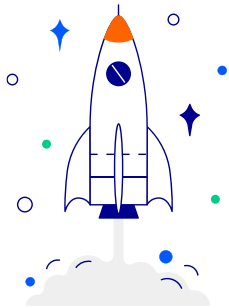


Vergroot je meerwaarde voor het MKB - Aanbod

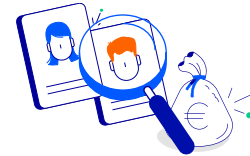
Waar ga ik het over hebben?



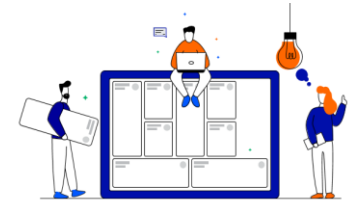
Rabo & Het MKB



*Intro: Snel
veranderende
wereld*



*Hoe staat
Nederland ervoor*



*Hoe het MKB
bereiken?*

Missie Rabobank in het MKB-segment



Wij helpen het MKB duurzaam te laten groeien

Omdat het MKB cruciaal is voor de Nederlandse economie en duurzaam groeiend MKB onze samenleving biedt:

Meer Banen

Meer Innovatie

Meer
Duurzaamheid

Meer Welvaart

“Maar liefst 99 procent van alle bedrijven in ons land mag zich mkb’er noemen. Samen zijn deze ondernemers goed voor maar liefst 70 procent van de werkgelegenheid”

Onze klanten

In Nederland ruim **2 miljoen** actieve MKB-ers ...



... waarvan er heel, heel veel een relatie hebben met Rabobank.



Rabobank

Snel veranderende klantbehoeften in het MKB

Onze klanten willen zo min mogelijk tijd aan bankieren besteden, zodat ze tijd overhouden voor hun bedrijf.

Onze klanten verwachten...



- Overzicht en inzicht in hun financiële positie en bankrekeningen
- Om hun bankzaken zelf en zo **digitaal mogelijk te regelen**
- Een professionele sparringpartner om **impactvolle beslissingen** te bespreken en die hen helpt om proactief verbinding te maken met **relevante stakeholders in hun ecosystemen**
- Een bank die hen helpt **nieuwe kansen** te ontdekken

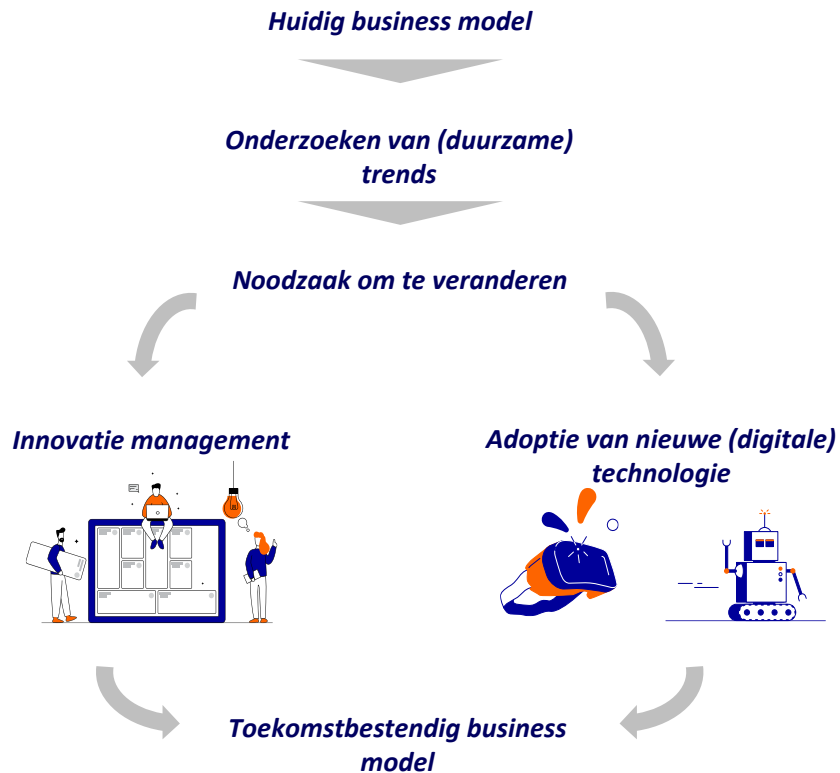
*Intro: Snel
veranderende
wereld*



Wereld veranderd snel voor ondernemers

Business model van nu staat onder druk/is niet meer houdbaar

Figuur 1: Noodzaak tot transformatie



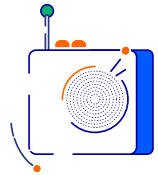
Figuur 2: Duurzame trends



(Digitale) Disruptie raakt inmiddels alle sectoren

Tech is de driver versnelling: 1: Digitaal – 2: Internet – 3: Social – 4: Mobiel:

1995+



- Muziek
- Fotografie
- Videoverhuur
- ...



2005+



- Geprinte media
- TV
- Reizen
- HR
- ...



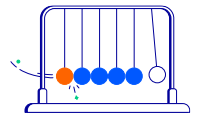
2015+



- Financiële Sector
- Gezondheidszorg
- Automotive
- Retail
- Onderwijs
- Telco
- Uw sector??
- ...



2022+

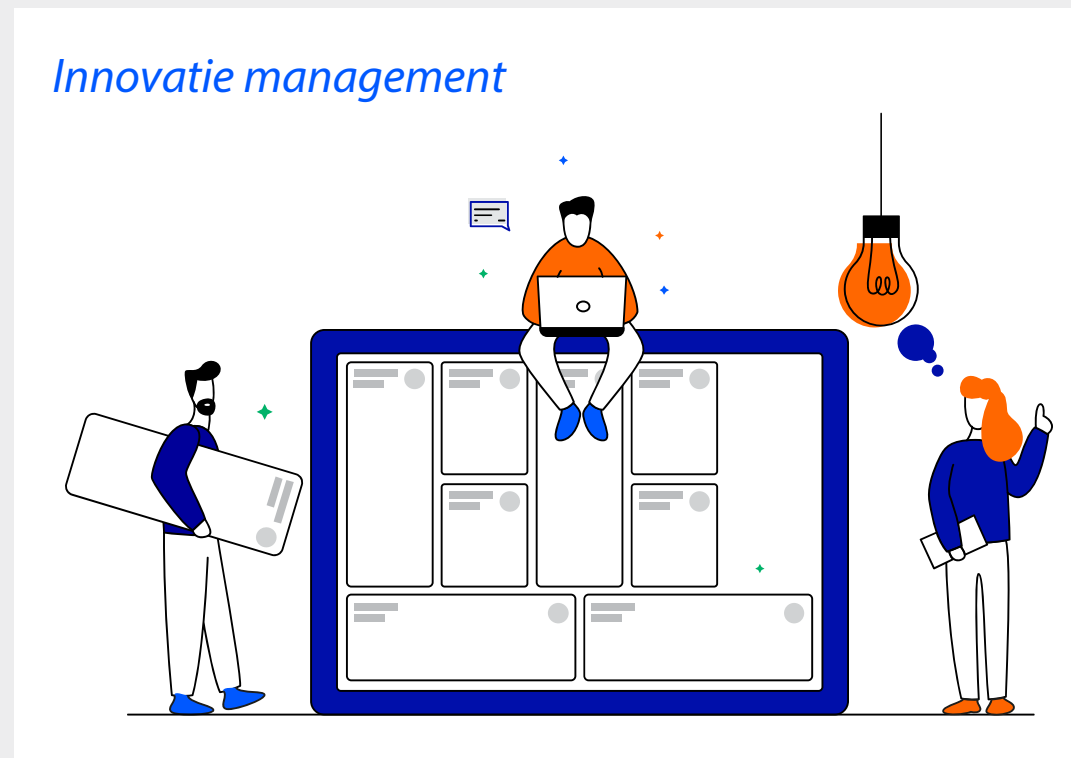


Alle veilige havens zijn onderhevig aan (digitale) disruptie en verandering...



De wereld verandert dus steeds sneller

De vraag is wat het effect hiervan is op bedrijven en de B.V. Nederland




De wereld van verandert dus steeds sneller...

Dit maakt het MKB kwetsbaar voor ingrijpende technologische veranderingen en is het tijd voor actie.

Hoe staat NL er voor

Facts & Figures

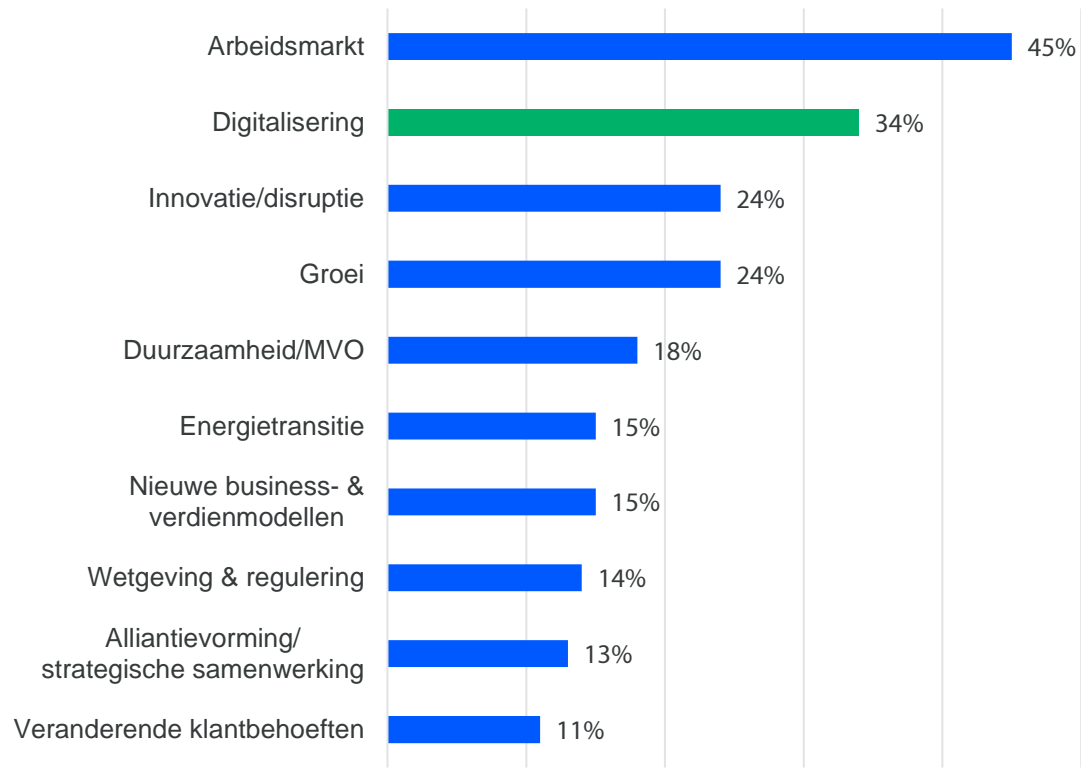
A blackboard with green neon-style text that reads "NEED MORE DATA PLEASE". The text is arranged in three lines: "NEED", "MORE DATA", and "PLEASE". The blackboard is set against a dark background, and the text is illuminated with a bright green glow. A blue curved line is overlaid on the image, separating the text on the left from the blackboard on the right.

NEED
MORE DATA
PLEASE

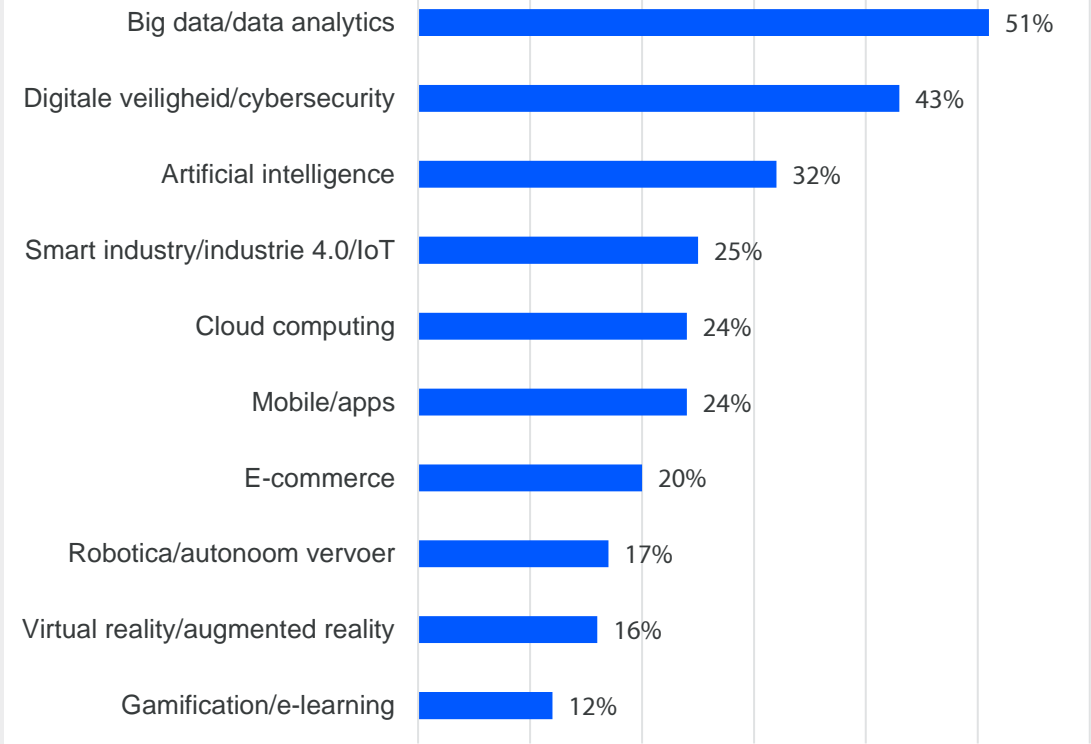
Welke thema's spelen er in de boardroom?

Data heeft de hoogste prioriteit

Welk onderwerp heeft de grootste impact op uw strategie?



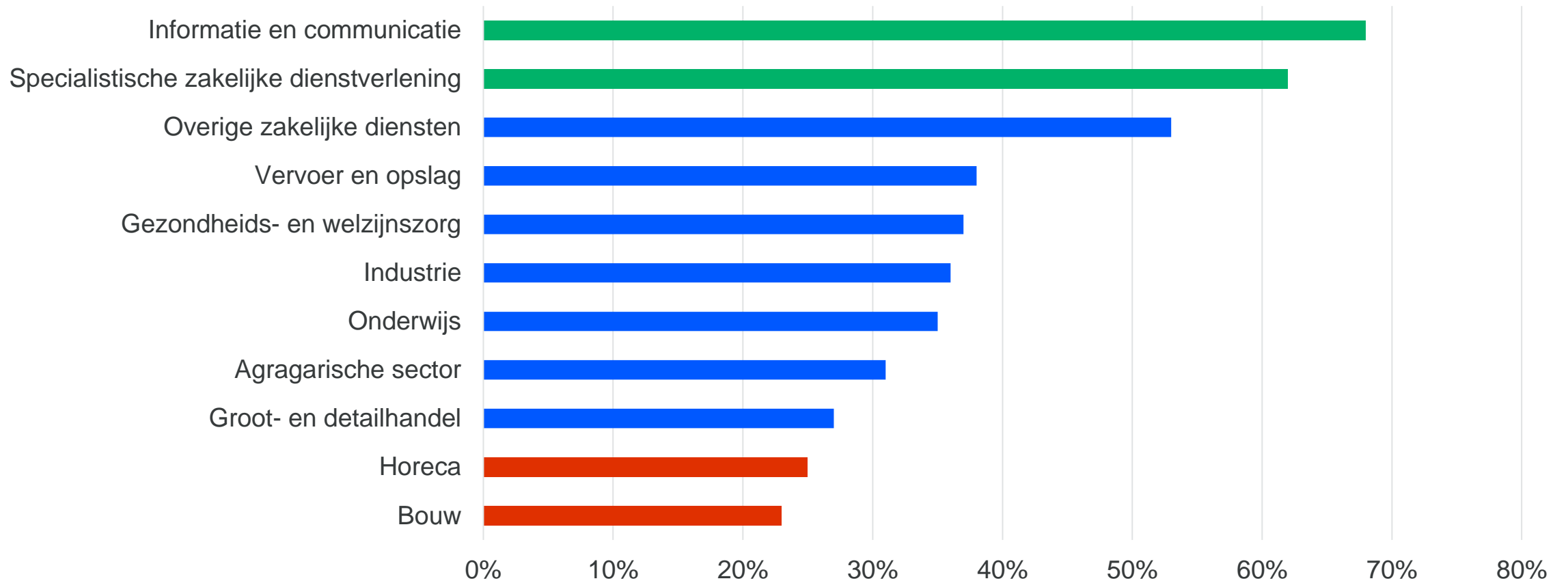
In welke thema's bent u van plan in 2022 doelgericht te gaan investeren?



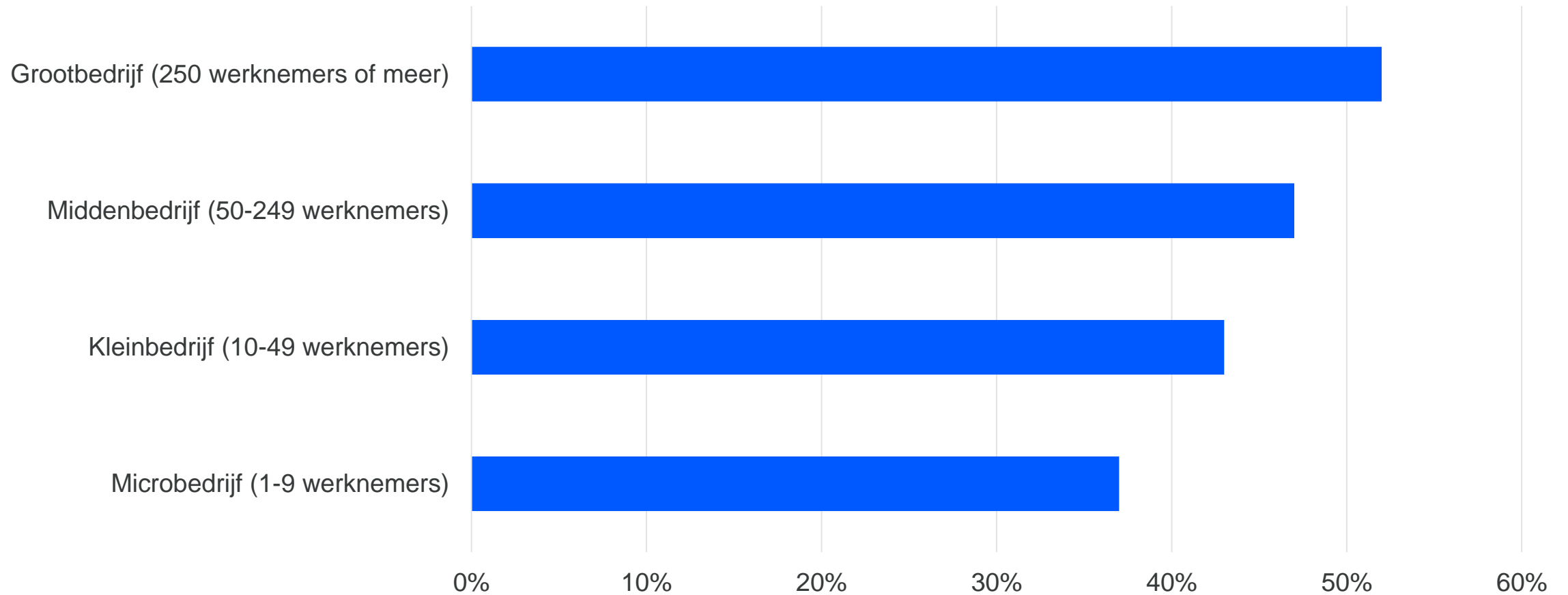
Echter....

40 %

We zien hierbij grote verschillen tussen sectoren...



... en naar bedrijfsomvang



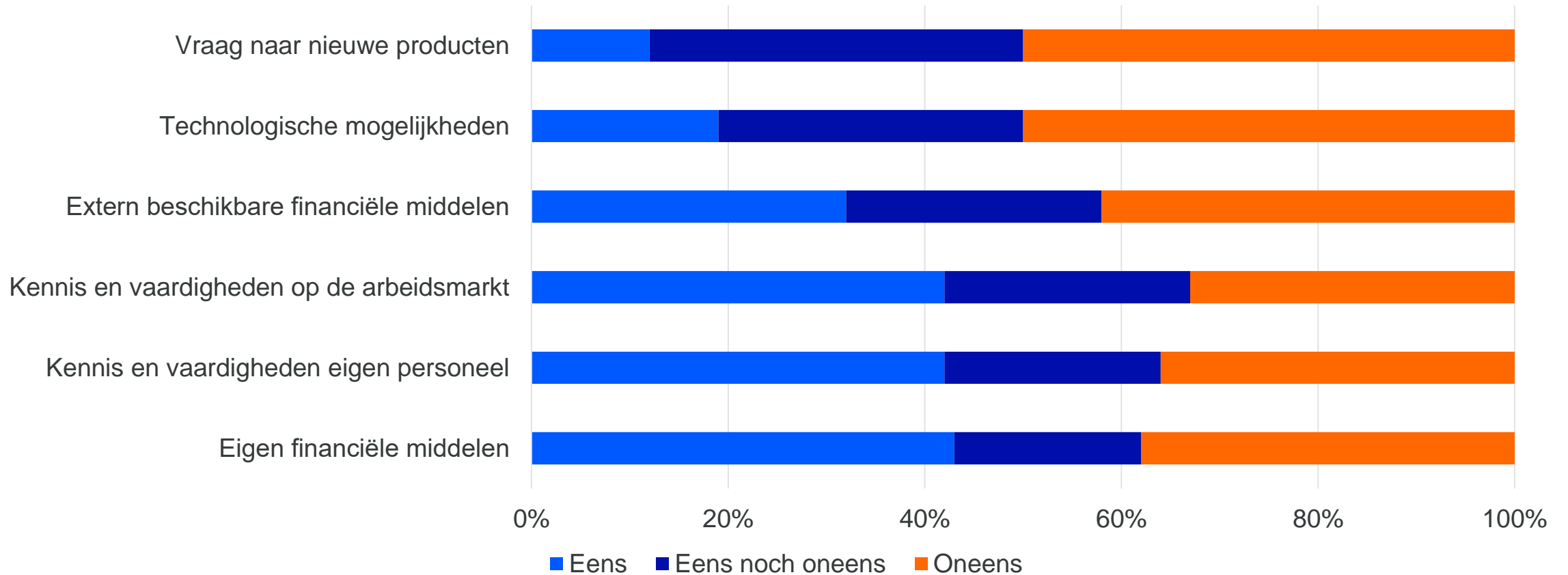
*Wat houdt
ondernemers dan
tegen*

En wat levert het op?

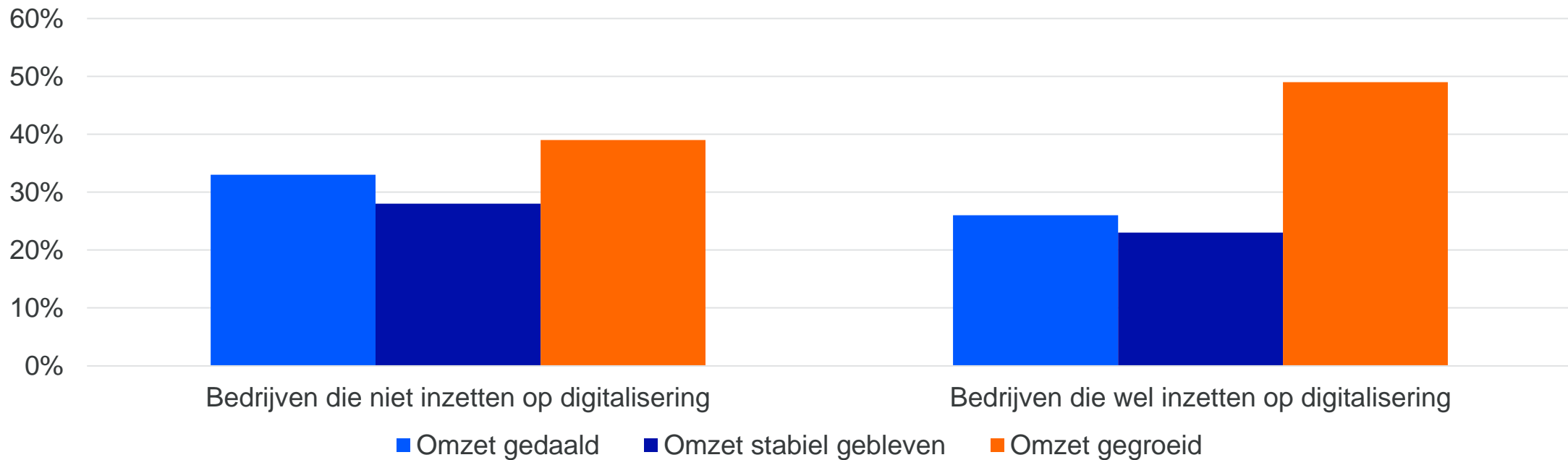


Vaardigheden belangrijkste factor

% bedrijven per barrière om te investeren in digitalisering/innovatie



Terwijl het wel meer oplevert



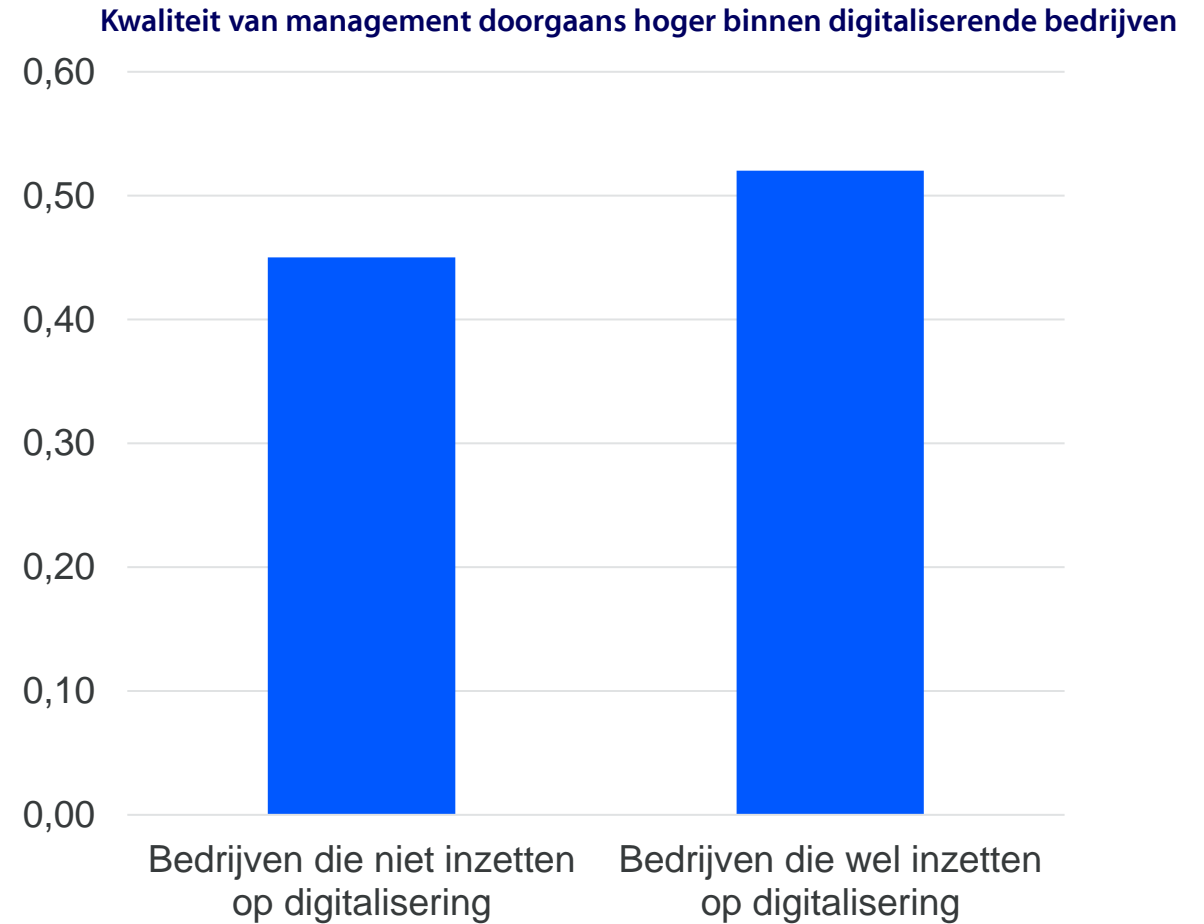
“McKinsey” Covid-19 versnelt digitale transformatie met een aantal jaar

“Snelle groeiers” investeren meer in digitalisering, ICT, Product- en proces innovatie, marketing en sociale innovatie “ (ECE)

*Wat doen deze
bedrijven goed?*

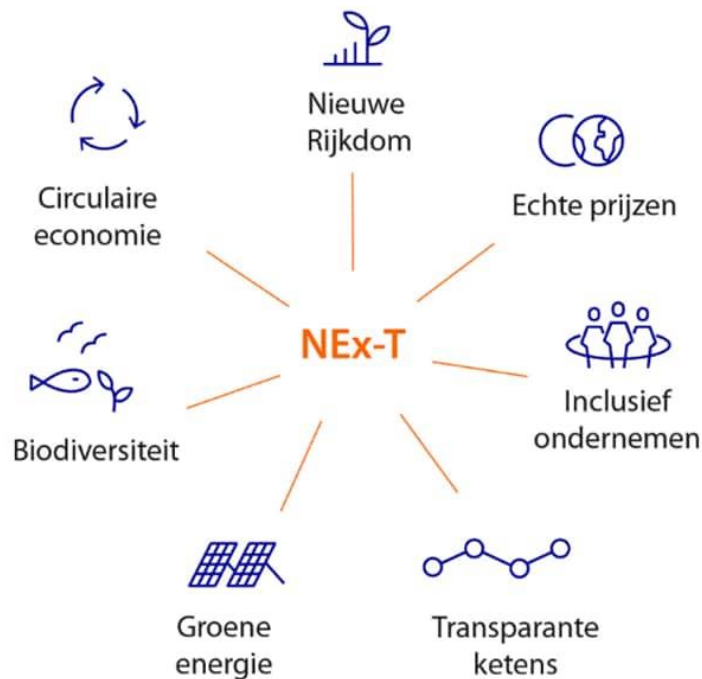


Aandacht personeel & Management is op orde

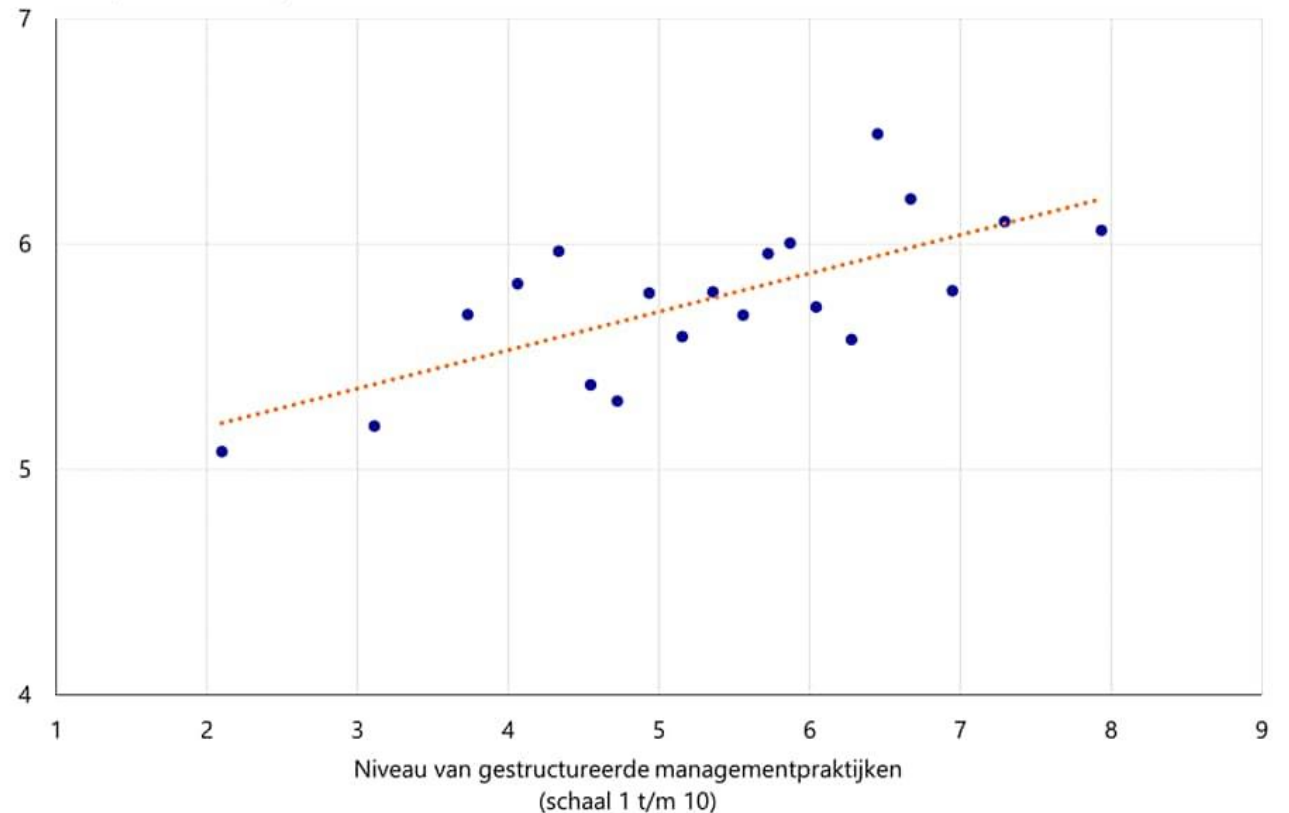


Managementpraktijken breder belangrijk

Ook cruciaal bij transitie naar nieuwe economie

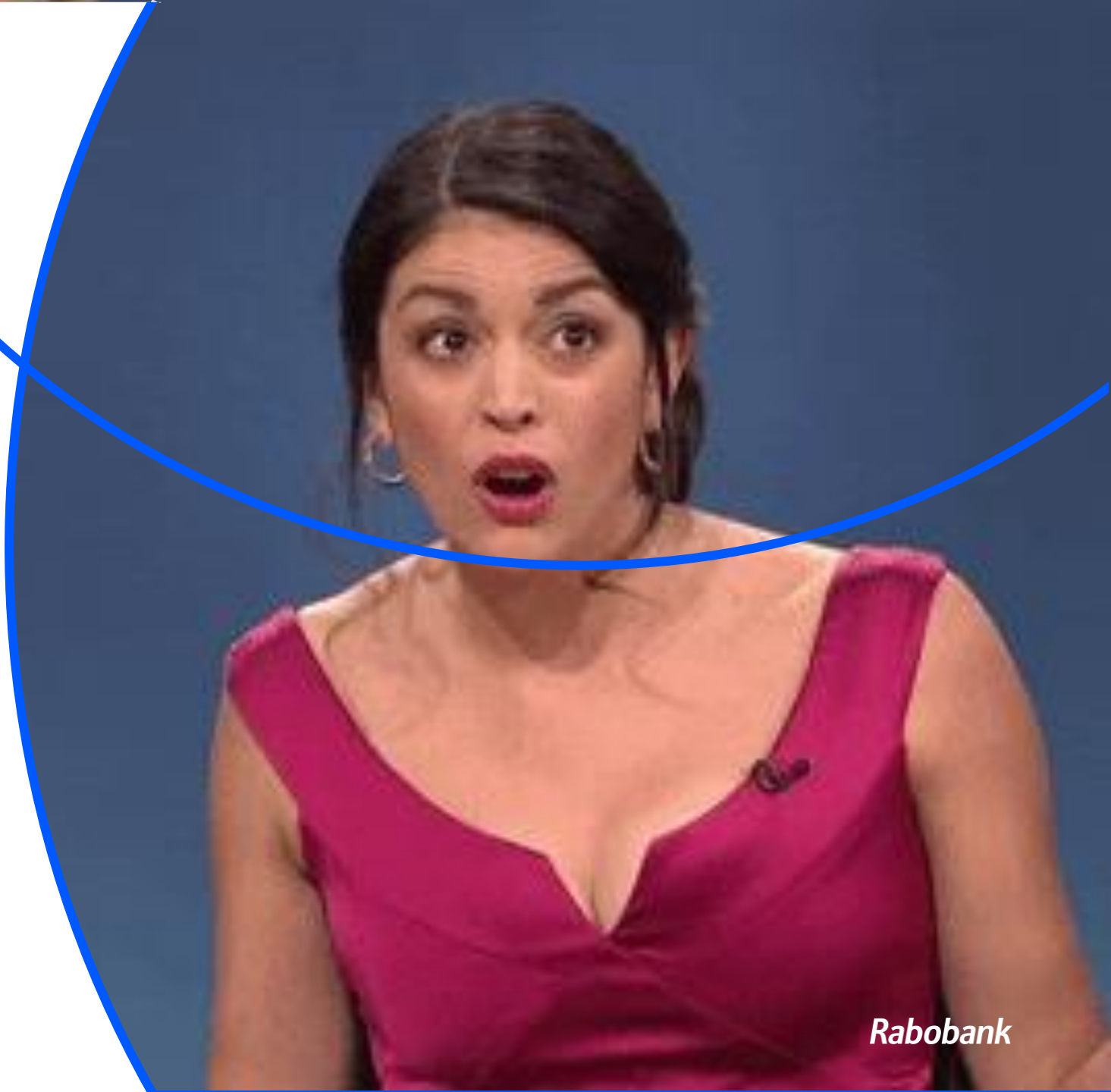


NEx-T score (schaal 1 t/m 10)



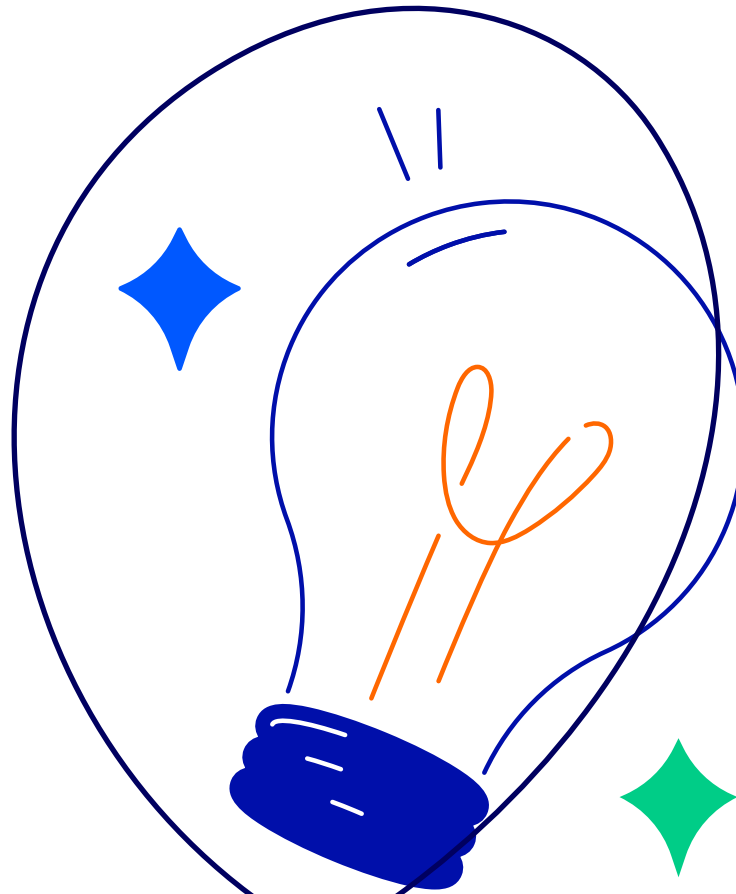
Ok, en nu

4 tips voor mkb'ers



Wat bied je dan aan?

Startpunt is dus bestaande business model



Bestaande business model is startpunt

Business Model Canvas is een handige tool

<p>Samenwerkingspartners</p> <ul style="list-style-type: none">• Welke partners zijn onmisbaar onderdeel van onze waardepropositie?• Welke partners voeren kernactiviteiten uit?• Wie zijn de kernleveranciers?	<p>Kernactiviteiten</p> <ul style="list-style-type: none">• Wat moeten we doen om elke dag onze waardepropositie(s) neer te kunnen zetten?• Welke kernactiviteiten vereisen onze relaties en kanalen?	<p>Waarde Propositie</p> <ul style="list-style-type: none">• Welke onderscheidende waarde leveren we voor onze klanten?• In welke behoefte van onze klanten voorzien we?• Welke problemen van onze klanten helpen we oplossen?• Wat bieden we elk klantsegment?	<p>Klantrelaties</p> <ul style="list-style-type: none">• Hoe & hoe vaak onderhouden we onze relaties?• Wat voor soorten relaties creëren wij waarde van onze klantsegmenten?	<p>Klantsegmenten</p> <ul style="list-style-type: none">• Wie zijn onze belangrijkste klantsegmenten?• Richten we ons op massamarkt of gespecialiseerd (niche?)
<p>Kostenstructuur</p> <ul style="list-style-type: none">• Wat zijn de belangrijkste kosten van ons business model?• Welke kosten zijn vast en variabel?• Welke belangrijkste activiteiten en middelen zijn het duurst?	<p>Middelen</p> <ul style="list-style-type: none">• Welke mensen & middelen zijn essentieel om onze propositie en activiteiten uit te voeren?	<p>Inkomstenstromen</p> <ul style="list-style-type: none">• Welke waarde zijn onze klanten echt bereid te betalen en wat betalen ze nu?• Welke opbrengsten volgen uit verschillende waardeproposities of klantsegmenten?• Hoe betalen klanten ons nu en hoe willen ze betalen? (Fee, abonnement, etc.)		

Hoe maken we het, wat hebben we ervoor nodig?

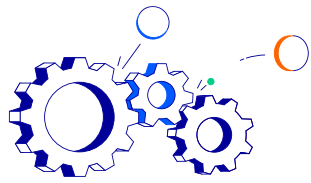
Welke waarde creëer je nu, voor wie en hoe bereik je ze?

Hoe financieren we het?

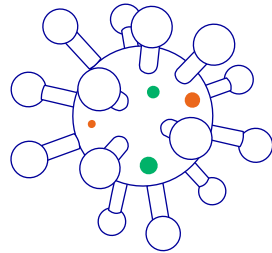
Tip:

Denk vanuit trends na over de “Wat als vraag”

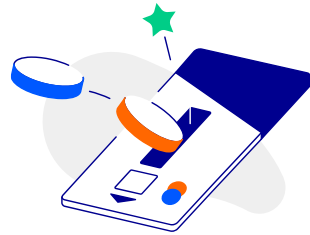
En welke impact dit zou hebben op je bedrijf



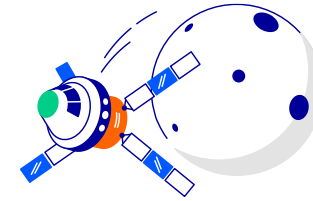
Wat nu als mijn productieproces stilvalt door schaarste in arbeid of grondstoffen?



Wat als door de coronacrisis klanten volledig digitaal zouden worden?



Wat nu als ik mijn klanten op een andere wijze zou laten betalen?



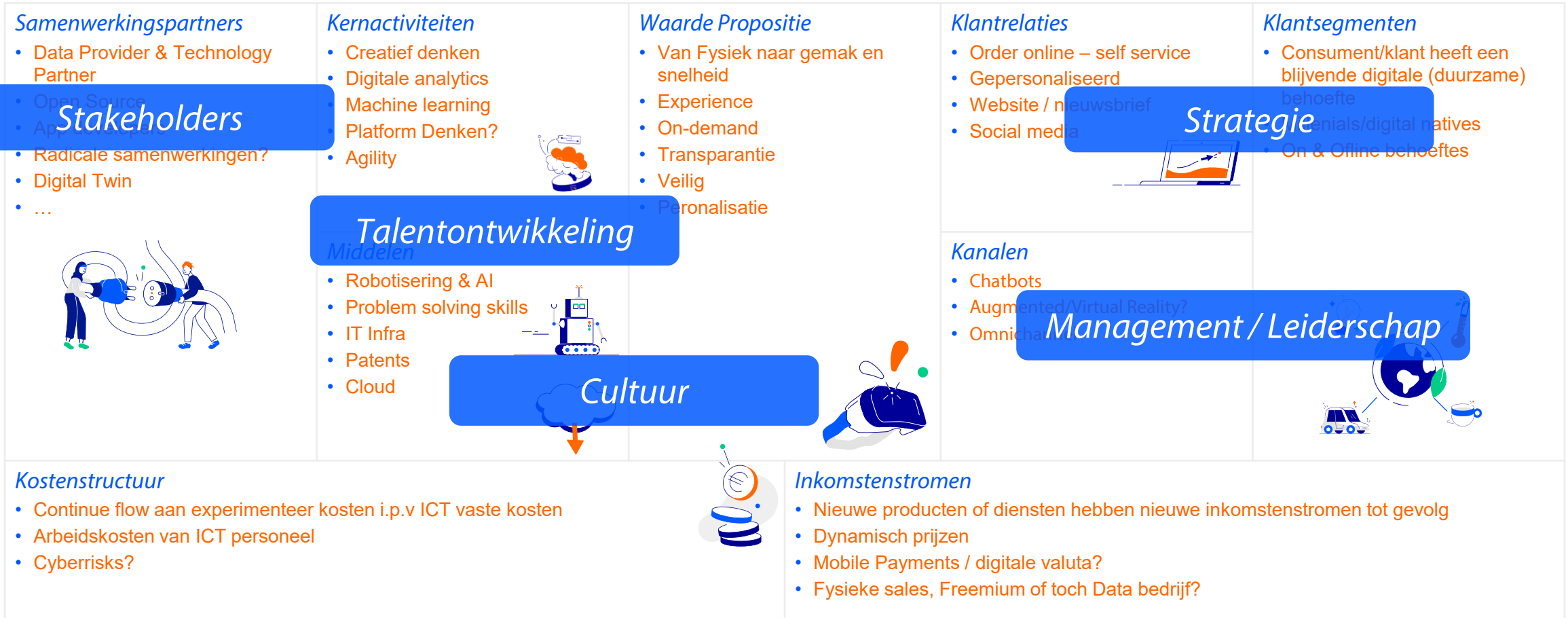
Wat nu als ik door nieuwe technologie een compleet nieuwe markt zou gaan bedienen?



Wat nu als we met partij X intensief gaan samenwerken op het gebied van data?

Transitie naar nieuwe business model

Digital Business model shift – impact op alle onderwerpen – verbeteren/vernieuwen



Trends hebben op verschillende vlakken van het business model impact. Digitalisering heeft zowel impact op de linker als op de rechter kant van het business model van onze klanten en vereist een investering in de volledige strategische bedrijfsvoering (inclusief de mensen)

Voorbeeld: "Menukaart Cooperatief Bankieren"

Onze antwoorden op de behoeften klanten.

Rabo Electric

Een initiatief van Rabobank



Waarmee kunnen we je helpen?

Rabo Electric helpt je met financieel en praktisch inzicht in de elektrificatie van jouw voertuigen.

Daarnaast bieden wij voor al deze voertuigen een financial lease aan. Daarmee kies jij de dealer en ben je volledig eigenaar van jouw elektrische auto of bestelbus.

Onze menukaart voor Cooperatief bankieren

Een overzicht van producten en hulpmiddelen gericht op duurzaam ondernemen, de energietransitie en banking4food.



Financieringsproducten

Vreemd vermogen

- **Rabo Groenlening**
Gunstige voorwaarden voor specifieke verduurzaming o.a. het plaatsen van zonnepanelen, duurzaam bouwen of biologische landbouw.
- **Rabo Impactlening Duurzame Koplopers**
Gunstige voorwaarden voor bedrijven met een duurzaamheidskeurmerk of bedrijven die voorop lopen op het gebied van circulariteit.
- **Rabo Impactlening Zorg- & Onderwijssector**
Gunstige voorwaarden voor bedrijven in de zorg- & onderwijssector die zich richten op transformatie van de zorg en/of verduurzaming van vastgoed.
- **EIF InnovFin Garantie**
Gunstige voorwaarden voor (duurzame) innovaties van bedrijven.
- **Rabo Innovatielening**
Vroege fase financiering voor start-ups actief in digitalisering, verduurzaming of ontwikkelingen op het gebied van vitaliteit en gezondheid.
- **Rabo Foundation**
Gunstige voorwaarden voor sociaal ondernemen in Nederland en daarbuiten.
- **Maatwerk oplossingen**
Financiering voor de (complex) grootzakelijke markt waarbij de prijs voor de lening of krediet afhankelijk is van de duurzame prestaties van de onderneming i.e. Sustainability Linked Loan of SDG 12.3 lening.
- **Klimaatfonds voor de landbouw**
De focus ligt op projecten die gericht zijn op verduurzaming van de landbouw en het behoud van biodiversiteit.
- **Borgstellingskrediet Landbouw**
Een garantielening van de overheid voor agrarische ondernemers voor o.a. verduurzaming en landbouwinnovatie.

Eigen vermogen

- **Money Meets Ideas**
Platform waar innovatieve start-ups en investeerders elkaar ontmoeten.
- **Rabo Investments**
Investerings op maat voor innovatieve scale-ups.
- **Crowdfunding partnerships**
o.a. Collin Crowfund en One Planet Crowd International.

Meer informatie over onze maatschappelijke impact vind je hier:



Maatschappelijke Impact



Onze impact in 2021



Programma's

- **Verduurzamen vastgoed**
- **Electrificatie mobiliteit**
- **Energiebesparing Industrie**
- **Zonnepanelen**
- **Sociaal ondernemen**
- **Circulair ondernemen**
- **Innoveren in retail**
- **Digitaliseren**
- **Langer zelfstandig wonen**
- **Biodiversiteit**
- **Voedselketen**
- **Carbon Bank**
- **Rabo Duurzame Innovatieprijs**



Contact

Contact je lokale adviseur of bedrijvendesk of neem contact op met één van onze desks:

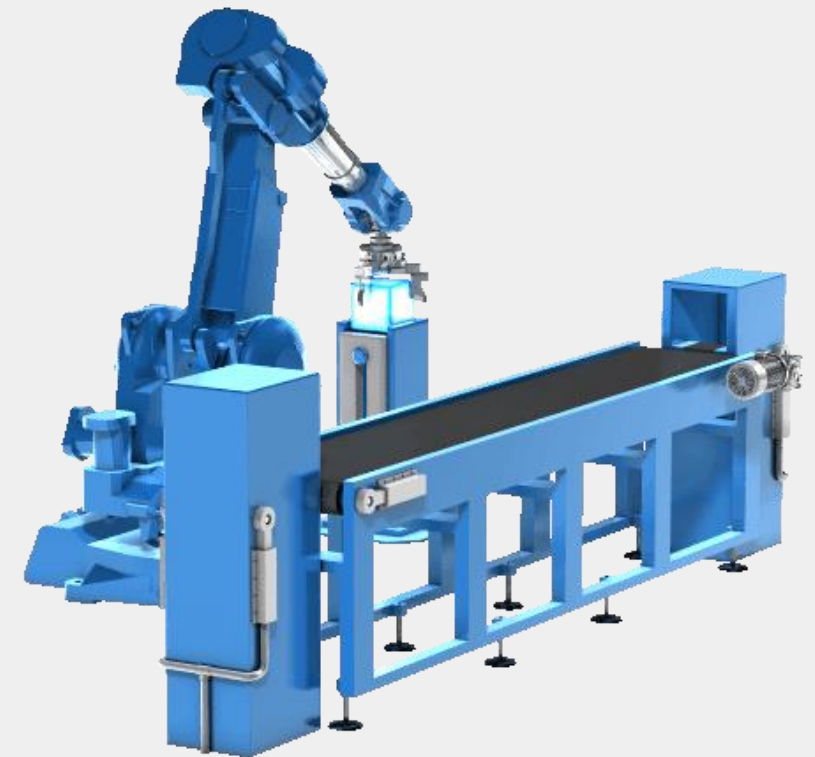
- **Circulair Ondernemen Desk**
- **Energietransitie Desk**
- **Food & Agri transitie desk**
- **Start en Scale-up desk**

Voorbeeld Programma Robohouse

Inspiratie door concrete voorbeelden

Demonstraties en verhalen van 'Robot influencers' - echte doeners die geslaagd en eigenhandig met technologie bezig zijn geweest - die vertellen over alle voors en tegens van toegepaste robotica.

Voor wie:	10-25 Midden- en kleinbedrijven
Waarom deelnemen?	Inspirerende omgeving, verbinden met gelijkgestemden, kennismaken met technologie, nieuwe ideeën opdoen
Wat is het?	<i>Fysieke bijeenkomst: van 2 uur, locatie RoboHouse:</i> met kleine hap/drank, 2 toepassingen uit de praktijk, mini-workshop formuleren van uitdaging & demonstratie opstellingen
Wat levert het op?	Concrete uitdaging, ingang voor ondersteuning, intro van RoboHouse
Wat kost het?	Gratis deelname, 2 uur excl. reistijd aan begin/einde dag
Hoe deelnemen?	Inschrijfformulier op de RoboHouse website
Wanneer?	<ul style="list-style-type: none">• 7 juni 2022, Demodag 'hoe technologie uitbreiding van productie mogelijk maakt', relevant voor maakindustrie bedrijven• Ntb. Demodag voor Retail tuinbranche bedrijven



Bedankt voor uw aandacht

*WGF
SDEHSETH EATGH EA E ATH EA SR G REGREHEAS HE ERH ERHER H HHER REHREAHERHTYJUYIOU O UIOU O UI IO YG
JJHYJ YJ JYJ WRWRAR AWRARWR R RF RET R B F B Y I O MK ERYTERY Y RT YRTUTYUI RTU YRU RYUTYU EFEWFWR
NY NYU HU K K HIO JN BHUY UH J H GH GG H HJ HU IHUI UI G FR DE S U IO KN KV CC DTY U L UH O P NJIKLJHKH
JJ OJOJ GUIGHJKN J G FTFYU JIOJO KM B DRDRTD TFY YUFU IOJO H 76 897 HHUI I UI HIU 0 9 0 IOJ IJ JJ O OHUI
UYGY FT D HBK OIJ IOO J KLML NJ HGIU G UU HYO IOO OIOJ I O HY PI I U UI I U I U
*WGF
SDEHSETH EATGH EA E ATH EA SR G REGREHEAS HE ERH ERHER H HHER REHREAHERHTYJUYIOU O UIOU O UI IO YG
JJHYJ YJ JYJ WRWRAR AWRARWR R RF RET R B F B Y I O MK ERYTERY Y RT YRTUTYUI RTU YRU RYUTYU EFEWFWR
NY NYU HU K K HIO JN BHUY UH J H GH GG H HJ HU IHUI UI G FR DE S U IO KN KV CC DTY U L UH O P NJIKLJHKH
JJ OJOJ GUIGHJKN J G FTFYU JIOJO KM B DRDRTD TFY YUFU IOJO H 76 897 HHUI I UI HIU 0 9 0 IOJ IJ JJ O OHUI
UYGY FT D HBK OIJ IOO J KLML NJ HGIU G UU HYO IOO OIOJ I O HY PI I U UI I U I U

