

A professional portrait of Ulrike Geerlings, a woman with curly brown hair, smiling warmly. She is wearing a dark blue blazer over a light pink button-down shirt and a pearl necklace. The background is a bright, out-of-focus office interior.

Ulrike Geerlings: '
Als je goed bent voor je
klanten, komt dat inkomen
vanzelf wel.'

'Ik ben een pionier met weinig zitvlees'

Na een universitaire studie als tolk/vertaler in Antwerpen kwam Geerlings bij toeval in de financiële sector terecht. Ze volgde het hoger kader klasje van Amro Bank en werkte voor deze bank in Bergen op Zoom, Meerssen en Eindhoven.

Ze wilde zich toen al breed ontwikkelen en stapte over naar Crédit Lyonnais. Na een uitstapje in Duitsland volgden aanstellingen bij Van Lanschot en Staalbankiers. Uitdagingen genoeg. Een voorbeeld: in de eerste acht jaar lag de focus voor Geerlings vooral op zakelijke klanten. Van Lanschot zocht echter een directeur Particulieren voor het kantoor in Tilburg. "Ik had niet echt een particulierenachtergrond en beperkte ervaring met leiding geven. Nou ja, zei ik in mijn enthousiasme: dat zijn maar twee dingen, die leer ik dan wel." Een kenmerkende uitspraak blijkt al snel. "Alles valt te leren, schouders eronder en we gaan ervoor."

Bij Staalbankiers wachtte een volgende uitdaging. Ze mocht als eerste vrouwelijke kantoordirecteur het pas geopende kantoor in Eindhoven verder opzetten. "Hier heb je de kantoorruimte, de mensen en het budget. Succes ermee!", kreeg ze van de leiding te horen. "Je had heel veel vrijheid in die tijd." Het accent verschoof eind jaren negentig naar vermogende particulieren en grotere mkb-relaties.

Begin 2001 kwam Geerlings in contact met Philip van den Hurk (buro philip van den hurk, Eindhoven) die een

ULRIKE GEERLINGS HEEFT EEN CV OM 'U' TEGEN TE ZEGGEN. ZE WERKTE RUIM 25 JAAR IN LOONDIENTST BIJ BANKEN, VERMOGENSBEHEERDERS, PRIVATE BANKS EN GROTE FINANCIËLE ADVIESKANTOREN. ZE OMSCHRIJFT ZICHZELF ALS "EEN PIONIER MET WEINIG ZITVLEES". TWEE JAAR GELEDEN KOOS GEERLINGS ALSNOG VOOR HET ZELFSTANDIG ONDERNEMERSCHAP. NU IS ZE DIRECTEUR-EIGENAAR VAN APPELS FINANCIËEL ADVIES IN GOIRLE EN VALLEN AL HAAR KWALITEITEN OP HUN PLEK.

TEKST LENNART KIK | BEELD DICK HOLTHUIS

financiering zocht voor een van zijn compagnons. "Ik kende deze ondernemer uit mijn Amro-tijd en bracht een positief advies uit. Kort na mijn aantreden bij Staalbankiers, zat de bank in die tijd midden in een reorganisatie en wilde dat ik weer ging verkassen. Hoewel ik niet echt een gunstig beeld van een financieel advieskantoor had, vroeg ik Van den Hurk om een week mee te lopen om dit zelf te kunnen beoordelen. Het bleek toch anders te zijn dan wat de buitenwereld dacht. In die tijd was buro philip van den hurk een groot kantoor met een hele brede portefeuille. Het kantoor liep voorop bij integrale financiële planning. Nu is het heel gebruikelijk om klanten te vragen of ze er aan gedacht hebben dat ze ooit werkloos of arbeidsongeschikt kunnen worden en of ze daarvoor niet een voorziening moeten treffen. Dat deed Van den Hurk toen al. In die zin was het een pionier."

'Het leven draait om balans: tussen gevoel en verstand. Tussen inkomen en vermogen'

EYE OPENER

"Achteraf denk ik dat Philip een van de mensen is die mij heeft geïnspireerd. Hij zal het wel leuk vinden om dat te horen, want toen konden we hem af en toe wel achter het behang plakken. Hij heeft zijn bedrijf verkocht om iets anders te gaan doen, ook weer avant la lettre: ecologisch boeren. We waren met twintig adviseurs en hij leidde ons persoonlijk op. Dan vroeg hij bijvoorbeeld: hoe voer je gesprekken met je klanten? Als je daarbij te kort door de bocht ging, gaf hij je op je donder. 'Luister, als jij naar een groenteboer gaat en je vraagt om asperges en hij prijst hartstochtelijk zijn spruitjes aan, dan ga je daar toch niet meer naar toe? Hetzelfde geldt voor de klant. Als jij de klant adviseert, zul je er achter moeten komen wat zijn daadwerkelijke behoefte is en die moet je vervullen. Dan moet je geen spruitjes leveren als hij op zoek is naar asperges.' Het klinkt nu elementair maar het was in die tijd een *eye opener*."

Eind 2007 vroeg een headhunter of Geerlings regiodirecteur bij De Groof Vermogensbeheer wilde worden. Hoewel ze het naar haar zin had in Eindhoven, begon het bloed weer te kriebelen. "Ik ben een pionier en vind het leuk om nieuwe dingen te ontwikkelen. Alleen de timing was ongelukkig, want het was in het begin van de crisis. Ik was goed en wel overgestapt toen de Belgische aandeelhouder zei dat hij zich zou terugtrekken uit Nederland. Ik was daar aangenomen om Noord-Brabant en Zeeland uit te bouwen. Dat ging niet door. 'That's life, maak je geen zorgen, het komt wel goed', zei ik tegen mezelf." Vrij kort daarna kon Geerlings aan de slag bij Quarz Financial Planners, het bedrijf van Peter van den Vossenberg dat was afgesplitst van buro philip van den hurk.

Toeval bestaat niet. Aan het begin van de crisis werd Geerlings via een headhunter benaderd door Acadium Bastion. Gouden handdrukken waren niet echt haar specialisatie, maar ze wilde best een keer komen praten. "Ik ben daar toen verzeild geraakt. Er was welis-

waar veel vraag naar gouden handdrukken, maar de budgetten van de bedrijven werden in de crisisjaren ook een stuk minder. Ik zou vooral acquisitie doen maar ik ben uiteindelijk adviseur geworden. Op zich heb ik een prima tijd gehad, totdat het kabinet besloot de gouden handdrukken te defiscaliseren. Het was een professioneel bedrijf, ik heb er heel veel geleerd. Rotterdam is ook een prettige werkstad."

MOEDERZIEL ALLEEN

De vraag of ze niet voor zichzelf zou moeten beginnen heeft Geerlings tijdens haar loopbaan heel wat keren weggewuifd. Maar pionieren zit in je bloed of niet. Op eens diende zich een gelegenheid aan om verder te pionieren en haar ondernemende talenten tot ontwikkeling te brengen. Haar partner Louk Appels – van makelaars- en assurantiekantoor Appels in Goirle – had een langdurig zieke werkneemster en was op zoek naar een opvolger. Hij vroeg Geerlings een deel van de portefeuille over te nemen. Aanvankelijk samen met een compagnon en schadespecialist maar gaandeweg bleek dat ze zich toch liever los van elkaar op hun eigen expertise wilden richten. Sinds juni 2015 is Geerlings volledig eigenaar van Appels Financieel Advies, terwijl Appels Verzekeringen eigendom is van Carel Jan van Loon en Sieto Heijkoop. Appels Makelaardij is sinds kort overgenomen door Louks dochter Floor Appels. De partners treden wel als drie-eenheid naar buiten.

Na de overname ging Geerlings "moederziel alleen" (met hulp van een vakantiemacht, LK) van start. Ze was al door vele wateren gewassen, maar dit vond ze heel spannend. "Je moest alle diploma's halen en je kreeg er PE-verplichtingen bij. Toen ik wist dat ik de hypotheek- en levenportefeuille van Appels wilde overnemen heb ik direct na de vakantie in 2014 in één keer alle andere benodigde diploma's gehaald. Natuurlijk weet ik dat veel mensen worstelen met het halen van hun diploma's. Ik ging er gewoon voor, want ik had ze ook nodig om mijn AFM-vergunning te krijgen."

Geerlings nam bureau Ophrys in de arm om haar door het compliance-traject te loodsen. "Ik had wel een portefeuille van een paar honderd klanten, maar ik moest vanuit de basis alles opnieuw opzetten. Daarnaast merk ik dat ik heel veel nieuwe klanten uit mijn eigen netwerk haal. Inmiddels zelfs meer dan de helft. Voor een groot deel is dat te danken aan de inzet van social media."

Integrale financiële planning is Geerlings' unique selling point. Ze biedt haar klanten een intensieve begeleiding en wordt hierbij ondersteund door twee admi-



nistratieve medewerkers en een adviseur. Haar adviesfilosofie in een notendop: “Het leven draait om balans: tussen gevoel en verstand. Tussen inkomen en vermogen. Evenwicht.”

Geerlings: “Mensen zijn geneigd vooral naar de rente te kijken. Dan zeg ik: ho, wat vind je nog meer belangrijk? Hoe ziet je levenssituatie eruit: sta je aan het begin van je carrière of aan het eind? Hoe groot is de kans dat je inkomen zich nog gaat ontwikkelen? Wat is je achtergrond en je familiesituatie? Is er bijvoorbeeld nog een erfenis te verwachten? Heb je kinderen en hoe gaat het met ze op school; is er kans dat ze gaan studeren en

wil je daar een studiepots voor vormen? Ik inventariseer heel breed, misschien tot vervelens aan toe. Ik denk dat je daarmee ook een financieel fundament kunt leggen. Ik leer ze verder kijken dan het nu, waarin ze alleen een pot met geld proberen te regelen.”

Waar Geerlings zich ook mee onderscheidt is in de advisering van ondernemers. “Voor ondernemers heb je een vertrouwensrol op financieel gebied. Ik ben in staat om jaarcijfers te lezen en te interpreteren en daarnaast ben ik zelf ondernemer. Dat schept een band. Als ik in iets of iemand geloof, dan ben ik zeer vasthoudend om de zaak rond te krijgen. En als ik het zelf niet weet kan

ik terugvallen op mijn netwerk. Niet iedereen vindt het verstandig om je zo kwetsbaar op te stellen, maar ik vind het juist getuigen van kracht. Dat is ook mijn gedrevenheid: ik wil de klant zo graag helpen dat ik – als het mij aan expertise of inkoopkanalen ontbreekt – toch op zoek ga naar een partij die deze wel heeft. Ik hoef daar ook niet altijd financieel voor beloond te worden, dat vind ik volstrekt onbelangrijk. Het gaat mij om de klant. Ik ben een helper, dat is gewoon mijn aard.”

NETWERK MARKETING

Geerlings gelooft sterk in de kracht van het netwerk en social media. “Het gaat echter nog verder, in de zin van netwerk marketing. Ik verwacht dat mond-tot-mond reclame echt onderscheidend wordt in de toekomst en dat we niet meer zonder kunnen. Ik denk dat we langzaam evolueren naar de vervolmaking van het netwerk marketing-concept (denk aan Tupperware parties, LK). Alleen de inzet van social media-technieken is niet voldoende. Je hebt er altijd een persoon – lees: een adviseur – bij nodig die het verhaal kan vertellen. Ik onderhoud mijn netwerk ook goed. LinkedIn is echt een zakelijk netwerk, Facebook is voor de 30-plussers, de doelgroep die interessant is. Ik merk dat mensen die ik uit het oog ben verloren via Facebook Messenger of LinkedIn contact met mij opnemen.”

Neemt Geerlings ook een coach in de arm om haar bedrijf verder op te bouwen? “Ik spar regelmatig met een vriend die ook actief is als zzp’er. Voor de rest moet je je ogen en oren openhouden. Internet biedt ook veel mogelijkheden, als je er maar open voor stelt. En naast sociaal netwerken zal je ook fysiek moeten blijven netwerken. Een van mijn slogans is: delen is het nieuwe vermenigvuldigen.”

Een jaar nadat ze voor zichzelf is begonnen, verdient Geerlings “een goed inkomen” met haar praktijk. “Ik zeg altijd: als je goed bent voor iemand, dan komt dat inkomen vanzelf wel. Mensen voelen toch de meerwaarde die ik kan bieden. Of ik nog door wil groeien? Ik ben begonnen met het huren van een kamer; dat is inmiddels een hele vleugel geworden. Ik wil samenwerken met andere zzp’ers, maar wel blijven inzetten op kwaliteit als toegevoegde waarde. Wat ik ook belangrijk vind, is dat iemand echt vanuit zijn hart betrokken is bij de klant en het beste voor de klant wil. Het is niet makkelijk om een adviseur te vinden die dezelfde drive heeft.”

TIPS VOOR ONDERNEMERS

Heeft Geerlings tips voor collega-ondernemers? “Zorg dat je blijft innoveren, ook in je communicatie. Ik vraag klanten: hoe wil je met mij communiceren? Hier op

kantoor, bij je thuis, telefonisch of met een web advies? Het gaat niet om mij, ik bied het aan en de klant maakt de keuze. Als iemand alleen op zondagochtend tijd heeft, dan moet dat kunnen. Ik probeer wel zoveel mogelijk overdag te adviseren, want mijn ervaring is dat mensen dan het meest fit zijn.”

Nog een tip? “Sommige dingen zijn open deuren. Social media zijn hot, maar er wordt te weinig mee gedaan. Het eerste wat ik heb gedaan is een goede Facebook-cursus volgen. Mijn eerste investering van 2.500 euro. Als ik daar één of twee klanten aan over zou houden, vond ik het prima. Ik heb dat geld al ruimschoots terugverdiend.

“Voor de rest maak ik een verschil tussen investeringen en kosten. Ik rijd een eenvoudige auto; dat zijn voor mij *kosten*. Investeren doe ik in goede mensen en in goed materiaal en snelle computers. Zo ben ik nog steeds op zoek naar een goed CRM-systeem. De bestaande systemen zijn niet gericht op financiële planning. En in financiële adviessoftware kun je de ondernemers niet kwijt. Daar valt nog een slag te maken. Als kind uit een Philips-gezin heb ik wel een zekere zelfredzaamheid van thuis meegekregen. Als er iets aan de software ontbreekt, probeer ik dit zelf aan te passen.” ■

Bijzondere klantervaring

“Ik heb zo veel mooie ervaringen dat het lastig is er één uit te kiezen”, zegt Geerlings gevraagd naar een bijzondere klantervaring. Toch noemt ze er een. “Ik ontmoette ooit een ondernemer die een huis wilde kopen. Het was een top-vent die zeer goed was in zijn vak maar eigenlijk was hij geen ondernemer. Hierdoor had de bank ook geen vertrouwen om hem te financieren. Hoe konden we de financiering dan toch rond krijgen? Als de man geen ondernemer meer zou zijn, zou hij wel in aanmerking komen voor een hypotheek. Zijn inkomen was goed en hij had voldoende eigen middelen. Ik ben toen naar hem toegegaan met dit verhaal. Goed dat je het zegt, zei hij, ik voel me ook eigenlijk geen ondernemer. Daarna is hij met zijn belangrijkste opdrachtgever gaan praten en daar is hij in dienst getreden. Daardoor kon hij alsnog de financiering van zijn huis krijgen. Het is hartstikke leuk dat je iemand hebt kunnen helpen om inzicht te krijgen in wie hij eigenlijk is. Alle ballast die hij vanuit het ondernemerschap had, viel weg door deze beslissing. Hij kon zich richten op wat hij leuk vond: zijn vak. En tegelijkertijd het huis kopen.”