



‘ING versnelt op deskundigheid’

In een rap tempo worden sectoren op hun kop gezet door nieuwkomers met verfrissende businessmodellen. Iedere branche krijgt er vroeg of laat mee te maken. Om die reden kijkt ING Rivierenland voortaan nog meer vanuit bedrijfskundig perspectief naar de ondernemingen van hun klanten en wordt er gespard over businessmodellen. “Hoe verdien je nu je geld en hoe denk je dit over vijf jaar nog te kunnen doen?”

Aan het woord is Frans Föllings, directeur MKB Rivierenland bij ING. “Financieren, betalingsverkeer en internationaal zaken doen blijven onze pijlers, maar nieuw is dat we nog meer vanuit een bedrijfskundig perspectief naar ondernemingen kijken. We versnellen als het ware op deskundigheid. Hierbij speelt het canvasmodel, dat ingezet kan worden als hulpmiddel voor

het ontwikkelen van een nieuw, of in kaart brengen van een bestaand businessmodel, een grote rol. Alles gaat zo ontzettend snel. Kijk maar eens om je heen. Wie had tien jaar geleden ooit kunnen bedenken dat we onze muziek streamen via Spotify? Hoe blijf je in de toekomst relevant en zorg je ervoor dat je niet buitenspel komt te staan?”

Spiegel

Samen bereik je meer dan alleen. Dit credo is ING op het lijf geschreven. Via onder andere Roadshows en kennissessies wil deze bank ondernemers met name lokaal aan elkaar verbinden. Ook tijdens de Roadshow zal het canvasmodel toegepast worden. “Tijdens deze dag zullen we de ondernemers hier in een kleine setting mee aan de slag laten gaan.

'Hoe verdien je nu je geld en hoe denk je dat over vijf jaar nog te kunnen doen?' Maar ook 'Hoe flexibel ben je?', zullen daarbij essentiële vragen zijn. We houden de ondernemers als het ware een spiegel voor."

Kennisessies

Kennisessies en Roadshows, bijeenkomsten waarbij ondernemers worden geïnformeerd over de laatste ontwikkelingen en trends, zijn voor de ING een beproefd middel om ondernemers te ondersteunen in hun activiteiten. "We sporen ondernemers aan om samenwerking met elkaar te zoeken. Dit doen we onder andere door het organiseren van kennisessies, waaraan ongeveer vijftien ondernemers per sessie kunnen deelnemen en we een externe deskundige aan het woord laten over een bepaald onderwerp. Hierbij staan telkens andere thema's centraal, van bedrijfsovername tot innovatie."

Spreekersmenu

Ook dit jaar zal tijdens de Roadshow een spreker zijn visie geven op de huidige ontwikkelingen in de markt. Vorig jaar was dat Martijn Aslander, ideeënbedenker en schrijver, en het jaar daarvoor trendwatcher Adjiedj Bakas. "Een goede bijeenkomst staat of valt met een goede spreker", licht Föllings toe. "Om die reden hebben wij onlangs het Spreekersmenu geïntroduceerd. Lokale bedrijvenverenigingen en businessclubs kunnen hiermee kiezen uit diverse sprekers voor hun bijeenkomst. Met een interessante spreker is de opkomst van de bijeenkomst hoger en komen meer ondernemers met elkaar in contact. Die verbindende rol koesteren we, want wanneer je ondernemers met de juiste mensen verbindt heeft dat een spin-off in de hele regio Rivierenland als je bijvoorbeeld kijkt naar werkgelegenheid."

Alles onder één dak

Samenwerking is het credo van de ING-collega's onderling. Föllings: "Alles zit hier onder één dak, waardoor wij de klant met al zijn bankzaken kunnen helpen, of dat nu privé of zakelijk is. Doordat wij als team als één blok achter onze klant staan, zijn de lijnen kort."

Sinds kort is het team Zakelijk Rivierenland uitgebreid. Naast de vertrouwde gezichten van onder andere Naomi Will en Frans Föllings staat nu ook Thijs Rops voor de ondernemers klaar. Rops is bedrijfskundige en heeft veel ervaring op het gebied van

financieringen. "Hij zal zich met name richten op de regio's Geldermalsen en Culemborg, waardoor ING voortaan nog meer zichtbaar zal zijn in deze gebieden."

Samenspel

Volgens Föllings is het samenspel tussen de adviseurs van de ING essentieel voor bijvoorbeeld het verstrekken van kredieten. "Daarnaast komt er ook een stukje creativiteit om de hoek kijken. Kijken wat wel kan in plaats van niet. Hierbij schuwen wij geen alternatieve financieringsvormen als crowdfunding of informal investors." "Bedrijven durven weer voorzichtig te investeren, dit merken we onder andere aan het aantal financieringsaanvragen dat toeneemt", vervolgt hij. "Het ziet er allemaal weer een stuk rooskleuriger uit. Met name ondernemers die internationaal zakendoen blijken in de praktijk succesvol te zijn. Wij hebben voor deze tak van sport een groot netwerk en veel expertise in huis. Hier kunnen ondernemers van profiteren. Er verandert veel om ons heen, de wereld wordt steeds groter. Des te meer reden om eens kritisch naar je businessmodel te kijken en hier met andere ondernemers over te praten. Bijvoorbeeld tijdens een van onze Roadshows."

Lokale samenwerking

Het merendeel van de tijd is Föllings niet te vinden achter zijn bureau, maar legt hij bedrijfsbezoeken af. "Daar waar de passie van de ondernemer ligt, willen wij zoveel mogelijk zijn. Je kunt namelijk geen relatie met een ondernemer opbouwen zonder bij hem langs te gaan. Dus zitten mijn collega's en ik zo min mogelijk op kantoor. Iets wat door de ondernemers bijzonder gewaardeerd wordt."

Eenmaal in gesprek met de ondernemer, komt de lokale samenwerking met andere ondernemers al snel ter sprake. "Neem jij een product of dienst af bij een bedrijf buiten Rivierenland dat dezelfde producten of diensten levert als je buurman?, is bijvoorbeeld een vraag die ik altijd stel. Vaak blijken ze nog niet eens goed te beseffen wat hun buurman precies doet, terwijl ondernemers elkaar echt verder kunnen helpen en veel van elkaar kunnen opsteken. Wij willen een toegevoegde waarde leveren door ondernemers met elkaar te verbinden." ■



Wij willen een toegevoegde waarde leveren door ondernemers met elkaar te verbinden", aldus Frans Föllings.