

Gerben Dijksterhuis en Paul Bouwmeester maken onderdeel uit van het Teckle-team. De innovatieservice van Rabobank Vallei en Rijn, die startups, scale-ups en snelle groeiers helpt bij het vermarkten van hun innovatieve product of dienst.





TECKLE-TEAM VAN RABOBANK HELPT ONDERNEMERS MET BAANBREKENDE IDEEËN

# INNOVATIE STIMULEERT ECONOMIE

Voor buitenstaanders lijkt iemand met een baanbrekend idee misschien goud in handen te hebben, maar in veel gevallen leidt het niet tot een succesvolle onderneming of gaat een derde partij ermee aan de haal. Rabobank Vallei en Rijn maakt zich binnen het programma Teckle 2.0 sterk om deze innovators in het zadel te helpen.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN FOTOGRAFIE: JOOST FRANKEN, RABOBANK

Teckle, symbool voor een speureus die op zoek gaat naar innovatie, zich vastbijt in een vernieuwende omgeving en de helpende hand biedt. Inmiddels geëvolueerd tot Teckle 2.0 groeide het programma uit tot een apart 'merk', dat momenteel door zeven Rabobank-regio's in Nederland wordt gedragen. "Het begon vijf jaar geleden in het zuiden van het land, in het chemisch gebied van Limburg, dat zich graag verder wilde ontwikkelen," vertelt Gerben Dijksterhuis, Food & Innovation Manager. De Rabobank in dat gebied wilde daarbij graag aanhaken, vanuit een maatschappelijke gedachte en om klanten te binden voor de toekomst. Al gauw sloot Brainport Eindhoven zich erbij aan en daarna volgde een aantal universiteitssteden, waaronder Wageningen, die zich kenmerken door kennisgedreven innovatie. Het idee om hier Teckle uit te rollen ontstond hier bottom-up, bij lokale Rabobank-vestigingen, vanuit het besef hoe belangrijk het is dat de regio zich ontwikkelt. Innovatie, volop aanwezig in Gelderland, vormt een belangrijke stimulerende factor om de economie te laten groeien."

## COMBINATIE VAN FINANCIËRS

Paul Bouwmeester, Manager MKB bij Rabobank Vallei en Rijn, haakt daarop in: "Onze accountmanagers, de mensen in het veld, realiseerden zich dat het ondersteunen van ondernemers met innovatieve ideeën niet altijd precies past in onze standaard-dienstverlening. Er rijzen veel vragen omtrent het concept, dat je niet kent en niet kunt toetsen aan het verleden. Op basis daarvan zou je zeggen: 'Ga eerst investeerders vinden en zorg ervoor dat je de zaak aan het draaien krijgt, dan haken wij later aan.' Echter, wij hebben veel kennis in huis en zijn in staat om binnen ons enorme netwerk mensen aan elkaar te binden, dus de juiste partijen samen te brengen en daarmee een platform te creëren." Dijksterhuis: "Daar ligt dus een rol voor ons, niet alleen in het helpen met gelden. Vaak ligt de oplossing in het vinden van een combinatie van financiers, bijvoorbeeld via private equity en



Klanten van de bank vertellen het verhaal over Teckle, in de nieuwe Teckle-campagne. Op de foto: Erik de Bokx van Ahrma Pooling

crowdfunding, waarbij wij samenwerken met gedegen en gecertificeerde partijen. Een mooi initiatief vinden wij het incubatorgebouw Plus Ultra in Wageningen, waar zo'n tachtig starters bij elkaar zitten, omringd door onder meer een accountant, een patent- en een octrooibureau en een dependance van de Rabobank."

## NIET AUTOMATISCH GEBOREN ONDERNEMERS

"Mede vanuit een observatie waaraan de ondernemer behoefte heeft, verzamelen wij de expertises," zegt Bouwmeester. "Overigens focussen wij ons binnen Teckle op twee doelgroepen: innovatieve starters die wellicht al direct na hun studententijd aan de slag willen en scale-ups/snelle groeiers met een baanbrekend idee." Dijksterhuis legt uit: "Met name starters stappen met een kennisgedreven motivatie in zo'n avontuur, maar weten niet goed hoe ze een businessplan moeten opstellen. Ze zijn uitvinders, niet automatisch geboren ondernemers. Wij streven ernaar om hem of haar aan de juiste partijen te binden, vanuit maatschap-

pelijke betrokkenheid en het besef dat innovatie nodig is om de economie te blijven ontwikkelen, maar ook vanuit klantenbinding."

## HAKEN EN OGEN

"Bedrijven komen in verschillende fasen binnen," vertelt Bouwmeester. "Van de start tot aan het moment dat ze tegen de productie van hun concept aan zitten en niet verder komen. Het gebeurt regelmatig dat de financiering op basis van de begroting rond is, maar dat alsnog extra investeringen noodzakelijk blijken, bijvoorbeeld als de ondernemer in de testfase van een product ontdekt - vaak vanuit onervarenheid - dat er allerlei haken en ogen aan zitten om het daadwerkelijk rijp voor de markt én voor serie-productie te maken."

## IDEAAL VERWEZENLIJKEN

Rabobank Vallei en Rijn beschikt over een eigen Teckle-team, dat mensen uit alle geledingen van de organisatie vertegenwoordigt, van accountmanagers en financieel specialisten tot directie en experts in marketing en communicatie. "Dat vergroot bij ons intern het draagvlak," zegt Dijksterhuis. "Zoals gezegd gaat het om cases die niet altijd exact binnen onze reguliere dienstverlening passen. Wij horen en zien veel in het veld en bespreken dat met elkaar. Soms vragen we iemand zelfs een pitch te geven om zijn of haar concept te presenteren. In ieder geval heten we iedereen met een veelbelovend idee welkom, vanuit onze belofte dat we elk goed plan financieren. Daarbij teken ik aan dat dit een stap verder gaat en van onze vaste stramien afwijkt, waarmee het een andere benadering vraagt, vandaar het Teckle-programma." Bouwmeester: "Wij vinden het fantastisch om dit te mogen doen, om ondernemers te helpen hun droom te maken. Hun drijfveer is veelal niet het snel genereren van grote verdiensten, maar het verwezenlijken van hun ideaal. Dat willen wij stimuleren."

[www.rabobank.nl/vr](http://www.rabobank.nl/vr)