

het ONDERNEMERS

HAARLEMMERMEERLANDEN

B E L A N G

Krediet: geven banken het niet?



"Juridisch houdbare én werkbare contracten essentieel voor vastgoedsucces"



Haarlemse Honkbalweek een mix van topsport, zakendoen en entertainment



Alle ruimte om te scoren



De verkleinde schoenmaat van Mark Rutte

●●●●●●●●●●▶ WWW.ONDERNEMERSBELANG.NL

Het Ondernemersbelang
Haarlemmermeerlanden
verschijnt vijf keer per jaar.

Negende jaargang, nummer 5, 2011

OPLAGE
5000 exemplaren

COVERFOTO
Coverfoto: Ronde Tafel
kredietverlening
Fotografie: Jur Engelchor

UITGEVER
Jelte Hut
Novema Uitgevers BV
Postbus 30
9860 AA Grootegast
Weegbree 1
9861 ES Grootegast
T 0594 - 51 03 03
F 0594 - 61 18 63
info@novema.nl
www.novema.nl

EINDREDACTIE
Femke Hut
f.hut@novema.nl
T 0594 - 51 03 03

WEBSITE
www.ondernemersbelang.nl

BLADMANAGER
Novema Grootebroek
Arnold Stins
a.stins@novema.nl
T 0228 - 32 12 53

VORMGEVING
VDS Vormgeving!, Drachten

DRUK
Drukkerij Veldhuis, Raalte

REDACTIE
Baart Koster (Koster teksten)
Jeroen Kuypers
Martin Neyt
Henk Roede (strip)
Wendy van Schie
André Staas (Comm'Art)
André Vermeulen (columnist)
René Zoetemelk

FOTOGRAFIE
Gerrit Boer
Jur Engelchor
Luuk Gosewehr
Marco Magielse
Jan Nass

ADRESWIJZIGINGEN
Adreswijzigingen, veranderingen
van contactpersoon of afmeldingen
kunt u per mail doorgeven aan
Tiny Klunder, t.klunder@novema.nl.
Vermeldt svp ook de editie er bij,
die vindt u bovenaan in het colofon.

Niets uit deze uitgave mag worden
verveelvoudigd en/of overgenomen
zonder schriftelijke toestemming
van de uitgever. De uitgever kan niet
aansprakelijk worden gesteld voor
de inhoud van de advertenties.

Inhoud



"JURIDISCH HOUBARE ÉN WERKBARE CONTRACTEN ESSENTIEEL VOOR VASTGOEDSUCCES"

"Het klinkt misschien gek, maar toch is het waar: in veel contracten met betrekking tot vastgoed staat niet precies wat de bedoeling is. Wat ook vaak voorkomt zijn contracten die juridisch niet houdbaar blijken, en die dus bij een eventueel conflict door de arbiter of rechter terzijde worden geschoven. Omdat het in het vastgoed vaak om grote financiële belangen gaat, is het zaak de contractuele aspecten juist wel perfect in orde te hebben."



KREDIET: GEVEN BANKEN HET NIET?

Bedrijfskrediet is een hot item voor vele ondernemers en helaas vaak in negatieve zin. Krijgen zij het krediet dat zij nodig hebben om bijvoorbeeld hun groeiplannen vorm te geven niet? Of denken ze dat ze het niet zullen krijgen? Er wordt veel geschreven, gezegd en gesuggereerd, maar hoe kijken ondernemers en bankiers daar in de praktijk tegenaan?



HAARLEMSE HONKBALWEEK EEN MIX VAN TOPSPORT, ZAKENDOEN EN ENTERTAINMENT

Van vrijdag 13 juli t/m zondag 22 juli 2012 is het weer honkbalfeest in het Haarlemse Pim Mulierstadion. Al dik vijftig jaar is Haarlem de thuisbasis van het grootste en drukst bezochte honkbaltoernooi van Europa en wellicht zelfs van de wereld. In Oktober 2011 werd Nederland voor het eerst in haar bestaan wereldkampioen en won van landen als USA, Cuba en Japan, waar honkbal vanaf de wieg met de papepel wordt ingegoten. In 2012 zal dat zorgen voor een speciaal tintje want wie wil er niet van de wereldkampioen winnen?



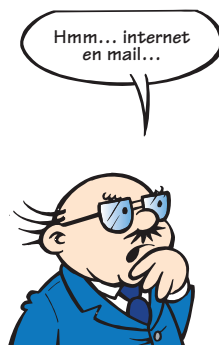
ALLE RUIMTE OM TE SCOREN

Zo'n 1,4 miljoen Nederlanders ontvangen maandelijks hun loonstrook via ADP Nederland. De van oorsprong Amerikaanse multinational ondersteunt talloze bedrijven en organisaties met oplossingen voor salarisverwerking, personeelsadministratie en HR-vraagstukken. De specialist adviseert, informeert en bedenkt telkens nieuwe vooruitstrevende oplossingen. "In januari presenteren we een begrijpelijke, dynamisch weergegeven loonstrook."



Dirk Zeur - de directeur

Voor al uw strips en illustraties:
www.studioroede.nl



Ronde Tafel kredietverlening

Krediet: geven **banken** het niet?



Bedrijfskrediet is een hot item voor vele ondernemers en helaas vaak in negatieve zin. Krijgen zij het krediet dat zij nodig hebben om bijvoorbeeld hun groeiplannen vorm te geven niet? Of denken ze dat ze het niet zullen krijgen? Er wordt veel geschreven, gezegd en gesuggereerd, maar hoe kijken ondernemers en bankiers daar in de praktijk tegenaan?



Om dat uit te zoeken organiseerde Het OndernemersBelang een Ronde Tafel bijeenkomst in Hoofddorp. Bij gastheer Actan accountants & adviseurs gingen ondernemers, bankiers, accountants en adviseurs in gesprek. De stellingen die ter tafel kwamen vormden brandstof voor een breed debat.

Banken hebben de kredietkraan volledig dichtgedraaid

Cor Millenaar: Dat hebben wij gedeeltelijk ondervonden. Ik dank het aan de wijze waarop Ed het heeft opgezet, dat wij de nodige financiering voor onze bedrijfsverhuizing konden aantrekken. Het is belangrijk gebleken om je complete businessplan goed op poten te hebben, je geschiedenis helder op papier te hebben, helder te hebben wat je toekomstprognoses zijn en in hoeverre je die hebt waargemaakt. Onze informatie was uitgebreid en transparant. Dát en een langdurige goede relatie met één en dezelfde accountmanager van de Rabobank zorgde voor het vertrouwen dat ons het krediet opleverde.

Ed Van der Linden: Je merkt dat de meeste banken voorzichtig zijn. Dat lijkt soms wat door te slaan. Met als effect dat een ondernemer behoorlijk geremd kan worden in zijn ontwikkeling. Ook omdat vaak niet meer naar de individuele ondernemer wordt gekeken, maar meer naar de branche waarin hij opereert. Bepaalde branches worden tegenwoordig vrijwel buiten de deur gezet.

Dirk Bakker: De kraan is absoluut niet dicht, maar kritisch open. De manier waarop we klantgroepen bedienen verschilt naar segment en die indeling heeft bij ons met bedrijfsomvang te maken en niet met branche. Kijk je naar het kleinbedrijf, de eenmanszaken, binnen ABN AMRO, dan vindt kredietverlening onder andere plaats met behulp van een geautomatiseerd systeem waarbij het gezonde menselijke verstand de boventoon voert. Kredietaanvragen van het MKB vinden binnen ABN AMRO plaats met een Relatie Manager die een open, maar kritisch, kredietgesprek zal voeren met zijn klant, eventueel ondersteund met een kredietspecialist bij complexere kredietaanvragen.

Susan Leerkes: Die branchebenadering vind ik gevaarlijk, want je mag nooit de individuele ondernemers over één kam scheren. Luister naar de klant. Maar wat Cor terecht aangeeft, ondernemers moeten hun accountmanager ook meehelpen door hem uitgebreid te informeren. Laat je historie zien en het verhaal achter de cijfers horen. Want cijfers alléén zeggen niet alles.



Jan Ziel: Dat is mooi wat je zegt over het verhaal achter de cijfers, maar zeker bij het kleinbedrijf is de kredietaanvraag een gestandaardiseerd proces. Daar komt amper nog een accountmanager aan te pas. Je moet vaak via internet de kredietaanvraag doen. En als je dan, zoals gezegd wordt, op je branche wordt afgerekend, wordt het natuurlijk wel moeilijk.

Hugo van Luling: Mijn persoonlijke ervaring is dat het onzin is om te zeggen dat de bank niet met je wil praten. Als je iets wilt, dan stap je zelf de bank binnen. Je zegt feitelijk 'hier ben ik, ik wil ondernemen, ik heb geld nodig en hoe gaan we dat samen oplossen?'. Dat doen wij al dertig jaar zo. Ondernemers kunnen denken dat ze via internet afgescheept worden, maar dat is onzin. Stap er zelf op af. Daar ben je ondernemer voor, om als je dingen wilt veranderen daar initiatief toe te nemen.

Banken zijn door Basel-3 en het toegenomen toezicht defensiever geworden

Pieter van den Berg: Wat ik lastig vind in de financieringstrajecten is dat ik weliswaar de kritische houding van banken, mede door de toegenomen regelgeving, begrijp. Maar dat je accountmanager vaak een positieve indruk wekt met betrekking tot de kans op krediettoekenning. Waarbij komt dat wij ondernemers al behoeden voor kansloze aanvragen, want het is in het belang van onze klant dat hij uiteindelijk zijn schulden kan terugbetalen. Maar dat ondanks dat, als dus alles bij een kredietaanvraag klopt, je na

een paar weken tóch te horen kunt krijgen dat de bank er niet aan wil beginnen. Ik heb gemerkt dat de sector waarin je onderneemt voor ruim dertig procent meetelt in die weging van je kredietaanvraag. Terwijl je toch mag rekenen op de beoordeling van de individuele ondernemer door de bank. Dat frustrereert, want als een bepaalde sector taboe is, waarom zegt de accountmanager dat dan niet bij het eerste gesprek?

Bakker: Ik vind dat het mijn verantwoordelijkheid als bankier is om de verwachtingen van de klant goed te managen. Ik vind dat ik, goed voorbereid, bij een eerste gesprek al iets moet kunnen zeggen over de haalbaarheid van de kredietaanvraag. Om verwachtingen goed te managen moet je open en eerlijk zijn. Is het haalbaar dan ga ik ervoor, maar is dat niet zo dan hoort een klant dat in het gesprek met mij.

Ziel: Die houding is te waarden, maar wat Pieter zegt klopt. Te vaak gebeurt het nog dat accountmanagers een positieve verwachting wekken die na drie of vier weken niet wordt ingelost.

Leerkes: Daarin hebben banken nog stappen te maken, omdat je ziet dat het interne proces te langzaam verloopt, de lijnen te lang zijn. Het tweede paar ogen kijkt vaak teveel naar statistieken. Bij Friesland Bank is het zo dat als een accountmanager er na een persoonlijk gesprek in gelooft, hij na telefonisch overleg met onze Friese kredietbeoordelaars al snel kan aangeven of een kredietaanvraag realistisch is. En als de accountmanager en de kredietbeoordelaar er telefonisch niet uitkomen en wij overtuigd

zijn dat de financiering haalbaar is, dan rijden we de afsluitdijk over om met elkaar alsnog tot een akkoord te komen. Waarbij het ook zo is dat de kredietanalist, met zijn andere bril, belangrijke toegevoegde waarde kan hebben. Ook dáárdoor kun je tot een afwijkende slotsom komen. Maar in principe moet je in negen van de tien gevallen de accountmanager volgen als die het ziet zitten.

Bakker: Overigens praat ik met mijn klant helemaal niet over Basel I, II of III. Ik praat met klanten alléén over hun plannen en de financiële haalbaarheid daarvan. Dat er uiteindelijk in de voorwaarden, de zekerheden en de prijs van iets veranderd is, dat klopt. Maar als je vraagt of dat de reden is geweest om kredieten niet te verlenen, dan kan ik met 'nee' antwoorden.

Leerkes: Het is simpel: wij zijn nog steeds een partij die geld aantrekt uit de spaardersmarkt, dat we vervolgens weer uitzetten. Dat is kort gezegd onze maatschappelijke rol. We moeten onze spaarders te allen tijde hun geld kunnen teruggeven, dus moeten we zorgen dat we conservatief omgaan met het uitzetten daarvan. De rol van de accountmanager in dat krachtenveld is veranderd en moet steeds meer die van kritische bruggenbouwer zijn. Hij moet zowel intern als aan de kredietzoekende ondernemer kritische vragen stellen.

Ziel: In economisch betere tijden zijn de kasstromen hoger en krijg je daarom ook makkelijker financiering. Nu de kasstromen lager zijn, is financieren een moeilijker verhaal geworden. Daarnaast spelen de zekerheden die je aan banken als dekking kunt bieden een rol. En het dekkingspercentage dat aan debiteuren of voorraad wordt toegekend, wordt tegenwoordig ook voorzichtiger ingeschat. Dus is het niet zo zeer Basel, maar meer je eigen economische omstandigheden die invloed hebben op je financieringsperspectief.

Ondernemers bereiden hun financieringsaanvraag onvoldoende voor en onderbouwen die onvoldoende, juist nu een helder business- of marketingplan met een sluitende financiële paragraaf een must zijn

Van der Linden: Eens. Een ondernemer onderneemt, omdat hij zijn ondernemingsactiviteit wil ontplooiën. Wat daar nog achteraan komt aan administratie en dergelijke, vindt hij vooral lastig. Hij denkt te makkelijk dat hij alleen de bank even mee hoeft te krijgen. De tegenhanger van deze

benadering is dat de bank er onder andere is om de zelfstandige te beschermen in diens ondernemersuitdaging. Zodat die niet halverwege al op financieel apegapen ligt, want daar heeft niemand wat aan. De tijden zijn zodanig veranderd dat je als ondernemer vooraf al aan enkele minimum eisen moet voldoen om te kunnen zeggen dat je je zaken voor elkaar hebt. Met als sluitstuk een solide financiële paragraaf.

Bakker: Dat hoor ik graag, want een ondernemer die zo bij me langskomt geeft mij als bankier houvast. Wat de doorlooptijd en haalbaarheid van de kredietaanvraag bevordert. Zo stijgt je kans om krediet te krijgen met tientallen procenten. Dat is iets heel anders dan de ondernemer die alleen in geuren en kleuren kan vertellen wat hij nodig heeft van mij.

Van der Linden: Ik denk ook dat dat een mooie rol voor alle partijen onderling is, namelijk door op die gedegen voorbereiding de focus te leggen en door samenwerkingen te zoeken met partijen. Want het zou niet lastig moeten zijn, maar het is in de praktijk lastig om tegen een ondernemer te zeggen 'kom maar terug als je huiswerk hebt gedaan'.

Van den Berg: Ja, maar wij zijn als adviseurs ook een filter die dat soort gevallen filteren voordat die überhaupt naar de bank gaan. Als het bij een ondernemer met zijn prognose niet uit kan en hij zit zwaar in zijn financiering, dan heeft hij uiteindelijk alleen zélf een probleem.

Ziel: Dan kom je op het verhaal van de interne rapportages binnen een organisatie. Het zal jullie verbazen hoeveel bedrijven het al moeilijk krijgen als ze hun halfjaar cijfers moeten opleveren. Dat krijgen ze vaak nauwelijks voor elkaar. Als je de meeste ondernemers in november vraagt hoe ze het eerste half jaar hebben gedraaid moeten ze daar een gooi naar doen, want dat weten ze niet.

Van den Berg: Maar ook dat heeft te maken met risicoafwegingen en de vraag hoe je als bedrijf in control bent. Daar gaat het namelijk over en daarom sorteren wij vanuit onze rol ook voor op continue rapportage door onze klanten. Want je moet echt helemaal in control zijn, zodat je onverwachte verrassingen zoveel mogelijk uitsluit.

Millenaar: Als je kijkt naar een jaar of zeven geleden en hoe we er als ondernemer toen administratief en qua ICT voor stonden, dan is dat enorm verbeterd. We draaien nu een Mercedes Benz programma waarin alle data geïntegreerd zijn, waardoor bij wijze van spreken met één druk op de knop zaken worden verwerkt en we precies kunnen zien hoe het financieel gaat. Door de samenwerking

met Ed waren we in staat de financiële en organisatorische functie de juiste invulling te geven, maar veel ondernemers moeten dat missen.

Van der Linden: Belangrijk is dat Cor en ik de rollen hebben verdeeld en wij elkaar volledig informeren. Want ik vind het ongelooflijk belangrijk dat je van elkaar weet wat er speelt. Alleen dan kun je als onderneming optimaal functioneren.

Millenaar: Ondernemers en vooral de kleinere en ZZP'ers zouden veel beter geïnformeerd moeten worden over het belang van een financieel specialist. Vaak vindt men honderd of tweehonderd euro per maand al teveel om hieraan uit te geven.

Van den Berg: Dat speelt ook bij waar wij mee bezig zijn. Zijn wij nou de boekhouder of zijn wij de adviseur en het klankbord en staan wij naast de ondernemer? Wij weten het antwoord op die vraag wel, maar dat geldt voor veel collega bedrijven uit onze branche niet. Er zit nog veel kaf tussen het koren in het financiële advies.

Leerkes: De boekhouder maakt foto's van het verleden, zo wordt het door ondernemers vaak gezien. Hij stelt de jaarrekening 2010 op, terwijl ik inmiddels in 2011 zit. Waar hebben we het over?

Van den Berg: De jaarrekening is belangrijk, maar die contactmomenten zijn ook kansen om met een ondernemer te bespreken hoe die zijn toekomst ziet. Op zo'n moment vervul je een klankbordfunctie die wel degelijk relevant is en die veel verder gaat dan de jaarrekening alleen.

Van der Linden: Om terug te komen op de stelling; ik vind ook dat banken een opvoedende rol hebben als het erom gaat de ondernemer beter voorbereid op een afspraak te laten verschijnen.

Millenaar: Bankiers moeten ondernemers desnoods in Jip en Janneke taal duidelijk maken wat het belang ervan is om naast hun core business, ook bezig te zijn met hoe hun bedrijf marcheert. Hen dus te doordringen van het belang om in control te zijn.

Ondernemers richten zich onvoldoende op alternatieven om in hun financieringsbehoefte te voorzien, ze zouden bereid moeten zijn meer commitment vanuit privé te tonen

Van Luling: Ik voel me door deze stelling niet aangesproken. Want als mijn compagnon Rob en ik geld nodig hebben voor de zaak, halen we dat uit privé. Dat doen we al zolang we ondernemen. Wat niet weg neemt dat ik ook naar de bank ga, want als ik het daar kan halen hoef ik het niet zelf te doen.

Ziel: Een adviseur heeft natuurlijk wel de taak om erop te wijzen dat een ondernemer weliswaar risico moet nemen, maar tevens moet proberen dat risico te beperken. Dat is uiteindelijk ook het hele spel met de bank. En daar ligt een spanning, het zijn tegengestelde belangen.



Leerkes: Ik zou ondernemers willen aanraden ook kritisch naar hun werkkapitaal te kijken. Vaak blijkt er meer kapitaal in je bedrijf te zitten dan je aanvankelijk dacht. Door bovenop bijvoorbeeld je debiteuren- en crediteurenbeheer te zitten, komen extra liquide bedrijfsmiddelen vrij. Ondernemers die beter naar hun eigen financiën kijken hoeven minder snel naar de bank te stappen voor financiering. Dat is bovendien voordeliger, want wie meer met eigen bedrijfsvermogen financiert, hoeft minder te lenen en betaalt dus ook minder kredietrente.

Ziel: Het is inderdaad de vraag welke maatregelen de ondernemer in privé neemt om aan zijn verplichtingen te kunnen voldoen. Wij hebben een klant die het heel zwaar heeft, maar die wél zijn eigen huis verkocht en nu op een flatje zit. Daar heb ik respect voor. Dat is een mooi voorbeeld van de ondernemer die je je wenst.

Bakker: Maar als je kijkt naar de stelling en je wilt op zoek naar die 'ja', waar we het net al over hadden, dan moet je tevens op zoek naar andere mogelijkheden. Daarin hebben ook de ondernemer, de accountant en de adviseur een rol. Als dan blijkt dat daar privé commitment bij hoort, dan vind ik dat die inbreng er moet zijn. In het verlengde daarvan mis ik bij de aanvragen overigens het op de hoogte zijn van bestaande stimuleringsmaatregelen van de overheid. Vaak komen wij daar als bankier mee aan. Want we kunnen vertrouwen hebben in de ondernemer en zijn plan, maar er kan een dekkingsprobleem zijn. Dan is het borgstellingskrediet van de staat een prachtig instrument om dit op te vangen.

Van den Berg: Dat de economie deels stil ligt komt niet omdat er geen financiering is. Het komt door de totale onzekerheid in de markt, wat wij ook in onze overnamepraktijk merken. Op dat gebied gebeurt nu ook veel minder, omdat niemand de verplichting wil aangaan. Want welke kant gaat het allemaal op? Die fundamentele onzekerheden die helaas bij deze tijd horen werken verlamd. Eerst moet er meer zekerheid in de markt komen voordat het vliegwiel weer gaat draaien.

Wie begeleid wordt door een goede adviseur of accountant heeft beduidend meer kans op het slagen van een financieringsaanvraag en op gunstigere financieringsstarieven



Bakker: Dat helpt. Het kwam ook al aan bod: kom als ondernemer goed beslagen ten ijs en betaal de advieskosten als dat daarvoor nodig is.

Van Luling: Akkoord. Maar anderzijds zeg ik: ga als creatieve ondernemer het internet op en je kunt precies zien hoe je een goede aanvraag indient.

Van der Linden: Misschien geldt dat voor jou, maar de gemiddelde ondernemer is qua klantgerichtheid en innovativiteit goed, maar organisatorisch zwak. De adviseur is sturend voor de ondernemer. Hij laat zien waarop zijn klant moet letten en legt verbanden die de klant zelf niet legt.

Bakker: Ervaring leert dat sommige ondernemers er niet in slagen om zonder accountant of adviseur met een goed onderbouwde aanvraag te komen. En

vergis je niet in de rol van adviseurs en accountants. Die fungeren tevens als klankbord waardoor ondernemers uiteindelijk hun argumenten voor financiering scherper geformuleerd en onderbouwd krijgen. En kom je met dat optimaal doortimmerde plan bij de bankier, dan zul je zien dat het vaak lukt.

Leerkes: Ik ben het met de stelling eens. Ik denk dat het voor ondernemers heel belangrijk is dat ze met één druk op de knop inzage hebben in hun complete reilen en zeilen. Je ziet veel ondernemers op omzet focussen, maar met een goed ingerichte administratie en de expertise van accountant of adviseur heb je helder inzicht in waar het om draait. Namelijk wat er werkelijk binnenkomt aan (betaalde) omzet en wat er overblijft onderaan de streep na aftrek van al je lasten.



Van Luling: Ik wil de zaak ook even om-draaien. Als ik alleen al kijk wat ik in mijn vak als ontwikkelaar aan adviseurs rond heb lopen voor bodem, geluid, archeologie, flora en fauna. Die vrucht mensen heb ik alleen nodig om de gemeente, die de vergunningen verleent, te helpen om alsjeblieft maar geen fout te maken bij de verlening. Zo zie ik ook een beetje de rol van de accountant, want het is makkelijk voor de bank om te zeggen 'haal er maar een adviseur voor een paar duizend euro bij, dan hebben wij het makkelijker'. Volgens mij zou het moeten volstaan om als startend ondernemer het internet op te gaan en daarna een goed gesprek te hebben. Die combinatie moet ertoe leiden dat je er samen met je bank uit komt.

Ziel: Ook wij constateren dat ondernemers vaak gewoon niet in control zijn. Daar ligt voor accountants en adviseurs echt nog een rol. Er valt bij diverse bedrijven nog heel wat te verbeteren.

Bakker: In de goede tijden die achter ons liggen kon bij wijze van spreken iedereen ondernemer worden. Wat je momenteel ziet in economisch mindere tijden is dat ondernemerschap een aantal kwaliteiten vraagt waar helaas niet iedere ondernemer aan voldoet. Een van de belangrijkste voorwaarde waar een ondernemer in deze tijden aan moet voldoen is 'het in control zijn'.

Van den Berg: We begeleiden daarin en spelen daarbij soms advocaat van de duivel. Er kunnen wat ons betreft heftige gesprekken aan vooraf gaan. Want komt de ondernemer slecht uit de verf tijdens zijn aanvraag-gesprek, dan moet hij vervolgens veel repareren bij zijn accountmanager wil hij nog iets klaar spelen. Wij zeggen overigens altijd; wij kijken niet hoeveel deals we doen, maar hoeveel opdrachten we doen. Want niet elke klant begeleiden wij uiteindelijk naar de bank voor een krediet. Er zijn soms ook andere, betere oplossingen.

Introductie:

Friesland Bank

Susan Leerkes: Directeur Friesland Bank, vestiging Amsterdam (marktgebied Amsterdam en omgeving). Friesland Bank richt zich op particulieren en ondernemers, voornamelijk in het MKB.

ABN-AMRO

Dirk Bakker: Directeur Bedrijven bij ABN AMRO in het marktgebied Haarlemmermeer en Schiphol. Is verantwoordelijk voor het MKB.

ACTAN accountants & adviseurs

Jan Ziel: Directeur en mede-eigenaar van Actan accountants & adviseurs en ook van Sophista Interconsult. Tijdens de Ronde Tafel spreekt hij vanuit zijn functie als directeur van Actan, gevestigd in Hoofddorp en een full service accountantskantoor voor het MKB.

SOPHISTA INTERCONSULT

Pieter van den Berg: Directeur en mede-eigenaar van Sophista Interconsult, een reguliere corporate finance organisatie die zich bezighoudt met de begeleiding van overnames en complexe financieringsvraagstukken in de breedste zin van het woord. Sophista Interconsult is gevestigd in Alkmaar en opereert in de gehele randstad.

VAN LULING VASTGOED

Hugo van Luling: Directeur en eigenaar van Van Luling Vastgoed. Actief in projectontwikkeling en herontwikkeling. Hugo van Luling is verantwoordelijk voor acquisitie en verkoop.

Cor Millenaar 4x4

Mercedes-Benz

Cor Millenaar en Ed van der Linden: respectievelijk Algemeen Directeur en Financieel Directeur, alsmede aandeelhouders bij Cor Millenaar B.V. Het Aalsmeerse bedrijf is de officiële Mercedes-Benz aftersalespartner, gespecialiseerd in de 4x4 aangedreven voertuigen. Daarnaast is Cor Millenaar directeur van G-Center Mercedes Benz 4x4 specials, dat zich bezighoudt met speciaalbouw van 4x4 Mercedes-Benz voertuigen.