

# Klanten in financiële problemen

Maak een quickscan van de financiële gezondheid van uw klant en verlaag zo de risico's bij financiële problemen, gerechtelijk akkoord, faillissement of vereffening ...

## Financiële & juridische quickscan

Onder de deskundige leiding van:

**Meester Yves Lenders**  
Partner  
LYDIAN

**Johan Lyssens**  
Directeur - PICALI  
Finance Trainer - IFBD



**IFBD**  
Institute for Business  
Development



# WAAROM DIT PROGRAMMA?

“Tijdens de maand november steeg het aantal faillissementen met 7% ten opzichte van vorig jaar. Hiermee staat de teller op 9.968. De kaap van 10.000 faillissementen zal ook in 2017 opnieuw worden doorbroken ... Voor Vlaanderen zijn de actuele cijfers beter dan vorig jaar. In Wallonië echter, is er een stijging en in regio Brussel bedraagt de toename 30% in vergelijking met 2016. Dit doet ondernemers met een bang hart kijken naar 2018 ...” (Bron – vrij naar Graydon 2017)

## ZIJN KLANTEN VAN U FAILLIET GEGAAN IN 2017?

Aan de hand van een grondige financiële analyse van uw klanten, kunt u anticiperen op een eventuele falings. Op die manier minimaliseert u de commerciële gevolgen voor uw onderneming. Maar naast deze failliete ondernemingen, zijn er meer en meer ondernemingen die het financieel moeilijk hebben. Betalingen worden uitgesteld, leveranciers worden als bank gebruikt, alleen de strikt noodzakelijke betalingen worden doorgevoerd, ... En deze bedrijven komen niet in de krant onder de rubriek 'Falings'. Maar hoe pakt u die aan? Hoe anticipeert u op hun eventuele problemen? Kortom, hoe herkent u hen?

## HOE ANTICIPEERT U OP FALINGEN?

Als verantwoordelijk manager is het uw opdracht actie te ondernemen. Aan de hand van de financiële staten van een klant (balans, jaarverslag, p&L, ...) kan u immers veel leren over de financiële gezondheid van uw klant. Niet alleen kan u zich hierdoor beschermen voor eventuele calamiteiten, maar bovendien kan u deze kennis ook gebruiken tijdens de commerciële onderhandeling. Tot slot kan deze kennis doorslaggevend zijn bij het al dan niet ondertekenen van het contract.

## WAT KAN U LEREN UIT EEN QUICKSCAN VAN DE BALANS VAN UW KLANTEN?

Gedurende de eerste module neemt Johan Lyssens, onze financiële expert, u mee doorheen de balansen van uw klant. Aan de hand van een no-nonsense benadering leert u hoe u anticipeert op de financiële problemen van uw klanten. Wanneer is een klant 'gezonder'? Wat betekent rendabiliteit en solvabiliteit? Welke financiële 'knipperlichten' moet u inbouwen? Hoe evalueert u een balans? Kortom, na deze workshop maakt u als de beste een financiële quickscan van uw klanten.

## EN WAT ALS ... HET TOCH NOG VERKEERD LOOPT?

Wat als het dan toch misloopt ... Wat zijn de juridische implicaties van een eventuele falings of gerechtelijk akkoord? Wat gebeurt op dat ogenblik met de lopende contracten? Hoe onderhandelt u met de curator? Wat zijn uw rechten als schuldeiser? En wat zijn de fiscale gevolgen? Kortom, los van alle operationele problemen waar u als bedrijf mee geconfronteerd wordt, is het eveneens uw opdracht de juridische en financiële gevolgen tot een strikt minimum te herleiden. In de tweede helft van de training leert Meester Yves Lenders u hoe u met de juridische implicaties omspringt.

## UNIEK: ROULARTA BUSINESS REPORT VAN UW ONDERNEMING VOOR IEDERE DEELNEMER

Iedere deelnemer krijgt bovendien van Roularta Business Information het Business Report van zijn/haar onderneming. Op deze wijze kan u zelf het geleerde direct toepassen op uw eigen onderneming.

# DE DOCENTEN

**Johan Lyssens** startte zijn carrière op de Bank J. Van Breda & C° op het departement leningen & kredieten. Gedurende meer dan 20 jaar werkte hij intensief samen met ondernemingen, waarvan de laatste 7 jaar als Managing Director en Lid van het Uitvoerend Comité. Zijn rol lag vooral in het verder optimaliseren van de relatie van de bank met de business klanten en leveranciers. In 2001 maakte Johan de overstap naar Delta Lloyd Bank waar hij gedurende vijf jaar als Managing Director en Lid van het Uitvoerend Comité zijn opdracht verder zette. Sinds 2006 is Johan binnen het IFBD als trainer en adviseur betrokken bij diverse financiële trainingstrajecten binnen Europa. Hiernaast was Johan 14 jaar lang Professor Financial Management MBA Antwerp Business School (Lessius Hogeschool). In de laatste jaren verzorgde hij Financieel Management trainingen voor diverse klanten (Nokia, Johnson Controls, Hansen Transmissions, Punch, GE, Alusuisse, Lonza, Electrabel, DHL, Vandemoortele en vele tientallen andere nationale en internationale organisaties) en is hij visiting lecturer geweest bij diverse academische leergangen. Johan combineert een unieke bedrijfservaring met een uitgebreide didactische en academische inslag.

**Meester Yves Lenders** studeerde in 1998 af als Licentiaat in de Rechten aan de Universiteit Antwerpen (UIA). Hij specialiseerde zich aan de universiteiten van Louvain-la-Neuve (UCL) en Parijs (Paris I Panthéon-Sorbonne) en behaalde de diploma's DESS Droit Economique en DEA Droit des Affaires in 1999. In 1999 startte hij als advocaat bij Loeffl Claeys Verbeke (nu Allen & Overy Belgium), waar hij deel uitmaakte van het departement Commercial & Litigation. In 2002 vervoegde hij Lydian. Hij adviseert ondernemingen bij het onderhandelen en aangaan van commerciële overeenkomsten en vertegenwoordigt hen in het oplossen van hun geschillen, via bemiddeling of via gerechtelijke weg. Hij heeft een bijzondere ervaring met insolventieprocedures (waaronder de WCo procedure) en de begeleiding in outsourcingprojecten.

## OPTIMAAL LEEREFFECT

We beperken het aantal deelnemers aan deze cursus. Hierdoor kunt u optimaal profiteren van de kennis en ervaring van de docent. Bovendien toetst u op een interactieve manier uw eigen praktijksituatie aan die van uw collega's. Zo grandeeert het IFBD u een optimaal leereffect, gebaseerd op theoretische onderbouw en geïllustreerd met vele praktische voorbeelden.

## VERLOOP VAN DE CURSUSDAG(EN):

- 08.30 Ontvangst, registratie & koffie.
- 09.00 Start van de trainingsdag.  
(met voorstelling van de docent).
- 12.30 Lunch.
- 17.00 Einde van de cursUSDag.

Zowel in de voor- als namiddag wordt een korte (koffie-)pauze gehouden.





## INLEIDING: WANNEER IS EEN KLANT FINANCIËEL 'ONGEZOND'?

- ◆ Basisbegrippen bij een quickscan van uw klant:
  - ❖ Winst, cash, schuldratio, rentabiliteit, cashflow, ...
- ◆ Hoe verhouden deze concepten zich t.o.v. elkaar?
- ◆ Hoe gebruikt u deze begrippen bij de financiële analyse van uw klant?

## BLOK 1 WELKE INFORMATIE KAN U HALEN UIT DE FINANCIËLE STATEN VAN UW KLANTEN

- ◆ Balans:
  - ❖ Evaluatie van een balans.
  - ❖ Welke signalen van een balans leren u dat uw business partner financiële problemen heeft?
  - ❖ Hoe interpreteert u deze informatie?
- ◆ Jaarverslag, resultatenrekening, ...
- ◆ Cruciale aandachtspunten en ratio's binnen de jaarrekening of balans:
  - ❖ Rendabiliteit.
  - ❖ Solvabiliteit.
  - ❖ Liquiditeit.

## BLOK 2: QUICKSCAN VAN RELEVANTE BALANSEN

- ◆ Quickscan van een balans: goede klant versus slechte klant.
  - ❖ Wat kan u hieruit leren?
  - ❖ Hoe 'gezond' is dit bedrijf?
- ◆ Hoe gebruikt u financiële data bij klantacceptatie?

## BLOK 3: JURIDISCHE IMPLICATIES

- ◆ Voorzorgen te nemen in de fase voor faillissement, gerechtelijk akkoord of vereffening:
  - ❖ Wat bij faillissement of vereffening?
  - ❖ Wat bij gerechtelijk akkoord?
  - ❖ Wat gebeurt er met de lopende contracten?
- ◆ Welke rol speelt de curator bij faillissement?
- ◆ Wat doet de vereffenaar of commissaris inzake opschorting?
- ◆ Hoe voert u zaken met een onderneming onder gerechtelijk akkoord of in vereffening?
- ◆ Wat is uw verhouding met de curator?
- ◆ Wat met de vorderingen?
  - ❖ Worden alle schuldeisers identiek behandeld?
  - ❖ Bestaande vorderingen.
  - ❖ Nieuwe vorderingen.
- ◆ Hoe kan u zich indekken?
  - ❖ Contractuele clausules.
  - ❖ Welke mogelijkheden biedt het gemeenrecht u?
  - ❖ Financiële info; handelsinformatie.
  - ❖ Zekerheden en verzekeringstechnieken.
  - ❖ Factoring.
- ◆ Wat zijn uw rechten na het afsluiten van het faillissement en na het toekennen van de definitieve opschorting van betaling in het kader van een gerechtelijk akkoord?
- ◆ Wat zijn de btw-gevolgen van een faillissement of gerechtelijk akkoord?
  - ❖ Bevoegdheden van de administratie.
  - ❖ Rechten en plichten van de btw-plichtige.



## VERHOOGDE INTERACTIVITEIT

De deelnemers krijgen uitgebreid de kans om hun eigen problematiek ter sprake te brengen. Wij bieden u de mogelijkheid om uw eigen gevallen-studies naar voren te brengen gedurende deze cursus. Om dit te realiseren, vragen wij op voorhand een beknopte beschrijving van de probleemstelling te formuleren. Op die manier kunnen wij de cursus volledig opstellen volgens uw eigen informatiebehoefte.

U kunt hiervoor steeds contact opnemen met Dirk Spillebeen op het telefoonnummer.: +32 50 38 30 30 (e-mail: [dirk@ifbd.be](mailto:dirk@ifbd.be))

Onze opleidingen  
in primeur?



Volg ons!  
[@IFBDupdate](https://twitter.com/IFBDupdate)

