ING brengt expertises samen om groei succesvolle mkb’ers te versnellen

Nieuw ING Groei & Overname Team ondersteunt snelgroeiende mkb-bedrijven bij expansie en acquisities

Mkb-bedrijven zijn de motor van de Nederlandse economie. Maar juist wanneer succesvolle mkb’ers willen doorgroeien is het lastig om hun weg te vinden in de versnipperde wereld van financiering en investeerders, waardoor groeikansen onbenut blijven. In de doorgroeifase van het bedrijf is namelijk niet alleen behoefte aan financiering. Strategisch advies, begeleiding en toegang tot het juiste netwerk van bijvoorbeeld groei-investeerders zijn ook cruciaal. ING brengt deze expertises nu samen in het nieuwe Groei en Overname Team. Doordat ING Investments, de investeringstak van de bank, onderdeel is geworden van ING Business Banking, behoren nu ook achtergesteld kapitaal of een aandelenbelang tot de mogelijkheden om groei te ondersteunen. Zo helpt ING mkb-bedrijven groeien en draagt het bij aan een sterkere Nederlandse economie.

Het ING Groei & Overname Team combineert financieringskennis en strategisch advies bij overnames, groei-investeringen en bedrijfsopvolging. Het team richt zich daarbij volledig op bedrijven die snel groeien en winstgevend zijn. ING heeft aan de hand van eigen onderzoek duizenden bedrijven geïdentificeerd die in aanmerking komen op basis van groeicriteria zoals een jaarlijkse omzetgroei van meer dan 10% over de afgelopen drie jaar. Deze bedrijven zijn verspreid over het gehele land en actief in sectoren als ICT en technologie, defensie, zakelijke dienstverlening, bouw, industrie en groothandel. Zowel bestaande klanten als nieuwe ING-klanten kunnen gebruik maken van dit team.

Doorgroei stagneert vaak

Het Nederlandse mkb bevat veel snelgroeiende ondernemingen, maar de volgende stap om deze groei ook vol te houden naar de volgende fase is niet altijd eenvoudig. “Nederland heeft volop ondernemingen met de ambitie en het potentieel om door te groeien, maar wij zien

dat hun groei vaak stagneert omdat zij zelf de weg moeten vinden tussen financiers, investeerders en adviseurs," zegt Laurens de Vos, directeur Business Banking bij ING. "Met dit nieuwe team brengen wij die werelden nu samen, zodat bedrijven sneller kunnen investeren, overnemen en opschalen. Dat is goed voor hun eigen groei en uiteindelijk die van de Nederlandse economie. Nederland kan het zich niet veroorloven dat kansrijke mkb-bedrijven vastlopen als zij willen doorgroeien."

"Nederland heeft volop ondernemingen met de ambitie en het potentieel om door te groeien, maar wij zien dat hun groei vaak stagneert omdat zij zelf de weg moeten vinden tussen financiers, investeerders en adviseurs"

Laurens de Vos, directeur Business Banking bij ING

Gewone banklening niet altijd de oplossing

In de werkwijze van het team is de specifieke behoefte van de klant leidend en ING adviseert de bedrijven toegespitst op de groeifase waarin ze zich bevinden. "Voor deze ondernemingen is een gewone lening bijvoorbeeld niet altijd de enige of beste oplossing," stelt Laurens de Vos. "Daarom kijkt ING breder: van kredietverlening en gestructureerde financieringsoplossingen, zoals een overnamefinanciering, tot, waar passend, achtergesteld kapitaal of een aandelenbelang. Bijvoorbeeld bij het op 5 november aangekondigde programma van ING met het Europees Investeringsfonds, waarbij €128,5 miljoen aan nieuw kapitaal beschikbaar komt voor snelgroeiende mkb-bedrijven in de vorm van achtergestelde leningen tegen gunstige voorwaarden."

Aantrekken groei-investeerders

Ook kan er mee worden gedacht over bepalende beslissingen om het bedrijf verder te laten groeien, bijvoorbeeld via het doen van overnames, het aantrekken van groei-investeerders of door bedrijfsoverdracht. Het gaat in dit segment dan doorgaans om investeringen van €3 miljoen tot €15 miljoen. De Vos: "In deze aanpak waarderen ondernemers de strategische adviesgesprekken. Daarin combineren we financieringskennis, sectorkennis en ondernemerschap en bieden we toegang tot ons netwerk. Ook helpen we ondernemers met het maken van strategische keuzes, onder meer door het aanbieden van een maatwerk workshop over financiering en bedrijfsoverdracht, specifiek gericht op vraagstukken van de

ondernemer. ING kan vervolgens helpen met het vinden van de juiste investeerders voor de onderneming, waardoor een versnelde groei mogelijk wordt."

"In deze aanpak waarderen ondernemers de strategische adviesgesprekken. Daarin combineren we financieringskennis, sectorkennis en ondernemerschap en bieden we toegang tot ons netwerk"

Laurens de Vos, directeur Business Banking bij ING

Helpen met strategische keuzes

Bedrijven die verder willen groeien via bijvoorbeeld internationalisering, merken dat dit niet alleen vraagt om kapitaal, maar ook om strategische keuzes, netwerk en begeleiding. Zij hebben vragen zoals 'wat is de dynamiek in mijn markt en hoe zouden potentiële internationale investeerders aankijken tegen een investering in mijn bedrijf?'

Ook het verder opschalen van het bedrijf brengt vragen met zich mee: 'hoe vind ik een geschikte opvolger of investeerder voor de volgende fase van mijn bedrijf?' en 'wat speelt er allemaal bij het toetreden van een investeerder, hoe loopt zo'n proces en waar moet ik op voorbereid zijn?'

In deze fase lopen ondernemers vaak tegen een versnipperde markt aan: verschillende producten, aanbieders en verschillende teams. Met de oprichting van het ING Groei & Overname Team wil ING het eenvoudiger maken om zo ondernemers te helpen voortvarend de volgende groeifase van hun bedrijf te realiseren.

Contactgegevens

Robert Gunther

ING Research (Economisch Bureau) Zakelijk & Sector Banking
Zakelijk: Midcorp & Instellingen, Real Estate
Wholesale Banking: coverage, sectoren, duurzame kredietverlening, bedrijfsfinanciering

robert.gunther@ing.com

Kopieer link

https://nieuws.ing.nl/nl-NL/274808-nieuw-ing-groei-amp-overname-team-ondersteunt-snelgroeiende-mkb-bedrijven-bij-expansie-en-acquisities/