



Lidewijde Koot: 'Wij kijken op een andere manier naar de klantvraag, treden op als verbinder en spin in het web.'

Lidewijde Koot nieuwe directeur Bedrijven Rabobank Utrechtse Waarden

'Wij willen vertrouwen terugwinnen'

Bedrijven opereren in een snel veranderende omgeving. 'Als je blijft doen wat je altijd deed en niet innoveert, verlies je vroeg of laat het bestaansrecht,' zegt Lidewijde Koot, directeur Bedrijven van Rabobank Utrechtse Waarden e.o.. De bank ondersteunt klanten op tal van manieren bij de noodzakelijke vernieuwing. Actueel voorbeeld: de Groene Hart Innovatiedesk.

Een echte bankvrouw, noemt Lidewijde Koot zichzelf. En met reden. Zij werkte twintig jaar bij ABN Amro, was verbonden aan Friesland Bank en maakte daarna de overstap naar Rabobank. 'Als onderdeel van een pool met managers heb ik een aantal tijdelijke opdrachten uitgevoerd. Het meest recent als interim-directeur Bedrijven bij Rabobank Utrechtse Waarden per juli vorig jaar.'

Vis in het water

Doelstelling was om aansluitend een volgende interim-opdracht binnen Rabo aan te gaan. Maar dat liep anders. Per 1 februari verruilde Koot de tijdelijke functie voor een vaste. Wat bracht haar ertoe om in het Groene Hart te blijven? 'Ik voel me hier als een vis in het water. De kenmerken van Rabo komen ook bij deze bank nadrukkelijk tot uiting: met ons coöperatieve model staan we midden in de samenleving. Ook is er een klik met de organisatie; die heeft body en veel potentie. Zichtbaar en betrokken bij tal van initiatieven, zeer actief in de lokale netwerken.'

Natuurlijke klik

Het werkgebied van Rabobank Utrechtse Waarden kenmerkt zich door een grote diversiteit. 'Met als bank in het Groene Hart uiteraard veel agrarische klanten, maar ook zakelijke dienstverlening in de meer stedelijke gebieden.'

De maakindustrie is sterk vertegenwoordigd. Verder vind je hier veel familiebedrijven. Die kenmerken zich veelal door een hechte band met hun omgeving en een grote maatschappelijke betrokkenheid. Datzelfde geldt voor Rabobank; met familiebedrijven is er een natuurlijke klik.'

Ondernemers zien perspectief

Al is het herstel broos, Koot ziet wel degelijk tekenen dat bedrijven de crisis voorzichtig achter zich laten. 'Uit het aantal kredietaanvragen blijkt dat de investeringsdrang toeneemt. Dat gebeurt alleen als ondernemers weer perspectief zien.'

Bij kredietverlening was het vroeger overzichtelijk: een bank financierde een aanvraag volledig of wees deze af. Dat is veranderd. 'Steeds vaker zijn we geen *stand alone* financier maar kijken samen met de ondernemer hoe diens kapitaalbehoefte door een combinatie van financieringsvormen kan worden ingevuld. Denk bijvoorbeeld aan crowdfunding, stimuleringskapitaal en het MBO & Groei Fonds. Of aan Money Meets Ideas, een initiatief dat vermogende particulieren en bedrijven met kapitaalbehoefte bij elkaar brengt.'

Wegwijs maken

Zeker crowdfunding staat volop in de belangstelling. 'Terecht, want het kan een prima manier zijn om een plan een vliegende start te geven. In feite is een crowdfundingactie een marktonderzoek met meerwaarde, dat bij succes tegelijkertijd zorgt voor financiering. Ook voor ons is het een belangrijke graadmeter. Slaat een initiatief in de crowd aan dan kan dat voor de bank reden zijn om ook in te stappen.' Samengestelde financiering stelt ondernemers wel voor een stevige uitdaging. 'Het is veel complexer dan een één-op-één bankkrediet; trajecten duren langer en zijn intensiever. Ondernemers moeten meer partijen inzicht geven in hun plannen en mogelijk aandelen afstaan. Ook is het lastig door de vele nieuwe financieringsbomen het bos te zien. Daarom maken wij klanten wegwijs en ondersteunen waar mogelijk.'

Innovatiedesk

De nieuwe manier van financieren is illustratief voor de veranderende rol van Rabobank. 'Wij kijken op een andere manier naar de klantvraag, treden op als verbinder en spin in het web. Een rol die ons van nature ligt, maar wel één die aanvullende kennis en vaardigheden vergt.' Dat is een van de drijfveren voor de start van de Groene Hart Innovatiedesk door Rabobank Utrechtse Waarden en vier andere Rabobanken. 'Deze heeft zowel een interne als een externe functie,' verduidelijkt Koot, die mede-initiatiefnemer is van de Innovatiedesk. 'Met een brede scope verzamelen twee zakelijke accountmanagers relevante kennis. Die vinden zij zowel binnen de Rabobankorganisatie als daarbuiten en wordt gedeeld met collega's. Dat gebeurt bijvoorbeeld door het bespreken van cases. Ook vragen wij input van onze klanten: wat kan anders, wat moet beter?'

Vernieuwing

Diezelfde klanten krijgen via de Innovatiedesk toegang tot binnen de bank verzamelde kennis en informatie. 'Denk bijvoorbeeld aan alternatieve financieringsvormen en advies over verduurzaming. Ook verwijst de desk naar relevante samenwerkingsverbanden en netwerken. Hiermee willen we bedrijven ondersteunen bij de vernieuwing die nodig is om hun marktpositie te behouden. Want

ONMISBARE SCHAKEL

Met 170 medewerkers is Rabobank Utrechtse Waarden actief in de gemeenten IJsselstein, Lopik, Montfoort, Oudewater en stad Schoonhoven. De bank ondersteunt de bedrijvigheid in haar werkgebied op tal van manieren. Zo is specifieke agrarische expertise beschikbaar via een samenwerkingsverband met andere Rabobanken in het Groene Hart. Ook de detailhandel is een belangrijke doelgroep. 'Veel winkels hebben het moeilijk,' weet Koot. 'Tegelijkertijd is een gevarieerde detailhandel een onmisbare schakel bij de leefbaarheid in steden en dorpen. Vandaar dat wij participeren en stimuleren bij de vele lokale initiatieven om het winkel- en ondernemingsklimaat te verbeteren.' Ook door kennisbijekomsten maakt Rabobank ondernemers sterker. 'Goed voorbeeld is een Rabo Bouwevent 2015 over ontwikkelingen in de bouwsector dat 27 maart in het Dorpshuis XXL in Benschop plaatsvindt. Ook virtueel delen wij informatie, onder meer via een Online Masterclass Internationaal Zakendoen die start in april.'

als je blijft doen wat je altijd deed en niet innoveert, verlies je vroeg of laat het bestaansrecht. Dat geldt voor klanten maar natuurlijk evengoed voor ons als bank.'

Anticiperen

Daarmee benoemt Koot de wellicht belangrijkste opgave voor de Rabo-organisatie. 'Wij opereren in een snel veranderde omgeving, in een maatschappij waar nieuwe ontwikkelingen elkaar in hoog tempo opvolgen. Klanten mogen van Rabobank verwachten dat wij daar goed op anticiperen. Met adequaat advies, passende dienstverlening en de juiste producten. Kijk naar betalingsverkeer waar tal van nieuwe vormen en spelers zich aandienen. Veiligheid speelt daarbij een belangrijke rol, als voorwaarde voor vertrouwen.'

Luisteren

Dat vertrouwen is een cruciaal element in de relatie tussen Rabobank en haar klanten. 'Wees ervan overtuigd dat wij ons terdege realiseren dat dit vertrouwen de afgelopen jaren is aangetaast. En het klopt dat wij een tijdlang vooral intern gericht waren. Die periode ligt achter ons. Het is nu aan mijn mededirectieleden Francien van der Wal, Franca van Winkel en Hans Benard en mijzelf om het vertrouwen van onze klanten terug te winnen. Allereerst door goed te luisteren en eventuele kritiek echt ter harte te nemen. En vervolgens door ons actief op te stellen. Waarbij we in plaats van aan te geven wat niet kan, naast de ondernemer gaan zitten en kijken wat wel mogelijk is.' ■

Rabobank Utrechtse Waarden e.o.

Rembrandtsplein 1 - 3411 HA Lopik
Ondernemersdesk - 0348 - 559 669
Bedrijven@uw.rabobank.nl
www.rabobank.nl/utrechtsewaarden
twitter.com/uwrabo