

PERSBERICHT

Nieuwe activiteit Fidicom: counseling voor tussenpersonen

Almere, 13 januari 2005 – *Tussenpersonen zien zich voor tal van vragen gesteld over de toekomstige bedrijfsvoering. Ondernemers hebben daarbij soms behoefte aan een klankbord. Een gesprekspartner die de bedrijfstak goed kent, weet welke ontwikkelingen er spelen en de weg weet bij het vinden van oplossingen. Zowel voor het bedrijf als voor de ondernemer zelf. Ondernemers willen zelf hun pad kiezen, maar kunnen vaak wel wat hulp gebruiken bij het uitstijgen boven de dagelijkse problematiek en het uitzetten van een nieuwe koers. Grote(re) bedrijven doen dat onder andere via een Raad van Commissarissen of een personal coach voor de ondernemer. De behoefte bij kleinere bedrijven is net zo groot, maar daar komt de ondernemer vaak niet op het idee om iemand in te schakelen als klankbord. Iemand, die geen eigen commercieel belang heeft, behalve de ondernemer helpen bij het vinden van de juiste koers voor hem zelf en/of zijn bedrijf.*

Ondernemersvragen

Waarom zou een kleine tussenpersoon niet over een eigen klankbord mogen beschikken en grotere wel? De vraagstukken zijn dezelfde. Hoe gaan we om met internettechnologie in de toekomst, welke mogelijkheden hebben we om op eigen kracht te groeien en welke middelen kunnen we daarbij het meest effectief inzetten? Is het daarbij verstandig nieuwe markten aan te boren of gaan we de bestaande markt met een nieuwe tak van dienstverlening bewerken? Maar ook: hoe spelen we in op de vraag om transparante beloning en welke vorm van honorering past het best bij onze activiteiten? Moeten we gaan samenwerken met andere bedrijven en hoe kunnen we dat het beste vormgeven? Vragen waar geen standaard antwoorden voor te geven zijn, maar waarbij wel een vastomlijnd proces gevolgd kan worden.

Aanbod

Allemaal vragen die nu al op het pad komen van Fidicom, alleen vaak gekoppeld aan een specifiek marketingissue. Daar gaat het dus heel vaak om een concrete oplossing, terwijl de ondernemer misschien nog worstelt met de vraag of zijn probleemstelling wel voldoende is uitgekristalliseerd. “Een goede probleemdefinitie is het begin van de juiste oplossing”, aldus Wim van Groenewoud, directeur-eigenaar van Fidicom. “Het proces van de benoeming van het precieze probleem en het vinden van een goede oplossing is een heilzaam traject. Er is eerst wat afstand nodig om alles goed te kunnen overzien. Iemand binnen de organisatie zelf kan een dergelijke rol bijna nooit vervullen, net zo min als iemand uit de naaste omgeving of uit de familie. Een externe heeft het voordeel dat hij voldoende afstand heeft tot de ondernemer, onafhankelijk is en kennis en ervaring heeft binnen het uitgebreide speelveld van de assurantieondernemer.” Inschakeling kan op projectbasis geschieden en op abonnementsbasis, bijvoorbeeld twee maal een dagdeel per jaar.

Over Fidicom

Fidicom is een onafhankelijk marketing- en communicatiebureau voor financieel dienstverleners. De combinatie van aanwezige markt- en productkennis en communicatieve vaardigheden maakt Fidicom tot een geschikte partner van zowel het intermediair als van de verzekeraar, die werk willen maken van een effectieve, kwalitatief verantwoorde marktwerking.

NOOT VOOR DE REDACTIE

Voor meer informatie over de uitbreiding van het dienstenpalet van Fidicom met counseling voor tussenpersonen kunt u contact opnemen met:

Wim van Groenewoud, telefoon (036) – 534 34 56,
E-mail: wim@fidicom.nl ■