

Bankiers met ondernemersgeest

Bij ING Business Banking staat de behoefte van de ondernemer voorop. Met deze strategie helpt de bank ondernemers hun doelen te bereiken en dromen waar te maken. “Door onze ervaring en expertise zijn we de aangewezen partij om de overdracht binnen familiebedrijven te begeleiden.”

“W e zijn meer dan bankiers”, zegt Laurens de Vos, Directeur Business Banking bij ING Nederland. “We helpen onze klanten door het bieden van relevante kennis, oplossingen en adviezen die in lijn zijn met hun ambities en doelstellingen. Deze manier van adviseren en meedenken zit verankerd in onze roots, ING is immers deels voortgekomen uit de Nederlandsche Middenstandsbank. We zijn er voor alle ondernemers: van zzp'ers en mkb'ers tot grootzakelijke ondernemingen in Nederland, familiebedrijven of niet-familiebedrijven. We adviseren hen graag over de ontwikkelingen in hun sector, waarbij we positief en toekomstgericht meedenken. Ook delen we onze inzichten en ervaringen, zodat een ondernemer goed gefundeerde keuzes kan maken en snel kan schakelen.”

DIGITAAL EN PERSOONLIJK

“We beschikken over uitgebreide digitale dienstverlening, waarmee ondernemers eenvoudig en op een persoonlijke manier hun dagelijkse bankzaken kunnen regelen”, gaat Laurens verder. “Mocht een klant willen sparren over investeringsplannen of een concrete kredietaanvraag, dan kan hij altijd bij ons terecht. Indien gewenst vindt het overleg plaats via een videocall, maar voor het bespreken van complexe plannen als een bedrijfsovername komen wij het liefst bij de ondernemer langs. Onze relatiemanagers en zakelijke adviseurs maken dagelijks het verschil, omdat ze precies weten wat er in een specifieke markt of sector speelt, zowel regionaal als internationaal. Ook werken ze samen met specialisten die kunnen adviseren op het gebied van bedrijfsopvolging en -overname, verduurzaming en internationaal zakendoen. Zo creëren we voor iedere klant altijd het juiste advies en de beste oplossing.”





‘Wij zijn specialist in de overdracht binnen familiebedrijven, een vak apart’

mensenkennis komt kijken. Een ondernemer vereenzelvigd zich immers met zijn bedrijf, net zoals zijn sociale omgeving hem of haar altijd en overal als ‘de eigenaar van’ of ‘de ondernemer’ ziet. Afstand doen van het bedrijf betekent daarom niet alleen als vakman of vakvrouw een stap terugzetten, maar ook het opgeven van een deel van je maatschappelijke positie en een deel van je identiteit. Dit proces vraagt om een zorgvuldige en geduldige advisering, want het kan soms meer dan een jaar duren. Een andere uitdaging die we veel zien bij de overdracht is het verschil in opvattingen en overtuigingen tussen de oude en nieuwe generatie. Het is belangrijk dat zij dit met elkaar bespreken en hier duidelijke afspraken over maken, vóórdat de overdracht plaatsvindt. Door deze afspraken in het familiestatuuut te zetten, kunnen beide partijen er later altijd op terugrijpen, bijvoorbeeld als het bedrijf voor een belangrijke beslissing staat. Dit maakt het makkelijker om een visie en koers uit te zetten en om beslissingen te nemen.”

VERBONDENHEID

“We hebben van oudsher veel familiebedrijven als klant”, zegt Laurens. “Dat komt doordat we veel affiniteit hebben met de ondernemers binnen deze groep. We begrijpen bijvoorbeeld dat zij beslissingen kunnen nemen die in lijn liggen met hun familiewaarden. En dat ze belang hechten aan het creëren en versterken van sociale en maatschappelijke verbondenheid. Waar bij een beursgenoteerd bedrijf de cijfers meestal het belangrijkste zijn, kijken eigenaren van een familiebedrijf vaak als eerste naar de impact van beslissingen op hun werknemers of hun sociale omgeving. Menig ondernemer sponsort bijvoorbeeld een lokale sportclub, ook als dat geen rendabele businesscase oplevert. Daar moet je als bank wel voor openstaan.”

BEDRIJFSOVERDRACHT

“Wij zijn specialist in het faciliteren van de overdracht binnen familiebedrijven”, vertelt Laurens. “Dit is echt een vak apart, waarbij naast financiële expertise ook veel

sublijsten



DEEL ONLINE