

Dit document wordt u aangeboden door:

UTRECHT

**BUSINESS**

[Klik hier voor meer artikelen](#)



## Annemarie van den Berg nieuwe directievoorzitter Rabobank Utrecht

# 'Utrecht is mijn stad'

TEKST HANS HAJÉE FOTOGRAFIE HANS KOKX

Annemarie van den Berg volgt Rien Nagel op als directievoorzitter van Rabobank Utrecht. Tot haar grote genoegen. 'Ik bracht mijn studententijd in Utrecht door en ben er altijd blijven wonen. Utrecht is mijn stad; in deze regio ben ik thuis. Met de nieuwe functie is voor mij de cirkel rond.'

Hoe typeert Annemarie van den Berg de organisatie waaraan zij vanaf 1 november leiding geeft? 'Rabobank Utrecht is een solide bank, van oudsher marktleider in het werkgebied. Een bank ook met sterke regionale wortels. In Utrecht, maar ook in Nieuwegein en Vleuten-De Meern. Wij schatten de eigenheid van deze plaatsen op waarde en zijn er nadrukkelijk aanwezig in de lokale netwerken.'

### Meer ondernemers

Voor haar aantreden in Utrecht was Van den Berg directievoorzitter van Rabobank Rijk van Nijmegen. 'Al is Nijmegen kleiner, er zijn zeker parallellen. Net als Utrecht is het een studentenstad met een historische kern en levert de gezondheidszorg veel werkgelegenheid op. Uniek voor Midden-Nederland is de draaischijffunctie. Utrecht is een logistiek knooppunt en de strategische ligging zorgt voor veel bedrijvigheid.'

Van die bedrijvigheid kan er niet genoeg zijn, benadrukt de Rabo-bankier. 'Om economisch terrein terug te winnen, heeft Nederland meer ondernemers nodig. Starters en jonge bedrijven die de potentie hebben om door te groeien. Mensen met drive en ambitie die innoveren en vooruit willen.'

### Lichtpuntjes

Die vooruitgang ontbrak de afgelopen jaren. 'Aanvankelijk leek vooral sprake van een bankencrisis en vielen de gevolgen voor individuele werknemers mee. Maar

inmiddels kent vrijwel iedereen wel iemand in de directe omgeving die ontslagen is of waarvan de werkgever in zwaar weer zit. Dat heeft een forse psychologische impact.'

Een aanzienlijk aantal bedrijven ging failliet, andere slaagden erin te overleven door de tering naar de nering te zetten. 'Ik merk dat organisaties die zich tijdig hebben aangepast en gezond zijn, weer voorzichtig nadenken over investeringen en groei. Ook op de huizenmarkt zijn gelukkig lichtpuntjes zichtbaar.'

### Veranderen als voorwaarde

Om succesvol te kunnen ondernemen, is het vermogen om te veranderen meer dan ooit een voorwaarde. 'Flexibiliteit is een must. Neem de detailhandel. Door de opkomst van internet en de afnemende kooplust hebben veel winkels het zwaar. De voorkeur van consumenten

wisselt sterk. Daar moet je als ondernemer op in kunnen spelen.'

Wat voor de detailhandel geldt, is voor alle bedrijven van toepassing, stelt Van den Berg. 'Omstandigheden wijzigen in steeds hoger tempo. Ondernemers moeten in staat zijn, *outside the box* te denken en hun bedrijfsmodel en organisatie snel aan te passen.'

### Geen roze bril

Prestaties uit het verleden zijn minder dan ooit een garantie voor toekomstig succes. 'Wij keken bij financiering altijd al vooral naar de ondernemer, naar diens visie, plannen en ideeën. Natuurlijk is de financiële component cruciaal en houden we rekening met verschillende scenario's. Maar goede ondernemers doen dat zelf ook al.'

Dat banken terughoudender zijn met financiering dan voor de crisis, is een open deur. 'Het is wijsheid achteraf, maar destijds keken we te vaak door een te roze bril. Die vanzelfsprekendheid is terecht verdwenen. Bij een financiering beoordelen wij kansen en risico's; is er bij tegenslag voldoende vlees op de boten? We zijn voorzichtiger geworden.'

Annemarie van den Berg (1960) studeerde onder meer aan de Landbouw-universiteit Wageningen en behaalde een MBA op Nyenrode. Zij heeft ruim een kwart eeuw ervaring in het bankiersvak. Eerst 17 jaar bij ING waarvan de meeste tijd bij lokale kantoren, ook in Midden-Nederland. Daarna stapte Van den Berg over naar de landelijke Rabo-organisatie en maakte zes jaar deel uit van de directie van het directoraat bedrijven. Ze hield zich onder meer bezig met productontwikkeling, risk management en marketing. In 2010 werd Van den Berg directievoorzitter van Rabobank Rijk van Nijmegen. 'Mijn focus ligt op het verbinden en versterken van diverse partijen in ons werkgebied en het uitdragen van onze coöperatie. Ook wil ik snel mijn draai vinden in de vele netwerken waarin Rabobank Utrecht actief is. Dat ik al 35 jaar in de stad woon, is daarbij zeker een voordeel.'





*'Door de crisis zijn we scherper geworden, meer alert. Dat is een goede zaak.'*

## Kraan staat open

Te voorzichtig, volgens velen. Politiek en ondernemers stellen vaak dat banken te terughoudend zijn met het verstrekken van kredieten. 'Banken vormen een afspiegeling van de economie. Als die krimpt, zou het een wonder zijn als onze kredietverlening groeit. Banken zijn ondersteunend, niet leidend. Wij bewegen mee met de reële economie. Maar kredietverlening wordt bij Rabobank niet beperkt door onze solvabiliteit. De kraan staat wel degelijk open en we verstrekken nog steeds krediet. Graag zelfs, want dat is onze business. Maar niet meer in de mate als voor de crisis. Een bedrijf dient structureel gezond te zijn en krediet moet een aanvulling vormen. Niet andersom.'

Met *bankbashing* heeft Van den Berg het wel gehad. 'Natuurlijk zijn er fouten gemaakt. Maar banken waren en zijn zeker niet overal verantwoordelijk voor. Het is onterecht om alles wat wij doen in een negatief daglicht te stellen. Wel heeft de crisis banken gedwongen nog kritischer naar producten en dienstverlening te kijken. We zijn scherper geworden, meer alert. Dat is een goede zaak.'

## Fysiek en virtueel dichtbij

De prioriteiten van de nieuwe directievoorzitter van Rabobank Utrecht liggen in lijn met de landelijke strategie. 'Veel aandacht is er voor een optimale digitale ontsluiting van informatie, producten en diensten. Ook via internet en met app's geven we invulling aan de ambitie, dichtbij onze klanten te willen staan. Dichterbij dan in de binnenzak of handtas kun je immers niet komen.' Naast de virtuele blijft ook de fysieke aanwezigheid een belangrijk aandachtsveld. 'De kwaliteit van ons advies willen we blijven verbeteren. Voor zakelijke en particuliere klanten, op momenten die ertoe doen. Onze mensen spelen daarbij een sleutelrol. Zij maken het verschil. Medewerkers wonen vrijwel altijd in het werkgebied en zijn vaak actief in verenigingen en netwerken. Dat maakt Rabo tot een zichtbare en bereikbare bank. Een belangrijk onderscheidend kenmerk dat we willen koesteren en bewaken.' Die doelstelling zal de bank realiseren met minder mensen. 'Ook Rabobank is genoodzaakt de organisatie te vereenvoudigen en processen efficiënter in te richten. Net als veel klanten moeten ook wij ons aanpassen

aan de gewijzigde omstandigheden. Dit betekent helaas dat we afscheid moeten nemen van medewerkers. Dat gebeurt met grote tegenzin, maar is onvermijdelijk.'

## Kruisbestuiving

Bij de talrijke inspanningen op het gebied van sponsoring en ondersteuning heeft de bank keuzes gemaakt. 'Het aantal samenwerkingen wordt teruggebracht en tegelijkertijd geïntensiveerd. Samen met onze partners proberen we elkaar zoveel mogelijk te versterken. Dat maakt het resultaat van onze inspanningen per saldo groter.'

Rabobank Utrecht blijft onverminderd actief als aanjager van bedrijvigheid. 'Bijvoorbeeld door de kennis van ons economisch bureau en gegevens over tal van sectoren met ondernemers te delen. Goed voorbeeld is de recente Rabo Kennis App; een bron van enorm veel actuele sectorinformatie. Ook brengen wij ondernemers fysiek bij elkaar via bijeenkomsten en netwerken. Hierdoor ontstaat kruisbestuiving die leidt tot nieuwe inzichten en concrete business.'