



# MEEDENKEN IN KANSEN ÉN RISICO'S DAT IS DE KRACHT VAN TEN HAG

Luisteren, meedenken en meeschakelen. Dat is in de kern het dagelijks werk van Jasper Brolsma en Thomas van Uunen. Beiden in het belang van de ondernemer, ieder vanuit hun eigen expertise: Brolsma als bedrijfsmakelaar, Van Uunen als zakelijk verzekeringsadviseur. Samen zijn zij de 'zakelijke gezichten' van ten Hag Zwolle. Zij denken mee in de kansen én de risico's op de markt en geven hun advies - maar laten de uiteindelijke keuze aan de ondernemer.

'Als verzekeringsadviseur ben ik vooral gericht op risicobeperking', vertelt Thomas, 'want aan zakelijke kansen zijn ook altijd risico's gekoppeld. Daartegen kun je je verzekeren, maar je moet wel goed inventariseren welke risico's er zijn. Vanuit mijn expertise kan ik meedenken, de risico's in kaart brengen en verzekerbare oplossingen uitwerken. Het is vervolgens aan de ondernemer te kiezen welke risico's hij wil ondervangen. Aan de hand van die keuze bieden wij een passende verzekeringsoplossing. En omdat een onderneming en haar omgeving altijd in beweging zijn, blijf ik in contact en stel ik regelmatig de risico's aan de orde die bij nieuwe ontwikkelingen, activiteiten en wetten om de hoek komen kijken.'

## KENNIS VAN DE MARKT

'Terwijl de jaren verstrijken en de onderneming verandert, kan er behoefte ontstaan aan grotere huisvesting of juist een kleinere, aan een andere locatie of betere bereikbaarheid', vertelt Jasper. 'Hier kan mijn expertise ingeschakeld worden. Mijn kennis van de markt is elke dag paraat voor de ondernemer die daar aanspraak op wil maken. Ik weet welke wensen en eisen vandaag de dag realistisch zijn, of het nu gaat om koop of huur van een pand. Ik luister op mijn beurt naar de kansen die de ondernemer ziet, maar ook ik houd de risico's in het vizier.

Bedrijfshuisvesting is een lange termijn overeenkomst. De keuze moet goed zijn. Ik zie het als mijn zorgplicht om actief met de ondernemer mee te denken over de voorwaarden. In het geval een ondernemer zijn pand wil verkopen

*Thomas van Uunen: 'Persoonlijk contact is voor ons essentieel. De ondernemer is thuis in zijn markt, wij in de onze.'*  
*Jasper Brolsma: 'Ik zie het als mijn zorgplicht om actief met de ondernemer mee te denken over de voorwaarden.'*

of verhuren, dan behartig ik met net zoveel vuur zijn belangen. Daar kan hij van op aan'.

## PARTNERS

'Juist als partners met de ondernemer spreken over zaken vinden wij belangrijk', vult Thomas aan. 'Daarmee komen wij tot het beste advies.

Persoonlijk contact is voor ons essentieel. De ondernemer is thuis in zijn markt, wij in de onze. Hij vertelt ons over het reilen en zeilen, over de ontwikkelingen, plannen en ideeën. Wij nemen rustig de tijd om daar naar te luisteren en te schakelen naar wat dat inhoudt voor het risicoprofiel van de onderneming. Daaruit volgen onze adviezen. De keuzes die hij maakt, werken wij voor hem uit. Hij kan erop vertrouwen dat de zaken van A tot Z geregeld worden, daar staan we met z'n allen voor.'

## OP ALLE GEBIED

'We zijn er trots op dat ons team ondernemers zoveel kan bieden. Thomas signaleert regelmatig ideeën en vragen waarbij mijn advies van dienst kan zijn, maar ook andersom', vervolgt Jasper. 'Bij grotere huisvesting bijvoorbeeld is een aangepaste opstalverzekering voor iedereen logisch. Maar de groei van een onderneming gaat meestal gelijk op met groei van het personeelsbestand, het wagenpark, de debiteurenstand, enzovoort. Thomas denkt mee op alle gebieden. De ondernemer kan voor alle verzekeringen bij ons terecht; voor de zaak, voor de werknemers en voor hem persoonlijk. Juist de ondernemer die wil ondernemen en wil worden ontzorgd is bij ons aan het juiste adres. Dat is de kracht van ten Hag.' ⊗



Vispoortenplas 8, Zwolle  
038 426 99 88  
[www.tenhag.nl](http://www.tenhag.nl)