

## ABN AMRO staat door sectorale focus nog dichterbij de klant 'We zijn open voor business'

Fotografie: Jan Adelaar



Danny van Brummelen, Jan Thale Haandrikman en Twan Vulik vormen samen de directie van ABN AMRO Bedrijven Zuidoost-Gelderland met de gebieden Arnhem, Nijmegen, de Betuwe en de Achterhoek. Bij de activiteiten van de bank staat een sectorale benadering centraal. 'We luisteren naar de wensen van de klant, want we hebben uiteindelijk maar één doel: optimaal aansluiting vinden bij hun behoefte.'

De leiding van Bedrijven Zuidoost-Gelderland is in handen van het driemanschap. Deze drie hebben een uitgebreide zakelijke achtergrond. "In onze nieuwe rol zijn we complementair", vertelt Jan Thale Haandrikman. "We kennen elkaar goed, we maken gebruik van elkaars kennis en ervaring. Daardoor is de som meer dan het geheel der delen. Deze setting maakt het ook mogelijk om snel te schakelen, vaak hebben we al aan een half woord genoeg."

### Wens van klanten

De nieuwe werkwijze van ABN AMRO Bedrijven kenmerkt zich door een sectorale benadering. Twan Vulik: "Die komt voort uit de wens van onze klanten. Voor agrarische bedrijven en de binnenvaart werken we al langer met een sectorale focus en klanttevredenheidsonderzoek toont aan dat dit zeer gewaardeerd wordt." Jan Thale Haandrikman is o.a. verantwoordelijk voor Industrie, Zakelijke dienstverlening, TMT, Utilities

en Leisure, het team van Twan Vulik houdt zich bezig met Retail, Bouw, Transport en Logistiek, Food en Real Estate. "Dat is een mooie mix van branches. Sommige ervan staan nog altijd onder druk, andere sectoren zoals de industrie laten gelukkig alweer groei zien." Voor Danny van Brummelen en zijn mensen ligt de nadruk op MKB-bedrijven die vooral regionaal opereren en waarvoor lokale netwerken van belang zijn.



## Concrete verbindingen

Om branchekennis te laten groeien en renderen, is schaalgrootte een vereiste. “Daarom is de zakelijke bezetting nu in Arnhem geconcentreerd en sectoraal verdeeld”, vertelt Twan Vulik. “In het verleden was een fijnmazig distributienetwerk nodig, maar in de huidige tijd is dit steeds minder belangrijk. Communicatie en dienstverlening verlopen grotendeels digitaal en bovendien bezoeken wij in 95% van de gevallen onze klanten.” Ook op nationaal niveau is binnen ABN AMRO veel aandacht voor kennisuitwisseling. “We werken met virtuele sectorteamen en landelijke sectorspecialisten. Zij voeden ons met informatie”, zegt Jan Thale Haandrikman. Hij benadrukt ook de netwerkfunctie van de bank. “Wij organiseren bijvoorbeeld workshops voor bijvoorbeeld accountants of bedrijven uit technologie, media en telecom. Tijdens deze bijeenkomsten ontmoeten branchegenoten elkaar. Dit leidt tot interessante contacten en levert concrete zakelijke verbindingen op.”

## Geografisch maatwerk

Bedrijven Zuidoost-Gelderland is actief in vier gebieden: Arnhem, Nijmegen, de Betuwe en de Achterhoek. “Duidelijk gebieden met elk een eigen cultuur. Ook de netwerken hebben er specifieke kenmerken. Wij hebben dit zoveel mogelijk gematcht met de eigenschappen en ervaring van onze medewerkers. Net als bij de sectorbenadering is ook hier sprake van maatwerk. Dat alles met maar één doel: zorgen voor optimale aansluiting bij de behoefte van onze cliënten.”

## Weg omhoog

Over kredietverlening door banken is veel gezegd en geschreven. Twan Vulik: “Sommige branches verkeren nog steeds in zwaar weer en ook de witte raven in een sector hebben daar last van. De cijfers zijn de afgelopen jaren veelal minder rooskleurig en dat speelt uiteraard een rol bij de beoordeling van kredieten, maar we sluiten zeker geen sectoren of bedrijven uit.” Jan Thale Haandrikman wijst ook op de terughoudendheid van klanten. ‘Bij veel bedrijven stonden de investeringen de afgelopen jaren on hold. De bereidheid van onze kant was er wel degelijk, maar er kwamen simpelweg geen aanvragen binnen. Dat verandert, tijdens het laatste teamoverleg kwam een aantal mooie financieringsaanvragen ter sprake. Dat geeft vertrouwen voor de toekomst.” Ook Danny van Brummelen ziet de nieuwe kredietaanvragen toenemen. “Dat is een teken dat we de economische weg omhoog hebben gevonden. Vandaar een nadrukkelijke oproep aan bedrijven in deze regio: ABN AMRO is open voor business en interessante aanvragen uit alle sectoren zijn welkom. We gaan het gesprek graag aan.”

## Onderscheidend instrument

De nieuwe marktbenadering van ABN AMRO slaat aan. “Dat merken we. Na een periode waarin veel energie is besteed aan interne processen horen we nu steeds vaker dat we weer duidelijk aanwezig zijn, dat we met goede mensen actief zijn in de markt. Dat is een belangrijk signaal, want hoe goed onze producten en diensten ook zijn, uiteindelijk maken de medewerkers het verschil. Daarom is veel geïnvesteerd in de kennis en vaardigheden van de men-

sen. Onze relatiemanagers zijn stuk voor stuk betrokken professionals die vol voor de klanten gaan en een bijdrage leveren aan hun succes. De sectorbenadering is daarbij een onderscheidend instrument. Relatiemanagers hebben niet alleen kennis van de klant, maar weten ook goed wat er speelt in de branche. Dit vormt de basis voor een goed advies.”

## Impact vergroten

De ambitie van Twan Vulik, Jan Thale Haandrikman en Danny van Brummelen is om de impact van de bank in hun werkgebied verder te vergroten. “We willen zoveel mogelijk partijen duidelijk maken dat ABN AMRO een stabiele partner is voor de toekomst. Een bank ook die bedrijven verder brengt. Het uiteindelijke oordeel daarover is aan de klanten. Zij moeten ons waarderen op basis van onze prestaties en bij tevredenheid ons verder promoten in hun netwerk. Gebeurt dat, dan zijn groei en resultaat een vanzelfsprekend gevolg. Dat hebben we dus in eigen hand.” ■

Neem voor meer info contact op met:

Twan Vulik  
Mobiel: +31 6 51 47 84 70  
twan.vulik@nl.abnamro.com

Jan Thale Haandrikman  
Mobiel: +31 6 83 64 84 92  
jan.thale.haandrikman@nl.abnamro.com

Danny van Brummelen  
Mobiel: +31 6 20 11 15 84  
danny.van.brummelen@nl.abnamro.com