
Directeur Zakelijke Relaties: René Jansen: "Rabobank blijft stabiele koers varen"

de crisis als prikkel om nieuwe wegen in te slaan

Tekst Peter Smit

Fotografie Rens Plaschek

"Zeker in deze tijd willen we onze klanten met raad en daad terzijde staan om de economische crisis te overwinnen. Daarbij is van belang dat we nauw betrokken zijn bij een bedrijf dat het moeilijk heeft. We willen in een vroeg stadium met de klant in gesprek, zodat we tijdig met elkaar de problemen signaleren. Op die manier kunnen we samen met de klant kijken naar zijn perspectief en komen tot een passende oplossing."

Aan het woord is René Jansen (46), directeur Zakelijke Relaties van de Rabobank Arnhem en Omstreken. Kort nadat hij in 2007 de overstap maakte van de particuliere naar de zakelijke markt, begon het op de internationale geldmarkt te rommelen. Het leek in eerste instantie vooral een probleem van de Verenigde Staten waar de hypotheekmarkt in elkaar klapte. Maar al snel breidde het probleem zich uit en in 2008 begon het financiële systeem wereldwijd te wankelen.

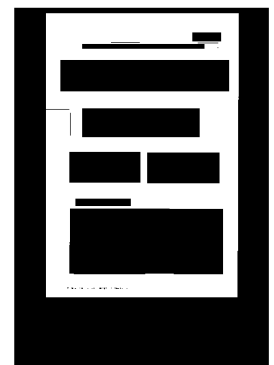
De kredietcrisis is inmiddels een economische crisis van ongekennde omvang. De berichten over steunmaatregelen van nationale overheden volgen elkaar in snel tempo op. En dan praten we niet meer over miljoenen, maar over honderden miljarden dollars en euro's. De crisis breidt zich uit als een olievlek en het einde is nog niet in zicht.

Nog steeds haalt de economische crisis dagelijks de voorpagina's van de kranten. Niet alleen banken hebben het zwaar, door de recessie en het sterk geslonken vertrouwen van de consument zitten ook andere sectoren in de hoek waar de klappen vallen. Vooral in de bouw, in de handel van onroerend goed en in de transportsector houden werkgevers en werknemers hun hart vast.

Toch verwacht Jansen niet dat de arbeidsmarkt in de Stadsregio Arnhem Nijmegen het extra zwaar te verduren krijgt. "Nijmegen en Arnhem zijn van oudsher sterke steden. Arnhem is de provinciehoofdstad met veel overheidsorganisaties, zakelijke dienstverlening, onderwijs- en zorginstellingen. Nijmegen is de stad met een universiteit en een sterke medische sector. Ik verwacht dat de werkgelegenheid hier minder onder druk komt te staan dan in andere regio's."

Stabiele koers

Zonder zichzelf op de borst te kloppen, geeft Jansen aan dat de Rabobank in de afgelopen jaren een stabiele koers is blijven varen. "Wij hebben niet meegedaan aan de gekte op de geldmarkten. Een belangrijk punt hierbij is dat onze bank eigenlijk niet te vergelijken is met andere banken. De Rabobank is een coöperatieve bank die geen beursnotering



heeft en geen aandeelhouders kent. Andere banken hebben in mijn ogen hun grenzen steeds verder verlegd, terwijl wij het liefst een stabiele koers volgen. Wij speculeren niet met geld en het maken van winst (lees aandeelhouderswaarde) is niet het hoogste doel. Winst is voor ons in de eerste plaats een middel om andere doelen te dienen. Onze missie is het realiseren van waarde voor de klant. Dat toetsen we door continu klantonderzoeken te doen, maar ook door hierover regelmatig met onze ledenraad van gedachte te wisselen.”

Lokale betrokkenheid

Jansen: “Niemand zit te wachten op een economische recessie, maar de crisis biedt ook ruimte voor nieuwe kansen en uitdagingen. De regering neemt allerlei maatregelen om het tij te keren, maar ook in de Stadsregio Arnhem Nijmegen zoeken overheden en bedrijven elkaar op om samen aan oplossingen te werken. Zo participeren wij als lokale Rabobank in de stad dialoog van de gemeente over de gevolgen van de kredietcrisis voor Arnhem. Die lokale betrokkenheid werkt echt heel stimulerend.”

En: “De praktijk laat ook zien dat de crisis voor veel bedrijven een extra prikkel is om nieuwe wegen in te slaan. Ik zie veel ondernemers die de mouwen opstropen, veerkracht tonen en nieuwe ideeën lanceren. En vergeet niet dat we in onze regio veel innovatieve bedrijven hebben. Die ondernemingen zijn gelukkig flexibel. En we hebben nog steeds te maken met een

“Onze missie is: waarde realiseren voor de klant”

sterk groeiende groep van mensen die een eigen bedrijf willen beginnen. Deze starters vormen een nieuwe generatie ondernemers. De Rabobank participeert in deze regio al jaren in Smart Start, een speciaal project waarin overheden en bedrijven de krachten bundelen om startende ondernemers een steuntje in de rug te geven. Dit project blijven we steunen.”

Nieuwe kansen

“Ook al zijn het moeilijke tijden, dat betekent niet dat we moeten gaan wachten op de volgende tegenslag. Ook zonder de kredietcrisis zou de economie een tik hebben gekregen, alleen niet zo hard als nu”, aldus Jansen. “Elk bedrijf moet in feite zelf een koers uitstippelen om de recessie te overbruggen. En daarbij kunnen wij als bank de helpende hand bieden. Het gaat dan niet alleen om financiële hulp, maar ook om adviezen en ondersteuning bij het nemen van de juiste maatregelen. De huidige situatie is in mijn ogen ook een periode van reflectie, die kan leiden tot nieuwe inzichten en nieuwe kansen.”

En: “Voorop staat dat de Rabobank de eigen klanten in goede en in slechte tijden financiële continuïteit kan bieden. Het is

Rabobank, sparringpartner voor lokale ondernemers

van cruciaal belang dat banken kunnen rekenen op het ver-

trouwen van hun klanten. En dat is gelukkig een sterk punt van de Rabobank. Wij hebben loyale klanten omdat ze weten dat we geen gebakken lucht verkopen. Mensen kunnen hun spaargeld met een veilig gevoel bij onze bank wegzetten", aldus Jansen.

Geen kant en klare formule

"Hoe je als bedrijf de gevolgen van de crisis kunt omzeilen? Daar is geen kant en klare formule voor. Ik zou ondernemers willen oproepen om ons tijdig te gebruiken als sparringpartner, zodat we samen kunnen kijken naar verschillende scenario's en mogelijkheden."

"Het is in elk geval belangrijk dat een bedrijf in mindere tijden vooral naar de eigen uitgaven kijkt. Als je in staat bent om de kosten op een goede manier te beheersen, dan heb je al een belangrijk instrument in handen. En als een bedrijf financiële

slagkracht heeft, dan kun je bijvoorbeeld investeren in nieuwe technieken en producten. Daarnaast is het een voordeel wanneer je als bedrijf over voldoende veerkracht beschikt. Je moet immers alert kunnen reageren op wisselende marktomstandigheden."

"Ik zie in de praktijk dat veel ondernemers in deze tijd het hoofd koel houden. Even geen risicovolle stappen ondernemen en vooral doen waar je goed in bent. De recessie blijft voorlopig nog bestaan, maar het staat ook als een paal boven water dat de economie straks weer gaat aantrekken. En ook dan moet het bedrijfsleven, inclusief de bankwereld, klaar zijn voor een nieuwe fase."

www.rabobank.nl/arnhem

Ondernemerstips voor 2009

In de speciale uitgave 'Turbulente tijden' geeft de Rabobank praktische tips voor kansrijk ondernemen in 2009. Daarnaast komen in dit boekje vooral ondernemers zelf aan het woord om de lezer te voorzien van praktische tips en adviezen.

De belangrijkste ondernemerstips van de Rabobank voor dit jaar zijn hieronder op een rij gezet:

- **Verhoog de toegevoegde waarde voor de klant**
Kies voor betrouwbaarheid, kwaliteit, flexibiliteit in service en flexibiliteit in vaste contracten.
- **Breng de kosten omlaag en onder controle door efficiency**
Kies voor het uitbesteden van niet-kernactiviteiten, stop verliesgevende activiteiten, kies voor een minimale voorraad en een strikt en snel debiteurenbeheer.
- **Houd investeringen op peil en wees gepositioneerd als de economie weer aantrekt**
Blijf investeren in eigen kracht en onderscheidend vermogen, productontwikkeling en productdifferentiatie. Vermijd 'stuck in the middle' en kies voor specialist- of kostenoriëntatie.
- **Doe wat u belooft en doe niet moeilijk over formaliteiten**
Wees beschikbaar als de klant er om vraagt. Geef fouten toe en los ze perfect op. Laat de klant met rust, tenzij u ze echt iets te bieden heeft.

Geld voor de maatschappij

Ook in deze periode van financiële tegenvallers blijft de Rabobank investeren in goede doelen en sponsoring. Een vast percentage van de winst wordt hieraan besteed. De Rabobank stopt geld in lokale, regionale en (inter)nationale projecten. René Jansen: "We zijn sponsor van lokale sportverenigingen, ondersteunen lokale kunst en cultuur en doneren aan goede maatschappelijke initiatieven. Dat beschouwen we als ons dividend aan de samenleving, een soort cement voor de plaatselijke economie. Daarnaast hebben we het Rabobank Stimuleringsfonds waarmee we

willen bijdragen aan duurzaamheid binnen onze regio. Het fonds helpt lokale organisaties om economische, sociale en ecologische projecten te verwezenlijken. Maar we steunen met geld, kennis en medewerkers ook projecten in ontwikkelingslanden op een wijze die vergelijkbaar is met onze eigen coöperatieve oorsprong ruim honderd jaar geleden. Maatschappelijk verantwoord ondernemen staat hoog in ons vaandel. De economische recessie verandert daar niets aan."

Paspoort



Naam René J.W. Jansen
Geboortedatum 15 juli 1962
Geboorteplaats Boxmeer
Burgerlijke staat Getrouwd met Babs
en vader van Daan, Thijs
en Jaap

Opleidingen

MBA Rotterdam School of Management, Erasmus
Universiteit Rotterdam
Hogeschool Eindhoven, HEAO: bank en verzekeringen,
economie & management

Werkervaring

2007 - heden Directeur Zakelijke Relaties,
Rabobank Arnhem en Omstreken
2001 - 2006 Directeur Particulieren, Rabobank
Arnhem en Omstreken
1984 - 2001 Diverse (management)functies
bij Robeco, Exterre Venture
Capitalist en Rabobank

Lidmaatschappen

- Bestuur CASA (Centrum voor Architectuur en
Stedenbouwkundige Ontwikkeling Arnhem)
- Businessclub Golfbaan Weideren
- Stedelijk Netwerk
- Business Club Papendal Games
- Bouwsociëteit

