



Fotografie: Sjet Frijns.

“Ik wil mijn kennis en ervaring nog graag gebruiken.”

Na zesendertig jaar in loondienst

Wim Verhezen (57) start als besparingsplanner

Door drs. Peter Swelsen

Gulpen • Vijftigplussers zijn te kieskeurig op de arbeidsmarkt stelt jobmarketeer Aaltje Vincent in een artikel in deze uitgave van *Limburg Onderneemt*. Onze verslaggever ging op bezoek bij een vijftigplusser die de stap naar het zelfstandig ondernemerschap aandurfde. Wim Verhezen (57) begint na zesendertig jaar in loondienst bij de Rabobank voor zichzelf. Als financieel expert heeft hij zich aangesloten bij de nieuwe franchiseorganisatie 'De Besparingsplanner'. Hij stelt dat hij voor particulieren besparingen van gemiddeld € 1.500,- per jaar kan realiseren.

Waarom begint u op uw 57e nog voor uzelf?

“Na een lange carrière bij de Rabobank heeft de bank

na een reorganisatie afscheid van mij genomen. Ik wil mijn kennis en ervaring nog graag gebruiken en ben daarom begonnen als besparingsplanner. In die functie kan ik mensen echt helpen om structureel geld te besparen. Dat voelt goed.”

U maakt me nieuwsgierig! Wat moet ik doen om ieder jaar honderden euro's te besparen?

“U belt mij en vervolgens maak ik een bespaarscan. Dankzij een groot netwerk van professionals kan worden bekeken hoe u uw voordeel kunt optimaliseren. Het is bijvoorbeeld mogelijk om voor aanzienlijk minder premie gelijkwaardige verzekeringen af te sluiten. Maar ook op het gebied van telefonie, internet, energie, abonnementen en tal van andere zaken is geld te verdienen. Gemiddeld kunnen wij voor particulieren €1.500 per jaar besparen.”

Op welke manier pakt u als starter uw marketing aan?

“Een essentieel element is dat ik bewust niet alleen

ben begonnen. Ik ben ingestapt bij een franchiseorganisatie, zodat ik niet op elk front zelf het wiel hoeft uit te vinden. Het feit dat dit unieke besparingsconcept onlangs een innovatieprijs kreeg van de Kamer van Koophandel van Utrecht zegt eigenlijk genoeg. De besparingsplanner is volledig onafhankelijk en onze besparingsscan kost niks als de besparingsmogelijkheid lager blijkt te zijn dan de € 300,- die de scan normaal gesproken kost.”

Een van de belangrijkste onderdelen van startersmarketing is acquisitie. Hoe doet u dit aan?

“Ik heb een tijd geleden een pilot gedaan voor een twintigtal kennissen en vrienden. Voor hen heb ik gratis hun uitgaven in kaart gebracht en vervolgens heldere besparingen gerealiseerd. Ze waren stuk voor stuk enthousiast. Dankzij de mond-tot-mondreclame die dat oplevert, heb ik inmiddels mijn eerste betalende klanten weten binnen te halen. Een ander marketingpeerpunt is het benaderen van organisaties die consumenten en medewerkers die voordelen zoals kortingen aanbieden. Wij willen in overleg graag hun diensten op creatieve wijze aanvullen.”

Heeft u nog enkele nuttige marketingtips voor starters?

“Begin met een gedegen marketingplan waarin de 4 P's goed zijn uitgewerkt. Bouw aan uw netwerk en maak gebruik van het vele gratis advies dat beschikbaar is. Ik heb zelf bijvoorbeeld veel gehad aan de adviezen die ik van de Marketingcirkel heb gekregen. Knipogend: Werk tot slot gericht aan *free publicity*, zoals ik zojuist heb gedaan...”