

KLEINE BEDRIJVEN ZIJN DE MOTOR VAN DE VLAAMSE ECONOMIE

Kmo's groeien samen met grote bedrijven

Kmo's zijn een essentieel onderdeel van een levend economisch weefsel, en dan zeker in Vlaanderen. "Het unieke samenspel van klein en groot is de echte sterkte van de Vlaamse economie", vindt Hans Maertens, gedelegeerd bestuurder van de werkgeversvereniging Voka. WOLFGANG RIEPL

Kmo's zijn de kracht van het Vlaamse economische weefsel. Dat blijkt nog maar eens uit de cijfers van het aantal bedrijven die de financiële-informatieverstrekker Trends Business Information verzamelde (zie tabel). Daaruit blijkt ook dat Vlaanderen vooral kleine ondernemingen telt. In 2019 waren er bijna 861.000 bedrijven. Bijna 350.000 daarvan zijn zelfstandigen die hooguit vijf werknemers in dienst hebben. Er zijn amper 193 bedrijven met meer dan duizend werknemers. "Vlaanderen is duidelijk een land van kmo's", stelt Pascal Flisch, financieel analist van Trends Business Information. "Er zijn slechts 1318 grote ondernemingen met meer dan 200 werknemers." "Kmo's blijven de motor van de Vlaamse economie", bevestigt Hans Maertens, de gedelegeerd

bestuurder van de Vlaamse werkgeversvereniging Voka. "Maar de sterkte is tegelijk te danken aan de samenwerking met de grote bedrijven. Dat zijn zowel multinationals als de grote Vlaamse familiale bedrijven als de verborgen kampioenen die wereldspeler zijn in een of meer activiteiten. Kmo's spelen de rol van toeleveraar van specifieke diensten. Die samenwerking is uniek. Kmo's zijn doorgaans heel flexibel, reageren snel, leveren kwalitatieve diensten. Ze onderscheiden zich bovendien door de inzet van hun medewerkers." Onze kmo's leveren zo bijvoorbeeld diensten aan de chemie of



'Bij duizenden kmo's heb je nog altijd omzetverliezen van 70 tot 90 procent'

HANS MAERTENS, VOKA

de voedingsnijverheid. "Ze helpen mee processen te automatiseren of nieuwe productiemachines te installeren", zegt Hans Maertens. "Zij hebben meerdere klanten. De opdrachten van de grote bedrijven houden de kmo's bovendien heel alert. Ze moeten wel meedenken en meewerken, bijvoorbeeld over automatisering en robotisering." Hans Maertens merkt ook hoe de kmo's de jongste jaren steeds meer openstaan voor innovatie. Ze vragen steeds vaker innovatiesteun van de Vlaamse overheid. "Dat merken we in alle sectoren, maar misschien nog meer uitgesproken in ICT, productietechnologie en voeding", aldus Maertens. "Daar gaat de drang naar steeds meer internationalisering mee samen, waardoor kmo's nieuwe markten kunnen aanboren."

Armer na een jaar werken

Maar niet alles is rozengeur en maneschijn. Volgens Trends Business Information heeft ruim een derde van de kmo's een zwakke solvabiliteit van minder dan een kwart. Die 25 procent hanteren de banken als een absoluut minimum om een bedrijf als kredietwaardig te beoordelen.

De toestand van hun kasstromen is nog slechter. 18,5 procent van de kleine bedrijven verloor in 2019 cash. Nog eens 47 procent haalde een magere kasstroom van maximaal 50.000 euro. Bij de middelgrote ondernemingen is de situatie beter, maar toch verloor ook daar bijna een tiende cash. 8 procent boekte hooguit 50.000 euro cash. "Dat is weinig voor een bedrijf met bijvoorbeeld twintig werknemers", zegt Pascal Flisch van Trends Business Information. "Met die 50.000 euro is het bedrijf niet veel rijker geworden. Je werkt dan een jaar lang bijna uitsluitend om je rekeningen te betalen. Nog drama-

 **KLEINE ONDERNEMING**
 "Kmo's zijn heel flexibel, reageren snel, leveren kwalitatieve diensten."



tischer is het gesteld met de ondernemingen die cash verliezen. Zij zijn letterlijk armer geworden na een jaar werken. De kasstroom is het geld dat je overhoudt nadat de leveranciers en andere schuldenaars zijn betaald. Je hoopt toch dat er dan nog wat geld overblijft. Daarmee kun je een dividend uitkeren of investeren in innovatie en groei. Maar je houdt het geen jaren vol als je niets of weinig overhoudt, of zelfs geld verliest."

Minder buffers

De balanscijfers van 2019 tonen niets over de impact van de coronacrisis. "In de door sluiting getroffen sectoren zitten heel veel kmo's, zoals de horeca, de cultuur en de evenementensector, de reis Kantoren en de zelfstandige winkeliers", weet Hans Maertens. "We moeten goed zorgen voor die getroffen sectoren. Uit alle enquêtes blijkt dat vooral de kleine bedrijven zwaar getroffen worden." Daarin zit ook het wezenlijke verschil met de grote bedrijven. In tegenstelling tot de financiële crisis van 2008-2009 zijn er vandaag nauwelijks grote herstructureringen aangekondigd. De grote bedrijven zijn beter bestand tegen de impact van de coronacrisis. "Maar de toeleveranciers van die grote bedrijven worden weleens vergeten. Dat zijn duizenden bedrijven", benadrukt Hans Maertens. "Daar heb je nog altijd omzetverliezen van 70 tot 90 procent. We moeten absoluut vermijden dat we in een gespleten economie terechtkomen, met bedrijven die herstellen en bedrijven die in nood blijven. Die kleine bedrijven zijn vaak afhankelijk van één activiteit. Ze hebben minder buffers waarmee ze snel kunnen reageren, bijvoorbeeld naar een gewijzigde productie. Grote bedrijven kunnen op verschillende paarden wedden." ➔

ONDERNEMINGEN IN VLAANDEREN: VAN KLEIN NAAR GROOT

Categoriën	Werknemersklasse	Totaal	Rechtspersonen		Zelfstandigen	
			Aantal	Percentage	Aantal	Percentage
KLEINE ONDERNEMINGEN	0 - 0 of onbekend	720.648	395.810	54,92%	324.838	45,08%
	1 - Van 1 persoon tot 4 personen	101.080	82.133	81,26%	18.947	18,74%
	2 - Van 5 tot 9 personen	16.948	16.389	96,70%	559	3,30%
MIDDELGROTE ONDERNEMINGEN	3 - Van 10 tot 19 personen	10.073	9.972	99%	101	1%
	4 - Van 20 tot 49 personen	7.122	7.104	99,75%	18	0,25%
	5 - Van 50 tot 99 personen	2.324	2.321	99,87%	3	0,13%
	6 - Van 100 tot 199 personen	1.470	1.470	100%	0	0%
GROTE ONDERNEMINGEN	7 - Van 200 tot 499 personen	862	862	100%	0	0%
	8 - Van 500 tot 999 personen	263	263	100%	0	0%
	9 - meer dan 999 personen	193	193	100%	0	0%
	TOTAAL	860.983	516.517	59,99%	344.466	40,01%

BRON: TBI, CIJFERS VOOR 2019

ONDERNEMINGEN IN VLAANDEREN VOLGENS BALANS

Solvabiliteit	Kleine ondernemingen		Middelgrote ondernemingen	
	Aantal	Percentage	Aantal	Percentage
≤ 0%	33.429	12,80%	1.049	5,48%
Tussen 0% en 15%	30.109	11,53%	2.932	15,33%
Tussen 15% en 25%	23.242	8,90%	2.836	14,82%
≥ 25%	174.385	66,77%	12.313	64,36%
TOTAAL	261.165	100%	19.130	100%

Cashflow	Kleine ondernemingen		Middelgrote ondernemingen	
	Aantal	Percentage	Aantal	Percentage
≤ 0	48.353	18,51%	1.754	9,17%
Tussen 0 en 50.000 euro	122.234	46,80%	1.526	7,98%
≥ 50.000 euro	90.578	34,68%	15.850	82,85%
TOTAAL	261.165	100%	19.130	100%

BRON: TBI, CIJFERS VOOR 2019

Gazellen doen het iets beter

Ook de analyse van de Trends Gazellen, de snelst groeiende bedrijven in de periode 2015 tot 2019, legt die pijnpunten bloot. Trends selecteerde dit jaar 2400 Trends Gazellen in België, waarvan vier vijfde kmo's zijn. Trends Business

Information onderzocht hun solvabiliteit. Vooral de kleine bedrijven kregen klappen, waardoor 300 Gazellen in de gevarezone zitten. Pascal Flisch verwacht echter dat Gazellen die door de coronacrisis in de problemen raakten, zich vloter kunnen herfinancieren dan bedrijven die al vóór de crisis pro-

blemen hadden. "Kleine bedrijven moeten vaak minder grote bedragen ophalen dan grote." Toch is Gert Bijmens er niet helemaal gerust in. Die econoom van de



'We moeten absoluut vermijden dat we in een gespleten economie terechtkomen'

HANS MAERTENS, VOKA

Nationale Bank van België onderzoekt onder meer snel groeiende bedrijven. "In eenzelfde sector hebben de kleine ondernemingen het momenteel veel moeilijker dan de grote bedrijven. Dat verhoogt het risico dat enkele toekomstige Gazellen vroegtijdig verdwijnen." Dat is slecht nieuws, want tijdens vorige crisissen waren de Gazellen de motor achter de banengroei. Tijdens de financiële en de eurocrisis van 2009 tot 2012 creëerden de snel groeiende bedrijven 50.000 banen. **1**

KMO STORIES

VERHALEN VAN EN VOOR GEDREVEN ONDERNEMERS

75% van onze ondernemingen zijn kmo's. Ze leveren een cruciale bijdrage aan **de Belgische economie** en verdienen méér dan 25% van de aandacht. **Let's change that game.** We vinden de tijd rijp voor meer positieve KMO Stories.

KMO Stories is van en voor de gedreven ondernemers die ons bedrijvenlandschap kleur geven. Successen vertellen. Lessen delen. Inspireren. Motiveren. Niet met een afgeborstelde sales pitch. Met **úw verhaal**. Want mensen connecteren beter via de persoonlijke match die achter hun visitekaartje schuilt.

IN SAMENWERKING MET:

Trends
Business information
— IN SEARCH FOR BUSINESS