

Rabobank Vallei en Rijn:

Verbinden en vernieuwen



“Wij vinden de weg voor elk goed plan!”, aldus Ben Smeenk (l) en Barry van de Lagemaat

Deze periode van het jaar nodigt uit om te reflecteren. Even een moment afstand nemen. Wellicht komen bij u op dit moment ook wel de nodige bespiegelingen naar boven. Met het oog op dit nieuwe jaar zijn we benieuwd hoe Rabobank Vallei en Rijn aankijkt tegen nieuwe ontwikkelingen en wat zijn de verwachtingen voor 2016? Vallei Business sprak met Barry van de Lagemaat, directievoorzitter, en Ben Smeenk, directeur Bedrijven bij Rabobank Vallei en Rijn. “Onze rol wordt steeds meer een financieel regisseur en verbinder. Wij vinden de weg voor elk goed plan!”

FOTOGRAFIE: HANS FRANZ

Seinen op groen

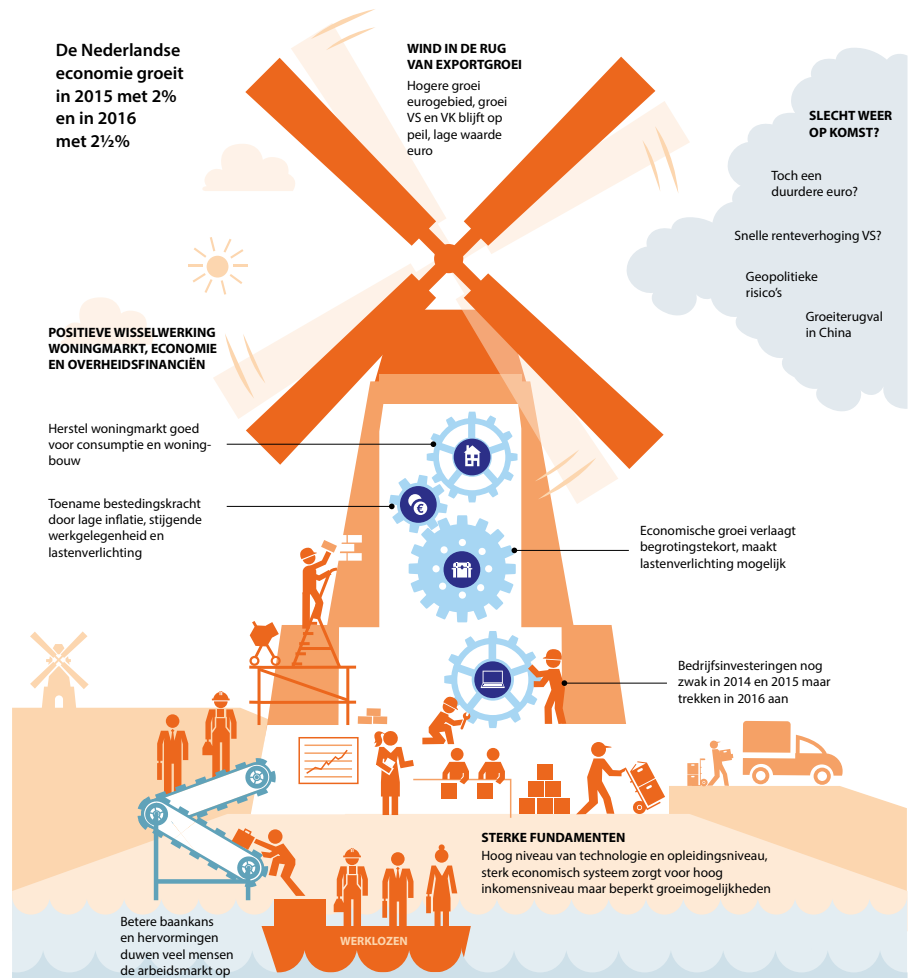
Net als voorgaande jaren zijn we te gast in het sfeervolle pand van Rabobank Vallei en Rijn aan de Galvanistraat in Ede. Het is aan het einde van de dag en de verkeersdrukte neemt toe voor de hoofdvesting van de bank. Staat het verkeer symbool voor de economische ontwikkelingen? Barry van de Lagemaat ziet de parallel: “De verkeersdrukte op de bancaire snelweg is inderdaad toegenomen het afgelopen jaar. Na de eerste lichtpuntjes vorig jaar, zien we dat veel seinen in deze FoodValley-regio op ‘groen’ staan. De economische groei is na jaren van crisis, recessie en stagnatie overtuigend teruggekeerd. We verwachten in 2016 dat de Nederlandse economie zal groeien met 2,5%, na een voorziene groei van 2% in 2015. Deze groei wordt breed gedragen, want behalve de export doen ook de particuliere consumptie en de private investeringen een duit in het zakje”, aldus de directievoorzitter van Rabobank Vallei en Rijn.

Wind in de rug

Het herstel van de Nederlandse economie ligt onverminderd op koers en krijgt een steeds bredere basis. Zowel export, private investeringen als particuliere consumptie nemen toe volgens de bank. Ben Smeenk: “We verwachten dat het volume in alle sectoren in 2016 zal groeien. Vooral de zakelijke dienstverlening profiteert van de aantrekkende economie en de toegenomen bedrijvigheid die daar het gevolg van is. Daarnaast zorgen digitalisering van bedrijfsprocessen en flexibilisering ervoor dat met name dienstverleners in outsourcing en ICT-oplossingen goede zaken doen. Ook de bouw profiteert volop, nu de consument weer durft te investeren in nieuwe woningen. Veel factoren hangen met elkaar samen. Dat zie je ook terug in het beeld van de molen. Maar als de radertjes eenmaal gaan draaien, met de wind in de rug van de exportgroei, kan 2016 een mooi jaar worden.”

De weg vinden

De positieve economische ontwikkelingen zijn dus merkbaar, net als de veranderingen in het speelveld van financiers. Voor ondernemers die geld nodig hebben om een plan te realiseren, is een lening bij de bank allang niet meer de enige optie. Denk maar aan bijvoorbeeld de vele crowdfundingini-



tiatieven die omhoog komen. Het woud van geldverstreckers is groot en ondoorzichtig. Hoe vind je daar als ondernemer je weg nu in? Ben Smeenk: “We bieden ondernemers de helpende hand hierin, want inderdaad hoeft een bancaire financiering niet altijd de oplossing te zijn. Dankzij onze coöperatieve

roots, hebben we een breed en fijnmazig netwerk dat we inzetten om de ondernemer te helpen zijn ambities te realiseren. Als je als ondernemer bepaalde ambities hebt die je wilt realiseren, dan was de meest logische stap om met je ondernemingsplan naar de bank te gaan. De afgelopen jaren is

MONEY MEETS IDEAS IN WAGENINGEN

Een voorbeeld hoe de Rabobank partijen bij elkaar brengt, is Money Meets Ideas. De bank organiseerde dit event tijdens de FoodValley Expo in Wageningen in samenwerking met Rabo Vermogensmanagement en KplusV. Barry van de Lagemaat: “Met Money Meets Ideas verbonden we vermogende klanten die betrokken zijn bij F&A-sector met ondernemers in de sector. Zij hebben middelen nodig om hun propositie door te ontwikkelen. Door Money Meets Ideas tijdens de FoodValley Expo te organiseren, kregen onze gasten automatisch ook toegang tot dit event in gebouw Orion van de Wageningen Universiteit. Dit was de eerste Money Meets Ideas rondom het thema F&A. Ik hoop dat we over 25 jaar, na 25 edities, kunnen zeggen dat het hier nog steeds een broeinest is van kennis en innovatie waar deze Food Valley van bruist.”

er echter een verschil ontstaan tussen wat klanten willen en wat banken kunnen bieden aan bancaire financiering. Ondernemers hebben te maken met wispelturige markten. Daardoor lopen ze meer risico, waarvoor ze risicodragend vermogen moeten aanhouden. Banken hebben op hun beurt in toenemende mate te maken met strengere eisen van toezichthouders aan hun buffers en het risicoprofiel. Om daaraan te voldoen zijn banken, ook de Rabobank, de afgelopen jaren selectiever geworden in kredietverlening." Smeenk stelt daar ook bij dat aan de andere kant de laatste jaren juist talloze financieringsvormen zijn bijgekomen waar ondernemers uit kunnen kiezen: "Van kredietunies en private 'informele' investeerders tot

"Samen met de ondernemer beoordelen we of hij een goed plan heeft om zijn ideeën te kunnen realiseren."

obligaties voor het MKB en nieuwe stimuleringsregelingen van diverse overheden. Miljoenen euro's die qua omvang weliswaar schril afsteken tegen de miljarden van bancaire financiering, maar bij een individuele ondernemer soms net het ontbrekende stuk kunnen opvullen dat nodig is om een plan te realiseren. Voor ondernemers die hun financiering niet rond kunnen krijgen bij één financier, biedt dit interessante mogelijkheden. Toch blijven deze mogelijkheden vaak onbenut. Als ondernemer kun je namelijk makkelijk verdwalen in de bos van kapitaaloplossingen. Grote bedrijven hebben daar gespecialiseerde medewerkers voor in dienst, maar in het MKB staat de ondernemer er vaak alleen voor. Ondernemers willen ontzorgd worden en zoeken één loket, één aanspreekpunt waar ze voor alle financieringsmogelijkheden

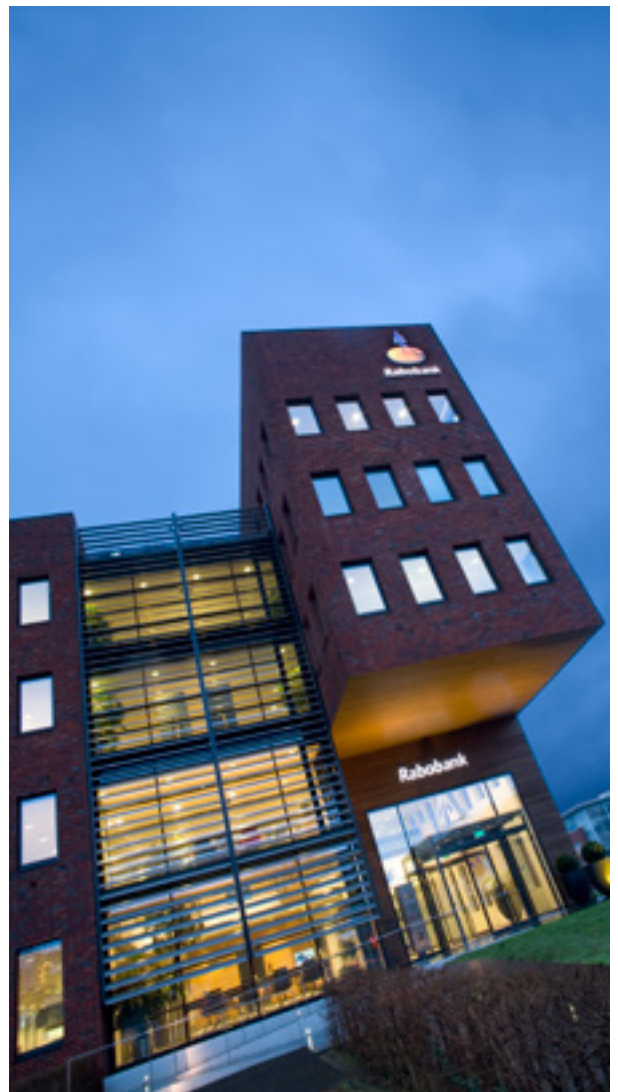
terecht kunnen. Een partij die, afhankelijk van de financieringsbehoefte, een combinatie van mogelijkheden adviseert en dit ook regelt. Die verbindende rol pakken wij als Rabobank Vallei en Rijn in deze FoodValley-regio. Zodat ondernemers zich kunnen richten op zij datgene waar ze goed in zijn: ondernemen."

Aandeel in elkaar

Ben Smeenk legt uit hoe dit in de praktijk werkt. "Samen met de ondernemer beoordelen we of hij een goed plan heeft om zijn ideeën te kunnen realiseren. Vervolgens kijken we mede aan de hand van de balans van de onderneming welke financiering het meest passend is. Dit kan een bancaire financiering zijn die bij de Rabobank op de balans komt. Maar kan ook een combinatie zijn van financiering door partners of investeerders vanuit ons netwerk, zoals een investeringsfonds of een regionale ontwikkelingsmaatschappij. We regelen ook dat de totale financiering voor elkaar komt. Is dat eenmaal goed geregeld, dan kan de klant online bij de Rabobank het totale palet aan financiering volgen dat hij via ons heeft geregeld. Wij zijn dus de financiële regisseur voor ondernemers." Dat de Rabobank deze regierol goed zal kunnen vervullen, daar is Ben van overtuigd. "Risicomanagement is ons vak, we financieren zelf mee, we delen met onze klanten al veel financiële gegevens en we hebben een goed netwerk. Regionaal kennen wij investeerders, van investeringsfondsen tot andere ondernemers en vermogende particulieren. Die contacten en netwerken stellen we voor ondernemers open, zodat zij voluit kunnen ondernemen en hun ambities waar kunnen maken. Dit is coöperatief bankieren in de praktijk. Wij kennen in deze regio, onze klanten, netwerken en partijen om die vervolgens samen te brengen. Zo hebben we een aandeel in elkaar."

Rabobank Vallei en Rijn

Telefoonnummer (0318) 660 664
 bedrijven.vr@rabobank.nl
 twitter.com/rabovr
 rabobank.nl/vr



INNOVATIEPLATFORM TECKLE

Deze FoodValley-regio kenmerkt zich ook door de vele innovaties op tal van terreinen. Waar veel ondernemers tegenaanlopen is het vermarkten van een nieuw product of dienst. Van de Lagemaat: "Sinds kort hebben we 'Teckle'. Dit is een platform dat innovatieve ondernemers daarbij gaat helpen. De invulling kan heel divers zijn: met geld, maar ook met goede raad, een kritische blik en nuttige ingangen. Teckle is er voor kansrijke starters én volgroeide MKB'ers met een innovatief idee. Teckle is dus uw sparringpartner, financier, verzekeraar en netwerker. Oftewel: zaken die nodig zijn om verder te groeien. En dat heeft deze FoodValley ook nodig. Daar willen we graag op deze vernieuwende manier aan bijdragen. Kennismaken met medewerkers van dit innovatieplatform? Bel (0318) 660 664. Ik weet zeker dat er een (nieuwe) wereld voor u opengaat!"