

Rabobank: grootste aandeel horeca en recreatie

Dromen, overtuigen,

Bijna de helft van de horeca- en recreatiebedrijven in ons land heeft Rabobank als hoofdbankier. “Maar wij hebben niet alleen oog voor de individuele ondernemer”, zegt Gertine Mensink, kennismanager Horeca en Recreatie van Rabobank Nederland. “We concentreren ons ook op verbetering en de toekomst van de sector als geheel.”

Rabobank kent twee kennismanagers Horeca en Recreatie. Wat betekenen zij precies voor ondernemers?
Gertine Mensink: “Wij betekenen alleen in indirecte zin iets voor ondernemers. Het is onze taak via het hoofdkantoor in Utrecht actuele informatie te verschaffen aan de bedrijfsadviseurs van de ruim 180 lokale vestigingen die te maken krijgen met horeca- en recreatieondernemers. Wij vertalen bijvoorbeeld algemene economische ontwikkelingen naar de sector horeca en recreatie. De bedrijfsadviseurs op lokaal niveau komen vervolgens beter beslagen ten ijs tijdens hun contacten met ondernemers. Bij de analyse van economische ontwikkelingen maken wij vooral gebruik van onze eigen data: jaarcijfers die we ontvangen van ondernemers die klant zijn van de Rabobank.”

Kunnen ondernemers ook hun voordeel doen met die informatie?
“Jazeker. Wij stellen onze kennis ook beschikbaar aan ondernemers die zich willen informeren, voorbereiden of verbeteren. We bieden ondernemers online de mogelijkheid kennis te nemen van Rabobank Cijfers & Trends. Heel handig: je kunt aan benchmarking doen via Kijk & Vergelijk. Je vergelijkt daarmee je eigen cijfers met die van je branchegenoten.”

‘Laat je bij aankoop locatie niet te veel leiden door emoties’

Hoeveel horecabedrijven worden gefinancierd door de Rabobank?
“Binnen de sector horeca en recreatie zijn wij bij 48 procent van de bedrijven hoofdbankier. Het gaat dus om bijna 20.000 horecaondernemingen. De Rabobank is van oudsher een organisatie die ook veel aandacht geeft aan het midden- en kleinbedrijf. We zijn heel regionaal ingebed, wat aanspreekt in dit segment.”



Voor welke zaken kloppen al die ondernemers bij jullie aan? Alleen voor leningen en hypotheek?
“Financiering is slechts één van de clusters waarmee wij ondernemers helpen. We zijn er ook voor binnenlands betalingsverkeer. Denk aan pinnen, chippen en girobetalingen. Verder verzorgen we verzekeringen. We tekenen ook voor vermogensbeheer: sparen, rekeningen courant en ga maar door. Veel ondernemers willen voorts een financiële link tussen privé en zakelijk. Dat doen wij ook, met Ondernemer Privé. Tot slot hebben we het cluster employment benefits. Dat is zowel gericht op medewerkers van het bedrijf als de ondernemer zelf: pensioenen, levensloopregelingen, enzovoorts.”

waarmaken

Rabobank krijgt te maken met ondernemers uit de meest uiteenlopende sectoren. Waarin onderscheidt de horeca zich en wat kunnen horecaondernemers verbeteren op het vlak van financiën?

“Horecaondernemers hebben vaak een droom. Ze zijn bevolgen, ze streven iets bijzonders na. Bij de horeca is locatie een belangrijk issue. Pas daarbij op dat de emoties niet met je op de loop gaan. Soms is iemand verliefd op een pand en zou hij daardoor te veel kunnen betalen voor de goodwill van de locatie.

“Een andere kritische succesfactor is natuurlijk het personeel. Medewerkers kunnen de zaak máken. Als de zaak een geweldige kok heeft voor wie gasten terugkomen, dan is zo iemand van groot belang voor het succes van het bedrijf. Bij overname is het dan zaak om ook hém over te nemen.”

‘Probeer met bedrijfsplan en marktanalyse vertrouwen te wekken bij de bank’

Waarop beoordeelt Rabobank een horecaondernemer die een lening wil?

“Niet alleen voor een horecaondernemer, maar ook voor elke andere ondernemer geldt dat wij een scan maken op basis van twee punten. Allereerst de financiële aspecten. Ligt er een gedegen ondernemingsplan? Is een goede marktanalyse gemaakt? Hoe ziet de concurrentie eruit? Zijn er goed onderbouwde prognoses? Verder beoordelen we de ondernemerskwaliteiten. Hoe degelijk is de ondernemer? Welke opleidingen heeft hij genoten? Wat is zijn horeca-ervaring? Is hij reëel? Heeft hij aansprekende ideeën om zijn doelgroep te bereiken? Op deze twee vlakken moet de ondernemer ons zien te overtuigen. Het is aan te bevelen dat hij daarbij zijn accountant of een adviesbureau inschakelt.”

Bij sommigen bestaat het beeld dat banken geen vertrouwen hebben in de horeca. Is dat beeld juist?

“Voor Rabobank sprekend: als je hoofdbankier bent van bijna de helft van de horecaondernemers, is wel duidelijk dat je dubbel en dwars vertrouwen hebt in de horeca.”

Elders in dit blad zegt een ondernemer dat banken je een paraplu geven wanneer de zon schijnt en die van je afpakken zodra het begint te regenen. Wat vind jij daarvan?

“Ik kan me voorstellen dat een ondernemer in slechte tijden zijn bank meer als last dan als lust ervaart. Dat je in een weinig rooskleurige situatie zegt dat de bank alleen aan zijn eigen hachje denkt. Maar wij zeggen: de Rabobank is altijd bereid met je mee te denken over oplossingen. Zijn er andere mogelijkheden? Wat is kostentechnisch aantrekkelijker voor de ondernemer? Juist wanneer het slecht gaat, zijn wij de bank die kijkt naar de continuïteit en die advies kan geven over zaken als kostenbesparingen. Wij hebben de expertise om de zwakke plekken in iemands cijfers te vinden en suggesties te doen ter verbetering.”

Rabobank kijkt ook verder dan de individuele horecaondernemer?

“Als de gehele sector zich verbetert, is dat goed voor de ondernemer, voor de gast, voor de branche en uiteindelijk ook voor de Rabobank. Kijk, we hadden het net over dat negatieve beeld dat banken volgens sommigen hebben van de horeca. Het is niet zo gek dat mensen dat denken. Banken streven naar zekerheid en continuïteit, terwijl de horeca wordt gekenmerkt door dynamiek. Vorig jaar had je in de horeca en recreatie 11.000 starters en 6.000 opheffingen. Via allerlei initiatieven proberen wij de sector structureel te verbeteren.

“Voorbeelden? We participeren al ruim tien jaar in de Horeca Ondernemers Academie. Dat levert betere ondernemers op. Verder financieren we de Horecastarterskrant van Koninklijk Horeca Nederland, boordevol tips voor beginnende ondernemers, en stimuleren we regionale overheden tot een doortimmerd vrijetijdsbeleid te komen. Verder sluiten we arrangementen af met onder meer bierleveranciers. Dat gaat gepaard met een borgstellingskrediet. Wij weten dan: als die horecazaak een moeilijke periode doormaakt, staat er nog altijd een bierbrouwer achter die financiële garanties biedt.”

Tips voor ondernemers?

“Het belangrijkste: bereid je goed voor wanneer je een zaak wilt beginnen of overnemen. Kijk en vergelijk in jouw specifieke branche. Lever de bank een kwalitatief goede prognose, met een sterke onderbouwing. Zorg voor een goed bedrijfsplan en een goede marktanalyse. Dat wekt vertrouwen bij de bank. Een droom is mooi, maar probeer anderen ervan te overtuigen dat het werkelijkheid kan worden.”