



O2 Communicatie kiest voor Van Anraad Pensioendiensten

‘OVER TARIEVEN EN VOORWAARDEN KUN JE ONDERHANDELEN, OVER VERTROUWEN NIET’

‘Voor een gemiddelde ondernemer is de pensioenregeling een noodzakelijk kwaad. Het is duur, kost tijd, je hebt er geen verstand van en eigenlijk vind je het niet zo spannend’, zegt Hans Dijkman van O2 Communicatie. ‘Dan heb je iemand nodig die de materie helder kan wegzetten.’ En daar komt Philip van Anraad van Van Anraad Pensioendiensten om de hoek kijken. ‘Na ons eerste gesprek keek ik mijn zakenpartner René Kerkhove aan en we zeiden tegelijk: dat is een goede vent.’

O2 Communicatie is een communicatie-adviesbureau in de breedste zin van het woord. ‘We zitten met name in de strategie- en conceptontwikkeling. En hetgeen dat wij adviseren, produceren wij vaak ook. Denk dan bijvoorbeeld aan websites, online campagnes, radio commercials en interne trainingen’, zegt Hans. Het aflopen van de collectieve pensioenregeling was voor hen een mooi moment om eens goed naar deze secundaire arbeidsvoorwaarde te kijken. Via hun administratiekantoor komen zij in contact met Philip en een samenwerking met Van Anraad is geboren. ‘Wij wilden iemand waarmee we konden sparren over de pensioenregeling, maar ook over onze eigen financiële planning’, zegt

René. ‘En meteen in ons eerste gesprek met Philip voelden we dat het goed zat! Hij stelde de juiste vragen en snapte precies wat wij wilden.’ Hans vult aan: ‘Je wilt iemand die met je meedenkt en het liefst vooruit denkt. Door open en eerlijk advies te geven - Philip schetste een helder beeld van onze keuzes met daarbij de randvoorwaarden en consequenties die er aan elke optie hangen - konden wij een weloverwogen beslissing maken.’

‘Je wilt iemand die met je meedenkt en het liefst vooruit denkt.’

Strategische keuzes

‘Ik doe dit werk nu twintig jaar en vind het leuk dat ik echt wat kan én mag betekenen voor mijn relaties. Met de pensioenregeling zit je aan de knoppen van de belangrijkste en meest kostbare secundaire arbeidsvoorwaarde. Met andere woorden: wat wij doen heeft impact op zowel de werkgever als de werknemer. Het gaat vaak om strategische keuzes’, verklaart Philip. ‘Een goede offerte is een soort hygiënische voorwaarde om samen te kunnen werken. Maar het draait om vertrouwen! Je wordt uitgenodigd om uitleg te geven over een zakelijke dienstverlening, met bijbehorende randvoorwaarden en tarieven. Maar uiteindelijk wordt het besluit genomen op basis van de klik die je met elkaar hebt. Is er vertrouwen dat wij goed voor de pensioenen gaan zorgen? Over tarieven en voorwaarden kun je onderhandelen, over vertrouwen niet.’

Samenhang bewaken

René: ‘Je wilt het gevoel dat je voor kwaliteit kiest. Dat hadden wij bij Van Anraad Pensioendiensten! Daarom hebben we Philip ook gevraagd om ons te adviseren over onze verzekeringen en het was een logisch gevolg om dit ook bij hen onder te brengen. Je wordt er niet blij van als je steeds met verschillende partijen moet gaan schakelen. Nu hebben we alles onder één dak gevangen en dat voelt goed.’ Philip sluit af: ‘Wij pakken alles op voor ondernemers en voelen ons verantwoordelijk om dit goed in te richten. Als wij alles kunnen overzien, kunnen we de samenhang veel beter bewaken.’



Van Anraad Pensioendiensten

Zwanenburgstraat 1a
3431 EL Nieuwegein
030 6032050
philip@vapd.nl