



6

HOEIJMAKERS GROEP

AL VEERTIG JAAR BETROKKEN BIJ DE KLANT

In 1978 richtte Jan Hoeijmakers zijn eenmansbedrijf in verzekeringen, pensioenen en hypotheek op. Inmiddels staat zoon Ruud aan het roer en heeft Hoeijmakers Groep dertig medewerkers in dienst.

FOTOGRAFIE: DICK HOLTHUIS

"Dit jubileum hebben we te danken aan onze trouwe klanten", vertelt huidig directeur Ruud Hoeijmakers. "Mijn vader ging veertig jaar geleden letterlijk langs de deuren om verzekeringen, pensioenen en hypotheek te adviseren. Het kantoor in huis werd al snel te klein en in 1984 opende hij het kantoor aan de Markt in Kessel. In 1991 kwam daar een tweede kantoor in Beesel bij. Ook hebben we in die veertig jaar verschillende intermediairbedrijven overgenomen, daarvan had de overname in 2006 van Peeters Finance in Venlo en Blerick de meeste impact. De kantoren in Beesel en Blerick zijn later overigens

samengevoegd in het opvallende nieuwe pand aan de Baarskampstraat in Kessel."

Ruud staat sinds 2004 aan het roer van het bedrijf. De vraag waarom Hoeijmakers Groep al veertig jaar bestaansrecht heeft, kan hij wel beantwoorden. "Klanten waarderen onze betrokkenheid en kunde en blijven daarom klant bij ons. Dankzij dit vaste klantenbestand hebben we in de afgelopen veertig jaar nog nooit rode cijfers geschreven. Natuurlijk is er binnen de branche wel de noodzaak om te blijven groeien. Gestaa, want de snelle groeiers gaan meestal ook weer snel ten onder. We

hebben ons als stabiel familiebedrijf gelukkig nooit laten beïnvloeden door dergelijke bewegingen in de markt. Mede daardoor zijn we ook tijdens de financiële crisis juist gegroeid."

Hoeijmakers Groep heeft destijds ook uitgebreid de tijd genomen om de opvolging in goede banen te leiden. "Een professionele bedrijfsopvolging is voor familiebedrijven heel belangrijk. Mijn vader gaf destijds aan, dat mijn broer Ralf en ik eerst maar eens een paar jaar bij andere bedrijven werkervaring op moesten doen. Mijn entree bij Hoeijmakers Groep maakte ik daarom pas in 1998."

VAKKENNIS

Veertig jaar geleden hadden bedrijven nog genoeg aan, bij wijze van spreken, een brandverzekering. Maar omdat bedrijven steeds complexere producten en diensten aanbieden, veranderen ook de bedrijfsrisico's. Juist dan is het belangrijk om maatwerk te leveren. "Te veel assurantiestussenpersonen kijken vooral naar de verzekeringen die ze aan kunnen bieden. Bij ons staan het bedrijf en de ondernemer centraal. Samen kijken we eerst naar de risico's die de ondernemer zelf kan en wil dragen, voor de overige risico's bieden we verzekeringsoplossingen op maat aan. Daarbij letten we er vooral op in welke branche de ondernemer actief is en welke ontwikkelingen daarin plaatsvinden. Het aansprakelijkheidsrisico kan voor het ene bedrijf relatief klein zijn, terwijl bijvoorbeeld bouw- of transportbedrijven grote risico's lopen wanneer dit niet goed geregeld is. Dankzij onze vakkennis en de ervaringen die we in de afgelopen veertig jaar hebben opgedaan, kunnen we dit prima inschatten voor onze klanten."

CONSEQUENTIES

Tijdens gesprekken wijzen de adviseurs van Hoeijmakers Groep hun klanten op belangrijke aandachtspunten, zoals de zogenoemde kleine lettertjes. "Vaak wordt er bijvoorbeeld niet over clausules in een verzekeringspolis gesproken, terwijl dit juist problemen kan voorkomen. In een clausule kan bijvoorbeeld staan dat je regelmatig de elektrische installatie moet laten keuren. Wanneer dit wordt nagelaten, heb je bij een brandschade kans dat de verzekeraar niet uitkeert. Hetzelfde geldt voor

leveringsvoorwaarden, waarin de mate van aansprakelijkheid van de ondernemer goed moet zijn afgebakend. Wanneer je als bedrijf onderhoudswerkzaamheden bij een fabriek uitvoert, maakt het nogal verschil of je duidelijk kenbaar hebt gemaakt dat je alleen verantwoordelijk bent voor de directe materiele schade, of dat je alle (gevolg)schade vergoedt." Daarnaast wijst Hoeijmakers ook op het belang voor ondernemers om goed te kijken naar hun voorzieningen voor arbeidsongeschiktheid, pensioen en overlijden. "Dit zijn onderwerpen waar een ondernemer vaak niet bij stil staat, maar wel mee te maken kan of gaat krijgen. Ook voor deze situaties kijken we samen met de ondernemer waar hij het beste mee af is en welke verzekeringen de financiële gevolgen het beste kunnen beperken."

PERIODIEK CONTACT

Een groot deel van het klantenbestand van Hoeijmakers Groep bestaat uit bedrijven. Voornamelijk gesitueerd in Noord- en Midden-Limburg en het oostelijke deel van Noord-Brabant. "Bij deze ondernemers zitten we minimaal eenmaal per jaar aan tafel om de stand van zaken te bespreken. Tijdens die gesprekken inventariseren we opnieuw de mogelijke risico's binnen het bedrijf en of het verzekeringspakket daar nog goed op aansluit. Veranderingen zoals een overname of uitbreiding van de bedrijfsactiviteiten over de grens, hebben namelijk invloed op je bedrijfsrisico's." Wanneer een ondernemer een beroep doet op zijn verzekering, zorgt Hoeijmakers voor een snelle, correcte en vakkundige afhandeling van de schadeclaim.

"Wij nemen schademeldingen nog dezelfde dag in behandeling. Toen er medio januari een zware storm over het land raasde, kregen we in 48 uur bijna 250 schademeldingen binnen. We hebben toen op zaterdagmorgen met tien medewerkers alle meldingen verzameld en voorbereid, zodat deze maandagochtend meteen konden worden behandeld. Ook investeren we bewust veel in techniek. Bij ons kunnen klanten een schade bijvoorbeeld via WhatsApp melden en foto's doorsturen. Aan de hand van die foto's kunnen we vaak al snel bepalen of de klant een reparatie kan laten uitvoeren of dat er een schade-expert moet komen kijken."

JUBILEUM

Ruud Hoeijmakers en zijn medewerkers kijken zeer tevreden terug op de afgelopen veertig jaar. Om extra stil te staan bij dit bijzondere jubileum introduceerde het bedrijf al een nieuwe huisstijl en website. Daarnaast worden er diverse activiteiten georganiseerd. "Op 21 april houden we een open dag. Iedereen is van harte welkom voor een drankje en een rondleiding door het kantoor. Daarnaast organiseren we een loterij voor onze klanten en een wedstrijd voor basisschoolleerlingen, wie de hoogste zonnebloem kan kweken. Ten slotte gaan we in juni met alle medewerkers gezellig naar Gent. Daarna richten we onze blik weer naar voren en gaan we er weer veertig jaar flink tegenaan voor onze klanten."

www.hoeijmakers.nl



Als een van de weinige Registermakelaars in Assurantiën (RMiA) in de regio heeft Hoeijmakers Groep toegang tot de gehele verzekeringsmarkt. Avant Zekerheid, het volmachtbedrijf van Hoeijmakers Groep, accepteert verzekeringen en behandelt schades zelfstandig namens een aantal gerenommeerde verzekeraars. Bij grote (zakelijke) risico's is vaak één verzekeraar niet in staat het risico geheel af te dekken, dan kan verzekeren op de assurantiebeurs een oplossing zijn. Volgens Ruud Hoeijmakers is het bedrijf steeds vaker genoodzaakt risico's op de assurantiebeurs onder te brengen.

"Het samenstellen van verzekeringspakketten die technisch afwijken van de reguliere pakketten is een van de mooiste uitdagingen in ons vak. Maar een aantal bedrijfsactiviteiten is steeds lastiger te verzekeren tegen bepaalde risico's. Ook de veranderende weersomstandigheden en de steeds grotere calamiteiten die hierdoor ontstaan, hebben een grote impact op de verzekeringsbranche. Met name internationale verzekeraars springen steeds vaker in op deze risico's, die we op de reguliere verzekeringsmarkt niet meer ondergebracht krijgen."