

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

Klanten in financiële problemen

- > U leert een quick-scan te maken van de jaarrekening van uw dubieuze leveranciers.
- > U leert de risico's te beheersen bij financiële problemen, gerechtelijke akkoorden en faillissementen.
- > U leert de cruciale ratio's binnen een jaarrekening of balans.

Onder de deskundige leiding van:

Johan Lyssens
Directeur PICALI
Finance Trainer IFBD

Meester Yves Lenders
Partner
LYDIAN



Waarom dit programma?

“In 2019 gingen nog meer dan 10.000 bedrijven failliet. In 2020-2021 gingen er beduidend minder bedrijven failliet. Onder normale omstandigheden zou men verheugd zijn met deze cijfers. Echter, het is vooral het gevolg van de beschermingsmaatregelen van de overheid. Helaas verbergen deze rooskleurige cijfers de bloedrode cijfers die heel veel ondernemers tot nu inschrijven. Dit werd duidelijk in 2022: 9.265 ondernemingen gingen failliet. 2023 flirt opnieuw met +10.000 faillissementen. Wat brengt de toekomst?”

ZIJN KLANTEN VAN U FAILLIET GEGAAN IN 2023?

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 'Falingen'. 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 'gezond'? 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.

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, GEA, 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 Loeff Claey 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.

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.



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.



Timing cursus

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

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

Verhoogde interactiviteit

De deelnemers krijgen uitgebreid de kans om hun eigen problematiek ter sprake te brengen. 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 nummer: **+32 50 38 30 30** (e-mail: dirk@ifbd.be).

Klanten in financiële problemen

2024

> **Datum & locatie:** zie hiertoe onze website www.ifbd.be

> **Kostprijs:** € 795 (excl. BTW)

>>> INSCHRIJVEN

<p>E-mail: info@ifbd.be</p>  <p>klik hier</p>	<p>Via onze website: ifbd.be</p>  <p>klik hier</p>	<p>Via QR:</p> 	<p>Telefoon: 00 32 50 38 30 30</p>  <p>Voor meer informatie omtrent uw inschrijving ...</p>
--	--	--	---

>>> INSCHRIJVINGSMODALITEITEN

De deelnameprijs aan dit 1-daagse programma bedraagt **795 Euro** excl. 21% BTW. Dit bedrag is inclusief koude/warme dranken en een uitgebreide lunch tijdens de cursusdag. U ontvangt bovendien een **documentatiemap** die u als naslagwerk kunt raadplegen. Los van de eventuele subsidiëring van de Vlaamse Overheid (zie verder) geeft het IFBD per extra deelnemende collega **5% extra korting** op het **totaalbedrag** met een maximale **korting van 20%** (= 5 deelnemers of meer).

Na ontvangst van uw inschrijving krijgt u een **deelnamebevestiging** en een factuur. Een tweetal weken voor de cursus ontvangt u een **herinnering met nog enige praktische informatie** en een **routebeschrijving**.

DE VLAAMSE OVERHEID INVESTEERT IN OPLEIDING: TOT 30% KORTING!

Het **IFBD** is erkend als **gecertificeerd opleidingsinstituut**. Dit maakt dat u onze trainingen gedeeltelijk kunt betalen met de subsidies toegekend door de Vlaamse Overheid via het systeem van de "KMO-portefeuille". Indien uw bedrijf voldoet aan de vooropgestelde criteria kan u tot 30% besparen op de opleidingskost. Meer informatie omtrent het systeem kan u vinden op de website van de Vlaamse Overheid: www.kmo-portefeuille.be.

Annulatie.

We begrijpen dat andere prioriteiten kunnen optreden tussen uw inschrijving en de cursus. Indien wij minstens **2 weken voor de cursus** uw annulatie ontvangen zoeken we samen met u naar de beste oplossing. **Minder dan 2 weken voor de eerste cursusdag** bent u ons het integrale bedrag verschuldigd en wordt mogelijks een administratieve kost (€ 75) aangerekend. Wij zijn uiteraard steeds verheugd een collega te mogen verwelkomen in uw plaats.

HOTELOVERNACHTING OP DE LOCATIE VAN DE TRAINING

U kan op onze diverse trainingslocaties veelal een overnachting boeken om de cursus op een ontspannen manier te kunnen aanvangen en/of af te sluiten. Meer informatie hieromtrent vindt u op onze website of via volgende link: www.ifbd.be/nl/over-ons/algemene-voorwaarden

IFBD-DATABASE & GDPR

We houden u graag op de hoogte van de laatste evoluties binnen uw sector. Daarom hebben we uw gegevens opgenomen in onze database. Uw informatie is voor eigen gebruik, wordt beveiligd en nooit aan derden doorgegeven. Hiertoe nemen we alle nodige maatregelen. Te allen tijde heeft u - overeenkomstig de wet "verwerking persoonsgegevens" van 8/12/1992 en de "AVG-reglementering" van 24/5/2016 - recht op inzage, wijziging of verwijdering van uw gegevens. Meer informatie via onze webpagina www.ifbd.be/nl/GDPR of via e-mail: DPO@ifbd.be.

ALGEMENE VOORWAARDEN

Op onze website op de pagina ifbd.be/nl/over-ons/algemene-voorwaarden vindt u al onze modaliteiten terug.