

IN 1946 STARTTE DE OPA VAN ALWIEN GEERTS HET BEDRIJF, VANUIT EEN BOERDERIJ IN BRABANT. INMIDDELS STAAT ALWIEN AAN HET ROER VAN GEERTS ADVIESGROEP EN VOLMACHTBEDRIJF AGEVO EN IS HET BEDRIJF UITGEGROEID NAAR TWEE VESTIGINGEN MET 35 MAN. NVGA-BESTUURSLID VALENTINA VISSER SPREEKT MET GEERTS OVER ZIJN VOORLIEFDE VOOR ICT, DE ONTWIKKELINGEN IN DE VOLMACHTMARKT EN DE TOEKOMST.

Je klant kennen en begrijpen

TEKST CAROLIEN SALA, NVGA

Het gesprek gaat, wederom, via Teams. Iets waar Geerts als echte Brabander maar niet aan went. “Het is heel fijn dat we de mogelijkheid hebben om op deze manier contact te hebben, maar de wereld wordt te functioneel, te zakelijk. Je merkt dat het sociale via Teams lastiger is dan wanneer je met elkaar aan tafel zit. Dat mis ik enorm.”

Op de vraag of Geerts op zakelijk vlak last heeft van de coronacrisis zegt hij: “Gelukkig hebben we er als bedrijf minder last van. Het grote voordeel is dat we al veel met Office 365 en Teams werkten, dus we konden snel schakelen. Wel hadden we net in januari 2020 een kantoor overgenomen en dan wil je liever bij elkaar zitten om de samenvoeging zo soepel mogelijk te laten verlopen. Gelukkig is dat ook op afstand goed gegaan en draaien we nu door als vanouds, zij het vanuit huis. Ik hoop wel dat het thuiswerken snel voorbij is en we weer bij onze klanten langs mogen. Onze adviseurs doen nu heel veel via Teams, maar ze gaan liever naar buiten.

“Bij onze bestaande klanten zien we nog wel groei, maar voor nieuwe klanten blijkt persoonlijk contact toch belangrijk, waardoor dat wat stagneert. Bovendien deden we veel zaken op netwerkevents of in de kroeg, dat staat nu al een tijdje stil. Ik verwacht wel dat we in de toekomst meer een combinatie zullen zien van

thuiswerken en op kantoor, zeker als je met klanten te maken hebt die verder weg zitten. Wat dat betreft hebben we maar geluk dat we die technologie nu hebben. Twintig jaar geleden had alles plat gelegen.”

PILOT-KANTOOR

Geerts beheert zelf zijn computernetwerk en heeft altijd interesse gehad voor ICT. “Eigenlijk wilde ik de ICT in, maar ik besloot uiteindelijk bij mijn vader te gaan werken op de voorwaarde dat ik het computernetwerk mocht beheren. Toen stelde dat nog niet veel voor, inmiddels is het een stuk ingewikkelder.”

Op de vraag of zijn ICT-kennis hem een voorsprong geeft, antwoordt Geerts: “Het grote voordeel is dat je minder afhankelijk bent van andere bedrijven of externen en dat we beter mee kunnen praten met ANVA, de leverancier van het softwarepakket dat wij gebruiken.”

Zijn kantoor is gekozen als pilot-kantoor van ANVA voor de uniforme inrichting van het volmachtkanaal, een project geleid door SUIV (Stichting Uniforme Inrichting Volmachtkanaal). “Ik ben destijds benaderd om in de werkgroep datakwaliteit plaats te nemen en vanuit daar ben ik in contact gekomen met de SUIV. De uniforme inrichting van het kanaal is mijns inziens een goede ontwikkeling. De kwaliteit van onze data gaat omhoog, waardoor het veel makkelijker wordt om cijfers te ver-

GEERTS ADVIESGROEP
AANTAL MEDEWERKERS 35
ALGEMEEN DIRECTEUR ALWIEN GEERTS
OPRICHTINGSJAAR 1946
AANTAL VOLMACHTEN ZES
NVGA-CATEGORIE MIDDELGROOT

‘Groot goed volmachtbedrijven is dat ze voor klant makkelijk te bereiken en toegankelijk zijn’

gelijken en uit te wisselen. Daarnaast gaat het uiteindelijk kosten besparen omdat het veel onderhoud en inrichtwerk gaat schelen. Het is een complex project, maar een leuke uitdaging en een belangrijke stap voor het volmachtkanaal.”

CONSOLIDATIE

Valentina Visser: “De volmachtmarkt is voortdurend in beweging. Welke belangrijke ontwikkelingen of uitdagingen zie jij nog meer voor de toekomst?”

Geerts: “De consolidatie in de markt is een uitdaging. Ik verwacht ook wel dat die nog even door zal gaan. Zelf doen we daar met wat overnames natuurlijk ook aan mee. Het voordeel daarvan is dat je meer kennis in je bedrijf hebt en die kennis ook beter kunt verdelen. Zo hebben we nu alle diploma’s minimaal vier keer bezet, waardoor we minder afhankelijk zijn. Maar de uitdaging is dat we er als kanaal wel voor moeten waken dat onze afstand tot de klant niet groter wordt. Een groot goed voor volmachtbedrijven is de kennis van die klant

en het feit dat we makkelijk te bereiken en toegankelijk zijn. Wij zeggen altijd: we moeten groot worden door klein te blijven. Je moet je klant kennen en begrijpen. “Groeï in premievolumen is belangrijk om rendabel te blijven, maar dat hangt ook af van hoe je je bedrijf hebt ingericht. Zo hebben wij onze processen aangepast op het Werkprogramma Risicobeheersing Volmachten waardoor we daar heel efficiënt mee omgaan. Dan kan je portefeuille verhoudingsgewijs ook kleiner blijven.

“Middelgrote volmachten en grote volmachten hebben hele andere krachten, waardoor zij elkaar aanvullen en niet zozeer bijten. In de 28 jaar dat ik nu werkzaam ben in deze branche heeft het volmachtkanaal een enorme professionaliseringslag gemaakt. We zijn inmiddels heel goed georganiseerd en er is een goede samenwerking onderling. Ik verwacht dus dat wij in de toekomst nog ver gaan komen.” ■