

Rabobank Vallei en Rijn blikt op 2015

# Wie is de grenzeloze innovatieve ondernemer van morgen?



Deze periode in het jaar nodigt uit om de balans op te maken, te reflecteren en vooral vooruit te kijken. De jaaroverzichten in de media laten zien dat 2014 een bewogen, enerverend jaar was. Misschien ook wel voor u als ondernemer. De vraag is natuurlijk wat 2015 gaat brengen. Wat zijn de trends en verwachtingen? Wat vraagt deze tijd van een ondernemer? Vallei Business ging hierover in gesprek met Barry van de Lagemaat en Ben Smeenk van Rabobank Vallei en Rijn.

Op de hoek van de Galvanistraat/ Keesomstraat in Ede ontmoeten we beide directieleden van Rabobank Vallei en Rijn. Op de hoofdvestiging van de bank gaan we op zoek naar de perspectieven voor het nieuwe jaar. Maar niet voordat het afgelopen jaar aan bod komt. Want 'zonder verleden geen toekomst' zegt een bekend spreekwoord. Barry van de Lagemaat, directievoorzitter bij Rabobank Vallei en Rijn herkent dit wel. "2014 was voor ons het jaar van het herstel van vertrouwen. Landelijk, maar ook lokaal. Zowel binnen de Rabobank als naar onze klanten en leden toe was het vertrouwen geschaad. Gaandeweg het jaar merkte ik een omslag. We zijn als bank weer terug naar onze roots gegaan en hebben onszelf de vraag gesteld: wat onderscheidt ons nu? Wat moeten vooral blijven doen? Door met onze Ledenraad in gesprek te gaan en diverse arenasessies met klanten te organiseren, hebben we daar een scherp beeld van gekregen. We moeten een bank zijn, maar bankieren op de Rabo-manier: dichtbij en betrokken bij klanten en deze regio. Daarbij gebruikmakend van de innovatieve mogelijkheden die er zijn. Dat is ook de opdracht voor het nieuwe jaar."

"De vraag is:  
hoe onderneemt u?  
Ziet u kansen  
of alleen maar  
barrières?"

Tweede jaar op rij:  
toename besteedbare  
inkomen

De kranten en journaals zijn behoorlijk somber. Maar gaat het echt zo slecht met Nederland? De directeur Bedrijven bij Rabobank Vallei en Rijn, Ben Smeenk, zoomt in: "Ik denk dat je het in het juiste perspectief moet plaatsen. Kijkend naar onze regio zien we dat het bedrijfsleven van hoog niveau en divers is. Dat maakt ons minder

kwetsbaar voor internationale economische schokken. Nederland heeft nog altijd de op twee na meest concurrerende economie ter wereld. Innovatie staat hier hoog op de agenda en de innovatiekracht in ons land groeit jaarlijks; de Food Valley regio fungeert naast Brainport Eindhoven als gids op het mondiale speelveld. Dat is echt iets om trots op te zijn! We verwachten dat de Nederlandse economie in 2015 met 1,5% twee keer zo hard zal groeien als in 2014. Voor het tweede jaar op rij neemt het besteedbare inkomen van huishoudens toe en ook het herstel op de woningmarkt zet door. Daar staat tegenover dat de groei laag blijft en de werkloosheid hoog."

Van PC, 3D-printing  
naar...?

Wat zijn nu trends en ontwikkelingen waarmee je als ondernemer mee te maken hebt? Van de Lagemaat ziet dat grenzen vervagen: "Letterlijk en figuurlijk. Technologisch zijn er veel verschuivingen gaande. De vraag is echter h oe u onderneemt. Wacht u af, omdat het u tijd wel zal duren? Of denkt u misschien: omdat het gisteren werkte, werkt het morgen ook. Ziet u kansen of juist alleen maar barrières? Vorige generaties werden opgeschrikt door de auto, de wasmachine en de tv. Huidige dertigers en veertigers hebben de invoering van de pc, internet en de mobiele telefoon meegemaakt. En de jongste generatie? Die ziet op dit moment de opkomst van bijvoorbeeld 3D-printing, Spotify, e-commerce en e-books. De stroom nieuwe ontwikkelingen lijkt oneindig. Volgende generaties zullen technologieën voorgeschoteld krijgen die hun leven totaal zullen veranderen. Innovaties, ze komen en gaan in steeds sneller tempo, hebben een kortere levenscyclus en laten een grotere impact na op uw klanten, bedrijf en sector. We zien technologische grenzen steeds verder opschuiven. En dat verruimt tegelijkertijd de grenzen van ieders mogelijkheden. De vraag is of u daarop voorbereid bent. Denk goed na over de consequenties rondom bijvoorbeeld privacy. Maar ontdek vooral welke kansen technologie u kan geven. En aangezien ◀





## CIJFERS EN TRENDS IN DE RABO KENNIS APP

Al bijna 40 jaar biedt de Rabobank met haar kennisproducten betrouwbare branche-informatie aan ondernemers. Informatie over kansen en bedreigingen, perspectieven, trends, vooruitzichten en achtergrondinformatie in uw sector. Maar ook macro-economische kennis. En met behulp van een benchmark kunt u de prestaties van uw eigen bedrijf vergelijken met uw branchegenoten. Alle kennis is gebundeld in de Rabo Kennis App. De app is gratis beschikbaar voor iPad, Android en overige iOS. Of kijk op [www.rabobank.nl/kennis](http://www.rabobank.nl/kennis).

Veenendaal dé ICT-stad van de Food Valley is, zijn er volop bedrijven in de buurt die u daarbij kunnen helpen.”

### Een stap over de grens

Ook de landsgrenzen vervagen. Juist door de ongekende mogelijkheden die technologie en communicatie bieden. Daarbij komt dat culturele, economische, juridische en politieke grenzen minder scheper worden. Ondernemen in het buitenland wordt dus steeds aantrekkelijker. Niet alleen dichtbij, zoals in Duitsland of België, maar ook verder weg. In de BRIC-landen bijvoorbeeld. Maar heeft u wel eens nagedacht over Oost-Afrika, of landen in Midden-Amerika? Wat houdt u nog tegen? Verleg eens uw grenzen, ook qua samenwerking. Lokale partners kunnen u helpen om het land van uw keuze te begrijpen en voet aan de grond te krijgen. Met de Rabobank heeft u ook de mogelijkheid om grensverleggend te ondernemen. Op alle continenten heeft Rabobank International Desks. Lokale kantoren met Nederlandssprekende specialisten met een groot lokaal netwerk, die u in contact kunnen brengen met bijvoorbeeld goede accountants of juristen. We stellen onze internationale kennis van ruim 120 landen aan u beschikbaar via onze Rabo Kennis

App. Per land geven we u informatie over onder andere het handelsklimaat, de politieke situatie en inzichten in de culturele verschillen.

“We hebben een verbindende rol. Mensen bij elkaar brengen die elkaar kunnen helpen. Ook financieel.”

### Grenzen aan kapitaal?

Om te groeien is vaak kapitaal nodig. En beperkte toegang tot kapitaal is volgens veel ondernemers een grens: zonder geld om te investeren staat het bedrijf stil. Dat geld kan volgens velen het beste van de bank komen. Wat vindt de Rabobank hiervan? Ben Smeenk: “De wereld is steeds volatieler en dus risicovoller geworden. Dat vereist een voorzichtigere en verantwoorde manier van investeren. Natuurlijk: ondernemers hebben

kapitaal nodig om kansen te grijpen en het voortbestaan te garanderen, ook in slechtere tijden. En de bank kan hiervoor leningen verstrekken. Maar lang niet altijd meer als enige externe kapitaalverschaffer. Er zullen bij bedrijven méér componenten aan de rechterzijde van de balans moeten staan: eigen vermogen, crediteuren en bankleningen. Ze moeten zoeken naar optimale financieringsmix tussen eigen en een vreemd vermogen. Kijk bijvoorbeeld naar de mogelijkheden van crowdfunding: een financieringsvorm die aan populariteit wint.” Barry van de Lagemaat sluit daarop aan: “We kunnen naast kapitaal verschaffen ook helpen de verschillende financieringsvormen te ontsluiten. Dat doen we door klanten aan elkaar te verbinden, die elkaar verder kunnen helpen, ook financieel. Wij kennen de regio, zijn lokaal sterk geworteld en kunnen op deze manier een verbindende rol vervullen. Op deze wijze willen we ook in 2015 bijdragen aan de groei van onze klanten. En zijn en blijven we de ideale zakenpartner voor het bedrijfsleven in deze Food Valley.” ■

Rabobank Vallei en Rijn  
T (0318) 660 664  
[www.rabobank.nl/vr](http://www.rabobank.nl/vr)

