



**“Werken met de overheid?
Voor mij een absolute zekerheid!”**

Bouwonderneming DSV blik positief vooruit

DSV is de afkorting van Dewinter, Schoolmeesters en Vander Velpen. De bouwonderneming bestaat al sinds 1981 en richt zich op bouw- en wegenopdrachten van lokale overheden, binnen een straal van ongeveer 70 kilometer van de zetel in Aarschot. Medeoprichters André Dewinter en Julien Schoolmeesters zijn helaas niet meer in leven. Vandaag is Geert Laeremans als algemeen directeur de drijvende kracht achter DSV.

Op de dag van de afspraak is het putje winter en barkoud. De ploegbazen en arbeiders trekken er deze week dan ook niet op uit. Toch is er volop bedrijvigheid in de kantoren aan de Ter Heidelaan en de sfeer is optimaal. “Ik heb voor het eerst in 3 jaar een ontspannen kerstperiode achter de rug”, vertrouwt Geert Laeremans ons toe. Het zag er tot voor enkele jaren namelijk niet rooskleurig uit voor het Vlaams-Brabantse bedrijf. De bouwsector kreeg in de nasleep van de economische crisis ferme klappen en op de koop toe kreeg de ondernemer van zijn bankier volgende melding te slikken: “Mijnheer Laeremans, sorry maar onze bank wenst niet langer in uw sector te investeren.” Paf. Daar stond hij dan als algemeen directeur van meer dan 100 werknemers. Hij voelde zich aan zijn lot overgelaten. Ondertussen bleven de facturen binnenstromen, moest het bedrijf gerund worden en fronste de raad van bestuur de wenkbrauwen over de toekomst van de bouwonderneming. Niet bepaald aantrekkelijke vooruitzichten.

Gelukkig keerde het tij. “Met wat ik nu weet, had ik 10 jaar geleden beter naar mijn corporate banker (Eddie Bosmans, red.) bij Belfius geluisterd. Dat had me heel wat kopzorgen bespaard”, vertrouwt Laeremans ons toe. Na 32 jaren waarin het bedrijf goed boerde, kwamen er plots 2 mindere jaren met verliezen en als donderslag bij heldere

hemel liet zijn huisbankier hem zitten. “Die hanteerde nochtans de leuze ‘in goede en kwade tijden kan je altijd op ons rekenen’. Het is niet omdat je 2 jaar spijtig verlies draait, dat je daardoor de boeken moet toedoen. Wij hadden toen wel al regelmatige gesprekken met Belfius, want wij hadden al een samenwerking rond financiële leasing. En wie anders dan een bank kan onze balansen beter analyseren? Gelukkig kwam Belfius tot de conclusie dat ze ons dossier wilden overnemen en kregen wij een voorstel: Commercial Finance.”

“Belfius kwam tot de conclusie dat ze ons dossier wilden overnemen en kregen wij een voorstel: Commercial Finance.”

Geert Laeremans,
algemeen directeur DSV

De boekhoudster lacht opnieuw

Een voorstel dat zijn effect niet miste, want het gaf niet alleen Geert Laeremans terug de nodige werkvreugde: "Het bracht een kettingreactie te weeg: onze orderportefeuille is opnieuw gevuld, ons leverancierskrediet is gezakt, de boekhoudster lacht opnieuw, de telefonisten krijgen minder boze telefoons, er staat geld op onze rekening... Alles draait om geld. Heb je geen euro, dan kan je niet werken."

En komt dat geld snel genoeg op de rekening wanneer je werkt met de overheid? "Goh, er wordt wel gezegd dat ons staatsapparaat een slechte betaler is, maar die stelling moet je nuanceren. Voor mij houdt werken met de overheid nog altijd een zekerheid in. Als onze werken correct zijn uitgevoerd, mag je op je beide oren slapen dat de centen op de rekening komen te staan. In ons geval spreken we over betaaltermijnen van 60 tot 90 dagen. In 80 procent van de gevallen streeft de overheid ernaar deze termijnen te respecteren. Maar natuurlijk zit je met een tijdsperiode van 3 tot 4 maanden tussen de eerste spadesteek en de inning van de eerste factuur. Dat geldt voor 1 opdracht, maar net zo goed voor 10 dergelijke opdrachten. En ondertussen blijven de facturen binnenkomen en moet je het personeel op het eind van de maand hun loon kunnen uitkeren."

Alle liquide middelen in huis

Zo komen we bij het aspect van voorfinanciering terecht. "Ik ken geen enkele leverancier die 3 of 4 maanden op zijn geld wilt wachten. Gelukkig kwam Belfius in 2016 met Commercial Finance op de proppen en sindsdien zijn we uit het slop getrokken. Na 3 dagen zien we al 80 procent van het gevraagde bedrag inclusief btw op onze rekening, zonder administratieve rompslomp. Als ik zie hoe rap alles verloopt, lijkt het in verhouding gemakkelijker om geld via Commercial Finance voor een overheidsdossier te krijgen, dan het als particulier met de bankkaart uit de muur te halen. Ik maak misschien een karikatuur, maar de vergelijking houdt steek.

Ik ben mijn corporate banker sinds 1 september dan ook eeuwig dankbaar. 10 jaar geleden al heeft hij me het principe van Commercial Finance met handen en voeten duidelijk proberen te maken."

DSV in cijfers

- Dagelijks **30 ploegen** de weg op
- **600.000 km** aan verplaatsingen
- **30 jaar actief** in bouw en wegenbouw
- **10 vrachtwagens** in eigen beheer
- **200 transporten** per dag
- **100 werknemers**: 60 voor wegen, 40 voor gebouwen
- Kredietlijn B2G voor **2 miljoen euro**
- Jaarlijkse omzet: **15 miljoen per jaar**



Geert Laeremans,
algemeen directeur DVS

Waarom dan toch zo lang gewacht? "Vandaag zien we een heel ander business model dan destijds bij de oprichting. DSV is altijd een heel welstellend en gezond bedrijf geweest, met jaarlijks mooie winsten.

Maar het zakendoen is door de jaren heen in onze sector zo veranderd dat we vandaag een kentering zien. Niet dat het water ons aan de lippen stond, maar op een bepaald moment moet je afstand kunnen nemen. Belfius gooide ons toen de reddingsboei. Zij teren op jarenlange ervaring rond overheidsopdrachten en ze hebben vooral ook de financiële specialisatie in huis, die wij op dat moment misten. Commercial Finance is een echte succesformule, om bewust bedrijven die met de overheid werken van liquide middelen te voorzien. Het kost ons niet meer dan een traditionele straight loan of kaskrediet. Soms stel ik me de vraag of we onze financieringslijn van 2 miljoen euro ooit vol zullen krijgen, aangezien wij op een maandelijks omzet van 1 miljoen euro draaien. Of ik het product zou aanbevelen? Wel ik moet mijn concurrent niet slimmer maken, maar ik antwoord toch resoluut 'ja'."

Meer weten?

Informeer bij uw corporate banker naar de mogelijkheden op het vlak van Commercial Finance!

Voor bedrijven die zakendoen met de overheid, hebben we bovendien een unieke oplossing op maat uitgewerkt. U kan de details nog eens nalezen in de vorige editie van [onze nieuwsbrief](#).