

screening 4YOU

Wat is Screening4You?

Om het aantal faillissementen en het bijbehorende banenverlies in te dammen, besloot de Vlaamse regering in 2013 geld vrij te maken voor faillissementspreventie via partnerprojecten. Ondernemersorganisatie NSZ, HR-dienstengroep Securex, kredietverzekeraar Atradius, de sectororganisatie voor de boekhouders en accountants KVABB en bedrijfsadviesbureau Multiple Choice sloegen de handen in mekaar en creëerden Screening4You, een project dat in september 2013 officieel van start ging.

Ondernemersorganisatie NSZ, die dagelijks geconfronteerd wordt met vragen van zelfstandigen en kmo's die zich al dan niet in moeilijkheden bevinden, analyseerde de oproep van de Vlaamse regering en ging op zoek naar partners die complementair en multidisciplinair ondernemingen in moeilijkheden konden helpen.

Wat doet Screening4You?

In een notendop: Screening4You onderzoekt welke de sterktes en zwaktes van een onderneming zijn én geeft een helder en multidisciplinair advies, zodat ondernemers hun onderneming vrijblijvend kunnen bijsturen. Belangrijk: deze uitgebreide screening voeren we geheel gratis uit.

Iets uitgebreider: Screening4You detecteert die elementen die de continuïteit van een onderneming bedreigen en probeert die elementen weg te werken. Wanneer een onderneming zich inschrijft via www.laatuwbedrijfscreenen.be, wordt die in de allereerste plaats onderworpen aan een ratio-analyse (= een score die wordt berekend door het combineren van geschiedenis van het bedrijf met de meest recente financiële en niet-financiële informatie). Op basis van die analyse wordt de ondernemer, indien er bepaalde punten gedetecteerd worden die zijn onderneming op termijn schade zullen berokkenen, uitgenodigd om een verkorte versie van de Vlerick scan in te vullen. Ook dat gebeurt online. Vervolgens stellen alle projectpartners op basis van die scan gezamenlijk een analyserapport op, waaruit van elke invalshoek (juridisch, financieel, sociaal & HR, strategisch ...) pijnpunten en oplossingen worden voorgesteld. Die rapportering gebeurt op persoonlijke basis, tijdens één van de zitdagen én in aanwezigheid van experts van alle organisaties. Bovendien informeren de partners de deelnemende ondernemingen ook steeds over de diverse Vlaamse overheidsinstrumenten die bestaan om ondernemingen te ondersteunen, zoals de KMO-portefeuille of het Preventief Bedrijfsbeleid.

Wat bleek uit de ratio-analyse?

Op twee jaar tijd hebben 1808 Vlaamse ondernemingen een ratio-analyse gekregen die nagaat wat de economische status van de onderneming is. Daaruit bleek dat 49,6 procent van alle deelnemende bedrijven beter scoorde dan het Vlaams gemiddelde. Nagenoeg een kwart (23,5 procent) van de ondernemingen scoorde dan weer gemiddeld. 73 procent van de deelnemende bedrijven bevond zich buiten de probleemzone, ruim een kwart (26,9 procent) dus niet. Het spreekt voor zich dat Screening4You zich vooral heeft gericht op deze bedrijven die vaak met ernstige moeilijkheden te kampen hadden en deze heeft trachten bij te sturen.

Enkele cijfers

- 1808 Vlaamse ondernemingen schreven zich in voor Screening4You en werden aan een ratio-analyse onderworpen.
- 835 ondernemingen vulden de scan in.
- 577 ondernemingen namen deel aan de zitdagen.

Van die 1808 ondernemingen waren er:

BVBA	61.7%
NV	10.9%
VOF	1.4%
VZW	0.3%
Eenmanszaak	23.5%
Commanditaire Vennootschap :	2.2%

Onderverdeeld per provincie:

Vlaams-Brabant	13.8%
Antwerpen	35.1%
Limburg	14.7%
West-Vlaanderen	17.2%
Oost-Vlaanderen	19.2%

Onderverdeeld per sector:

Agrarische sector :	4,4%
Chemische sector :	2,1%
Bouwsector :	20,5%
Bouwmaterialen sector :	3,8%
Consumptiegoederen (=huishoud, meubelen, groot-en kleinhandel):	13,5%
Elektronicasector :	3,3%
Financiële sector :	4,8%
Voedingssector :	6,2%
Machines :	4,3%
Metalen :	2,6%
Papier :	3%
Diensten (Horeca, Advertentie, Gezondheid, Ontspanning, etc) :	22,4%
Textiel :	3,8%
Transport :	5,3%

Gelijklopende problemen, diverse oplossingen

Ondernemingen die in hun continuïteit bedreigd worden, hebben vaak met dezelfde problemen te kampen.

1. Onvoldoende financiële en boekhoudkundige kennis

Nog te veel ondernemers beschikken over onvoldoende vaardigheden om de financiële toestand van hun onderneming zelf in te schatten aan de hand van de cijfergegevens. Dat is nochtans van groot belang. Bij elke bedrijfsmatige beslissing zou een ondernemer moeten onderzoeken of de onderneming de risico's aankan en of het wel het geschikte moment is om die beslissing daadwerkelijk te nemen.

Een ondernemer doet er dan ook goed aan om zijn kennis uit te breiden door het volgen van een boekhoudkundige opleiding of een praktische opleiding "Meepraten met de boekhouder", georganiseerd door de Vlaamse Syntra. Zo kan hij met een minimum aan inspanning begrijpen hoe hij cijfers kan interpreteren en kan hij zijn boekhouder gerichte vragen stellen. Een ondernemer kan zo niet alleen geld besparen, maar hij zal eveneens meer voeling krijgen met de kerninformatie van zijn onderneming. Een boekhouding volledig en op een correcte manier voeren is niet evident. Beroep doen op een boekhouder blijft dus aangewezen.

De ervaring leert ons dat de volgende punten zeer nuttig kunnen zijn voor kleinere ondernemingen:

- Zoek een eenvoudig en gebruiksvriendelijk boekhoudsysteem met factureringsmodule. Een online abonnement is aan te raden: zo kan een ondernemer te allen tijde zijn gegevens raadplegen en betaalt hij een vast bedrag per maand.
- Vraag na welke tools er voor uw sector nuttig zijn, welke kostprijscalculaties en offertesystemen gehanteerd worden en welke specifieke aandachtspunten er zijn in uw sector of beroep.
- Doe beroep op externe adviseurs voor specifieke problemen die een financiële impact hebben maar die verder reiken dan louter boekhoudkundige aspecten. Overleg met uw boekhouder en externe consultant om tot een oplossing te komen. Via de KMO Portefeuille zijn er tussenkomsten van 50 tot zelfs 75 procent voor het extern advies.

2. Opeenstapeling van onbetaalde facturen

Ondernemers kennen vaak makkelijk kredieten toe aan klanten. Spijtig gevolg hiervan is echter dat deze ondernemers zelf nood hebben aan krediet, maar bot vangen wanneer zij hiervoor bij hun bank aankloppen. Kennen de banken de ondernemer dat krediet toe, dan zijn de voorwaarden niet altijd even gunstig. Hierdoor is het evenwicht moeilijk te vinden.

Ondernemers maken er dus best werk van om af en toe stil te staan bij hun liquiditeitsituatie. Het is belangrijk om actie te ondernemen vóór de liquiditeit in het gedrang komt.

Daarvoor moeten zij niet alleen hun boekhoudkundige cijfers kunnen interpreteren samen met hun boekhouder (liquiditeitsratio) maar moeten ze ook proactief hun tegoeden bij hun klanten aanpakken.

Ondernemers plannen dus best regelmatige overlegmomenten de persoon die de betalingen opvolgt binnen het bedrijf. Onbetaalde facturen mogen onder geen enkel beding op de lange baan worden geschoven. Een debiteurenbeheerder moet goed zijn met cijfers, maar moet ook klantvriendelijk, doortastend en geduldig zijn. Stel iemand aan met een hands-on mentaliteit, die niet bang is om de telefoon te nemen en afspraken te maken.

Voorkomen is natuurlijk altijd beter dan genezen. Het is verstandig de solvabiliteit van nieuwe klanten na te gaan vóór je als ondernemer een overeenkomst afsluit. Zoek online en informeer je bij derden: misschien doet iemand uit je professionele kring al zaken met jouw potentiële klant.

Via de website van de Nationale Bank heeft iedereen gratis toegang tot de jaarrekeningen van vennootschappen. Daaruit kan een ondernemer (of zijn boekhouder) reeds veel informatie halen. Indien een ondernemer vaststelt dat de onderneming van zijn potentiële klant er niet al te goed voor staat, dan kan hij overwegen om er toch geen zaken mee te doen. Of hij kan bijvoorbeeld een groter voorschot vragen om het risico in te perken of tussentijdse betalingschijven opvragen naargelang de vordering der werken/prestaties.

Nog een paar andere tips:

- ✓ Bepaal een redelijke betalingstermijn en wijk er niet vanaf
- ✓ Bel uw klant een aantal dagen voor de betalingstermijn verstrekt op en informeer of hij alles goed ontvangen heeft en of de factuur klopt. Zo voorkomt u latere discussies en komt uw factuur bij uw klant weer bovenop de stapel te liggen.
- ✓ Heeft u alles gedaan wat mogelijk is, maar stuit u op een muur van onwil, dan is het beter de samenwerking te beëindigen en via specialisten het verschuldigde bedrag te vorderen. Soms blijkt de eerste stap van een incassokantoor al voldoende om de klant toch tot betaling aan te zetten.
- ✓ Sluit een kredietverzekering af indien u slechte betalingswijzen wilt vermijden en u zich veilig wilt stellen tegen eventuele onverwachte wanbetalingen/faillissementen bij uw debiteuren. Het gaat om een combinatie van preventief onderzoek naar de betalingsmogelijkheden van (potentiële) klanten met alle nodige steun in het eventuele incassotraject. De kredietverzekeraar legt het geld finaal op tafel als de debiteur het niet doet.

3. Het vinden en behouden van de juiste medewerkers

Kleinere ondernemers doen vaak alles zelf. Zo ook de aanwerving van personeel, personeelsadministratie en opvolging van het personeel. Zij evalueren hun werknemers, staan in voor de personeelsmotivatie en zetten een verloningssysteem op.

Screening4You stelde vast dat er door een gebrek aan tijd en kennis vaak geen personeelsbeleid voorhanden is. Hierdoor blijven werknemers moeilijk gemotiveerd en haken ze na enige tijd af.

Daarom deze tips :

- Voor het bepalen van het juiste profiel en de juiste kwalificatie van uw personeel : laat u begeleiden door de VDAB en/of externe adviseurs.
- Zoek op de VDAB-website welke werkzoekenden in aanmerking komen. Daarnaast kan u steeds terugvallen op rekruterings- of interimbureaus.
- Vindt u nergens uw geschikte kandidaat, leidt hem dan zelf op. Informeer welke tussenkomsten u kan ontvangen voor deze opleiding. Of overweeg een en individuele beroepsopleiding (IBO) of stagiaire / leercontract.
- Investeer in de groei en ontwikkeling van werknemers. Bijscholing van werknemers motiveert werknemers en loont. Bovendien kan een deel van de kostprijs van de scholing worden gerecupereerd via de KMO Portefeuille, opleidingscheques of via tussenkomsten van de sector.
- Een aangepast verloningsbeleid stimuleert de werknemers en is niet per definitie duurder voor de werkgever. Laat u hiervoor bijstaan door uw sociaal secretariaat.

- Een welzijnbeleid voor de werknemer is niet alleen een zaak voor een groot bedrijf. Ook kleine ondernemingen kunnen er wel bij varen. Flexibelere uurroosters invoeren kan bijvoorbeeld tot een grotere tevredenheid bij het personeel leiden en is misschien rendabeler voor uw bedrijf.

4. Gebrek aan kennis over steunmaatregelen en subsidies

Er is een aanzienlijk instrumentarium voorhanden waarop ondernemers beroep kunnen doen, zowel bij de opstart van hun onderneming als bij eventuele uitbreiding daarvan of het aangaan van bepaalde investeringen. Doorheen Screening4You kon echter vastgesteld worden dat ondernemers hier vaak geen kennis van hebben en zo kansen laten liggen.

Ook wat betreft financieringsvormen is de doorsnee ondernemer er vaak niet van op de hoogte dat er alternatieven bestaan buiten de gebruikelijke kredieten die afgesloten worden bij bankinstellingen. Wordt een krediet geweigerd door een bankinstelling, dan is de ondernemer de mening toegedaan dat de kous daarmee af is.

Nochtans bestaat er een uitgebreid instrumentarium met mogelijkheid tot alternatieve (vaak goedkopere) financiering die geschikter is voor een bepaalde ondernemer dan de klassieke financieringsmogelijkheden. Het is aan te raden om bij elke investering na te gaan of er een mogelijkheid bestaat tot het aanvragen van subsidies of andere steunmaatregelen.

Tips:

- het Vlaams Agentschap Ondernemen biedt heel wat informatie aan over subsidies en steunmaatregelen in Vlaanderen :
 - In de **subsidiedatabank** kan men de belangrijkste steunmaatregelen voor ondernemingen van de provinciale, de Vlaamse, de federale en de Europese overheid terugvinden. U vindt er (gratis) via een eenvoudige zoekfunctie alle basisinformatie over subsidies, maar ook over andere steunmogelijkheden, zoals financiering en advies.
 - De brochurereeks **Subsidieleidraad** voor het bedrijfsleven biedt een thematisch overzicht van de belangrijkste steunmaatregelen. Doordat die brochures automatisch bijgewerkt worden als de informatie in de subsidiedatabank wordt aangepast, krijgt u bij het downloaden altijd de actuele brochures.
zie : http://www.agentschapondernemen.be/publicaties?field_publication_rubric_tid=298
- Inzake financiering kan u eveneens terecht bij Agentschap Ondernemen :
 - Voor het zoeken naar de juiste oplossingen voor uw financiering (subsidiedatabank, financiële adviseurs, Finmix, contacten met financieringsorganismen, ..)
 - Of gewoon informatief om na te gaan welke financieringsmogelijkheden er bestaan mocht u in de toekomst belangrijke beslissingen wensen te nemen (zie brochures Agentschap Ondernemen)
Zie : <http://www.agentschapondernemen.be/themas/mogelijke-financieringsbronnen>

Tijdens een bepaalde levensfase van het bedrijf heeft een beslissing een financiële impact maar is dit meer dan een loutere financiële beslissing. Daarom raden we aan beroep te doen

op een externe adviseur om alles beter te kaderen en de juiste beslissing te kunnen nemen. Extern advies kan worden terugbetaald door de KMO Portefeuille mits aan bepaalde voorwaarden wordt voldaan. Vaak zijn er ook tussenkomsten op regionaal of lokaal vlak voor specifieke doelgroepen, investeringen enz.

5. Gebrek aan lange termijn visie

Er kan worden vastgesteld dat veel ondernemers het spoor bijster zijn. Ondernemers laten er zich vaak toe verlijden om zich te laten opsorpen door de dagdagelijkse activiteit van hun onderneming.

Om bijvoorbeeld beslissingen te kunnen nemen over waar en hoeveel geïnvesteerd zal worden en personeel aan te sturen, is het echter nodig om bepaalde lange termijn doelstellingen na te streven. Dat zal er ook voor zorgen dat een ondernemer unieker in de markt staat en zijn onderscheidend vermogen ten opzichte van zijn concurrenten vergroot.

Een ondernemer moet regelmatig bewust stilstaan bij de vraag: “Wat is/wordt mijn lange termijn doelstelling?” Meer concreet dient de ondernemer zich de vraag te stellen waar hij zichzelf en zijn onderneming ziet binnen 5 tot 10 jaar.

Adviseren en remediëren werkt

Ruim 37 procent van de Vlaamse ondernemingen met ernstige moeilijkheden en die de volledige doorlichting hebben doorstaan, kent een positieve evolutie. Dat blijkt uit de ratio-analyse die opnieuw is doorgevoerd nadat alle ondernemingen het volledige doorlichtingstraject doorlopen hadden. Dat is meer dan het algemeen gemiddelde van alle deelnemers van Screening4You, waarbij het verbeteringspercentage 32 procent bedraagt. Bij 34 procent van alle volledige doorgelichte bedrijven is er sprake van een status quo, wat op zich ook al goed is omdat het voor ondernemingen niet eenvoudig is om uit een negatieve spiraal te geraken.

Het toont aan dat advies en soms heel eenvoudige ingrepen op basis van dat advies voor een kmo vaak een wereld van verschil kunnen uitmaken. De ondernemingen die het volledige traject hebben doorlopen, konden Screening4You ook evalueren en finaal een cijfer op 10 toekennen. Gemiddeld kreeg Screening4You van alle deelnemende bedrijven een 8,4 op 10 toebedeeld.

Enkele getuigenissen

Hieronder vindt u getuigenissen van ondernemers die het volledige doorlichtingsproces hebben doorlopen, ongeacht de situatie waarin hun onderneming zich bevindt.

Eva Beirens, uitbaatster van een frituur in Wingene:

“We hebben op één uur tijd meer geleerd dan in de afgelopen vier jaar samen.”

Dimitri Van Dessel, handelaar uit Geel:

“Een goed gesprek in mensentaal met iemand die buiten mijn bedrijf staat, doet wonderen en laat de vlam opnieuw oplaaien.”

Linda Luyckx, apothekeres uit Edegem:

“Het is de eerste analyse die stimulerend werkt om verder te ondernemen.”

Dennis De Locht, zaakvoerder van een fietswinkel in Neerpelt:

“Goede screening en coaching. Een eyeopener.”

Dominique Van Eynote, zelfstandig consultant:

“Mijn ogen zijn geopend.”

Didier De Doncker, zaakvoerder van een productiebedrijf uit Lier:

“Persoonlijke aanpak. Toegankelijk.”

Erik Vanborren, zaakvoerder van een bouwbedrijf uit Boutersem:

“Gratis advies dat diepgaand, professioneel en goed is.”

Jurgen Vanden Berghe, zaakvoerder van een bouwbedrijf uit Deerlijk:

“Heel goede back up voor een beginnende ondernemer.”

Algemene conclusie

Voor ondernemers die in moeilijkheden dreigden te komen, voorzagen de Vlaamse regering en Agentschap Ondernemen via privépartners een dienstenaanbod om die ondernemingen te helpen. Omdat het cruciaal is om in het huidige wankele economische klimaat te blijven inzetten op maatregelen die onze ondernemingen in staat stellen sterker te worden, heeft NSZ samen met vier deskundige en complementaire partners (Securex, Atradius, KVABB en Multiple Choice) het project Screening4You opgericht. Dankzij de aanvullende expertise van elke projectpartner werd het mogelijk om elke ondernemer oplossingsgericht te helpen.

Niet alleen blijkt uit de subjectieve evaluaties dat Screening4You het verschil heeft kunnen maken, maar ook uit de objectieve cijfers. Alle ondernemingen die in de gevarezone zaten en die het volledige traject hebben doorlopen, werden opnieuw onderworpen aan een ratio-analyse. Daaruit bleek dat ruim 37 procent er was op vooruitgegaan en 34 procent de negatieve spiraal heeft kunnen doen stoppen. Voor ruim 7 op de 10 ondernemers was Screening4You niet alleen een moment waarbij een spiegel werd voorgehouden en waarbij ondernemers gingen nadenken over hoe zij de opportuniteiten konden benutten en hoe zij zich tegen de bedreigingen konden wapenen, maar had het project ook quasi onmiddellijk een positieve invloed op hun cijfers.

Wel zijn alle projectpartners van Screening4You ervan overtuigd dat ze nog meer het verschil hadden kunnen maken voor ondernemend Vlaanderen indien ze de ondernemer in een vroeger stadium hadden kunnen helpen.

Van bij de start is het belangrijk om goed voorbereid te beginnen en om zich te laten bijstaan om drempels weg te nemen. Ook mensen die dromen om te starten als ondernemer, maar de sprong niet durven te wagen zullen meer zelfzeker zijn wanneer van bij het begin over de schouder wordt meegekeken en wordt gewezen op aandachtspunten en onvolkomenheden. Ondernemers die willen groeien en personeel aannemen, zouden goed begeleid en gecoacht moeten worden zodat zij met kennis van zaken weten welke instrumenten en opportuniteiten er bestaan en welke van toepassing zijn op hun bedrijf.

Op die manier kan men bij ondernemers op langere termijn een proces op gang brengen dat ertoe leidt dat ze op regelmatige tijdstippen de positieve en negatieve punten van hun bedrijf (laten) analyseren. Deze analyse moet ertoe bijdragen dat signalen continu, tijdig en bewust gecapteerd worden zodat ondernemers op de meest adequate manier kunnen handelen. Ook als het moeilijker gaat, moeten de bedrijven geholpen worden. Dat spreekt voor zich. Een goede begeleiding van experts moet ervoor zorgen dat de meerderheid van die bedrijven niet op de fles gaat, maar een doorstart kan maken. Aangezien veel van die slabakkende bedrijven geen geld meer kunnen en willen spenderen aan professioneel advies en begeleiding, kan de overheid hier financieel tussenkomen en het verschil maken.

Deze levenscyclusbenadering moet ervoor zorgen dat bijvoorbeeld de financieel ongeletterdheid al van bij het begin van het ondernemerschap wordt aangepakt eerder dan op het einde. En dat met één doel: er moeten niet alleen meer starters komen, maar vooral meer gezonde starters die ambitieus en met kennis van zaken elke horde in het ondernemerschap nemen. Dat zal leiden tot een significante verbetering van het ondernemerschap in Vlaanderen.

We zijn dan ook heel tevreden dat de Minister-President deze levenscyclusbenadering in zijn conceptnota voorziet. Zo kan het werk dat door de vorige Vlaamse regering en Agentschap Ondernemen werd aangevangen op een ambitieuze manier worden afgewerkt door de nieuwe

Vlaamse regering. We danken Minister-president Geert Bourgeois en zijn team voor deze aanpak gericht op ambitieus ondernemerschap.

Over Screening4You

Screening4You is een gezamenlijk project van ondernemersorganisatie NSZ, HR-dienstengroep Securex, kredietverzekeraar Atradius, de sectororganisatie voor de boekhouders en accountants KVABB en bedrijfsadviesbureau Multiple Choice. Het wordt gesteund door Vlaanderen in Actie en Agentschap Ondernemen in het kader van het Vlaamse beleid inzake faillissementspreventie. Screening4You onderzoekt welke de sterktes en zwaktes van Vlaamse ondernemingen vandaag zijn én geeft een helder en multidisciplinair advies, zodat ondernemingen vrijblijvend kunnen bijsturen, indien nodig. Belangrijk: deze uitgebreide screening voeren we geheel gratis uit.

Meer informatie: www.laatuwbedrijfscreenen.be en @Screening4You

Contact

Christine Mattheeuws, Voorzitter NSZ, 0476 44 74 97, christine.mattheeuws@nsz.be