

VAN STEENSEL ASSURANTIËN B.V

KEES VAN STEENSEL



Prins Pieter Christiaanstraat 61
Rotterdam

Telefoon 010 - 412 39 11

Fax 010-4123716

E-mail info@steensel.nl

Internet www.steensel.nl

Datum oprichting

1960

Beginkapitaal

geen opgave

Curriculum Vitae:

Ik ben in 1960 in Rotterdam geboren en studeerde na mijn middelbare schoolopleiding, rechten met als specialisatie verzekerings- en vervoersrecht. Tijdens mijn middelbare school werd de passie voor sport ontwikkeld. Als kleine waterpolo-pup van acht lag ik al veel ochtenden in het zwembad en op mijn twaalfde twaalf werd mijn aspirantenteani, onder de bezielende leiding van Van SteenselSr. en Siem Verkade, Nederlands kampioen. Dit was het begin van een leven waarin sport een belangrijke plaats inneemt.

Na mijn rechtenstudie liep ik bij verschillende verzekeringsbedrijvenstage waarna ik in 1987, samen met mijn vader, een vennootschap onder firma oprichtte waarbij hij zijn parel, het kleine maar degelijke assurantie kantoor waar de klant als een vorst werd behandeld, inbracht. Mijn vader, die bekend stond als een koppige man maar die door het vuur ging voor een klant, had mijn moeder, voor haar vroegtijdige overlijden, beloofd om mij niet op al te zachte wijze het vak bij te brengen. In de praktijk kwam dit neer op hard werken en weinig tot geen complimenten van hem krijgen als ik iets goeds deed. Dat hij overigens wel degelijk trots op mij was bleek uit het feit dat hij dit wel aan anderen vertelde. Deze harde leerschool, van een man met een gouden hart, is lastig geweest maar het heeft mij wel op het niveau gebracht dat nodig is om een goed bedrijf neer te zetten.

Mijn passie:

Ik ben geen ondernemer die zich ingraaft in zijn werk. Mijn gezin geeft mij veel kracht en ik probeer een goede balans te vinden tussen aandacht voor mijn gezin, mijn werk en sporten. Wedstrijdzeilen is momenteel de sport waar ik de meeste voldoening in heb. Daarnaast speel ik nog steeds waterpolo en geeft het skeeleren van lange tochten mij genoeg tijd om de zaken eens goed te laten bezinken. Vroeger kon ik met broer en

vrienden eindeloos genieten van Italiaanse films; Fellini was onze favoriet. Nu lukt het ons zelden een fimpje te pakken en grijp ik vaak een goed boek om de gedachten te verleggen.

Mission Statement:

Ik geloof niet zo in een vaste 'mission statement'. Wel vind ik dat de ondernemer in zijn doen en laten nooit van diens filosofie af mag wijken. Niet naar de klanten en natuurlijk ook niet naar zijn medewerkers. Ons motto 'Rotterdamers met opgestroopte mouwen' geeft de mentaliteit van ons bedrijf weer. In een tijd van verzakelijking hebben wij de 'ouderwetse' visie dat een klant in de watten moet worden gelegd altijd gehandhaafd. Het 'warme bakkergevoel', dat de klant aan ons bindt, is al jarenlang de basis van ons succes.

Omschrijving activiteiten:

Van Steensel Assurantiën b.v.

De basis van mijn bedrijf is ons tussenpersoonbedrijf. Dit ISO-gecertificeerde familiebedrijf is sterk servicegericht. De medewerkers hebben een uitzonderlijk hoog opleidingsniveau voor een tussenpersoonbedrijf. Met een risicorapportage worden de zakelijke klanten jaarlijks doorgelicht op risico's die zij lopen. De rapportages geven de ondernemer houvast om de noodzakelijke risico's af te dekken en de acceptabele risico's zelf te nemen. Het assurantievak is zo interessant omdat je met veel verschillende branches en ondernemers in aanraking komt. Ik zou dit niet willen missen.

Van Steensel Assuradeuren b.v.

Dit bedrijf maakt voor diverse verzekeringsmaatschappijen in eigen beheer polissen op en behandelt schades. Dit bedrijf werkt in tegenstelling tot het gemiddelde verzekeringsbedrijf, nagenoeg op dagverwerking.

Van Steensel & Verveer financiële planning en advies vof

In dit bedrijf worden op tariefsbasis financiële planningen gemaakt. Door de complexiteit van de huidige maatschappij is hier steeds meer vraag naar.

Botsograaf b.v.

Dit bedrijf is het vreemde eendje in de bijt. Sinds kort zetten wij met een Europees gepatenteerde tekensjabloon op de markt onder de naam: de Botsograaf®. De Botsograaf® is een simpel tekensjabloon waarmee in een handomdraai de situatieschets, waarin schade is ontstaan, op het Europees schadeformulier kan worden gemaakt. De basis voor het idee werd gelegd door Cor van Steenselen het duurde twee jaar om het gehele concept uit te werken. Mede dankzij de aandacht die gehele verzekerings- en autopers aan dit concept schonk mogen wij ons in de aandacht van veel verzekeringsmaatschappijen en autobedrijven verheugen. Onze doelstelling is om de sjabloon in ieder dashboardkastje in Europa te krijgen. Wij zijn ons ervan bewust dat dit nog heel wat voeten in de aarde heeft, maar het geeft wel een kick om dit hebbedingetje op de markt te zetten!

Succesfactoren:

Succes wordt slechts voor een klein deel verklaard door geluk. Toch is geluk in de andere betekenis van het woord de basis van succes. Zonder mijn vrouw en kinderen had ik nooit de drive, de humor en het relativeringvermogen gehad om ons 'zaakje' uit te bouwen. Die eigenschappen komen voort uit geluk. Daarnaast kan een ondernemer zijn biezen wel pakken als hij niet een team met mensen heeft dat door dik en dun gelooft in de kracht van de onderneming. Geef dus al bij de sollicitatie duidelijk aan wat u als ondernemer drijft en voel aan de reactie of de vonk overslaat. Bouw de organisatie zo dat iedereen vol tot zijn recht komt en durf vooral te delegeren! Mensen die zelf het gevoel hebben dat zij een deel van het succes kunnen bewerkstelligen en daarvoor de ruimte krijgen, kunnen boven zichzelf uitstijgen. Als taken en verantwoordelijkheden voor iedere medewerker duidelijk zijn, kan de ondernemer zich bezighouden om zijn visie verder uit te bouwen.

De feitelijke basis van ons succes is onze eigen krant. Toen wij daar tien jaar geleden mee begonnen realiseerden wij bijna direct een omzetsijging van maar liefst 30%! De idee achter de krant is om op een prettige manier nuttige informatie over verzekeringen te geven zonder te verkopen. De informatieoverdracht vindt plaats via onder andere het vertellen van anekdotes over het verzekeringsbedrijven het geven van korte tips onder de kop 'Tips van Mr. Kees'. Wij hebben inmiddels twee kranten; één voor particuliere klanten en één voor zakelijke klanten. 'Assurantie Plus' richt zich op de particuliere markt en de 'Ondernemer Vandaag' is er, u raadt het al, voor de ondernemer en worden in een oplage van 23.000 stuks verspreid. Er worden tegenwoordig veel kranten door professionele clubs in onze branche gemaakt, maar in mijn opvattingen blijft het lonen om een volledig eigen krant te maken. Immers, klanten hebben het direct door als je je eigen logo op een door een ander gemaakte krant plakt.

Fouten/Gemiste kansen:

Ik kan het niet laten om een klein uitstapje naar het wedstrijdzeilen te maken om één van mijn grootste zakelijke fouten te illustreren. Onze tacticus zeept ons altijd weer in met het aloude cliché dat de winnaar van een zeilwedstrijd degene is die de minste fouten maakt. Het lijkt op het intrappen van een open deur maar het is niet onverstandig deze opmerking te onthouden.

Mijn grootste fouten heb ik gemaakt met het fuseren van de twee familiebedrijven. Er was mij misschien wel vijftig keer verteld dat je tijdens een fusie van bedrijven constant met alle betrokkenen moet communiceren, vooral met de medewerkers van het over te nemen bedrijf, om te laten weten waar je naar toe wilt en hoe je dat wilt doen. Toch stapte ik met open ogen in de valkuil door het gegeven advies onvoldoende op te volgen; mogelijk omdat ik te sterk gericht was op het realiseren van die fusie. Ook bij het inrichten van ons nieuwe pand liep ik weer in diezelfde valkuil. Omdat je er zo gebrand op bent om de overgang naar de nieuwbouw goed te laten verlopen, vergeet je de mensen te vertellen hoe hun nieuwe ruimte wordt ingericht en waar ze in die nieuwe ruimte gaan zitten. Ook hier doet communicatie wonderen!

Persoonlijk motto:

Blijf niet zitten waar je zit, maar zorg ervoor dat je bedrijf zich constant evolueert. Een stapje terug kan geen kwaad, als het maar een opstap is naar twee stappen vooruit!

Toekomstvisie:

Het tussenpersonenbedrijf in de verzekeringsbranche maakt momenteel een grote professionaliseringsslag door; mede omdat de producten voor bedrijfsverzekeringen erg complex zijn geworden. Dit heeft tot gevolg dat veel kleinere tussenpersonen de pijp aan Maarten geven en worden opgekocht door verzekeringsmaatschappijen. Ook in dit vak wint globalisering en verliest vakmanschap. De verzekeringsmaatschappijen worden tegenwoordig zo groot dat zij een klant niet meer als klant zien en er grote organisatorische problemen ontstaan omdat zij de werkdruk niet meer aankunnen. Dit creëert een vraag naar middelgrote bedrijven die investeren in kennis en een kwalitatief hoge dienstverlening. De klantgerichtheid zal verder toenemen. Bedrijven zullen slechts kunnen overleven als zij een hoge mate van dienstverlening weten te combineren met een cliëntinformatiesysteem van topklasse waarmee snel kan worden ingesprongen op behoeften uit de markt en waarmee de werkdruk onder controle kan worden gehouden. Laat men dit na dan zal de investering in kennis niet kunnen worden terugverdiend. Efficiënte bedrijven met een krachtige visie hebben zeker toekomst.

Tips:

Mijn tips zijn voor het grootste deel een samenvatting van het voorgaande:

- Wees sociaal naar medewerkers en klanten.
- Communiceer het beleid en de te nemen stappen duidelijk.
- Een zelfgemaakte krant is een uitstekend communicatiemiddel naar klanten.
- Geef medewerkers de kans zich te ontplooien dus... delegeer!
- Wijk nooit af van je visie; je bent het boegbeeld van de organisatie.
- Zorg voor verdieping naast het werk.
- Zorg voor informatiesystemen binnen het bedrijf die zowel geldstromen als logistieke stromen dagelijks in beeld brengen.
- Durf met concurrenten te spiegelen.

Boeken tips

Boeken geven mij de verdieping die ik nodig heb om het hectische zakelijke leven te relativeren. Geen boeken over zakelijk functioneren, maar boeken die je in een andere wereld brengen.

'De ontdekking van de Hemel' en 'Siegfried' van Harry Mullisch. Intrigerende boeken van een schrijver die soms wat arrogant is, maar wel ijzersterk en boeiend schrijft.

'De grote vrouw', 'De kus van Esau' en 'De vier maaltijden van Mier Shalev'. Een taalkunstenaar en een verhalenverteller pur sang.

'Bidden wij voor Owen Meany', 'De wereld volgens Garp' en 'Hotel New Hampshire' van John Irving. Irving schetst een absurde wereld en schrijft met veel gevoel voor humor.

Websites

www.botsograaf.nl
www.steensel-verveer.nl
www.regering.nl
www.ondernemen-startkabel.nl

Zakelijke anekdote

Hier kan ik het niet laten om een door Cor van Steensel geschreven anekdote op te nemen die uit een van onze eerste bedrijvenkrantjes komt.

Stijl had de man wel. Kaarsrechte rug, kapiteinspet op en met de bijbehorende zwarte scheepsjekker was Roetema bij onze eenvoudige watersportvereniging binnen komen vallen. Als ex-marineofficier leraar aan de zeevaartschool werd hij al snel in het bestuur opgenomen. Een halfjaar later kocht hij een houten knikspant met zo'n 40 meter zeil en als 20 jarige starter in ons vak mocht ik de bak verzekeren. (Overigens kreeg ik dit postje omdat ik toen al als een vechtertje bekend stond.)

Met één ding moest ik genoeg nemen; de premie werd aan het einde van het jaar betaald met de kwartjes van de kaartpot. Zomer 1953 loopt de polis pas twee maanden wanneer bij mijn kantoor aan huis, de waterstokerij van vader Kees, een telefoontje binnen kwam. 'Mijnheer van Steensel... een ramp. Ik lig hier in de Noordoost-Polder en mijn mast is naar beneden gekomen en ligt in stukken. Wat moet ik doen? Even sta ik met een mond vol tanden. Hij vaart over 20 kilometer eenzaam kanaal tegen de enige laadkraan die over de sloot hangt.

Mijn eerste vraag was: 'Waar gaat u naartoe?' 'We zijn van plan om naar de Nieuwkoopse Plassen te varen.' 'Roetema', zei ik in een helder moment, 'meet de mast bij de voet op en daarna bij elke meter tot aan de top (dat was 13 meter) en bel me dan op.' In een flits gaat het door me heen dat ik hem bij mastenmakerij Neut moet zien te krijgen. Die ligt op zijn route en in de buurt van de Nieuwkoopse Plassen. Even later bel ik met de maten in de hand Piet de Neut op en krijg als antwoord: 'Dat kan; ik heb zo'n paal toevallig op de werf liggen. Maar hoe laat kan die man hier zijn? Om drie uur heb ik een afspraak met een schade-expert?' Roetema vaart klokslag drie bij de werf van de Neut binnen terwijl juist op dat moment drie man de mast naar de waterkant brengen. Expert Houbee, welbekend in watersportkringen, stapt met zijn notitieboekje direct aan bord en neemt de schade op. En het gebeurde dat Piet de Neut weer eens een stuntje uithaalde door ervoor te zorgen dat binnen de kortste keren het beslag en de versta-gingen werden overgezet en de mast, voorzien van een keurige laag grondverf, op zijn plaats werd gezet.

Roetema stond totaal verbluft en 's-avonds kon hij op zijn gemak zijn pijpje roken en een borreltje drinken want zijn vakantie met vrouw en kinderen was gered. In tijden heb ik geen betere ambassadeur kunnen vinden dan Roetema. Als we met de Kerst de kwartjes uit de kaartpot telden kwam het steevast weer naar voren: 'Jongen, dat was formidabel wat jij flikte. Ik ben al weer bezig met een nieuwe klant voor je.'