



Eerste Gelderse Rabo Meet & Grow groot succes!

“Nog 3, 2, 1 en wisselen maar”. Geen minuut hadden ondernemers, financiers en deelnemende partijen om zich te vervelen. Gedurende 4 marktronden kregen zij de kans om in groepsessies kennis te maken, informatie op te halen en te netwerken. Het bruiste van innovatieve ideeën, businesskansen en ondernemerszin tijdens het 1ste Gelderse Rabobank Meet & Grow event op 18 februari jl. in de Basiliek in Veenendaal.

Vraag en aanbod start- en groeikapitaal

Ruim voor de start 16:00 uur stroomden de ca. 120 klanten samen voor de ingang van het gebouw. Allen met een investeringsvraag voor start- of groeikapitaal en de hoop in contact te komen met een divers aanbod van financiers om hun ondernemersdromen verder te verwezenlijken.

Na de officiële opening door gastheer Ben Smeenk, directeur Bedrijven Rabobank Vallei en Rijn, inspireerde Hans van Haaren (sectormanager Food&Agri Rabobank Nederland) de toehoorders met de laatste ontwikkelingen, trends en disruptieve modellen in de foodmarkten en benadrukte hij het belang dat investeerders hechten aan plannen met een heldere toegevoegde waarde voor klanten en een goed doordacht verdienmodel. Met deze informatie en gewapend met een

persoonlijk programma, dat is samengesteld op grond van de eigen financieringsbehoefte, zwermde de ondernemers uit over de beursvloer. Hier stonden 18 verschillende aanbieders van kapitaal en kennis. In een 4-tal rondes, van ieder 20 minuten, maakten de klanten telkens kennis met één of meerdere kapitaalverstrekkers en bestookten deze met hun vragen. Verzoeken voor vervol- en verdiepingsgesprekken, ‘matches’, werden na iedere ronde met een briefje verzameld in de ‘Match-box’, een grote glazen brievenbus.

Op de zeepkist

Tijdens de laatste ronde pitchten een 15-tal bedrijven hun ondernemersidee vanaf de zeepkist voor een grote, groeiende groep belangstellende collega-ondernemers en kapitaalverschaffers. De ondernemer met de beste pitch werd beloond met een mooi pakket streekproducten uit de FoodValley. De

netwerkborrel was dan al begonnen en ervaringen en visitekaartjes werden nu ook tussen de aanwezige ondernemers uitgewisseld. Uit terugkoppeling van de vele gesprekken met ondernemers en partners blijkt de grote waardering voor dit evenement. Conclusie: Rabobank laat zich hiermee van haar beste, coöperatieve kant zien en geeft hiermee invulling aan uitspraken als “ieder goed plan verdient een financiering” en “voor elk goed plan vinden wij de weg”; een stap op weg naar een aandeel in elkaar.

Met dank aan alle aanwezige collega’s en partners: NPEX, DLL, Athlon, Fundipal, Collin CF, Money Meets, Qredits, RVO, OP Oost, PPM Oost, Provincie Gld, Rabo International, Regio Food Valley, Port4Growth, MBO&Groeifonds, Rapar, Rembrandt, Ondernemersklankbord. ■