

ABN AMRO:

Kredietverlening Anno Nu

Er is veel te doen over de huidige crisis. Vooral de bancaire sector heeft het moeten ontgelden en is nog steeds het mikpunt van kritiek en argwaan. De ABN AMRO koos voor een nieuwe koers die zich richt op het Bankieren Anno nu. Arjan Buis, Districts Directeur Bedrijven en Remmet Pitlo, Directeur Bedrijven, van de bank in Ede staan klaar om hun manier van werken aan de ondernemer in de regio te introduceren.

“Kredietverlening is de smeerolie van de economie”, wordt wel eens gesteld. De mate van kredietverlening door banken is een veel gehoorde klacht over banken; de deuren van de bank zijn gesloten als ondernemers om krediet aankloppen. “Wij zijn niet dicht”, zegt Arjan resoluut. “Onze deur staat open en we horen graag van ondernemers die met plannen naar ons toe komen. We gaan alleen kritischer met

een aanvraag om. De regels voor de banken zijn veranderd en we moeten ons houden aan striktere richtlijnen. Kapitaal is niet meer onbeperkt voorhanden en ook banken kunnen een euro maar één keer uitzetten.”

Regulering komt van meerdere kanten. De overheid stelt regels en voorwaarden aan kredietverstrekking, maar ook de internationale bankensector wil een stabie-

ler systeem. De regels en voorwaarden die de banken zichzelf opleggen staan in het Basel III akkoord dat moet zorgen dat banken meer kapitaal aanhouden en een gezonde balans houden ten opzichte van het uitstaande krediet. “De vraag is hoe je daar als bank mee omgaat”, stelt Remmet. “Meer dan voorheen zijn wij in de business verantwoordelijk voor het verstrekken van kredieten en worden binnen de bank de ‘first line of defence’ genoemd. We hebben daar in geïnvesteerd door alle accountmanagers een zware opleiding te laten volgen waarin zij leerden om een meer kritisch gesprek met de klant te voeren en hun bevindingen goed te onderbouwen. Ondernemers hebben uiteindelijk meer aan een relatiemanager die goede vragen stelt dan een jaknikker”

Verhaal versus cijfers

Alle kredietaanvragen beginnen bij de ABN AMRO met een persoonlijk gesprek. De bank wil de lijnen kort houden en de ondernemer kennen. Arjan: “Er wordt altijd een afspraak gemaakt want je wilt het verhaal van de ondernemer zelf horen. De ondernemer is uiteindelijk bepalend voor het succes. Vaak kennen we de klanten al jaren en dat speelt allemaal een rol bij de onderbouwing. Daarnaast zijn de cijfers natuurlijk erg belangrijk. De prognoses moeten reëel zijn en het verhaal van de ondernemer staven. Dat laatste is steeds meer onderwerp van gesprek. Als je kredietbehoefte toeneemt door groei dan moet dit terug te vinden zijn in cijfers en niet alleen in het verhaal.”

“Dat we meer cijfers vragen is ook iets waar ondernemers nog niet aan gewend zijn”, gaat Remmet verder. “Actuele cijfers zijn voor ons essentieel om kredieten te fatteren, maar we merken dat sommige bedrijven er minder aandacht aan besteden. Het zit van nature in een ondernemer om zich te richten op de producten of





Remmet Pitlo (L) en Arjan Buis (R)

diensten die hij aanbiedt, het cijfermateriaal is vaak een bijkomstige last. Het zal in de toekomst steeds belangrijker worden om alles actueel te houden, maar dat moet nog in het systeem van de ondernemer komen. Dankzij automatisering en digitalisering zal het wel makkelijker worden om de hele administratie te doen zonder dat er veel omkijken naar is. Ook met die ontwikkelingen zijn we al aan de slag om daar een ondersteunende rol in te spelen.”

‘Op zoek naar de ‘Ja’

De regio in en actief de ondernemer benaderen, zo beschrijven de heren de nieuwe koers waarvoor is gekozen. De kantoren staan open om ondernemers op een persoonlijke manier te adviseren en verder te helpen.

“Iedereen weet inmiddels dat we in mindere economisch tijden zitten en ook wij voelen dat”, zegt Arjan. “Maar we moeten niet bij de pakken neer gaan zitten. Er zijn ook in deze tijden bedrijven die goed blijven draaien. Ik ben ook blij te zien dat er door de teruggang erg veel creativiteit ontstaat binnen bedrijven en dat de echte ondernemer blijft zoeken naar mogelijkheden om te groeien. Daar willen we graag bij helpen en adviseren. We kijken verder dan alleen een krediet verstrekken, we zoeken naar mogelijkheden. Als we zaken niet op een bancaire manier op kunnen pakken, kijken we of er andere manieren zijn om dingen mogelijk te maken. We zoeken naar de ‘ja’ en niet naar de beperkingen. Afgelopen jaar is ons district weer gegroeid in nieuwe uitzettingen wat onze ambitie om te blijven groei-

en onderstreept.”

“We gaan er in het nieuwe jaar weer op uit om de ondernemer te ontmoeten”, zegt Remmet enthousiast. “Onze dienstverlening is regionaal en komt bij de bedrijven over de vloer. Dicht bij huis in de regio zullen we de ondernemers steunen, adviseren en verder helpen. We komen er dus aan!” ■

Hebt u interesse in een adviesgesprek met één van onze relatiemanagers neemt u dan contact met ons op middels het volgende e-mailadres: assistenten.zaken.ede@nl.abnamro.com of via ons telefoonnummer 030-2327440. Vraagt u dan naar één van onze medewerkers van kantoor Ede.