

# Onenigheid in uitdunnende top van Buro Philip van den Hurk

Buro Philip van den Hurk heeft dit jaar al van twee vennoten afscheid moeten nemen en een derde staat op het punt te vertrekken. John Willems, zwager van oprichter en grootaandeelhouder Philip van den Hurk, wil het Eindhovense intermediairbedrijf verlaten. Getuige het recente kort geding gaat dat niet vlekkeloos.

NIEUWSARCHIEF2005ARCHIEFASSURANTIEMAGAZINENR. 23

Laatst gewijzigd op 10 apr 20080Reacties

Vorige week stonden de zwagers John Willems en Philip van den Hurk voor de kantonrechter in Eindhoven. Inzet van hun geschil zijn de voorwaarden waaronder de eerste het bureau wil verlaten. Willems, voor 4,9% mede-vennoot, wil ruim drie ton en een streep door zijn (zeer ruim geformuleerde) concurrentiebeding.

Volgens het Eindhovens Dagblad, getuige van de rechtszitting, zegt Willems nog \_ 200.000 aan achterstallig salaris tegoed te hebben en wil hij nog eens \_ 120.000 voor provisie die 'in de pijn' zit. Het jaarsalaris van Willems zou, inclusief variabele beloning, op een half miljoen euro liggen.

De kiem voor het geschil over de salarisbetalingen ligt – volgens Willems in het Eindhovens Dagblad – in 2003, toen Philip van den Hurk de bonusvoorwaarden voor adviseurs beperkte. Verder zou Willems in 2002 een lening aan het bedrijf hebben verstrekt “omdat Buro Philip van den Hurk op het punt van omvallen stond”.

Excuses

Willems wil geen toelichting geven op de gang van zaken. “De zaak is onder de rechter.” Wel laat hij weten “bijzonder ongelukkig” te zijn met de publicaties in de lokale krant. Philip van den Hurk, die 85% van de aandelen in het gelijknamige Buro in handen heeft, ziet evenzeer af van een toelichting op het ontstane geschil.

Het Eindhovens Dagblad tekent uit zijn mond op dat de arbeidsrelatie met Willems niet is verstoord. “Als hij excuses aanbiedt, kan hij nog steeds terugkomen.” De kantonrechter heeft het duo opgedragen vóór 22 december tot een schikking te komen.

Geen vrijheid

Eerder dit jaar vertrokken Raino Harmelink en Diederik Klaassen al bij Buro Philip van den Hurk. Zij zouden ook aandelen in het kantoor hebben gehad; Van den Hurk bevestigt dat niet. Voorts zouden nog zes andere adviseurs zijn vertrokken.

Bij Buro Philip van den Hurk werken zestig werknemers. De kantooromzet was vorig jaar \_ 6,5 mln. Rond de 60% van de productie van het kantoor kwam toen terecht bij Amev (Fortis ASR). “Iedere suggestie dat er geen absolute vrijheid van handelen zou bestaan ten aanzien van partijen waarmee wij zaken doen, berust op onwaarheid”, is het enige dat Van den Hurk daarover kwijt wil.

Vast staat dat de banden tussen Buro Philip van den Hurk en Fortis ASR warm zijn. Niet alleen beschikt het kantoor over een financiering van de verzekeraar, ook kwamen afgelopen jaar twee portefeuilles met een hoog Amev-gehalte bij Buro Philip van den Hurk terecht. Het gaat om de portefeuille van het failliete Buijs & Bukkems (Rotterdam) en de Eindhovense portefeuille (PSL Adviesgroep) van het failliete Hestia. Beide bedrijven werden gefinancierd door Asam, de participatiemaatschappij van Amev.

Martin Buijs, van Buijs & Bukkems, geeft nu leiding aan dat voormalige PSL-kantoor. Zijn

vrouw Esther Buijs heeft eveneens een leidinggevende functie binnen Buro Philip van den Hurk gekregen.

PSL naar top 25 van Nederland

# FINANCIËLE DIENSTVERLENING, STERKE PIJLERS ONDER PSL

De PSL Groep is ambitieus. Sterk geworteld in Eindhoven en omgeving breidde de onderneming in de afgelopen jaren flink uit. Zo werden buiten Eindhoven op het gebied van financiële dienstverlening kantoren geopend in Baarn, Breda, Capelle aan den IJssel en Uden. De reisadviesgroep opereert vanuit Eindhoven, Aalst-Waalre en Maarheeze en de makelaardij zoekt ook in de andere vestigingen van de PSL Groep emplooi. Aan het groeiscenario komt voorlopig nog geen einde. De PSL Groep breidt het aantal kantoren via de franchiseformule verder uit over het land. De bedoeling is dat er verspreid over het land 25 kantoren worden geopend. PSL wil in vijf jaar tot de top 25 van Nederland behoren.



Jos Lindhout,  
algemeen directeur PSL Groep

“Met onze 63 medewerkers verzorgen wij financiële dienstverlening in de breedste zin van het woord”, zegt directeur Guido Witpen. “Onze ambitie blijft niet beperkt tot Eindhoven en omgeving, maar we willen verder het land in. Onze doelstelling is binnen vijf jaar tot de top 25 van Nederland te behoren. Zelf zijn we specialist op het gebied van verzekeringen, pensioenen, lijfrentes en schadeverzekeringen voor particulieren en bedrijven. We hebben op deze terreinen een enorme know how opgebouwd. Daarnaast gaan we op het gebied vermogensbeheer samen-

werkingsverbanden aan met partners. Zo werken we onder andere samen met Veer-Palthe-Voûte en met de Hongkong Sjanghai Banking Corporation, de vierde bank van de wereld. Door via de franchise-formule 25 kantoren in het land te openen, willen we onze positie verstevigen. Ook is het de bedoeling bestaande kantoren over te nemen en deze om te bouwen tot de formule zoals wij die al jaren hanteren. Dit alles betekent dat onze organisatie de komende jaren sterk zal groeien.” Witpen benadrukt dat vooral de lol om samen ergens de schouders onder te zetten van het allergrootste belang is. “Daarom bestaat onze crew uit jonge enthousiaste mensen. Omdat we onze medewerkers perspectief bieden op een eigen carrière, hebben we ook geen enkele moeite om gediplomeerde medewerkers aan te trekken. We willen kwaliteit uitstralen op basis van gekwalificeerde en gecertificeerde medewerkers. Het is de enige manier om onze concurrenten een slag voor te blijven. Zoals mensen vertrouwen hebben in een arts, moeten ze ook vertrouwen hebben in onze financiële planners. Alleen door duurzame relaties op te bouwen en te werken vanuit een bepaalde schaalgrootte, kunnen we iets bieden. Uitgaande van deze filosofie zijn we ervan overtuigd dat we onze doelstellingen halen.”

## Makelaardij

De PSL Makelaarsgroep, lid van NVM, houdt zich bezig met taxaties en bemiddeling bij aan- en verkoop van woningen. “Doordat we kunnen terugvallen op de financiële dienstverlening binnen de PSL Groep hebben we onze relaties veel meer te bieden”, zegt Kees Meeusen, directeur PSL Makelaarsgroep. “De makelaardij heeft over en weer relaties met de financiële adviesgroep. Wij bestrijken met de

# MAKELAARDIJ EN REISADVIES

makelaardij tot nu toe voornamelijk Eindhoven en omgeving. Onlangs hebben we in ons kantoor in Uden ook makelaardij ondergebracht. Het is onze bedoeling om net als de financiële dienstverlening deze uit te breiden naar andere kantoren. Wat hier kan moet elders ook kunnen." De komende jaren ligt er in Eindhoven en omgeving met grootschalige projecten als Meerhoven en Brandevoort in ieder geval nog veel werk te wachten. "De komende zes tot zeven jaar komt er nog een enorme golf aan woningen op de markt in deze regio", aldus Meeusen. "Daar willen wij ook onze bijdrage aan leveren."

Meeusen legt uit dat PSL Makelaarsgroep eig klantgericht werkt. "Dat betekent dat we de contacten met onze klanten bewust onderhouden. Ook nadat een woning is verkocht of gekocht, houden we voeling met onze relaties. We doen dat ook met potentiële klanten. We willen weten wat mensen bezig houdt."

## Reisadviesgroep: snelheid en maatwerk

De PSL Reisadviesgroep opereert vanuit het kantoor aan de Beemdstraat en de kantoren in Aalst-Waalre en Maarheeze. "In Eindhoven bedienen we vooral de zakelijke markt", legt Ruud Haans, directeur PSL Reisadviesgroep uit. "De twee andere kantoren worden voornamelijk bezocht door particulieren." Op de vraag waarin PSL Reisadviesgroep zich onderscheidt van andere reisbureaus legt Haans uit: "Onze doelstelling is onze klanten te behouden. We willen dat onze klanten na hun vakantie of zakenreis terugkomen. Daar doen we alles voor. Als we voor een groepsreis voor een onderneming een presentatie moeten houden, beloven we van alles. Maar we moeten wat we beloven ook waar kunnen maken. Daarom steken we veel energie in het aantrekken van de juiste mensen. Ze moeten de 'drive' hebben het juiste product te vinden voor onze klanten. Ze moeten in staat zijn een pakket samen te stellen dat de

klant op het lijf is geschreven. Dat vereist klantgericht denken, plaatsnemen op de stoel van de klant. We willen onze klanten ook kennen, weten wat hun hobby's en liefhebberijen zijn. Laatst maakte een klant een trip naar het verre oosten. We deden een kaartje bij de tickets voor het Russisch Staatscircus. Zoiets blijft hangen bij een klant."

Daarom heeft PSL Reisadviesgroep een goede naam in de zakelijke en particuliere markt heeft opgebouwd, illustreert Haans met: "In het kantoor in Eindhoven hebben we geen inloofunctie, maar onze klanten (vooral zakelijke en particulieren) hebben het vertrouwen om telefonisch zaken met ons te doen. Op deze wijze werken we snel, efficiënt en klantgericht en garanderen we voor zakenreizen altijd de laagste tarieven. Door samenwerking met ATP (Advanced Travel Partner) zullen we de kwaliteit van onze dienstverlening verder uitbreiden."

## Rode Draad

Als financieel directeur houdt Wim van den Heuvel het overzicht over het reilen en zeilen van de PSL Groep. Van den Heuvel: "De rode draad door de drie pijlers onder het bedrijf wordt gevormd door kwaliteit, klantgerichtheid en ambitie. Het is belangrijk om o.b.v. een gezond financieel fundament de groei-strategie te kunnen begeleiden en beheersen. Dit doen we ondermeer door middels een decentralisatieproces de verantwoordelijkheden dieper in de organisatie te leggen. Iedere vestiging krijgt een grote verantwoordelijkheid en een eigen budget. Via een management informatiesysteem geven we sturing aan het hele proces."

## Tenslotte

Belangrijk is dat we in de gaten houden dat we succes hebben met en voor mensen. In een bedrijf moet sfeer hangen. Ieder heeft zijn eigen verantwoordelijkheid en dat moet leiden tot een harmonieus geheel. Wat je intern uitstraalt, straalt je ook naar de buitenwereld uit."



Cees Meeusen van de Makelaarsgroep



Guido Witpen, directeur Financiële Adviesgroep



Wim van den Heuvel, financieel directeur PSL Groep



Ruud Haans, directeur Reisadviesgroep

**Meest recente vennootschappelijke jaarrekeningen  
van inschrijvingsnr. : 17147694**
[Help](#)

Naam rechtspersoon: Philip en Inge van den Hurk B.V.  
 Adres: Hoge Duinlaan 14  
 5582 KG Waalre  
 Statutair gevestigd: Eindhoven  
 Datum oprichting: 6-8-2002  
 Rechtsvorm: Besloten vennootschap met gewone structuur

**Algemene gegevens uit de jaarrekening**

<b>Boekjaar:</b>	<b>2005</b>	<b>2004</b>	<b>2003</b>
Balansdatum:	31-12-2005	31-12-2004	31-12-2003
Vastgesteld:	definitief	definitief	definitief
Winstbestemming:	na	na	na
Lengte boekjaar in maanden:	12	12	12
Werknemers:	0	0	0
100% dochters:	1		
Overige deelnemingen:	1	1	1

**Balans**

<b>Boekjaar:</b>	<b>2005</b>	<b>2004</b>	<b>2003</b>
Type jaarrekening:	vennootschappelijk	vennootschappelijk	vennootschappelijk
Winstbestemming:	na	na	na
Bedrag:	x 1	x 1	x 1
Valuta:	EUR	EUR	EUR

**Activa**

immateriële vaste activa	1.186.640	1.779.960	2.373.280
--------------------------	-----------	-----------	-----------

<b>VASTE ACTIVA</b>	<b>1.186.640</b>	<b>1.779.960</b>	<b>2.373.280</b>
---------------------	------------------	------------------	------------------

vorderingen		25.905	8.011
liquide middelen	984	7	

<b>VLOTTENDE ACTIVA</b>	<b>984</b>	<b>25.912</b>	<b>8.011</b>
-------------------------	------------	---------------	--------------

<b>TOTAAL ACTIVA</b>	<b>1.187.624</b>	<b>1.805.872</b>	<b>2.381.291</b>
----------------------	------------------	------------------	------------------

**Passiva**

gestort en opgevraagd kapitaal	18.200	18.200	18.200
--------------------------------	--------	--------	--------

overige reserves	15.449.163 -	14.485.737 -	13.116.721 -
------------------	--------------	--------------	--------------

<b>EIGEN VERMOGEN</b>	<b>15.430.963 -</b>	<b>14.467.537 -</b>	<b>13.098.521 -</b>
-----------------------	---------------------	---------------------	---------------------

langlopende schulden	16.615.604	16.272.659	15.479.052
kortlopende schulden	2.983	750	760

**Meest recente vennootschappelijke jaarrekeningen**  
**van inschrijvingsnr. : 17147694**

He

Naam rechtspersoon: Philip en Inge van den Hek B.V.  
 Adres: Hoge Duinlaan 14  
 5582 KG Waalre  
 Eindhoven  
 Statutair gevestigd:  
 Datum oprichting: 6-8-2002  
 Rechtsvorm: Besloten vennootschap met gewone structuur

**Algemene gegevens uit de jaarrekening**

Boekjaar:	2005	2004	2003
Balansdatum:	31-12-2005	31-12-2004	31-12-2003
Vastgesteld:	definitief	definitief	definitief
Winstbestemming:	na	na	na
Lengte boekjaar in maanden:	12	12	12
Werknemers:	0	0	0
100% dochters:	1		
Overige deelnemingen:	1	1	1

**Balans**

Boekjaar:	2005	2004	2003
Type jaarrekening:	vennootschappelijk	vennootschappelijk	vennootschappelijk
Winstbestemming:	na	na	na
Bedrag:	x 1	x 1	x 1
Valuta:	EUR	EUR	EUR

**Activa**

immateriële vaste activa	1.186.640	1.779.900	2.373.280
--------------------------	-----------	-----------	-----------

<b>VASTE ACTIVA</b>	<b>1.186.640</b>	<b>1.779.900</b>	<b>2.373.280</b>
---------------------	------------------	------------------	------------------

vorderingen		25.905	8.011
-------------	--	--------	-------

liquide middelen	984	7	
------------------	-----	---	--

<b>VLOTTENDE ACTIVA</b>	<b>984</b>	<b>25.912</b>	<b>8.011</b>
-------------------------	------------	---------------	--------------

<b>TOTAAL ACTIVA</b>	<b>1.187.624</b>	<b>1.805.812</b>	<b>2.381.291</b>
----------------------	------------------	------------------	------------------

**Passiva**

gestort en opgevraagd kapitaal	18.200	18.200	18.200
--------------------------------	--------	--------	--------

overige reserves	15.430.363	14.467.537	13.099.621
------------------	------------	------------	------------

<b>EIGEN VERMOGEN</b>	<b>15.430.363</b>	<b>14.467.537</b>	<b>13.099.621</b>
-----------------------	-------------------	-------------------	-------------------

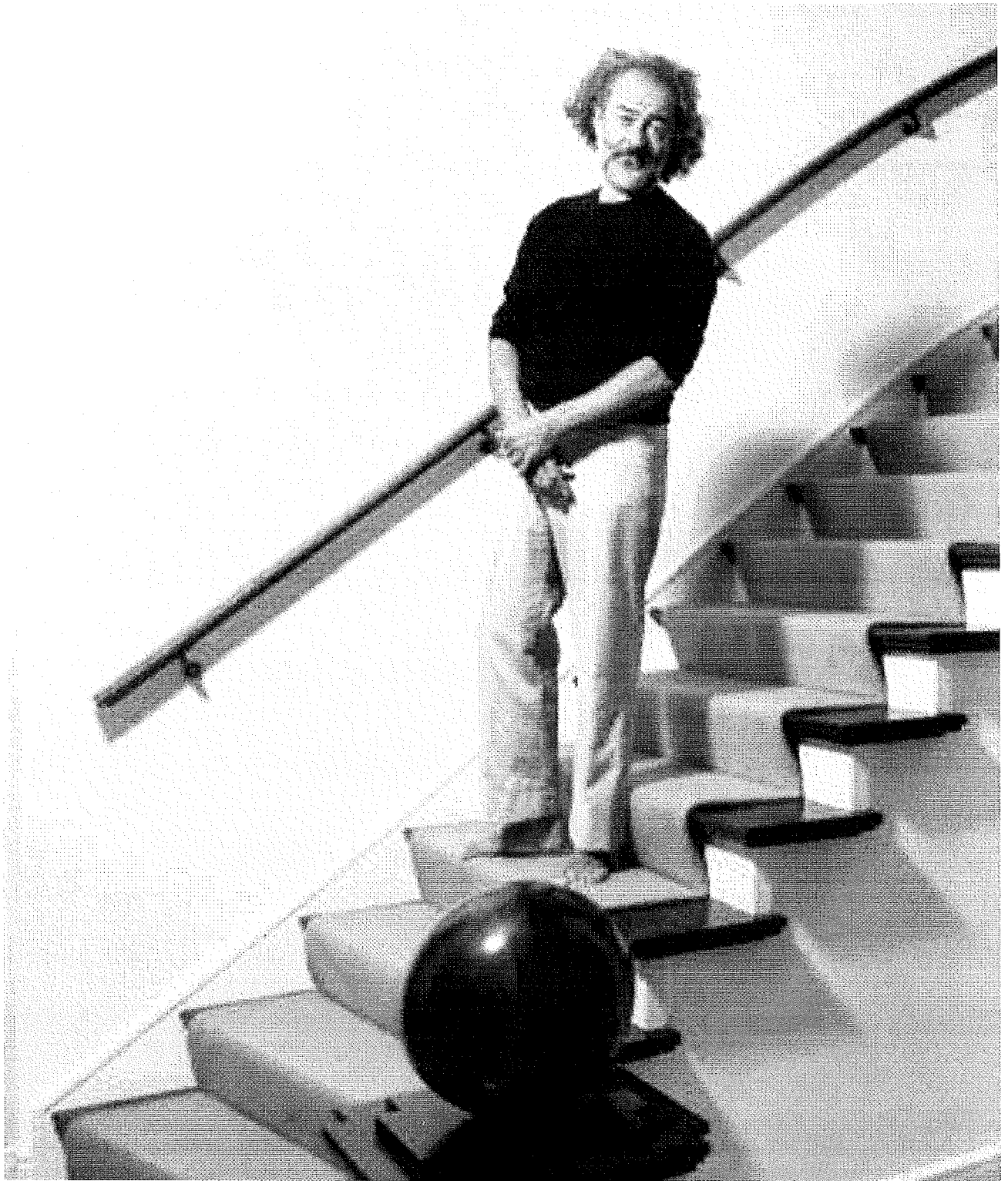
langlopende schulden	16.616.604	16.212.659	15.479.052
----------------------	------------	------------	------------

kortlopende schulden	2.083	750	760
----------------------	-------	-----	-----

# **Zo redde multimiljonair Philip van den Hurk zich van een faillissement**

Ondernemer en kunstmecenas Philip van den Hurk verdiende een fortuin als financieel adviseur, maar het was bijna net anders gelopen. 'Ik weet nog dat ik hier in mijn zwembad lag en dacht: lig ik hier volgende week nog?'

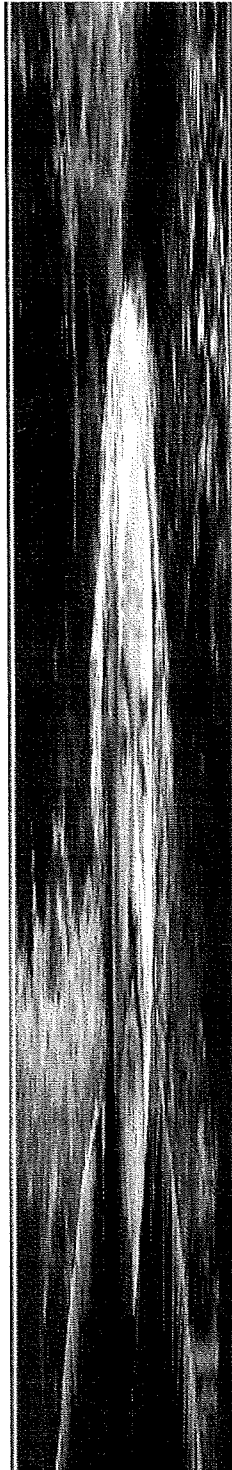
DOOR TIM BERBERSGEPUBLICEERD OP: 01/10/2023



© FRISO KEURIS

Philip van den Hurk (59) verschijnt de laatste tijd (iets) vaker in de media dan vroeger. De reden: als sponsor van kunstcollectief KIRAC is hij ineens betrokken bij veelbesproken zaken als een juridische strijd met de Franse schrijver Michel Houellebecq. Maar hoe komt de kunstsponsor eigenlijk aan al zijn geld?

LEES OOK



- Dit is de geldschieter achter de Houellebecq-film

Van den Hurk (van huis uit verzekeringsagent) verdiende zijn fortuin al weer een tijdje geleden: begin jaren negentig rook hij een kans, als hij om zich heen ziet hoe steeds meer mensen een huis willen kopen, maar zonder dat ze heel veel geld hebben. 'Die mensen wilden niet meer bij de Rabobank aan de balie afgezekend worden. Mensen voelden dat er een toekomst voor hen was. En ik had een plan bedacht. Ik

geef die mensen de behandeling die ze bij een private bank zouden krijgen, als ze daar welkom zouden zijn.'

## Dus jij haalde ze weg bij die balie?

MEER VAN QUOTE

Dit zijn de hoogste binnenkomers op de Quote 500

Vorige video Afspelen Volgende video

Niet dempen

Huidige tijd 1:12

Volledig scherm

Resterende tijd -0:07

‘Precies. Dat was in 1993. En dat werd een groot succes. Tenminste, dat werd voor mijn doen een groot succes.’

### **Ja, maar je zal niet de enige zijn die dit ging doen.**

(Lacht en spreidt zijn armen). ‘Er waren 10 duizend concurrenten. Er waren 10 duizend bemiddelaars.’

### **En was jij dan zo goed?**

‘Ik zeg weleens dat ik boven ben komen drijven omdat alle anderen het gewoon niet zien.’

**‘Ik weet nog dat ik hier in mijn zwembad lag en dacht: lig ik hier volgende week nog?’**

Rond het jaar 2000 krijgt Van den Hurk van zijn boekhouder te horen dat het tijd wordt om wat kunst te gaan verkopen: de Brabantse ondernemer kijkt namelijk tegen een faillissement aan.

### **Uiteindelijk ben je niet failliet gegaan.**

‘Nee, ik weet nog dat ik hier in mijn zwembad lag en dacht: lig ik hier ik volgende week nog? En dan kijk je om en dan zie je al die schilderijen hangen en dan denk je: misschien moet ik... Maar destijds vond ik mijn schilderijen belangrijker dan mijn bedrijf. Maar toen zei de bank: luister, je moet *nu* iets gaan verkopen.’

Advertentie - Lees hieronder verder

### **Wat ging er in die tijd mis?**

‘Ik had een internetbedrijf opgericht dat, kortgezegd, data van mijn 20 duizend klanten kon koppelen in een onlinesysteem. Dat zou het probleem wegnemen dat je constant met allerlei documenten aan het slepen was. Maar een internetbedrijf kost bakken met geld en levert niks op.’

### **Was het systeem niet goed genoeg?**

‘Nee, nee, het systeem was heel goed. Maar de klanten wilden het niet gebruiken. De meeste mensen hadden nog een inbelverbinding, die begrepen helemaal niet wat ik nou probeerde aan te bieden.’

### **Hoe ben je er uiteindelijk weer bovenop gekomen?**

‘Stukje bij beetje. Je bezuinigt hier wat, je groeit daar. En dan slaat de balans om in je voordeel. Het was ook een nadeel dat ik op de heao nooit helemaal goed het verschil tussen cashflow en winst heb geleerd.’

***Nooit iets missen van Quote? Word dan lid:***