onder de loep te nemen. Maak er ook meteen werk van om de beste prospecten te ontdekken. Dit is het juiste moment om hen een concreet en gepersonaliseerd voorstel te doen: product of dienst, krediet, betalingstermijnen.

Een laatste opmerking

Bovenstaande redeneringen gelden ook voor klanten, die er alle belang bij hebben om de betrouwbaarheid van hun leveranciers te checken. Het zou jammer zijn om de trein van de herstart te missen omwille van een leverancier die ontspoord. Overschouw dus ook dat toneel en maak de juiste keuzes. ■



VERPAKKING & LABEL MAGAZINE

THE MAGAZINE FOR PROFESSIONALS

Het enige Belgische magazine voor de verpakking- & labelindustrie. Bereik optimaal uw doelgroepen!

Wij geven u graag communicatieadvies. Contacteer ons:
Redactie: Erik Kruisselbrink, 0031 62 11 75571, redactie_vl@roularta.be
Sales: Dirk Noens, 0476 32 89 43, dirk.noens@roularta.be