



RABOBANK WEST-BETUWE OVER UITDAGINGEN IN CORONATIJD

‘HOUD JE FINANCIËLE OVERZICHT OP ORDE’

Corona treft niet alle ondernemers even hard. Sommige bedrijven doen het buiten verwachting uitstekend, andere hebben te maken met enorme uitdagingen. Voor alle ondernemers geldt dat de hoogst mogelijke alertheid geboden is. Het virus waart nog steeds rond, de overheid is gedwongen om maatregelen nog voortdurend te verscherpen. Dan heb je als bedrijf alle hulp nodig die je kunt krijgen, bijvoorbeeld van je naaste adviseurs. Lisanne van Riemsdijk (accountmanager MKB) en Ferdy Groothuizen (private banking) van Rabobank West Betuwe vertellen er meer over.

Lisanne van Riemsdijk werkt inmiddels acht jaar voor de Rabobank. “Wat er in maart van dit jaar gebeurde was uniek. De intelligente lockdown overviel eigenlijk iedereen en na de eerste schrik zag ik dat de meeste ondernemers ogenblikkelijk in actie kwamen. Welke maatregelen moet ik nemen, wat wordt er vanuit de overheid

aangeboden en waar liggen er voor mijn bedrijf kansen en mogelijkheden? Dat waren de eerste vragen die ze moesten beantwoorden en die antwoorden waren voor iedereen verschillend. Voor ons betekende het bijvoorbeeld dat we veel telefoontjes kregen uit onze regio. In eerste instantie over de mogelijkheden om gebruik te ma-

ken van overheidsregelingen en ze op weg te helpen in de regelingen die er op dat moment waren. Maar ook vragen over wat we als bank konden betekenen, bijvoorbeeld door uitstel van aflossing te verlenen en vragen over aanvullende financiering. Uiteraard hebben we ook zelf contact opgenomen met klanten in de kritische sectoren. Als je weet dat je klant in zwaar weer zit door een dergelijk virus, wil je weten hoe het ermee gaat. We proberen in zo’n situatie klanten stil te laten staan bij hun huidige kostenstructuur, zodat er inzicht komt hoeveel inkomsten je moet genereren om uit de kosten te komen. Maar ook om te bepalen hoeveel financiering er bijvoorbeeld nodig is als de uitdagingen langer aanhouden. Het is daarnaast ook goed om te kijken of er besparingen mogelijk zijn. Is mijn verhouding vaste en flexibele kosten gezond en welke risico’s loop ik en kan of wil ik deze eventueel afdekken met een verzekering? We begrijpen dat ondernemers in deze tijd enorm druk zijn met de orde van de dag, maar juist het stilstaan en kritisch naar je onderneming kijken is in deze tijd enorm belangrijk.”

LIQUIDITEIT

“De liquiditeit bleek voor sommigen het knelpunt”, weet Lisanne uit gesprekken met klanten. “Hoe zorg ik dat ik mijn bedrijf toch overeind houd in tijden van weinig tot geen inkomsten en doorlopende lasten? Hoe betaal ik personeel en crediteuren als er geen facturen de deur uitgaan? Daar speelde de overheid met het uitvaardigen van allerlei rege-



lingen al snel een rol in. De TOZO-regelingen moest zpp'ers door de eerste maanden helpen. Voor bedrijven werd de NOW-regeling opge-tuigd, die moest helpen massaontslagen te voorkomen. Beide regelingen zijn inmiddels al meerdere keren verlengd, zij het vaak in aan-gepaste vorm. Werkgevers konden versneld werktijdverkorting aanvragen en verzoeken indienen tot uitstel of verlaging van belasting- gaanslagen. Daarnaast heb je de garantiestel- lingen. Hierbij staat de overheid garant voor een groot deel van de lening. Die staatsga- rantie verkleint ons risico op te verstrekken liquiditeitsfinanciering als gevolg van corona en het vergroot onze mogelijkheden om geld uit te lenen. Ook bij leningen met staatsgaran- tie beoordeelt de bank nog steeds of de lening passend is. We kijken hierbij naar de resul- taten van eerdere jaren, maar nemen ook de toekomstige verwachtingen hierin mee.”

PRIVATE BANKING

De crisis raakt niet alleen de zakelijke klant. Ook vermogende particulieren en onderne- mers ervaren regelmatig onrust als gevolg van de crisis. “Grote gebeurtenissen, zoals deze pandemie, zorgen voor onzekerheid. En die was er eigenlijk al langer, met sterk schommelende beurskoersen en lage rentes”, aldus Ferdy Groothuizen die een uitgebreid trackrecord heeft in de financiële dienstver-

lening. Private banking is in zijn ogen vooral een kwestie van ervaring. “Je hebt die ervaring nodig, omdat je als adviseur de financiële vertrouwenspersoon van veel klanten bent. Vertrouwen is een absolute voorwaarde om een goede rela- tie op te bouwen. Een succesvolle relatie zit voor een deel in het rendement dat je maakt op beleggingen, maar het gaat veel verder. We nemen klanten ook mee in andere financiële vraagstukken, eigenlijk in alles wat rond zijn vermo- gen speelt. ‘We kunnen bijvoorbeeld een rol spelen bij het regelen van een nalatenschap, schenkingen of bedrijfs- overdracht. Maar ook inzicht bieden in de gevolgen van wilsonbekwaamheid of na het onverwachte overlijden van een klant, behoort tot de mogelijkheden.’

‘NATUURLIJK ZIJN FINANCIËN ONZE CORE BUSINESS, MAAR ER IS ZOVEEL MEER WAT WE KUNNEN DOEN’

Wat een klant wil bereiken met zijn ver- mogen is heel persoonlijk. Wat vindt een klant belangrijk, wat zijn de ambities en waar maakt men zich zorgen over? Soms krijgen we de vraag te zoeken naar een goed doel, waar iemand een deel van zijn vermogen bij leven of na overlijden aan wil besteden. Dat zijn allemaal andere zaken dan een hoog rendement, vaak zaken die voor een klant belangrijk zijn en hem persoonlijk bezighouden. Verstandig beheerd beleggen is in onze ogen een kwestie van lange adem en vasthouden aan oorspronkelijk gestelde doelen. Slechte beurskoersen worden

altijd weer gevolgd door oplevingen, dat zal ongetwijfeld in de toekomst ook het geval zijn. Heel actueel in deze tijd is het lenen aan privé. Dat kan zinvol zijn, maar dat is het niet altijd. Dat vraagt om een zorgvuldige afweging waar mede door veranderde wetgeving nogal wat haken en ogen aan zitten. Ook in die afweging denken we graag mee.”

VERBINDEN

Een bank is in de ogen van Lisanne van Riemsdijk en Ferdy Groothuizen meer dan een financiële dienstverlener, het gaat vaak om de verbinding zoeken en optreden als sparringpartner. “Natuur- lijk zijn financiën onze core business, maar er is zoveel meer wat we kunnen doen. We werken intern nauw samen met de betrokken collega’s om een totaaloverzicht te krijgen over de situatie van een ondernemer en zijn bedrijf. Daarvoor kunnen we ook een beroep doen op collega specialisten binnen Rabobank. Maar we werken ook nauw samen met accountants, fiscalisten en notarissen van klanten. Doel is altijd om samen het best mogelijke resultaat voor een klant te realiseren.” Nog een advies voor klanten in deze coronatijd? “Zorg dat je financiële overzicht klopt. Door steeds weer andere overheidsmaat- regelen wordt vaak ook je financiële planning of begroting geraakt. Heb je vragen? Neem contact met ons op.

Contact nodig met een adviseur van de Rabobank? Kijk op rabobank.nl/westbe- tuwe of bel (088) 722 66 66.”

www.rabobank.nl/bedrijven

