



# Door **adviserend** **Nederland** van Noord naar Zuid

ER IS DE AFGELOPEN JAREN VEEL VERANDERD IN ADVISEREND NEDERLAND. OF TOCH NIET? OM DAT TE ONTDEKKEN LOOPT PETER WORMSKAMP DIT JAAR DOOR NEDERLAND. ONDERWEG SPREEKT HIJ MET MENSEN DIE WERKZAAM ZIJN IN DE FINANCIËLE DIENSTVERLENING. VAN GROTE KANTOREN, VAN KLEINE KANTOREN. EEN ONTDEKKINGSTOCHT DOOR FINANCIËEL DIENSTVERLENEND NEDERLAND. MET ALS LEIDRAAD HET 492 KILOMETER LANGE PIETERPAD VAN PIETERBUREN NAAR DE SINT-PIETERSBERG BIJ MAASTRICHT. VOOR DEZE GELEGENHEID OMGEDOOPT TOT HET PETERPAD. LEES MEE OVER DE STAAT VAN FINANCIËEL DIENSTVERLENEND NEDERLAND ANNO NU.

TEKST EN BEELD **PETER WORMSKAMP**

**DEEL 2: SLEEN – GROESBEEK**

**Dit deel: 202 km. Totaal afgelegd  
313 km. Nog te gaan: 179 km**

En door! Ik sta op 111 kilometer. Het doel is 492 kilometer. Om het doel te behalen, is plannen een noodzaak. Overigens ook verstandig voor al je bedrijfsactiviteiten. De geplande finishdatum is 2 november. Er moet dus flink doorgelopen worden. En dat is deze zomer gelukt. Onderweg heb ik Nederland verder ontdekt en heb ik leuke en leerzame gesprekken gehad.

De vragen zijn elke keer hetzelfde. Hoe ben je in de branche terechtgekomen? Hoe is jouw bedrijf of het bedrijf waar je werkt ontstaan? Hoe is het gegaan tot 2008? Hoe heb je de crisis ervaren en overleefd? Hoe gaat het nu? En hoe zie je jouw bedrijf en jezelf over 5 jaar?

In deze aflevering sprak ik met Edwin Tuasela van de Hypotheker Hardenberg, Antoine Rutgers van Thoma (onder andere in Holten) en Hans Rijntjes van Hans Rijntjes Financieel Adviesburo in Zelhem. Jan Willem Smit van Finenzo Deventer liep een etappe mee.

**DOEL SOMS MOOIER DAN DE REIS**

Na Sleen gaat het nog een stuk door Drenthe en vervolgens Overijssel in. Vanaf nu gaat de hond ook af en toe mee. Sleen – Coevorden heeft een lang saai stuk in de wandeling. Er wordt vaak gezegd dat de weg naar een doel belangrijker is dan het doel zelf. Dat gaat vandaag niet op. Soms is de weg oersaai. Het is gewoon bikkelen. Kunst is om tijdens de saaie trip de mooie puntjes eruit te halen. Dat lukt. Onderweg heb ik onder andere een gigantische schep mogen bekijken plus het resultaat van genetische manipulatie in de vorm van een enorme Maja de Bij. Coevorden, het doel, is daarentegen weer een mooie stad. Vandaag was het doel belangrijker dan de weg er naartoe...

Na Coevorden ga ik Overijssel in. Ik passeer de poort van Drenthe en ga op weg naar Hardenberg. Daar zal ik een gesprek hebben met Edwin Tuasela van de Hypotheker Hardenberg.

**PIKANT MOMENT**

Edwin Tuasela is gestart bij de Hypotheker als franchisenemer in 2008. Oké. Pikant moment, zo aan het begin van de crisis. Wat geholpen heeft om door de crisistijd te komen, is het feit dat het gebied waar hij aan de slag ging nog niet enorm was ontgonnen. Met hard werken, zo laag mogelijke kosten en het eenvoudige motto 'gewoon doen wat je zegt' heeft Edwin de crisisjaren het hoofd geboden.

"Ik geef mensen een advies dat ik ook aan mijn broer zou geven. Dat houdt ook in dat ik soms 'nee' zeg. Niet altijd leuk. Wel eerlijk. Meer dan eens leidt dat juist tot een langere en intensievere relatie."

Sinds 2013 is Edwin ook franchisenemer in Hardenberg. Bekend terrein. Hier was hij ook actief als adviseur van Victoria Vesta. De andere franchise heeft hij onder tussen verkocht. En over vijf jaar? Dan wil Edwin nog steeds mensen vooruit helpen met goede adviezen.

Van Hardenberg langs de Vecht naar Ommen. Een mooie route. Ik passeer en overleef de Sahara (naam van zandverstuiving bij Ommen). De volgende etappe wil ik de zon zien opgaan. Dan moet je dus heel vroeg opstaan. Geen probleem. De hond vindt het ook een goed idee. Ze staat om 4 uur 's nachts gewoon te kwispelen om mee te mogen.

'Alles wat niet bijdraagt aan  
meerwaarde is **verspilling**'







### ‘Weet als adviseur dat ook **ouderen** gewoon meegaan in de digitale revolutie’

Twee probleempjes. Ten eerste: het is nog even lopen van het startpunt naar een hoger gelegen punt om mooi de zon op te zien komen, dus het is al licht voordat ik boven ben. Ten tweede: het is bewolkt...

Onderweg naar Hellendoorn kom ik vlak voor het dorp in gesprek met een krasse knar. Frans Roetman is de naam. Hij spreekt vermeende Pieterpad-wandelaars aan en gaat er graag mee op de foto. Of hij de foto via de mail zou mogen ontvangen. Tuurlijk, geen probleem. Nog diezelfde avond stuurt hij mij een bedankmail met een verwijzing naar een website die hij zelf heeft. Leef-tijd van Frans: 98 jaar! Les: ook ouderen gaan gewoon mee in de digitale revolutie. Weet dat als adviseur.

#### **WERKELIJKE DRIJFVEREN**

Na Hellendoorn trek ik met vrouw en zoon de Holterberg over. In Holten is Antoine Rutgers mijn gesprekspartner. “Basis voor ons succes ligt in het feit dat wij op zoek gaan naar de werkelijke drijfveren van onze klanten. Wat is je droom? Wat wil je bereiken?”

Antoine is sinds langere tijd verbonden aan Thoma. Een bedrijf met een behoorlijke omvang, maar toch een familiecultuur. Geld verdienen is niet de primaire drijfveer. De verwachtingen van de relatie overtreffen, daar gaat het om. Het geld komt daarna ‘vanzelf’. Door de mix van zakelijke en particuliere relaties en een be-

hoorlijke basis door de schadeportefeuille is Thoma de crisis goed doorgekomen. En over vijf jaar? Over vijf jaar zal ongetwijfeld het standaardwerk verder geautomatiseerd zijn. Tegelijkertijd blijft de behoefte aan een adviseur van vlees en bloed overeind. Met name door echt op zoek te gaan naar de drijfveren van je relatie. Hierdoor kan je hem of haar blijvend binden.

Na Holten gaat het verder de Achterhoek in. Geboortegrond. Voelt goed. Onderweg passeer ik landgoed ‘t Zelle. De eigenaren hebben gediversifieerd om het landgoed in stand te kunnen houden. Het verhuren van vakantieaccommodaties en een golfbaan zijn hiervan het voorbeeld. Haalbaar voor financieel dienstverleners? Een goede afweging tussen focus en diversificatie is noodzakelijk. Wat past bij je? Wat heb je ervoor in huis? Moet je hier specialisten voor aantrekken? Of moet je het überhaupt niet doen? Kortom: denk na over je strategie.

In het kader van het dorp dat Nederland heet kom ik in gesprek met een dame die sinds kort samenwerkt met een oud-collega van Obvion. Ook kom ik een stel tegen dat actief was binnen de hockeyclub van mijn dochter. Zes handdrukken om met iedereen op deze aarde in contact te komen... In Nederland dus maar één handdruk.



**DUIDELIJKE OPROEP**

In Zelhem ga ik in gesprek met Hans Rijntjes van het gelijknamige adviesburo. Hans heeft sinds 1995 gebouwd aan zijn bedrijf. Met ups-and-downs. Het gaat nu goed. "Wat mij opvalt is dat vaak het proces leidend is. Dat conflicteert nog wel eens met datgene waar het echt om gaat, namelijk het helpen van de klant."

Een duidelijke oproep. Niet alleen de regels (het moet uiteraard wel kloppen), maar vooral ook het principe laten leiden. Zodat de klant echt centraal staat.

Binnen zijn bedrijf werkt Hans met netto premies. Voor het onderhoud biedt hij een abonnementsstructuur aan. En dat werkt. Veel klanten kiezen hiervoor. Hans ziet actief klantbeheer als een toenemende activiteit en bron van inkomsten voor zijn bedrijf.

Na Zelhem gaat het verder naar Braamt. In het goede gezelschap van mijn vrouw en vrienden trotseren we een 'agressieve buizerd' (volgens het bord) en de regen. Dan de volgende etappe door naar de Rijn. Niet alleen. Ik loop met Jan Willem Smit van Finenzo Deventer.

"Ik haal veel inspiratie uit de contacten met klanten. Doordat ik klanten spreek kom ik op nieuwe ideeën." En ideeën te over. Naast Finenzo is hij onder andere actief binnen HD Connect Accelerate en het nieuwe initiatief Hypotheekdeal.nl. Kern is om het advies- en bemiddelingsproces zo te maken dat de klant zo veel als mogelijk meerwaarde ervaart. Alles wat niet bijdraagt aan meerwaarde is in feite verspilling. Doel is om zo weinig mogelijk verspilling te hebben. Continu verbeteren is dus het devies.

We passeren bij Elten een stukje Duitsland en steken de Rijn over. Over de helft. Ik ga nu zuidelijk Nederland in. Ik loop nog één etappe met mijn vrouw naar Groesbeek als onderdeel van dit reisverslag. We komen op de Duivelsberg. Doel van deze oude berg was om een rivaal via een hoog punt in de gaten te houden. Ik sta op de berg, zie het andere punt, maar zie eigenlijk niet zo veel. Want er zijn veel bomen. Het blijkt een illusie om volledig zicht te hebben op het handelen van je concurrent...

Via glooiende heuvels bereiken we Groesbeek. In dit deel ruim 200 kilometer gelopen. Vier intensieve en inspirerende gesprekken. Bevlogen adviseurs die één ding gemeen hebben: allen hebben zij de klant op plaats nummer één staan. Ook hebben zij als beeld dat techniek een deel van de werkzaamheden gaat overnemen. Tegelijkertijd zijn zij overtuigd dat het de behoefte aan advies van mens tot mens overeind blijft.

De wandeling vordert. De landschappen zijn afwisselend. De gesprekken meer dan de moeite waard. Op naar de Sint Pietersberg! ■

Peter Wormskamp:  
'Het is een **illusie** om volledig  
zicht te hebben op het  
handelen van je concurrent.'

**PETER WORMSKAMP**

Peter Wormskamp is sinds 1993 werkzaam in de financiële dienstverlening. Hij heeft diverse commerciële, adviserende en managementfuncties vervuld. Onder andere bij Nationale-Nederlanden, IG&H Management Consultants, Obvion en Rabobank. Hij stond met een aantal enthousiastelingen aan de wieg van de Nederlandse Vereniging van Hypothecair Planners. Momenteel is hij hier penningmeester.

Samen met Dirk van Haarlem runt Peter Helder Beheerd. Hier geeft hij invulling aan hetgeen hem drijft "het beter laten werken van organisaties en de mensen die er werken". Dat doet hij door project- en interim-management, trainingen en presentaties. Het Peterpad past in zijn filosofie "via denken naar doen". Lang over nagedacht, en nu gewoon doen!

Vind je het leuk om geïnterviewd te worden tijdens mijn wandeling? Zou je een etappe mee willen lopen? Schrijf dan een mail naar [peter@helderbeheerd](mailto:peter@helderbeheerd).

Meer lezen en zien over het Peterpad? [www.peterpad.nl](http://www.peterpad.nl) en [www.helderbeheerd.nl](http://www.helderbeheerd.nl)