

Molenaar & Zwarthoed Adviseurs speelt ondersteunende rol bij de heropbouw van Indrapoera



# De helpende hand bij financiële zaken

‘We willen koste wat kost van toegevoegde waarde blijven’

Eind vorige maand bleek weer eens hoe belangrijk het is om risico's adequaat af te dekken met de juiste verzekeringen, toen twee panden in Volendam werden verwoest door een brand. Indrapoera werd en wordt met raad en daad bijgestaan door Molenaar & Zwarthoed Adviseurs, dat al wekenlang alles in het werk stelt om het Chinees restaurant zo snel mogelijk weer up & running te krijgen. In een interview met deze krant spraken de eigenaars van Indrapoera afgelopen week specifiek hun dankbaarheid uit richting Molenaar & Zwarthoed vanwege de goede hulp. „We zijn blij dat we ons steentje kunnen bijdragen na deze verschrikkelijke gebeurtenis.”



Kees Tuijp.

‘Er is de laatste jaren een soort tweedeling ontstaan binnen deze voortdurend veranderende markt’

optimaal kan benutten bij een schade. „Binnen Molenaar & Zwarthoed besteden we bij onze zakelijke klanten heel veel aandacht aan garantieclausules en waardebepalingen, om er voor te zorgen dat bedrijven niet onderverzekerd zijn en er na zo'n brand geen discussies ontstaan met verzekeraars. Dat kan zomaar vele duizenden euro's schelen, die je keihard nodig hebt bij het heropbouwen van je zaak.”

Misschien nog wel belangrijker is de bedrijfsschade dekking, die in zo'n geval bescherming biedt voor het verlies aan nettowinst en doorlopende vaste lasten. Veel bedrijven hebben deze verzekering, maar de standaard uitkeringstermijn is vaak 52 weken. „En veel ondernemers denken dat ze hun zaak binnen een jaar weer op de been hebben, maar dat is negen van de tien keer niet het geval”, aldus Tuijp. „De meeste bedrijven gaan uitgerekend daardoor failliet, omdat ze hun vaste lasten niet meer kunnen betalen. Wij adviseren ondernemers daarom de uitkeringstermijn op twee jaar te zetten. Dat kost uiteraard extra premie, maar het redt je vaak wel van de ondang in geval van - bijvoorbeeld - brand.”

**Toegevoegde waarde**

Ook voor particulieren speelt een bedrijf Molenaar & Zwarthoed een belangrijke rol. De wetten en regels op het gebied van verzekeringen veranderen voortdurend. Zo snel dat een doorsnee persoon het amper kan bijhouden. Op het gebied van zorgverzekeringen, bijvoorbeeld. In tegenstelling tot wat veel mensen denken, is dit een van de meest complexe verzekeringsproducten. Tuijp: „Op internet zie je veel vergelij-



kingswebsites voor verzekeringen. Je kunt heel simpel een paar persoonlijke gegevens invullen en daaruit blijkt dan welke verzekering het beste bij jou past. Maar eigenlijk kan dat niet goed gaan, omdat het zo gedetailleerd in elkaar zit en ieders zorggebruik anders is.”

Bijvoorbeeld als het gaat om medicijngebruik zijn de regels en voorwaarden uiterst complex. „Bij welke verzekeraar krijg je wat vergoed? Wanneer moet je een eigen bijdrage voor medicijnen betalen? Welke zorgverzekeraars vergoeden alleen de goedkoopste variant van een medicijn?”, somt Tuijp op.

„Ook voor ouders is het vaak moeilijk kiezen. Als je kinderen hebt die bijvoorbeeld fanatiek sporten, is het niet verstandig om voor hen een studentenpolis af te sluiten, want daarin is de vergoeding voor fysiotherapie relatief laag. Zo zijn er nog tal van andere voorbeelden waarbij een persoonlijk adviseur echt van grote waarde kan zijn.”

Een extra service van Molenaar & Zwarthoed Adviseurs is dat het regelmatig

checkt of zijn klanten nog wel juist verzekerd zijn. Ook als het gaat om bijvoorbeeld een woonhuis- of inboedelverzekering. Als er iets niet klopt of een andere verzekeraar een betere aanbieding heeft, neemt het adviesbedrijf contact op met de klant. „We stellen alles in het werk om onze klanten steeds beter van dienst te kunnen zijn. Dat doen we door middel van moderne software, maar ook door heel veel te investeren in opleidingen van onze werknemers. Zij zijn ieder jaar minimaal twee weken op pad om cursussen te volgen, zodat ze hun kennisveld steeds verder uitbreiden en altijd op de hoogte zijn van de laatste ontwikkelingen. We willen koste wat kost van toegevoegde waarde blijven. 24 uur per dag. Zeven dagen per week. Altijd bereikbaar. Daar kan geen digitale verzekeraar tegenop.”

**Presentaties en workshops**

Het is inmiddels al weer ruim een jaar geleden dat Molenaar & Zwarthoed verhuisde naar het voormalige Goldfishpand, onderaan de dijk. Een schitterende ruimte

van 1000 vierkante meter, twee keer zo groot is als het voormalige pand. „Aan de ene kant hebben we het heel modern laten inrichten, aan de andere kant heeft het ook iets authentieks, onder meer met de enorme wandfoto's van Volendam”, vertelt Tuijp, terwijl hij een rondleiding geeft. „Alles wat de klant nodig heeft, bevindt zich op de begane grond. De werknemers hebben hun kantoor op de eerste verdieping en op de tweede verdieping hebben we een kantine en besprekingsruimte. Die hebben we zo ingericht dat we klanten kunnen uitnodigen in de toekomst voor relevante presentaties en workshops, met een prachtig uitzicht over het water. Binnenkort starten we met de eerste.”

**Website**

Molenaar & Zwarthoed heeft ook zijn website (www.mza.nl) compleet vernieuwd. Ook weer om het de klant makkelijker te maken. „Wij bestaan voornamelijk dankzij persoonlijk contact”, weet Tuijp. „Ergens zou je zeggen dat internet

en persoonlijk contact niet samengaan, maar ik zie dat anders. Of je nu communiceert via telefoon of je doet het via een Skype of een chatgesprek op de website, het is en blijft persoonlijke communicatie.”

Molenaar & Zwarthoed heeft samen met een aantal experts gekeken hoe de website een waardevolle aanvulling kan zijn op de huidige dienstverlening. „Alles is nu heel herkenbaar en toegankelijk”, verzekert Tuijp. „Verder zijn we onlangs ook begonnen met het schrijven van blogposts over actuele zaken, die leuk zijn om te lezen en waar de klanten tevens iets aan hebben. Dat blijven we uiteraard ook doen met onze mailings en magazines voor zakelijke én particuliere klanten.”

**Disciplines**

Eén ding staat vast: Molenaar & Zwarthoed doet er alles aan om succesvol te zijn én blijven. Vooralsnog lukt dat naar behoren. In een tijdperk waarin digitale partijen steeds populairder worden, blijft het klantenbestand groeien, wat automatisch ook tot extra werknemers leidt. De teller van Molenaar & Zwarthoed staat momenteel op 37. Dat zijn er dertig meer dan vijftien jaar geleden. Tuijp: „Er is de laatste jaren een soort tweedeling ontstaan binnen deze voortdurend veranderende markt: óf je specialiseert jezelf als bedrijf in één tak van sport of je moet genoeg omvang hebben om alle verschillende disciplines te kunnen blijven aanbieden. Daar tussenin heb je een te hoog kostenniveau voor de dienstverlening die tegenwoordig van je geëist wordt.”

Mede dankzij de diverse overnames in de afgelopen jaren is Molenaar & Zwarthoed stabiel genoeg om alle takken van sport te kunnen blijven aanbieden. Tuijp glimlacht: „En dat hopen we nog heel lang zo te houden.”

Tijdens de bouwmarkten van de Broeckgouw op 11 en 12 juli 2016 is de verkoopinformatie gepresenteerd van de Waterwoningen type 'Beatrix' in fase 7&8 en deelplan Keetzijde. Deze verkoopinformatie is sindsdien online beschikbaar op [www.debroeckgouw.nl](http://www.debroeckgouw.nl). Heb je interesse in één van

de koopwoningen of vrije kavels in deelplan Keetzijde of de Waterwoningen? meld je dan uiterlijk 1 september 2016 aan om deel te nemen aan de keuzeavond(en). Het is mogelijk om je voor meerdere keuzemomenten aan te melden. Aanmelden kan uitsluitend online via [www.debroeckgouw.nl](http://www.debroeckgouw.nl), met je DigiD.

Voor meer informatie kun je contact opnemen met de verkopend makelaars (nemassdeboer makelaardij of Steur makelaar) of met Projectbureau de Broeckgouw via [broeckgouw@edam-volendam.nl](mailto:broeckgouw@edam-volendam.nl) of telefoonnummer 0299-398398.

# Keuzeavonden op 26 en 27 september 2016

Meld je aan vóór 1 september 2016



**9 WATERWONINGEN TYPE 'BEATRIX'**

De gemeente Edam-Volendam biedt 9 Waterwoningen van het type 'Beatrix' in verkoop aan. Deze Waterwoningen zijn gelegen aan de prachtige Waddensingel, in het verlengde van de Watervilla's aan de Breewijk. Alle Waterwoningen bieden in de standaard al ruim woongenot met een beukmaat van 6 meter breed, een grote achtertuin op het westen met een berging, een 'voorstraat' én dakterras met uitzicht over de Waddensingel.



**26 KOOPWONINGEN KEETZIJDE**

Het aanbod van koopwoningen in deelplan Keetzijde is zeer divers, zowel qua uitstraling als indeling van de woningen. Deelplan Keetzijde is door groen en water omgeven en de gemeente Edam-Volendam biedt hier nu 26 woningen in verkoop aan. Vier van deze woningen vallen in het luxe segment en 22 in het startersegment. De woningen hebben een beukmaat variërend van 5.4 meter tot 7.2 meter en alle woningen hebben een achtertuin van circa 14 meter diep.

**Woningconfigurator**

Via de woningconfigurator die te vinden is op [www.debroeckgouw.nl](http://www.debroeckgouw.nl), kun je je beoogde woning zelf verder vormgeven en direct zien wat dit betekent voor de woning, de indeling en de prijs. De informatie van zowel woningtype Beatrix als de woningen in deelplan Keetzijde is digitaal beschikbaar.



**6 VRIJE KAVELS KEETZIJDE**

In deelplan Keetzijde liggen aan de zuidwestelijke kant 6 vrije kavels. Alle kavels hebben een prachtige ligging aan het water en de achterzijde is gelegen op het zuidwesten. De kavels zijn circa 16 meter breed en hebben door de glooiende waterlijn allemaal een andere kaveldiepte en VON- prijs. Meer informatie, waaronder de bebouwingmogelijkheden en prijs per kavel, vind je op [www.debroeckgouw.nl/vrije-kavels](http://www.debroeckgouw.nl/vrije-kavels).

