

PSL naar top 25 van Nederland

FINANCIËLE DIENSTVERLENING, STERKE PIJLERS ONDER PSL

De PSL Groep is ambitieus. Sterk geworteld in Eindhoven en omgeving breidde de onderneming in de afgelopen jaren flink uit. Zo werden buiten Eindhoven op het gebied van financiële dienstverlening kantoren geopend in Baarn, Breda, Capelle aan den IJssel en Uden. De reisadviesgroep opereert vanuit Eindhoven, Aalst-Waalre en Maarheeze en de makelaardij zoekt ook in de andere vestigingen van de PSL Groep emplooi. Aan het groeiscenario komt voorlopig nog geen einde. De PSL Groep breidt het aantal kantoren via de franchiseformule verder uit over het land. De bedoeling is dat er verspreid over het land 25 kantoren worden geopend. PSL wil in vijf jaar tot de top 25 van Nederland behoren.



Jos Lindhout,
algemeen directeur PSL Groep

“Met onze 63 medewerkers verzorgen wij financiële dienstverlening in de breedste zin van het woord”, zegt directeur Guido Witpen. “Onze ambitie blijft niet beperkt tot Eindhoven en omgeving, maar we willen verder het land in. Onze doelstelling is binnen vijf jaar tot de top 25 van Nederland te behoren. Zelf zijn we specialist op het gebied van verzekeringen, pensioenen, lijfrentes en schadeverzekeringen voor particulieren en bedrijven. We hebben op deze terreinen een enorme know how opgebouwd. Daarnaast gaan we op het gebied vermogensbeheer samen-

werkingsverbanden aan met partners. Zo werken we onder andere samen met Veer-Palthe-Voûte en met de Hongkong Sjanghai Banking Corporation, de vierde bank van de wereld. Door via de franchise-formule 25 kantoren in het land te openen, willen we onze positie verstevigen. Ook is het de bedoeling bestaande kantoren over te nemen en deze om te bouwen tot de formule zoals wij die al jaren hanteren. Dit alles betekent dat onze organisatie de komende jaren sterk zal groeien.” Witpen benadrukt dat vooral de lol om samen ergens de schouders onder te zetten van het allergrootste belang is. “Daarom bestaat onze crew uit jonge enthousiaste mensen. Omdat we onze medewerkers perspectief bieden op een eigen carrière, hebben we ook geen enkele moeite om gediplomeerde medewerkers aan te trekken. We willen kwaliteit uitstralen op basis van gekwalificeerde en gecertificeerde medewerkers. Het is de enige manier om onze concurrenten een slag voor te blijven. Zoals mensen vertrouwen hebben in een arts, moeten ze ook vertrouwen hebben in onze financiële planners. Alleen door duurzame relaties op te bouwen en te werken vanuit een bepaalde schaalgrootte, kunnen we iets bieden. Uitgaande van deze filosofie zijn we ervan overtuigd dat we onze doelstellingen halen.”

Makelaardij

De PSL Makelaarsgroep, lid van NVM, houdt zich bezig met taxaties en bemiddeling bij aan- en verkoop van woningen. “Doordat we kunnen terugvallen op de financiële dienstverlening binnen de PSL Groep hebben we onze relaties veel meer te bieden”, zegt Kees Meeusen, directeur PSL Makelaarsgroep. “De makelaardij heeft over en weer relaties met de financiële adviesgroep. Wij bestrijken met de

MAKELAARDIJ EN REISADVIES

makelaardij tot nu toe voornamelijk Eindhoven en omgeving. Onlangs hebben we in ons kantoor in Uden ook makelaardij ondergebracht. Het is onze bedoeling om net als de financiële dienstverlening deze uit te breiden naar andere kantoren. Wat hier kan móet elders ook kunnen." De komende jaren ligt er in Eindhoven en omgeving met grootschalige projecten als Meerhoven en Brandevoort in ieder geval nog veel werk te wachten. "De komende zes tot zeven jaar komt er nog een enorme golf aan woningen op de markt in deze regio", aldus Meeusen. "Daar willen wij ook onze bijdrage aan leveren." Meeusen legt uit dat PSL Makelaarsgroep erg klantgericht werkt. "Dat betekent dat we de contacten met onze klanten bewust onderhouden. Ook nadat een woning is verkocht of gekocht, houden we voeling met onze relaties. We doen dat ook met potentiële klanten. We willen weten wat mensen bezig houdt."

Reisadviesgroep: snelheid en maatwerk

De PSL Reisadviesgroep opereert vanuit het kantoor aan de Beemdstraat en de kantoren in Aalst-Waalre en Maarleeze. "In Eindhoven bedienen we vooral de zakelijke markt", legt Ruud Haans, directeur PSL Reisadviesgroep uit. "De twee andere kantoren worden voornamelijk bezocht door particulieren." Op de vraag waarin PSL Reisadviesgroep zich onderscheidt van andere reisbureaus legt Haans uit: "Onze doelstelling is onze klanten te behouden. We willen dat onze klanten na hun vakantie of zakentrip terugkomen. Daar doen we alles voor. Als we voor een groepsreis voor een onderneming een presentatie moeten houden, beloven we van alles. Maar we moeten wat we beloven ook waar kunnen maken. Daarom steken we veel energie in het aantrekken van de juiste mensen. Ze moeten de 'drive' hebben het juiste product te vinden voor onze klanten. Ze moeten in staat zijn een pakket samen te stellen dat de

klant op het lijf is geschreven. Dat vereist klantgericht denken, plaatsnemen, op de stoel van de klant. We willen onze klanten ook kennen, weten wat hun hobby's en liefhebberijen zijn. Laatst maakte een klant een trip naar het verre oosten. We deden een kaartje bij de tickets voor het Russisch Staatscircus. Zoiets blijft hangen bij een klant."

Dat PSL Reisadviesgroep een goede naam in de zakelijke en particuliere markt heeft opgebouwd, illustreert Haans met: "In het kantoor in Eindhoven hebben we geen inloopfunctie, maar onze klanten (vooral zakelijke en particulieren) hebben het vertrouwen om telefonisch zaken met ons te doen. Op deze wijze werken we snel, efficiënt en klantgericht en garanderen we voor zakenreizen altijd de laagste tarieven. Door samenwerking met ATP (Advanced Travel Partner) zullen we de kwaliteit van onze dienstverlening verder uitbreiden."

Rode Draad

Als financieel directeur houdt Wim van den Heuvel het overzicht over het reilen en zeilen van de PSL Groep. Van den Heuvel: "De rode draad door de drie pijlers onder het bedrijf wordt gevormd door kwaliteit, klantgerichtheid en ambitie. Het is belangrijk om o.b.v. een gezond financieel fundament de groei-strategie te kunnen begeleiden en beheersen. Dit doen we ondermeer door middels een decentralisatieproces de verantwoordelijkheden dieper in de organisatie te leggen. Iedere vestiging krijgt een grote verantwoordelijkheid en een eigen budget. Via een management informatiesysteem geven we sturing aan het hele proces."

Tenslotte

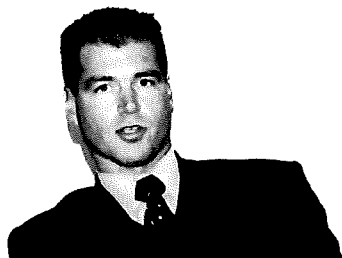
Belangrijk is dat we in de gaten houden dat we succes hebben met en voor mensen. In een bedrijf moet sfeer hangen. Ieder heeft zijn eigen verantwoordelijkheid en dat moet leiden tot een harmonieus geheel. Wat je intern uitstraalt, straalt je ook naar de buitenwereld uit."



Cees Meeusen van de Makelaarsgroep



Guido Witpen, directeur Financiële Adviesgroep



Wim van den Heuvel, financieel directeur PSL Groep



Ruud Haans, directeur Reisadviesgroep