



## De kracht van Businessclub Theater & Zaken

CRM ofwel Customer Relationship Management is hotter dan hot! Wie heeft het niet over 'customer intimacy', 'klant is koning' of de 'customer journey'? Maar hoe verras je die klant nu echt? Wanneer raak je iemand?

### 1 Ben origineel

Samen met uw klant golfen, voetbal kijken of dineren is leuk en gezellig maar origineel is het niet echt meer. U zult denken, welke opties zijn er nog meer? Heeft u wel eens aan theater gedacht? Hoe origineel is het bezoek aan een concert van de favoriete artiest van uw klant? Een beleving die niet meer vergeten zal worden en waardoor uw klant zich echt bijzonder zal voelen.

### 2 Ontdek de nieuwe klantrelatie

Mensen hebben het al druk genoeg, zeker beslissers in het bedrijfsleven. Nodig daarom niet alleen de beslisser uit voor een diner of voorstelling maar ook zijn of haar partner. Een ontmoeting krijgt hierdoor een hele andere dimensie en is vaak leuker en authentiek.

### 3 Haak in op de juiste momenten

Verjaardagen of jubilea zijn unieke momenten om eens iets extra's te doen voor uw relaties. Wilt u het echt goed doen, dan zoekt u een specifieke voorstelling uit voor uw relatie. Weet u waar uw klant van houdt? Dan heeft u een heel origineel en verrassend cadeau in handen.

Een lidmaatschap van Businessclub Theater & Zaken biedt diverse mogelijkheden om te netwerken en relaties in de watten te leggen. Word nu lid en bestel in mei als allereerste uw kaarten voor het nieuwe theaterseizoen.

Wilt u vrijblijvend informatie ontvangen? Neem dan contact op met onze eventmanagers via 077 320 72 20 of via [events@maaspoort.nl](mailto:events@maaspoort.nl).



## Kromme tenen

Met grote regelmaat vragen mensen mij naar mijn mening over het programma 'Betalen of leeghalen'. Dit programma valt onder categorie reality-tv, maar in werkelijkheid wordt slechts de schaduwzijde van het gerechtsdeurwaardersvak belicht. Ik realiseer mij goed dat het gerechtsdeurwaardersambt een negatieve klank heeft. Dat vind ik jammer en daar zou ik graag wat aan doen.

Enkele maanden geleden werd ik benaderd om mee te doen aan een nieuwe serie afleveringen. Ik weigerde vanwege de in mijn ogen onjuist geschetste werkelijkheid. Na aandringen volgde een gesprek waarin tot mijn verbazing uitsluitend over beslagleggingen en ontruiming werd gesproken, terwijl ik als voorwaarde had gesteld dat er ook oog moest zijn voor sociale inspanningen. Dat was echter niet spannend genoeg. Voor mij reden om definitief af te haken. Het merendeel van mijn collega's in het land walgt van de programma's waarin zij als afschrikwekkende boemannen aanbellen voor een ontruiming of een beslaglegging.

Als ik u vertel dat het aandeel ontruiming in verhouding tot andere ambtshandelingen nog geen 0,2% bedraagt en er sporadisch een inboedel wordt verkocht, snapt u vast waarom ik kromme tenen krijg van het programma. Het is vermeldenswaardig dat gerechtsdeurwaarders steeds meer ontruiming weten te voorkomen door inzet van onder andere ontruimpreventie en contacten met partners in de sociale keten. Er wordt veel geïnvesteerd in vroegsignalering van betalingsproblematiek achter de voordeur. Niemand zit te wachten op hoge kosten die achteraf niet blijken te verhalen.

Zonder de gerechtsdeurwaarders zou het economisch verkeer er compleet anders uitzien. Zou u nog durven leveren op krediet? Vertrouwt u op vrijblijvendheid in het betalingsverkeer?

### Mark Hafkamp

algemeen directeur Hafkamp Gerechtsdeurwaarders. [www.hafkamp.nl](http://www.hafkamp.nl)