

## Wat deed Addbusiness voor Protect?

Addbusiness hielp nicheverzekeraar Protect onder meer met:

- het ontginnen en scherpstellen van zijn DNA
- het op punt stellen van het business- en verdienmodel
- het ontwikkelen van een actieplan dat het DNA van het bedrijf 'activeert' in elk contact met de klant.

## “Moeten we verder doen zoals we bezig zijn?”

Protect is marktleider in het verzekeren van de beroepsaansprakelijkheid van bouwprofessionals in België en Luxemburg. Het bedrijf biedt ook technische verzekeringen aan en creëert polissen op maat voor onder meer architecten, ingenieurs, aannemers, vastgoedmakelaars en veiligheidscoördinatoren. De cliënten kunnen rekenen op de expertise en bijstand van 45 medewerkers, waarvan de helft ingenieurs en juristen. Het familiebedrijf wil blijven groeien, en het management steekt op gezette tijdstippen de koppen bij elkaar om over die groei na te denken. Het liefst met een externe partij erbij. Zoals Addbusiness.

### Cruciale vragen

Protect nodigde Addbusiness uit om mee te zoeken naar de antwoorden op vragen als: Hoe kunnen wij de komende 3 à 5 jaar relevant en waardevol blijven voor onze cliënten? Zijn we nog onderscheidend genoeg of beginnen we te veel te lijken op een klassieke verzekeraar? En moeten we verder doen zoals we bezig zijn of moeten we misschien nieuwe doelgroepen aanspreken of nieuwe diensten aanbieden aan onze huidige klanten?

“Samen met Addbusiness hebben we ons over die vragen gebogen en hielden we alle facetten van onze onderneming tegen het licht”, vertelt **Rebecca Ramboer, CEO van Protect**. “We onderzochten onze identiteit en marktpositie, ons business- en verdienmodel, de reden van ons bestaan en onze relatie met de cliënt. De mensen van AddBusiness zijn daarbij veel verder gegaan dan we verwacht hadden, veel breder en dieper.”

### Tools om na te denken

Addbusiness organiseerde een reeks workshops, waaraan afwisselend een kerngroep van Protect en alle medewerkers deelnamen.

Rebecca: “Die workshops waren een revelatie. Addbusiness hield ons een spiegel voor en gaf ons de tools om na te denken over werkelijk alles: onze partners, kernprocessen, klantenrelatie, kostenstructuur, klantenwaarde... Daar zijn heel wat verrassende inzichten uit voortgekomen. Zo zien wij nu veel scherper welke waarde wij toevoegen aan het leven van onze klanten en wat ons onderscheidt van de andere verzekeraars. Dat gebruiken we nu in alles wat we doen, van strategische beslissingen tot aanwervingen.”

### DNA activeren

Samen met Addbusiness ontwikkelde Protect ook een actieplan dat het DNA van het bedrijf 'activeert' in elk contact met de klant. Alle medewerkers zijn betrokken bij de uitvoering van dat plan.

Rebecca: “Addbusiness gelooft dat je het verschil kunt maken door elk contact met de klant te benaderen vanuit het eigen DNA. Tijdens de workshops hebben wij ons DNA ontdekt en leren verwoorden. Nu gebruiken we het in ons klantencontact en daar plukken we al de vruchten van. Bij de inning van de premies, bijvoorbeeld.”

### Ander businessmodel

Na de workshops kwam het management ook tot de conclusie dat ze zich met hun huidige producten het best blijven focussen op één bepaalde doelgroep en dat ze voor andere doelgroepen beter een ander businessmodel creëren.

Rebecca: “Dankzij Addbusiness weten we nu haarfijn wat we moeten doen om waardevol en relevant te blijven voor de verschillende marktsegmenten. Als je de moeite niet doet om dat uit te zoeken, loop je het risico dat klanten en prospects straks geen reden meer hebben om voor jou te kiezen.”

### Zelf de antwoorden vinden

Rebecca Ramboer is opgetogen over de samenwerking met Addbusiness. “Die mensen hebben ons enorm geholpen zonder iets op te dringen. Ze zeggen niet wat je moet doen, maar dagen je uit om zelf de antwoorden te vinden, en dat werkt heel goed. Die workshops zijn heel intens, maar ook heel inspirerend en motiverend. Er komt echt veel naar boven dat essentieel is voor de toekomst van je bedrijf. Als je als ondernemer anders wilt zijn dan je concurrenten en het verschil wilt maken voor je klanten, dan zou ik met Addbusiness gaan praten, ja. Je moet natuurlijk wel aanvaarden dat het daarna ook echt anders zal gaan.”

Het management van Protect kwam via een partner bij AddBusiness terecht en volgde eerst een inspiratiesessie over het 'onderscheidend vermogen'. Na twee kennismakingsgesprekken besloot Protect om met Addbusiness in zee te gaan.

*Ook zin in een inspiratiesessie?*

*Of geïnteresseerd in een vrijblijvende kennismaking?*  
Bel Marc Neyrinck op 0478 52 04 82.