



*Magnitude Consulting in Zeist*

## ”Vragen zijn vaak hetzelfde, maar de antwoorden altijd anders.”

**Financiële dienstverleners kunnen in de huidige hectiek hier en daar best wat ondersteuning gebruiken. De FOV laat de lezers van ‘de Onderlinge’ daarom met een aantal aanbieders daarvan kennismaken. Eerder werden de activiteiten van personeelsadviesbureau deHoofdzaak en detachingsorganisatie DNC Finance beschreven. In dit artikel vertellen ir. Pieter Langereis en drs. Wannes Remmers over het aanbod van Magnitude Consulting in Zeist.**

Adviesorganisatie Magnitude Consulting aan de Boulevard in Zeist werkt al geruime tijd voor diverse onderlinge en coöperatieve verzekeraars. Tot de opdrachtgevers behoren onder meer Bovemij Verzekeringen en verschillende maatschappijen van Achmea. Daarnaast werkt Magnitude voor Rabobank, diverse pensioeninstellingen en overige financiële dienstverleners. De organisatie werd in 1998 opgericht en was van het begin af aan in de financiële sector gespecialiseerd. “We worden meestal bij complexe vraagstukken gevraagd”, legt Wannes Remmers uit. “We krijgen vooral opdrachten die met strategische, bestuurlijke of veranderkundige aspecten hebben te maken. We begeleiden allerlei soorten trajecten en reorganisaties zoals fusies, verandertrajecten, strategieprocessen, de vorming van ‘shared service centers’ enzovoort.” Momenteel werken er vijftien consultants bij Magnitude Consulting en het is zeker niet de bedoeling om tot een grote adviesorganisatie uit te groeien. “Ik heb vroeger bij een organisatie van toen vijfduizend man gewerkt”, vertelt Pieter Langereis. “In zo’n grote organisatie gelden andere principes en treden processen op die maken dat je je meer naar binnen gaat richten. Wij hebben er bewust voor gekozen niet te groot te zijn, dat wil

zeggen met tien à vijftien mensen als ondergrens en twintig à dertig als bovengrens. Dan kunnen we precies het werk doen dat we graag willen doen, terwijl we ook flexibel en persoonlijk kunnen blijven.”

### HELDERHEID

Magnitude is een grootheid, onder meer in de astronomie, om de helderheid van sterren uit te drukken.

Magnitude Consulting beschouwt het als een onderscheidend kenmerk van de organisatie dat naar helderheid op elk gebied wordt gestreefd. Het gaat erom onduidelijkheden te minimaliseren en context, doelen, aanpak en adviezen scherp neer te zetten. Daarnaast streeft de organisatie naar het realiseren van een betekenisvolle impact voor de opdrachtgevers en naar een ondernemende, open en informele cultuur, waarin professionaliteit, performance, prestige en pret de pijlers zijn. Pieter Langereis: “Wij willen mensen en organisaties die met een probleem zitten, graag helpen om dat probleem op te lossen. Dat is onze grootste drijfveer. We willen ook voortdurend meetbaar maken of we dat goed doen. We willen graag minimaal een acht van onze klanten krijgen en meestal krijgen we die ook. Onze klanten zijn vaak meer dan tevreden over wat we voor hen

hebben gedaan.” Wannes Remmers: “Belangrijk is in dit verband dat wij in ons adviesvak niet standaard te werk gaan. We zeggen niet: dit is onze methodiek, zo werken we altijd en zo werken we nu dus ook. Nee, we kijken samen met de klant waar zijn kracht zit, wat er in zijn omgeving gebeurt en hoe hij daar het beste op kan reageren.”

### STABIEL EN CONSTANT

Pieter Langereis en Wannes Remmers zeggen graag voor onderlingen en coöperaties te werken. “Zet je de bedrijfsprocessen en werkwijzen van onderlingen naast die van beursgenoteerde verzekeraars”, aldus Pieter Langereis, “dan zie je dat er een heel andere geest heerst en een andere besluitvorming aan de orde is. De band van een onderlinge met haar leden is veel sterker dan de relatie die een beursgenoteerde verzekeraar met zijn klanten heeft. Daar ligt de meerwaarde van onderlingen. Bij onderlingen gaat het niet zozeer om kostenbesparing of winstmaximalisatie, maar om het langetermijnbelang van de leden. De onderlingen zitten dan ook heel anders in de kredietcrisis en de gevolgen daarvan. Ze zijn veel meer dan andere verzekeraars een stabiele, constante factor gebleken en dat is, denk ik, goed voor onze maatschappij.” Hebben veel financiële instellingen vooral te kampen met verliezen op hun beleggingen als gevolg van de kredietcrisis, voor de onderlingen tellen de gevolgen minstens zo zwaar voor wat betreft uitgebreid toezicht of verscherpte regelgeving. Langereis: “Grotere onderlingen kunnen daar wat gemakkelijker aan voldoen, maar voor de kleinere kan dat relatief veel geld kosten. Zij moeten immers de nodige capaciteit en kennis in huis hebben. Hebben ze die, dan gaat het op zich meestal wel goed, maar voor onderlingen ▶



drs. Wannes Remmers.



ir. Pieter Langereis.

Deze oplossing is vooral geschikt voor organisaties waarin bepaalde werkzaamheden verspreid worden uitgevoerd, die dan vanwege kostenefficiëntie worden gecentraliseerd. Op een vergelijkbare manier kunnen bepaalde activiteiten van onderlingen ook onder één dak worden gebracht. Pieter Langereis: "Aan de herverzekeringkant gebeurt dat natuurlijk al, maar je kunt ook denken aan handig met elkaar samenwerken op bijvoorbeeld het gebied van inkoop, riskmanagement, compliance, marketing, delen van de administratie en zelfs ook bestuurlijke taken. Je kunt die werkzaamheden dan 'outsourcen' aan gespecialiseerde partijen of er samen specialisten voor bij elkaar halen." Wannes Remmers: "Zo'n werkwijze past ook helemaal in de oorspronkelijke geest van onderlingen. De leden hebben ooit de handen in elkaar geslagen om samen te bereiken wat ze ieder individueel niet konden realiseren. De volgende stap kan nu zijn dat de onderlingen zelf meer gaan samenwerken, waarbij zij toch hun eigen identiteit behouden."

die dat allemaal extern moeten inhuren, kan dat een probleem zijn. Je ziet dan ook dat het voor kleine onderlingen soms een reden is om met een grotere samen te gaan. Een moeilijkheid daarbij is dat het karakter van de onderlinge verloren kan gaan. Mensen zijn veelal bewust lid van een onderlinge omdat deze bijvoorbeeld helemaal op één plaats, streek of specifieke sector is gericht. Als dat wegvalt, moet er wel iets anders voor in de plaats komen."

#### VORMEN VAN SAMENWERKING

Langereis en Remmers benadrukken dat fuseren niet altijd de beste oplossing is voor onderlingen die te klein zijn om nog langer bepaalde activiteiten uit te voeren of om aan bepaalde voorwaarden te voldoen. Door alsmat te fuseren, ontstaan steeds meer organisaties die erg veel op elkaar lijken en nog maar weinig onderscheidend vermogen hebben. Magnitude Consulting heeft ervaring bij het organiseren van andere vormen van samenwerking, bijvoorbeeld in zogenoemde 'shared service centers'.

#### PROCES EN INHOUD

Bij dergelijke, vaak complexe vraagstukken met strategische, bestuurlijke of veranderkundige aspecten kunnen de consultants van Magnitude Consulting aan de ene kant een regievoerende rol vervullen en aan de andere kant inhoudelijke bijdragen leveren. Pieter Langereis: "Wij kunnen schetsen wat er in de markt gebeurt of staat te gebeuren, vervolgens een strategie concretiseren en daarna de klant begeleiden bij de verwezenlijking daarvan. Wannes Remmers: "We kunnen met name helder in beeld brengen wat de verschillende keuzemogelijkheden zijn, waarna de klant zelf de keuze dient te maken. Wat dat betreft zijn de vragen vaak hetzelfde, maar zijn er geen eenduidige antwoorden." ♦

#### COLOFON

De onderlinge is een uitgave van de FOV (Federatie van Onderlinge Verzekeringmaatschappijen in Nederland) en verschijnt 10 keer per jaar in een oplage van 1.250 exemplaren. Leden van de FOV zijn gratis geabonneerd op De onderlinge.

Redactiecommissie: Ben Averdijk  
Chris van Toor

Met medewerking van: Peter van Steen,  
Geldermalsen

Redactiesecretariaat: Loes Malherbe  
Postbus 92,  
3980 CB Bunnik  
Telefoon (030) 656 71 60  
Telefax (030) 656 75 04  
E-mail info@fov.nl  
Internet www.fov.nl

Productie en druk: Drukkerij De Eendracht,  
Schiedam

© Overname van (gedeelten van) artikelen is toegestaan mits de bron wordt vermeld.

ISSN 0927-6173