

De visie van Luyten Adviesgroep en Exotic Green:

VOORUITGANG BEGINT MET STILSTAAN BIJ KLANTWENSEN

“Het gaat goed met onze bedrijfsrelaties in Etten-Leur” zegt Jack Vos van Luyten Adviesgroep. Ook zijn eigen bedrijf presteert naar tevredenheid. Een kwestie van goed relatiebeheer, blijkt uit zijn verhaal. John van der List van Exotic Green, een trouwe klant van Luyten, is het met hem eens. “Iets verkopen is gemakkelijk, maar dan begint het pas.”

Al meer dan vijftig jaar biedt Luyten Adviesgroep een groot aantal klanten in de regio een hoogwaardige, persoonlijke service op het gebied van assurantiën, hypotheeken, pensioenen en financiële planning. Vertrouwen, kwaliteit en onafhankelijkheid vormen de pijlers onder de langetermijnrelaties. Uitzendorganisatie Exotic Green (www.exoticgreen.nl), hoofdsponsor van de Exotic Rally, is één van Nederlands grootste werkgevers voor met name Poolse uitzendkrachten. Dagelijks worden maar liefst duizend gemotiveerde werknemers op diverse vakgebieden ingezet.

Kosten besparen op verzekeringen

Jack Vos: “Wij krijgen veel nieuwe klanten door hun kostenbesparingen aan te bieden én door een deskundig advies waarbij duidelijk de bedrijfsrisico's in kaart worden gebracht. Kostenbesparing bereik je met lagere premies, maar ook door een efficiëncyslag te maken. Samen met Exotic Green hebben we bijvoorbeeld een portal gebouwd, waarop je uitzendkrachten per dag kunt af- en aanmelden voor de zorgverzekering.” John van der List: “Dat scheelt ons heel veel werk. Voorheen voerden we alle mutaties dagelijks met de hand door. Nu gaat dat veel sneller. Bovendien behouden we het overzicht en maken we minder fouten. De portal levert een besparing van een halve fte op!”

Toegevoegde waarde

De ouders van John waren ook al klant van Luyten Adviesgroep. “Je kiest voor betrouwbaarheid en continuïteit en dus ga je niet zomaar shoppen. Dat geldt ook voor onze klanten. Natuurlijk zijn er meer uitzendbureaus, maar je moet kijken naar de toegevoegde waarde. Wij zorgen voor een goede huisvesting en een persoonlijke begeleiding. We willen dat onze mensen lekker in hun vel zitten.” Jack sluit zich hierbij aan. “We houden de achterdeur dicht en zetten de voordeur op een kier. Als je bestaande klanten optimaal bedient, krijg je vanzelf nieuwe klanten door mond-tot-mondreclame. Onze organisatie is volledig ingericht op die visie. Klanten merken dat: hun loyaliteit wordt beloofd. Trouwe klanten hebben een streepje voor.”



John van der List (links) en Jack Vos

Meedenken én luisteren

Meedenken met de klanten én luisteren naar hun wensen, is het credo van beide heren. John: “Binnenkort introduceren we een efficiënte vorm van payroll voor uitzendkrachten, waarmee we flexibel inspelen op de wensen van sommige klanten.”

Ook Luyten heeft een nieuw product op stapel staan. “Vanuit hun zorgplicht moeten werkgevers hun mensen voorlichten over pensioenen. Dat kunnen wij voor hen gaan doen. Tijdens een voorlichtingssessie krijgt dan elke werknemer een persoonlijk boekje, afgestemd op zijn wensen en situatie.” Eén van de werkgevers die van deze service gebruik gaat maken, is Exotic Green. John: “Dan kan ik tenminste mijn eigen werk blijven doen.”

Wilt u weten wat de Luyten Adviesgroep voor uw bedrijf kan betekenen? Neem contact op met Jack Vos
T: 076 - 502 10 87, E: jack@luyten.nl
Kantoorgebouw De Havik, Bredaseweg 65, Etten-Leur

LUYTEN
ADVIESGROEP

■ assurantiën ■ hypotheeken ■ pensioenen ■ financiële planning