

Een wandeling met Coen Mom,

directievoorzitter Unirobe Meeùs Groep

Hij heeft een afwisselende wandeling in gedachten langs voor hem dierbare plekken in Arnhem. En dus wandelen we op deze druilerige ochtend door het in herfstkleuren getooide park Sonsbeek om na een koffiestop in het park winkels te bestuderen in het centrum. Intussen spreken we over jeugd, dromen, klantwaarden en de visie van Coen op zijn vak en de rol van het intermediair. Een toepasselijk onderwerp in het licht van de Verzekeringsbrancedag 2010.

We lopen via het park naar het centrum. Wat betekenen beide omgevingen voor je? Enthousiast genietend: "Dit park is schitterend. Hartje centrum eigenlijk. Ik loop hier graag hard of ik wandel hier met mijn vrouw. Ik kom hier vaak, zoals ik ook heel vaak in het centrum kom. Op zaterdagochtend breng ik mijn beide zoons, resp. 18 en 15 jaar, naar hun 'baantje' bij de kledingzaak van een van mijn vrienden. Vervolgens – vaste prik – begin ik de dag in café Hekking, waar ik met enkele goede vrienden afspreek. In het park vind ik innerlijke rust en diepere inspiratie, in de winkelstraat leer ik elke keer weer van de succesvolle en drukste retailzaken. Waarom wil de klant daar naar binnen, wat is de toegevoegde waarde van die winkel? En zowel in het

park als in de stad kan ik genieten en ook de drukte van de week van me af laten glijden."

Hij maakte twee jaar geleden de overstap van een middelgroot intermediairbedrijf naar Unirobe Meeùs Groep (UMG). Een enorme overgang. "Ja, dat wel, maar anderzijds: klanten en medewerkers willen eigenlijk overal hetzelfde: gemak, snelheid, aandacht en een goede prijs. We hebben in de achterliggende periode hard gewerkt om UMG om te buigen van een administratieve organisatie naar een relatiegerichte organisatie die een echte toegevoegde waarde voor de klant levert. En daar is gemak een belangrijk onderdeel van. Het risico van een groeiende organisatie is dat er een bepaalde complexiteit insluit die niet nodig is. Samen met mijn directieleden en medewerkers ben ik weer teruggegaan naar de eenvoud en efficiëntie."

Wat voor voorzitter is hij?

"Ik ben mezelf. Transparant, dichtbij, niet politiek. Ik denk dat men mij ervaart als een zichtbare voorzitter. Ik ben veel op de kantoren en praat veel met medewerkers, bijvoorbeeld tijdens de maandelijkse lunchsessies. En ik ben mezelf, ik ben absoluut niet veranderd ten opzichte van een paar jaar geleden." Ziet hij nog klanten? Met een aan verontwaardiging grenzende stelligheid: "Ja, natuurlijk! Dat vind ik leuk én belangrijk! We moeten onze klanten koesteren. Ik wil graag dat klanten makkelijk bij onze advieswinkels naar binnen lopen, ons even om advies vragen en ons als dichtbij en als partner ervaren."

Winkel

We stappen de drukbezochte Apple-store binnen. "Dat is toch mooi als relaties, bedrijven en particulieren binnen komen op je kantoor of in je winkel, met vragen." En als we de kledingwinkel binnenstappen waar zijn zoons in het weekend werken: "Kijk, wat een parallellen: spijkerbroeken voor de jonge doelgroep en stores in de store. O.a. van Hugo Boss, omdat ze met hun klanten meegroeien. Zo veel verschil hoeft er toch niet te zijn tussen de kantoren van Unirobe Meeùs en deze winkels?" Terwijl hij praat over de ambities die hij met de organisatie heeft, kun

COEN MOM

Coen Mom deed een werktuigbouwkundige opleiding en studeerde bedrijfskunde. Hij werkte in diverse functies bij Akzo om bij toeval in 1990 bij Guijt Verzekeringen terecht te komen, waar hij tot en met oktober 2008 algemeen directeur was. November 2008 trad hij toe tot de directie van de Unirobe Meeùs Groep, waar hij in 2009 directievoorzitter werd. Coen Mom is getrouwd, heeft twee zoons en woont in de buurt van Arnhem.





De Wandeling is een rubriek waarin Monique de Vos in de buitenlucht een verfrissende ontmoeting heeft met smaakmakers uit de financiële dienstverlening, om zo meer te weten te komen over 'de vent achter de tent'. Monique de Vos is directeur van Chasse Executive Search in Den Haag.

je je niet voorstellen dat hij niet altijd al heeft willen werken in de assurantiebranche. "Dat is eigenlijk heel toevallig gegaan. Ik ging werktuigbouwkunde studeren omdat mijn vader dat altijd een goed idee vond. Vervolgens heb ik ruim vijf jaar bij Akzo gewerkt. Een interessante tijd, ik studeerde intussen bedrijfskunde en kon alles wat ik leerde in praktijk brengen. Ik had destijds een hypotheek gesloten en van het een kwam het ander. Voor ik het wist, werkte ik ruim achttien jaar met veel plezier in de verzekeringswereld."

Niet bepaald een jobhopper

"Nee, ik ben loyaal, heb plezier in wat ik doe en heb een groot verantwoordelijkheidsgevoel. Misschien komt dat laatste wel omdat ik op mijn zestiende mijn vader, toen pas 43 jaar, verloor. Ik was de oudste van drie zoons, en stond er met mijn moeder en twee broers opeens alleen voor. Ongetwijfeld vormt je dat."

Balans

Hoe gaat hij met zijn twee zoons om? "Ik heb een hechte band met onze zoons, ik ben zeker niet de strenge vader op afstand, ik wil meer een vriend voor ze zijn. Met onze oudste doe ik altijd mee aan de Dutch Mini Rally: heel spannend om na vijf dagen samen de finish te halen. Met onze jongste zoon mountainbike ik." De weekends zijn er ook vooral voor het gezin? "Ja, dat probeer ik wel, en voor activiteiten met vrienden. Op zondag lees ik uiteraard wel mijn vakliteratuur en bereid ik de week voor, maar in principe kom ik dan ook echt wel toe aan een boek en een goed glas Spaanse wijn met mijn vrouw. "Wat ligt er op zijn nachtkastje? "Ik herlees op dit moment het fantastische boek van Carlos Ruiz Zafon,

'De Schaduw van de wind'. Het speelt zich af in Barcelona, een van mijn favoriete steden. Daarnaast lees ik ook veel management- en vakliteratuur, zoals momenteel 'Reinventing Financial Services' van Peverelli en De Feniks. Maar ook lees ik Stieg Larsson en de Nederlandse thrillers van Saskia Noort." Niet alleen werken dus maar ook tijd voor ontspanning. "Zeker. Onlangs zijn we met onze zgn. 'top 20' naar de hei geweest om elkaar beter te leren kennen. Niets luxe hotels in zonnige oorden. We zijn gaan wandelen, urenlang en zijn met elkaar diepgaand gaan praten over drijfveren, doelen, balans en klanten. Zeer waardevol, ik geniet daar erg van en vind dat essentieel voor onze organisatie."

Droom

Heeft hij een droom? Terwijl we inmiddels flink wat winkelconcepten bekijken: "Niet echt een droom. Wel de ambitie en de overtuiging dat we met de UMG-organisatie het meest door de klant gewaardeerde bedrijf worden vanwege onze klantgerichte en begrijpelijke proposities, transparantie en betrouwbaarheid. En daarnaast een uitstekende werkgever waar mensen graag voor werken en al het goede uit zichzelf willen halen." Hij vertelt het met overtuiging, passie en geloofwaardigheid.

We naderen café Hekking, waar we gezien het tijdstip van de dag en het vervolg ervan besluiten tot een kop koffie en thee en het gesprek voortzetten tot de volgende, ook leuke, afspraken zich weer aandienen. ■