

Qmulus

corporate

“ Prominente online
aanwezigheid
gecombineerd met
optimale offline
service ”

Direct Art Collection: Robert Zandvliet, Untitled, 2000 (detail)

Qmulus.



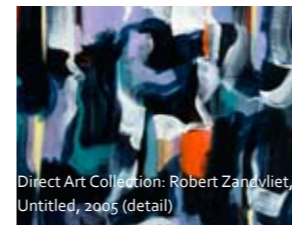
Direct Art Collection: Carla Klein, Untitled, 1998 (detail)

Kernwaarden van Qmulus NV

Professioneel: We hebben de juiste kennis binnen ons vakgebied. We geven duidelijk aan wat we doen en letten in alle facetten van ons werk op onze uitstraling. **Klantgericht:** We luisteren en doen een goede behoefte bepaling. We denken (buiten de kaders) mee en bieden de juiste oplossing. We zorgen voor een goede bereikbaarheid. **Succesvol:** We behalen onze doelen en komen onze afspraken na. Daarbij realiseren we optimaal resultaat voor iedereen. Onze ambitie is om verwachtingen te overtreffen. **Vertrouwen:** We zijn altijd eerlijk en behandelen elkaar met respect. We nemen verantwoordelijkheid voor elkaar en de klant. **Plezier:** We doen ons werk met veel passie en enthousiasme. Onze basishouding is positief. We tonen energie en veerkracht en gaan veranderingen niet uit de weg. Samenwerken maakt ons trots en we vergeten niet om complimenten te maken.



Inhoud inhoud inhoud



Direct Art Collection: Robert Zandvliet, Untitled, 2005 (detail)

06 Qmulus NV

Qmulus NV is een non-traditionele bemiddelaar in wonen en financiële diensten. Een openhartig rondetafelgesprek met de Raad van Bestuur.



10 Direct Wonen Verhuur

Direct Wonen Verhuur is marktleider op het gebied van particuliere woningverhuur. Directeur Bianca Arts vertelt over het geheim achter het succes...



12 Direct Wonen Vastgoed

Direct Wonen Vastgoed investeert in nieuwbouwprojecten en verhuurde woningcomplexen. Commercieel Directeur Frederik Sinke: "Onze uitgebreide database biedt een uniek inzicht in de markt."



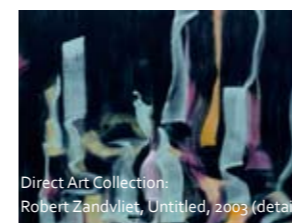
14 Geldshop en Geldlenen

Discretie, transparantie, uitstekende service en volledige online dienstverlening. Dat is waar Geldshop voor staat. Gert-Jan Sint Nicolaas directeur over online financiële dienstverlening op maat.



16 Settle Service

Settle Service, is Nederlands grootste onafhankelijke immigration- en relocation service provider. Irene Bunt, managing director bij Settle Service: "wij zorgen ervoor dat onze klanten aan niets ontbreekt".



Direct Art Collection: Robert Zandvliet, Untitled, 2003 (detail)

18 De mensen in beeld

What makes them tick? Heidi, Reinout, Roberto, Pieter, Katie en Irma..... over Qmulus.

voorwoord



Direct Art Collection: Robert Zandvliet, Untitled, 2000 (detail)

Welkom!

Wij heten u van harte welkom binnen ons bedrijf.

Middels ons blad geven wij u graag meer zicht op onze organisatie, zodat u snel de weg weet bij Qmulus NV, haar dochterondernemingen en medewerkers.

Qmulus staat voor dynamiek, groei en flexibiliteit binnen één vorm, woorden die heel goed passen bij onze bedrijfscultuur. Een cultuur waarbinnen professionals werken die met veel enthousiasme klanten te woord staan om samen met hen resultaten te behalen waar iedereen plezier aan beleeft. Iedere dochteronderneming werkt zelfstandig en heeft haar eigen directie, naam en faam. Een overzicht van onze organisatiestructuur vindt u op pagina 4 en 5.

In deze uitgave vertellen wij u meer over onze geschiedenis en waar wij als organisatie voor staan. U kunt hierin terugvinden wie we zijn en waar onze kracht ligt: prominente online aanwezigheid gecombineerd met optimale offline service. Daarnaast geven wij u verspreid door ons blad een beeld van de kunstwerken uit de Direct Art Collection. Een groeiende verzameling kunstwerken die het karakter van de ondernemers binnen ons bedrijf illustreren.

Mocht u behoefte hebben aan nadere uitleg, dan geven wij die graag. U weet ons te vinden.

Richard Westerhuis
CEO



Direct Art Collection: Dirk Skreber, Untitled, 1986 (detail)

Direct Wonen Verhuur

- Marktaandeel: circa 21%.
- Aanbod: zeer compleet assortiment particuliere huurwoningen in de prijsklasse van 250 tot 1.150 euro per maand.
- Aantal vestigingen: 24.
- Speciaal in Amsterdam is Just Housing operationeel. Een "one stop shop" voor het vinden van een thuis in Nederland in het hogere huursegment. Just housing biedt inzicht in het totale huurwoningaanbod in Amsterdam en omstreken en verzorgt "a lot of service".
- Doel: snel resultaat voor huurders en verhuurders in het (ver)huren van woonruimte.
- Sterke punten: geen wachtlijsten, grootste actieve database van woningzoekenden in Nederland, interactieve website die in 2009 meer dan 5,8 miljoen keer bezocht werd door circa 3,1 miljoen unieke bezoekers.

Kamernet.nl

Kamernet.nl is met afstand het grootste online netwerk in Nederland voor het vinden van een kamer, huisgenoot of huurder waarbij je rechtstreeks contact hebt met je potentiële verhuurder, huurder of huisgenoot. Kamernet.nl werkt volledig online en zonder tussenkomst van bemiddelaars, 100% 'self-service'.

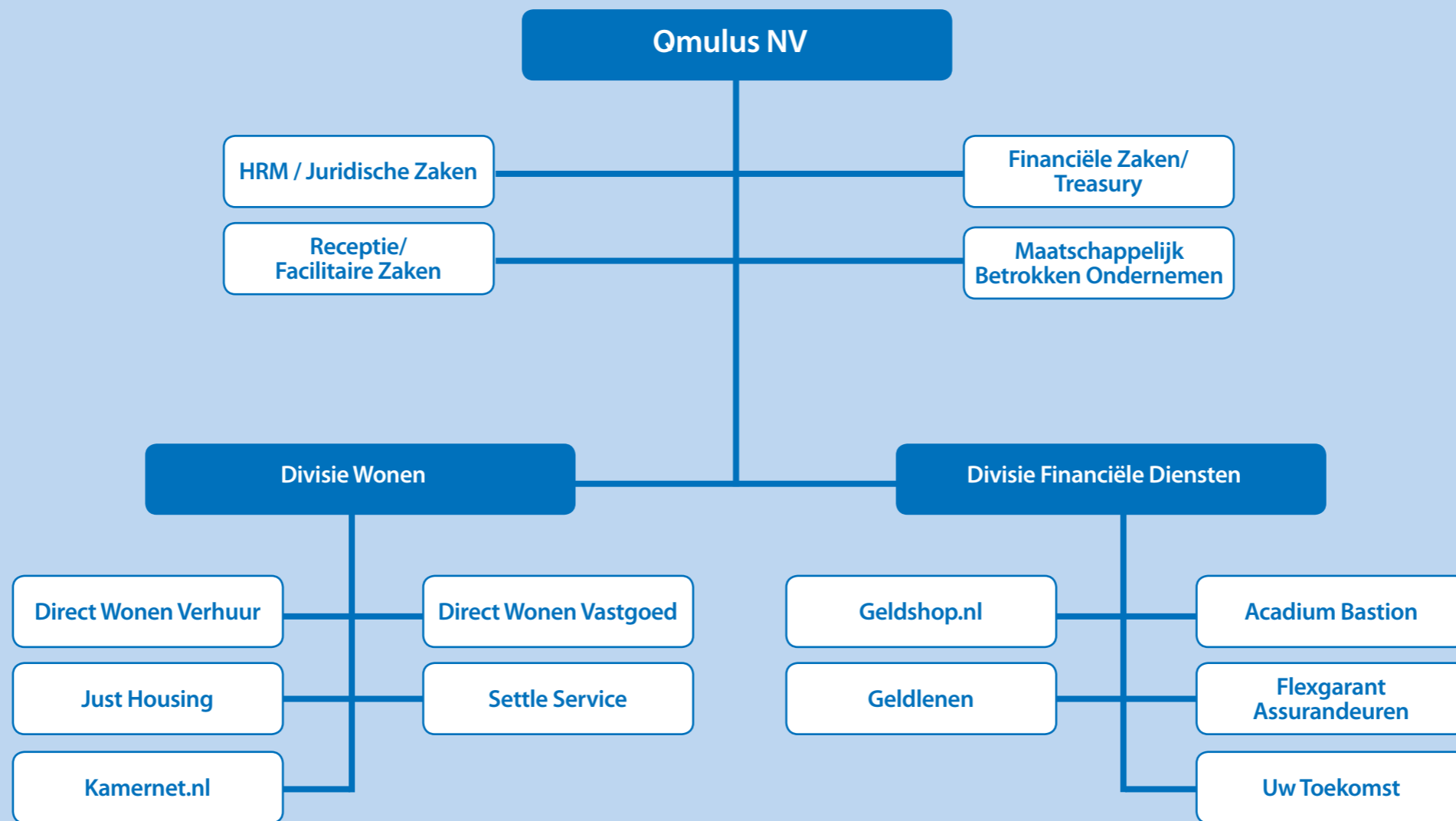
Direct Wonen Vastgoed

- Activiteit: investeren in nieuwbouwprojecten en sinds 2008 ook in (verhuurde) woningcomplexen.
- Streven: beleggingsvolume van 200 miljoen euro.
- Verkochte projecten: o.a. De Statendam te Rotterdam (124 eenheden), De Vista's te Amersfoort (70 eenheden) en Het Funen-Park te Amsterdam (220 eenheden).
- Sterke punten: overname verkooppriso's, unieke verkoopstrategie, achterban Qmulus NV die beschikt over kennis en een uitgebreide database met informatie over potentiële huurders en kopers.

Settle Service

Settle Service is Nederlands grootste onafhankelijke immigration- en relocation service provider. De hoogwaardige diensten richten zich op het naar Nederland halen en het aan Nederland binden van voor de opdrachtgevers belangrijke buitenlandse managers en medewerkers. Hierdoor voelen zij zich welkom en bespaart Settle Service werkgevers plus werknemers tijd en kosten.

organisatie Qmulus de organisatie Qmulus de organisatie



Direct Art Collection: Robert Zandvliet, In the Face, 2005 - 2006 (detail)

Geldshop en Geldlenen

- Specialisme: online financiële diensten van hoge kwaliteit.
- Sterke punten: online dienstverlening, discretie, eenvoud, transparantie, uitstekende service, inkoop op grote schaal.
- Tools voor gebruikers: toegankelijke vergelijkings- en berekeningsmodules en live chat, e-mail of telefoon.

Acadium Bastion

- Vestigingen: Rotterdam, Amsterdam en Nijmegen.
- Specialisatie: advies op maat en bemiddeling bij hypotheek, ontsluitingen, pensioenen, aanverwante levens- en schadeverzekeringen en financiële planning.
- Sterke punten: zelf ontwikkelde producten, goede prijs en voorwaarden, snelheid, deskundigheid, kwaliteit, persoonlijke benadering, goede contacten met vaste partners.

FlexGarant Assurandeurs

FlexGarant Assurandeurs is een levenvolmachtbedrijf, dat voor rekening en verantwoording van twee grote verzekeraars in Nederland de offertes, acceptatie en administratie verzorgt. Alle werkzaamheden zijn verbonden aan het sluiten van levensverzekeringen tegen koopsom in met name de Lijfrente- en Gouden-handdrukmarkt. De distributie vindt in grote mate plaats via de zusterorganisatie Acadium Bastion en via een selectieve groep aangestelde intermediairs. De belangrijkste kenmerken van het bedrijf zijn de snelle en efficiënte offerte/polisvervaardiging.

Uw Toekomst

Levensverzekeringsmaatschappij UW TOEKOMST NV richt zich primair op de verzekeringsbehoeften zoals die zich aandienen binnen de Qmulus NV en speelt flexibel in op de steeds sneller wijzigende marktomstandigheden en overheidsregelgeving. Juist die flexibiliteit is in de komende jaren essentieel om consumenten optimaal te bedienen.



Qmulus NV

organisatie Qmulus de organisatie Qmulus de organ

Een ondernemende organisatie, zo kunnen we Qmulus NV zeker noemen. Wat in 1990 onder de naam Direct Wonen startte als bemiddelingskantoor voor kamerverhuur, is in de afgelopen 2 decennia uitgegroeid tot toonaangevende speler op het gebied van particuliere woningverhuur, verkoop van vastgoed en financiële dienstverlening. Het bedrijf heeft verschillende divisies met een schat aan kennis en ervaring.

Onder de vlag van Qmulus NV vallen onder meer Direct Wonen Verhuur, Kamernet.nl, Direct Wonen Vastgoed, Geldshop, Geldlenen, Acadium Bastion Groep en Settle Service. Ieder bedrijf heeft een aantal unieke, onderscheidende kenmerken; samen vullen zij elkaar aan waar mogelijk. Direct Wonen Verhuur biedt mensen de kans om binnen enkele dagen een woning te vinden. De financiële dienstverleners bieden exclusieve producten op maat voor hun doelgroep. Ook de manier waarop Direct Wonen Vastgoed (nieuwbouw) projecten in de markt zet, zien we nergens anders terug. Dat vraagt lef om te durven ondernemen, lef om goed te luisteren naar klanten en zo nieuwe kansen te pakken. "Dat is waar wij groot mee zijn geworden", vertelt mede-oprichter Yvonne Swaans. "We gaan buiten de geijkte paden. Dat deden we bij de oprichting van onze verhuurtak en dat doen we nog altijd. Dat ondernemende karakter is synoniem geworden met ons bedrijf. Het zit overal in verweven. Natuurlijk zit het soms tegen, maar daar zijn wij altijd sterker uit gekomen."

Nieuwe kansen

Vanuit het hoofdkantoor van de holding in Scheveningen ziet de Raad van Bestuur erop

toe dat de zelfstandig opererende bedrijven de juiste koers houden en de onderlinge synergie optimaal is. Naast oprichters Richard Westerhuis (CEO) en Yvonne Swaans bestaat het bestuur uit, Ihab El Sayed (COO). Gezamenlijk wordt gewerkt aan nieuwe kansen. "Daarbij gaan we altijd uit van vragen in de markt", vertelt Yvonne Swaans: "Toen wij in 1990 begonnen met het bemiddelen in kamerverhuur bestond er een grote behoefte aan deze dienstverlening. Later ontdekten

"Lef hebben om te ondernemen, inspelen op kansen. Daar gaat het om"

Yvonne Swaans

we dat er ook veel vraag was naar zelfstandige woonruimte en breidden we ons werkveld uit. Vervolgens vroegen verschillende verhuurders of wij ook het beheer konden verzorgen. Dat was aanleiding voor de start van beheer. Later kwamen er verzekeringen bij. Toen we naam hadden gemaakt, werd gevraagd waarom wij met onze ervaring

geen verkoopmakelaardij gingen verzorgen. Hier zijn we mee van start gegaan toen de eerste bedrijfsactiviteiten op orde waren, gevolgd door het aankopen en aanbieden van nieuwbouwwoningen onder de naam Direct Wonen Vastgoed. Omdat we vanuit deze onderneming veel vraag kregen naar hypotheek, hebben we ons op deze tak gericht. De overname van Acadium Bastion Groep was het gevolg. Als voorlopig laatste stap zijn we begonnen met de bemiddeling bij kredietverlening, omdat juist bij verhuizingen vaak extra behoefte is aan bestedingsruimte. Zo vullen alle activiteiten die we ondernemen elkaar aan."

Taakverdeling

De taakverdeling binnen het bestuur is duidelijk. Yvonne Swaans is verantwoordelijk voor de (interne) communicatie en personeels zaken. Richard Westerhuis heeft vanaf het beginstadium een pionierende rol gehad en is als CEO verantwoordelijk voor het algemene beleid. "Ik ben constant bezig om nieuwe mogelijkheden te ontdekken", vertelt hij. "Ik ga graag de markt in en praat met mensen. Naast het 'pionieren' ligt mijn interesse bij het marketingbeleid en de internetdiensten binnen de verschillende dochter-

Organisatie Qmulus de organisatie Qmulus de organisatie Qmulus de organisatie

ondernemingen. Op deze gebieden fungeer ik ook als adviseur. Daarnaast heeft Direct Wonen Vastgoed mijn specifieke aandacht." Eind 2004 werd Ihab El Sayed bij Qmulus aangesteld. Eerst heeft hij in de rol van CFO de beursgang begeleid (1 mei 2007 beursgang, 25 juli 2010 exit), waarna hij in een nieuwe rol als COO verantwoordelijk is voor de uitrol van de strategie in de divisie financiële diensten. El Sayed richt zich tevens op aankooptrajecten van nieuwe bedrijven en financieringen.

Essentieel overleg

De vakgebieden van de verschillende bestuursleden hebben veel raakvlakken. "We vullen elkaar op tal van punten aan", zegt Ihab El Sayed. "We richten ons op de kansen en mogelijkheden in onze eigen tak maar houden elkaar steeds op de hoogte. Wekelijks overleg is zeer belangrijk voor ons. We updaten elkaar zo goed mogelijk. Daarnaast analyseren we de weekcijfers en bepalen we

"Prominente online aanwezigheid gecombineerd met offline service maakt ons sterk"

Richard Westerhuis, CEO

of er stappen nodig zijn." Richard Westerhuis vult aan: "Tijdens het overleg vertellen we op een openhartige manier wat er speelt. Alles komt op tafel. Samen hebben we hetzelfde doel: het bedrijf nog verder verbeteren. Eén persoon apart is niet perfect, maar als team kun je die perfectie zeker benaderen. Onze karakters verschillen, wat de gesprekken zeer levendig en intens houdt. Op die manier komen we vaak tot goede oplossingen en ideeën.

Groei

Qmulus is continu in beweging en staat open voor verandering. El Sayed: "In de jaren dat ik hier werk, is er veel gebeurd. Dat gaat niet in een egale lijn, maar steeds met stappen. Van een wat kleinere, overzichtelijke organisatie zijn we uitgegroeid naar een bedrijf dat meer aan de bovenkant van het MKB opereert. Toen ik hier kwam, bestonden de activiteiten primair uit verhuur. De verkoopoptak was net gestart en we bemiddelden in een aantal schadeverzekeringen. Inmiddels hebben we drie volwaardige bedrijfstakken: verhuur, vastgoed en financiële diensten. We hebben in de loop der jaren meerdere vastgoedprojecten gekocht waarvan de grootste tot nu toe 60 miljoen bedraagt, verschillende kleinere en grotere bedrijven overgenomen, van sommige bedrijfsonderdelen afscheid genomen en we zijn naar de beurs gegaan. Groot durven denken en het stimuleren van ondernemerschap stonden de afgelopen jaren centraal. Het past bij deze organisatie en bij de werkwijze van Yvonne en Richard. Natuurlijk vergen zulke grote stappen nogal wat van de organisatie. We hebben een goede stap genomen door in 2008 pas op de plaats te maken en onze kernwaarden opnieuw onder de loep te nemen. Ondernemen is goed, maar dan wel binnen de kaders. Wat dat betreft zitten we binnen de Raad van Bestuur op één lijn. De interne organisatie en de drang om te ondernemen zijn nu heel goed in balans."

Financiële organisatie

Tussen 1 mei 2009 en 25 juli 2010 heeft Qmulus een notering op de Londense AIM beurs gehad. Dat vereiste een uitermate professionele en inzichtelijke financiële organisatie. Hier is in de afgelopen jaren veel zorg aan besteed en heeft natuurlijk nog steeds onze aandacht. In de afgelopen 5 jaar is de organisatie hard gegroeid waardoor er meer aandacht kwam voor de interne structuur.

De administratieve processen zijn verder verbeterd en efficiënter gemaakt volgens de richtlijnen voor een beursgenoteerd bedrijf. Op die manier hebben we een basis gelegd waarmee Qmulus ook in de toekomst, zonder beursnotering, veel profijt zal hebben.

"Groot durven denken, ondernemerschap én aandacht voor de interne structuur brengen ons in balans"

Ihab El Sayed, COO

Vertrouwen en plezier

Bij alle werkzaamheden binnen de holding spelen de kernwaarden 'Succesvol', 'Professioneel', 'Klantgericht', 'Vertrouwen' en 'Plezier' een belangrijke rol. "Met deze waarden als achtergrond moeten al onze activiteiten plaatsvinden", zegt Westerhuis "Ze zijn als rode draad terug te vinden in de hele organisatie en komen ook steeds terug in onze plannen voor de korte en langere termijn." De eerste waarde - het nastreven van succes - is een belangrijke basis. Het streven naar succes is duidelijk een drijfveer van het bedrijf. Een onderneming die gaat voor hun doel en steeds weer een stap verder willen komen. De kernwaarde 'Professioneel' komt in de hele organisatie tot uiting. De professionalisering van de interne organisatie is een goed voorbeeld. Daarnaast hanteren alle bedrijven een professionele werkwijze. Denk alleen al aan de bijzonder goede websites. Ook op het gebied van vakkennis is de organisatie zeer actief. Swaans: "Medewerkers worden getraind op hun vakgebied. We bieden intern een door de overheid gecertificeerde opleiding en een opleiding voor onze financiële dienstverleners."

Sprankeling

Dat alles om klanten en hun vraag draait, staat vast. Betrouwbaarheid is hier nauw mee verbonden. Klanten kunnen rekenen op een eerlijke en directe benadering. Daar worden medewerkers continu op aangesproken. Eerlijkheid en directheid uiten zich in de dienstverlening maar ook in de manier waarop mensen met elkaar omgaan. Erg belangrijk binnen de organisatie is de factor plezier. "Wij hebben samen met onze mensen plezier in wat we doen en stralen dat ook uit", licht Swaans toe. "Wanneer iemand bijvoorbeeld bij Direct Wonen Verhuur of Geld Lenen aan de slag wil, zoeken we bij de kennismaking altijd naar een bepaalde sprankeling in de ogen van de kandidaat. Een vonk waarmee je klanten en collega's kunt enthousiasmeren, waarmee je laat zien dat je vooruit wilt."

De kracht van online

Nu lijkt internet niet meer weg te denken uit onze samenleving, maar in de beginjaren van Direct Wonen was dit nog geenszins het geval. In 1995, vijf jaar na de oprichting,

"We hebben samen met onze mensen plezier in wat we doen en stralen dat ook uit"

Yvonne Swaans

hadden slechts een paar bedrijven een eigen website. "In die tijd kwam ik via een vriend in aanraking met internet", vertelt Westerhuis. "Het was een openbaring, zeer fascinerend. "Dat wil ik ook voor ons bedrijf", dacht ik. "We lieten een domeinnaam registreren en begonnen met een folder op internet. Al snel zijn we gaan werken aan onze eerste interactieve site. Daar waren we heel vroeg mee.

Met directwonen.nl konden we nieuw aanbod nog sneller presenteren aan potentiële huurders. Het paste perfect bij onze strategie waarbij we mensen direct willen bereiken. Inmiddels kunnen we niet meer zonder. Onze dienstverlening is voor een groot deel gebaseerd op onze online activiteiten."

"Ik ben constant bezig nieuwe mogelijkheden te ontdekken"

Richard Westerhuis, CEO

Toekomstgericht

In 1990 hadden de oprichters oog voor de toekomst. En dat is in de huidige organisatie nog altijd het geval. Ihab El Sayed sluit af: "In 1995 lieten we al zien dat wij innovatief waren. Dit heeft het bedrijf veel succes gebracht. Nog altijd richten we ons op de toekomst. Qmulus zit nog lang niet stil en staat open voor verandering. We zijn altijd op zoek naar succes voor alle betrokken partijen."

over



Richard Westerhuis heeft, samen met Yvonne Swaans, de organisatie opgericht in 1990 en uitgebreid tot het succesvolle bedrijf dat het heden ten dage is. Richard focust zich als CEO voor-

namelijk op het algemeen beleid en de nieuwe ontwikkelingen binnen de onderneming. Richard adviseert over marketing en internetgebruik en is in grote mate betrokken bij Direct Wonen en Vastgoed.



Yvonne Swaans legde samen met Richard Westerhuis de basis voor Qmulus NV (voorheen Direct Wonen). Zij focuste zich daarbij vooral op de opbouw van de interne organisatie en het ontwik-

kelen van efficiënte (sales) werkprocessen. Nog steeds is het personeels- en communicatiebeleid een van haar belangrijkste aandachtsgebieden. In 2005 won Yvonne Swaans de prestigieuze Prix Veuve Clicquot voor 'Zakenvrouw van het Jaar'



Ihab El Sayed is sinds eind 2004 betrokken bij Qmulus. Ihab rondde in 1991 zijn studie bedrijfseconomie aan de Vrije Universiteit af waarna hij zijn carrière startte als accountant en later consultant

bij PWC (het toenmalige Coopers & Lybrand). Hier rondde hij eveneens zijn Postdoctorale opleiding tot Register Account af. Na 15 jaar werkzaam te zijn geweest binnen de financiële dienstverlening trad hij toe tot de directie van Qmulus. Ihab begeleidde het beursgangtraject in 2007 en is mede verantwoordelijk voor het opzetten van de financiële diensten divisie. Ihab heeft zeer brede ervaring bijnnen de financiële sector zowel nationaal als internationaal.

Contact?

Tel: 070-7115041

E-mail: info@qmulus.nl

www.qmulus.nl

“We werken continu aan nieuwe initiatieven om zoveel mogelijk mensen te bereiken”

Bianca Arts, Directeur



Direct Wonen Verhuur

Direct Wonen Verhuur ligt aan de basis van de huidige Omulus NV en werd opgericht in 1990. Direct Wonen Verhuur is marktleider op het gebied van particuliere woningverhuur; vanuit 24 vestigingen helpen ruim 120 enthousiaste en deskundige medewerkers elk jaar zo'n 10.000 mensen aan woonruimte. Directeur Bianca Arts vertelt over het geheim achter het succes...

Wat maakt jullie sterk?

“Wij bieden huurders en verhuurders snel en betrouwbaar resultaat, kennen geen wachtlijsten en beschikken over de grootste actieve database van woningzoekenden in Nederland. Direct Wonen is eigenlijk een grote marktplaats voor huurwoonruimte. Ieder jaar komen hier weer zo'n 50.000 woningzoekers langs voor het continu wisselende aanbod van circa 23.000 verschillende huiseigenaren. In 2009 hebben we een klanttevredenheidsonderzoek gehouden onder al onze klanten. Bij de huurders scoorden we voor onze algemene dienstverlening een 7,2 en bij de verhuurders een 8. Wij luisteren graag naar onze klanten en gaan ook met hun verbeterpunten aan de slag.”

Werken jullie anders dan andere bemiddelaars?

“Als marktleider wil en moet Direct Wonen Verhuur innovatief zijn. Van de verhuurmarkt kennen we alle ins en outs. We hebben zowel online als offline een stevige basis maar toch blijven wij in beweging om huurders en verhuurders nog beter van dienst te kunnen zijn. De nieuwste stap is de inzet van 'mobiele vestigingen'. Met onze huidige locaties hebben we een goede dekking. Maar we willen graag middenin alle gebieden zitten waar onze verhuurders woonruimte aanbieden. En dan het liefst met mensen die er zelf wonen en veel van de omgeving weten. Daarom hebben we verschillende verhuurmakelaars ingezet die in hun eigen plaats de spil zijn tussen huurder en verhuurder.”

Wat is het voordeel van deze mobiele vestigingen?

“We merken dat klanten behoefte hebben aan permanente aanwezigheid en focus, zeker in grotere plaatsen. De verhuurmakelaars zijn snel ter plaatse en richten hun aandacht volledig op 'hun' gebied. Ze werken vanuit huis en hanteren werktijden die passen bij de wensen van de klant. Woningzoekenden moeten in heel Nederland terecht kunnen. Met de mobiele vestigingen kunnen we dit realiseren.”

Hoe werkt het precies?

“Woningzoekenden en verhuurders regelen via Directwonen.nl het grootste gedeelte van de zoektocht en bemiddeling. De verhuurmakelaar van Direct Wonen is daar waar het echte werk zich afspeelt: bij de woning en tijdens het afronden van de overeenkomst. In principe is in het mobiele kantoor alles aanwezig. Een mobiele scanner en pinautomaat bijvoorbeeld. De makelaar werkt thuis, ondersteund door een centrale binnendienst om optimale bereikbaarheid te garanderen.”

Waarom zijn jullie dé partij voor huurders?

“Om verschillende redenen. Allereerst is de huurwoningmarkt ondoorzichtig waardoor het voor een individu niet makkelijk is om een geschikte woonruimte te vinden. Woningcorporaties hebben in de regel lange wachtlijsten. Direct Wonen werkt niet met wachtlijsten en geeft inzicht in de markt. We steken veel effort in het bereiken van verhuurders. Daarnaast zijn wij 24 uur per dag bereikbaar via onze website, die inmiddels onze grootste kracht is geworden. Huurders kunnen zich inschrijven voor 35 euro en hebben dan een volledig inzicht in het aanbod. Bij interesse kunnen zij bezichtigingen inplannen, zoveel als zij zelf willen. Wij bieden mensen de kans om morgen al te wonen. Maar we doen meer. Zo staan nieuwe woningen die bij de wensen passen bijvoorbeeld binnen 15 minuten in de mailbox van zoekers.”

En verhuurders?

“Voor hen geldt in principe hetzelfde voordeel. Wij zijn zeer actief naar huurders toe en zichtbaar in de markt, waardoor we een enorm groot zoekersbestand konden opbouwen. Dankzij dit bestand is de kans op een snelle match groot. Leegstand kan tot een minimum worden beperkt. Ook onze kennis is een pluspunt. Door de jaren heen hebben wij een zeer grote expertise opgebouwd over verhuren in de breedste zin van het woord, waaronder het huurrecht. Onze medewerkers worden jaarlijks verplicht getest op hun kennis. Voor verhuurders organiseren we door het hele land bovendien regelmatig informatieve workshops. Daar komt het hele proces aan de orde.”

over

Direct Wonen Verhuur

- Marktaandeel: circa 21%.
- Aanbod: zeer compleet assortiment particuliere huurwoningen in de prijsklasse van 250 tot 1.150 euro per maand.
- Aantal vestigingen: 24.
- Doel: snel resultaat voor huurders en verhuurders in het (ver)huren van woonruimte.
- Sterke punten: geen wachtlijsten, grootste actieve database van woningzoekenden in Nederland, interactieve website die in 2009 meer dan 5,8 miljoen keer bezocht werd door circa 3,1 miljoen unieke bezoekers.



Bianca Arts

Na haar rechtenstudie in Tilburg volgde Bianca Arts nog een MBA waarmee zij Master of Management

& Organisation werd. Ze begon haar loopbaan bij Uitzendbureau Content en doorliep daar vele lagen tot zij uiteindelijk in de directie terecht kwam. Ruim twee jaar geleden startte ze bij Direct Wonen verhuur als directeur van de verhuurorganisatie.

Contact?

Tel: 088 - 55 88 100

E-mail: verhuur@directwonen.nl

www.directwonen.nl

Direct Wonen Vastgoed

- Activiteit: investeren in nieuwbouwprojecten en sinds 2008 ook in (verhuurde) woningcomplexen.
- Streven: beleggingsvolume van 200 miljoen euro.
- Verkochte projecten: o.a. De Statendam te Rotterdam (124 eenheden), De Vista's te Amersfoort (70 eenheden) en Het Funen-Park te Amsterdam (220 eenheden).
- Sterke punten: overname verkooprisico's, unieke verkoopstrategie, achterban Qmulus NV beschikt over kennis en een uitgebreide database met informatie over potentiële huurders en kopers.



Frederik Sinke

Frederik Sinke komt uit een echte makelaarsfamilie. Al op jonge leeftijd was hij actief in het familiebedrijf.

Nadat hij voor enkele projecten werd ingezet bij Direct Wonen, kreeg hij een vaste aanstelling als hoofd verkoop. Sinke was nauw betrokken bij het in de markt zetten van de projecten Statendam, Funen-Park en de Vista's. Daarvoor zette hij samen met de directie Direct Wonen Vastgoed op en werd hij commercieel directeur van dit bedrijf.

Contact?

Tel: 070-711 5041
E-mail: vastgoed@directwonen.nl
www.directwonenvastgoed.nl

Direct Wonen Vastgoed

Direct Wonen Vastgoed is een bedrijf met lef. Vanaf de start in 2005 investeert het volop in vooruitstrevende nieuwbouwprojecten waarbij de verkooprisico's volledig van de opdrachtgever worden overgenomen. Een zeer geslaagde formule. Naast nieuwbouw investeert Direct Wonen Vastgoed in verhuurde woningcomplexen.

De Statendam in Rotterdam, De Vista's in Amersfoort en Het Amsterdamse Funen-Park. De nieuwbouwprojecten in het portfolio van Direct Wonen Vastgoed liggen er niet om. En de portefeuille breidt alleen maar verder uit. Niet alleen met nieuwbouw, maar sinds 2009 ook met reeds verhuurde complexen. "We willen ons beleggingsvolume verder vergroten", vertelt commercieel directeur Frederik Sinke. "Dat doen we onder meer met behulp van deze nieuwe stap. De mix van bestaande complexen en nieuwbouwprojecten past uitstekend bij ons."

Keiharde garanties

Direct Wonen Vastgoed werkt op een heel eigen manier. "Bij nieuwbouwprojecten nemen wij verkooprisico's volledig over en geven we keiharde financiële garanties", zegt Sinke. "Op die manier kan de bouw altijd gestart worden. Ideaal voor ontwikkelaars en aannemers die willen beginnen zonder risico's te lopen. Voorwaarde is natuurlijk wel dat het project voldoet aan onze strenge selectiecriteria. Onze afdeling onderzoekt vooraf de potentie van een project. Dankzij onze leidende positie als verhuurmakelaar zijn wij als geen ander in staat om te bepalen of het project aansluit bij de woonwensen van de doelgroep. We hebben een enorme database met verhuurde maar ook verkochte eenheden waar we ons op kunnen baseren. Wanneer we positief zijn over het concept, de locatie en de afzetmogelijkheden, zijn wij bereid om het verkooprisico volledig van onze klanten over te nemen."

Anders werken

De projecten worden op een heel eigen manier in de markt gezet. Direct Wonen Vastgoed werkt met 'dedicated teams'. Sinke: "Voor ieder project formeren we een team dat zich alleen op het betreffende project focust. Het team werkt vanaf locatie. Onze medewerkers nemen tijd voor hun klanten en zijn een vast aanspreekpunt. Heel anders dan bij een makelaar dus. Omdat de

risico's bij ons liggen, zijn wij extra gedreven. Op een effectieve manier zorgen we ervoor dat de doelgroep wordt benaderd. Via onze websites bijvoorbeeld, die 50.000 unieke bezoekers per dag trekken en dus een heel krachtig middel vormen. Maar ook via e-mail of beurzen. We zijn ijzersterk in verkoop, dat hebben we inmiddels wel bewezen. Eventueel onverkochte woningen worden bij oplevering in portefeuille genomen en verhuurd via Direct Wonen Verhuur. Dus mocht het verkoopresultaat onverhoopt toch tegenvallen, dan is er altijd een prachtige vangnetconstructie. We kunnen gewoon meer doen dan andere partijen."

Nieuwe stap

De focus verbreden naar bestaande verhuurde complexen was voorheen niet interessant voor Direct Wonen. Maar de veranderde markt biedt nieuwe kansen. Sinke: "Wij kiezen net als bij nieuwbouwprojecten voor complexen met een omvang van minimaal 50 eenheden. Daarbij oriënteren we ons met name op het randstedelijk gebied. Ook hier geldt dat we alleen investeren wanneer we ervan overtuigd zijn dat het product bij de doelgroep in de regio past." Het primaire doel van Direct Wonen Vastgoed is het verkopen van eenheden aan individuele consumenten. Zittende huurders krijgen een uniek totaalpakket aangeboden. Voor hen blijft in principe alles hetzelfde, alleen worden zij nu zelf eigenaar van de woning. Lege en leeggekomen eenheden worden verkocht. Ook hier is de vangnetconstructie in de vorm van de grote huurdersdatabase van toepassing. "Bij de verkoop van deze woningen kiezen we ook weer voor dedicated teams", vertelt Sinke. "Per project wordt een verkoper aangesteld met maar één focus: zijn eigen project waar hij al zijn energie in kan stoppen. Vanzelfsprekend ligt ook hier de servicegraad erg hoog. Klanten hebben een vast aanspreekpunt en we zijn op locatie open tot acht uur 's avonds en in het weekend."

“Onze uitgebreide database biedt een uniek inzicht in de markt”

Frederik Sinke, Commercieel Directeur





“Online financiële dienstverlening heeft de toekomst”

Gert-Jan Sint Nicolaas, Directeur

Geldshop en Geldlenen

Discretie, transparantie, uitstekende service en volledige online dienstverlening. Dat is waar Geldshop voor staat. Geldshop maakt geldzaken voor iedereen toegankelijk en kwaliteit en betrouwbaarheid zijn gewaarborgd. Gert-Jan Sint Nicolaas, directeur van het bedrijf over online financiële dienstverlening op maat.

Waarom een online intermediair?

“Online dienstverlening heeft de toekomst. Mensen willen zaken kunnen doen in hun eigen tijd, op hun eigen manier. Ook als het om leningen gaat. Wij hebben websites ontwikkeld die zeer functioneel zijn en daarmee niet onderdoen voor de gangbare kantoren. Vanzelfsprekend lezen klanten precies hoe wij werken en wat de voorwaarden zijn. Dankzij onze professionele ‘tools’ kunnen zij vervolgens direct aan de slag. We hebben een aantal speciaal ontwikkelde vergelijkings- en berekeningsmodules. Mensen kunnen dus op een rustige manier helemaal zelf hun keuzes maken. Ze nemen iedere stap in hun eigen tempo en weten precies wat zij doen. Dat is natuurlijk een groot voordeel. Mochten er toch vragen ontstaan, dan is direct contact of ondersteuning altijd mogelijk. We zijn bereikbaar via live chat, e-mail en telefoon.”

Hoe werkt het?

“Wanneer klanten hun keuze hebben gemaakt, kunnen zij op een aanvraagformulier alle gegevens invullen, inclusief de specifieke wensen. Wij gaan vervolgens als bemiddelaar op zoek naar de meest gunstige oplossing op maat. Zodra we de uitslag van de geldverstrekker retour hebben, kunnen we de klant binnen 24 uur een gepaste offerte presenteren.”

Hoe scherp is jullie aanbod?

“We beschikken over een aantal vaste partners die samen een zeer breed aanbod hebben. In totaal kunnen we putten uit de producten van meer dan 50 banken en verzekeraars. Onderling concurreren zij elkaar, waardoor onze klanten de beste aanbieding krijgen. Bovendien zijn wij dankzij onze omvang in staat om producten op grote schaal in te kopen waardoor we zeer gunstige voorwaarden kunnen bedingen.”

Waarom bij jullie en niet direct naar de bank?

“Onze tarieven behoren tot de laagste van Nederland. Daarnaast zijn we ook nog eens zeer transparant. Mensen weten precies waar zij aan toe zijn en blijven steeds nauw betrokken bij het proces. Het systeem is ook erg toegankelijk. Een ander belangrijk punt is het anonieme karakter van online lenen. Klanten kunnen volledig anoniem hun aanvraag doen. Heel anders dan bij de plaatselijke bank.”

Is het onpersoonlijke karakter een probleem?

“Klanten profiteren bij ons van een uitstekende service die een stuk sneller is dan gebruikelijk in de markt. Dat is naar mijn mening waar het om draait. Klantvriendelijkheid en een persoonlijke aanpak staan bij ons juist hoog in het vaandel. Alles draait om het vinden van een oplossing op maat. Daarmee onderscheiden wij ons duidelijk. Uit navraag bij klanten blijkt dat de tevredenheid erg hoog is. Voor ons een bevestiging dat online dienstverlening een uitstekende methode is.”

Is het net zo veilig?

“Jazeker. Wij doen alleen zaken met betrouwbare partners. Onze offertes blinken uit in transparantie. En onze website is ingericht op maximale veiligheid. Dit is een onderwerp waar we dagelijks op alle fronten aan werken.”

Jullie voeren nog een label: Geldlenen. Werken beide bedrijven samen?

“Het zijn twee afzonderlijke bedrijven met eigen producten die op hun manier staan voor een persoonlijke service. Samenwerking vindt plaats op verschillende fronten. Zo is er continu sprake van kennisuitwisseling. Samen sta je bovendien sterker tegenover partners. We benutten de synergievoordelen optimaal en dat merken onze klanten.”

over

Geldshop en Geldlenen

- Specialisme: online financiële diensten van hoge kwaliteit.
- Sterke punten: online dienstverlening, discretie, eenvoud, transparantie, uitstekende service, inkoop op grote schaal.
- Tools voor gebruikers: toegankelijke vergelijkings- en berekeningsmodules en live chat, e-mail of telefoon.



Gert-Jan Sint Nicolaas

Gert-Jan Sint Nicolaas is sinds 1993 werkzaam op het gebied van consumptieve

bemiddeling. Hij werkte als verkoopadviseur en ging later aan de slag als trainer. Vervolgens werd hij benoemd tot verkoopdirecteur, waarbij hij leiding had over 15 intermediairbedrijven die bemiddelen in consumptief krediet. In 2006 richtte Sint Nicolaas het bedrijf Geldlenen op. Na de overname door Qmulus NV kreeg hij naast Geldlenen, ook de leiding over Geldshop.



Ami Kroll

Ami Kroll is sinds 1993 werkzaam bij verschillende banken en financiële dienstverleners. Hij is zijn carrière

gestart als verkoopadviseur en is daarna opgeklommen tot directeur verkoop en marketing. Deze functie heeft hij ruim tien jaar bij diverse financiële instellingen vervuld. In juni 2010 heeft hij de overstap gemaakt naar Geldshop en Geldlenen, waar hij op dit moment werkzaam is als directeur operations.

Contact?

Geldshop.nl
Tel: 070-711 5050
E-mail: info@geldshop.nl
www.geldshop.nl

Geldlenen.nl
Tel: 070-711 5060
E-mail: info@geldlenen.nl
www.geldlenen.nl

Settle Service

- Immigration en relocation services
- Hoofdkantoor in Haarlem, actief door heel Nederland
- Maatwerkadvies en –services voor bijzondere werknemers
- Persoonlijke begeleiding

Irene Bunt

Irene Bunt studeerde Communicatiekunde in Groningen. Na haar afstuderen werkte zij binnen verschillende onderdelen van de Randstad Holding en daarna als management consultant bij Mercuri Urval. In deze functie hielp zij directies en managers hun pad te bepalen. Sinds 2005 werkt zij als Managing Director bij Settle Service.

Contact?

Tel: 023 534 41 88
E-mail: company@settle-service.com
www.settle-service.com

Settle Service

Settle Service, opgericht in 1990, is Nederlands grootste onafhankelijke immigration- en relocation service provider. Het hoofdkantoor van Settle Service is gevestigd in Haarlem. Het bedrijf zelf is actief door heel Nederland. De organisatie begeleidt mensen uit het buitenland, vaak met een hoger inkomen, die voor lange of korte tijd naar Nederland komen voor hun werk. Dat kan een CEO of een manager zijn, maar Settle Service begeleidt ook regelmatig *complete group moves*: verhuizing van een compleet buitenlands bedrijfsonderdeel inclusief alle werknemers naar Nederland

“D oor onze persoonlijke begeleiding en hoogwaardig maatwerkadvies leveren wij dienstverlening met net dat stapje extra. Wij zorgen ervoor dat onze klanten aan niets ontbreekt”. Irene Bunt, managing director van Settle Service aan het woord.

Een warm bad voor de expat

Aanvragen voor de kennismigrantenregeling, de klant welkom heten op het vliegveld, zoeken naar een huis, onderhandelen met de makelaar, een tandarts of dokter regelen, belastingregels uitleggen, de 30% aanvraag regelen, een bankrekening openen, familie rondleiden, scholen en sportclubs voor de kinderen zoeken, de echtgenote wijzen op women clubs. Noem maar op, alle services rondom de internationale verhuizing biedt Settle Service haar klanten in maatwerkvorm aan. **Irene Bunt:** “Settle Service biedt hen een warm bad”.

Modern migratiebeleid

Als wij praten over de “Wet Modern Migratiebeleid”, die in 2011 van kracht wordt, denken we vaak aan een zuchtende Gerd Leers en een nog harder zuchtende Geert Wilders. Maar bij Settle Service denken ze vooral aan de hoogopgeleide groep kennismigranten die in Nederland komen werken. Deze mensen heeft Nederland hard nodig om voorop te kunnen (blijven) lopen in de veel besproken kennis-economie.

Dankzij de “Wet Modern Migratiebeleid” wordt Nederland aantrekkelijker voor die migranten waar in economisch opzicht grote behoefte aan is. Nederland wordt hierdoor aantrekkelijker als vestigingsplaats voor internationale bedrijven met kennismigranten. Dit kan bijdragen aan de versterking van de Nederlandse economie. Een

belangrijke verandering voor bedrijven in deze nieuwe wet is dat de bewijslast (is iemand een welkome kennismigrant) bij het bedrijf ligt en minder bij de IND. Bedrijven moeten zelf kunnen aantonen dat ze aan alle voorwaarden voldoen. Dat is dus ook voor Settle Service van belang; de organisatie kent de regels en wijst haar klanten graag de juiste weg.

Andere benadering

De klassieke expat, die Settle Service graag als een heuse VIP behandelt, kom je steeds minder tegen. Het is de afgelopen jaren steeds gewoner dat een buitenlandse werknemer een Nederlands contract krijgt, en onder Nederlandse voorwaarden aan het werk gaat. Vaak krijgt hij (en steeds vaker een zij) wel vergoedingen voor bijvoorbeeld de verhuizing en voor de internationale school. **Irene Bunt:** “Voor Settle Service betekent deze ontwikkeling een andere benadering, deze mensen krijgen andere services aangeboden en zijn ook op zoek naar bijvoorbeeld goedkopere huisvesting”.

Cultuurverschillen

Daarnaast komen de expats nu vaak uit andere landen dan vroeger. Voorheen kwamen de meeste expats uit de VS, het Verenigd Koninkrijk en de rest van Europa. Nu komen de expats steeds vaker uit Azië. Iemand uit een hoge Indiase kaste heeft andere verwachtingen van een dienstverlener dan een Amerikaan. Settle Service speelt zo goed mogelijk op deze cultuurverschillen in, zodat onze klanten mede door onze services een positieve start maken in Nederland.

Irene Bunt: “Er is niets leuker dan een hartelijk welkom te geven aan deze nieuwe deelnemers aan de Nederlandse samenleving”.

“Een warm bad voor de expat”

Irene Bunt, managing director





"We durven te veranderen omdat we sterk en snel zijn in het bedenken van nieuwe oplossingen. En we tonen lef om die ook te implementeren"

Reinout Scholte, trainer



"Door mijn ervaring weet ik dat de dienstverlening van onze organisatie een duidelijke meerwaarde heeft voor onze klanten"

Petra van Ligten, immigration specialist Settle Service



"Jonge, dynamische market-leider in de leukste branche die bestaat. Verhuren is leuk en vastgoed is rendabel!"

Ramon Raes, sales manager Verhuur



Direct Art Collection: Kiki Lamers, Remus having fun, 2002 (detail)

"Ons werk is mensenwerk in een zakelijke omgeving. Onze dienstverlening is wat mij betreft de ideale combinatie van een persoonlijke benadering en professionaliteit"

Annelies Westers, third party coordinator Settle Service



"Wij praten niet over mensen maar met mensen!"

Wouter van der Aa, verhuurmakelaar



"Acquisitie, opname, blijf verhuurder, goede kandidaat, gelijk tekenen. En dat alles in 3 dagen. Zo doen we de naam 'Direct Wonen' natuurlijk eer aan!"

Jibbe Stuijts, verhuurmakelaar



"Make it happen - met leuke, gedreven en enthousiaste mensen"

Roberto Hooplot, HR-manager



Direct Art Collection: Thomas Scheibitz, Gemini II, 2008

"Werken bij ons bedrijf betekent werken in een prettige en collegiale sfeer, met als doel de belangen van onze klanten op een zo goed mogelijke wijze te behartigen"

Pieter van Gastel, hypotheekadviseur Acadium Bastion



"De afwisseling, contact met mensen, het team en de verantwoordelijkheid maken elke dag bijzonder"

Katie Junasova, online medewerker Geldshop



"De nieuwe mobiele vestigingen dragen bij aan de focus op het verhuren van geschikte woonruimte in elke gemeente van Nederland. Dat is wat wij het best kunnen doen"

Boudewijn Mintjens, verhuurmakelaar



Direct Art Collection: Roger Hiorns, Untitled, 2008

"Geen dag hetzelfde, snel en dynamisch en afwisselend. Qmulus en klant: een winnende match!"

Sandra van Kamp, Kamernet.nl



"Succesvol zijn is niet iets magisch of mysterieus. Succesvol zijn is eigenlijk gewoon de consequentie van dicht bij je basisprincipes blijven"

Natasja Schipper, trainer Financiële Diensten



"Wij zijn een snelle organisatie met gemotiveerde medewerkers, die alles willen doen om huurders en verhuurders tevreden te maken en houden!"

Heidi van Elshout, vestigingsmanager Verhuur Tilburg



"Deskundigheid houdt altijd zijn waarde!"

Peter Habets, teamleider hypotheek Acadium Bastion



Direct Art Collection: Thomas Scheibitz, Haus II, 2000 (detail)

"Bij ons maken we gebruik van onze zintuigen. We luisteren naar onze klanten, we zien oplossingen en ruiken kansen! Daar komt nog bij dat we het gewoon net even beter willen doen dan onze collega's"



"Qmulus is een ambitieuze en dynamische organisatie, eigenschappen die ik zelf ook bezit."

Natasja Jos, Senior Administrateur



"Win-win-win situaties creëren door middel van onze kernwaarden! Gewoon Durven, Doen & Bemiddelen!"

Robby van de Ven, verhuurmakelaar



Direct Art Collection: Thomas Scheibitz, TZZZ (nr. 224), 2007 (detail)

"Qmulus betekent voor mij direct betrokken zijn bij collega's en klanten"

Paula Mulder, Jurist



"Bij ons bedrijf breien we met z'n allen aan een grote trui. Als iemand een steekje laat vallen is er altijd iemand anders die dat dan weer even ophaalt"

Robert de Vries, accountmanager Settle Service



"Altijd in beweging! Never a dull moment"

Irma de Jong, directiesecretaresse



"Wij belonen voor resultaat!"

Vijay Bhaggoe, online medewerker Kamernet.nl



Direct Art Collection: Carlos Amorales, Virtual Earthquake Aftershock 02, 2010 (detail)

"Verhuurdervriendelijkheid is een wedstrijd zonder finish. Dit betekent voor mij dat een verhuurder geholpen dient te worden zoals hij of zij geholpen wilt worden"

Toine ten Bouwhuys, vestigingsmanager Verhuur Rotterdam



"Always on the move"

Jolanda Baarda, Directiesecretaresse



"Qmulus is voor mij meebouwen aan een steeds professioneler wordende werkgever en ondertussen ook mijzelf verder ontwikkelen"

Kim Haring, HR-adviseur



Direct Art collection: Robert Suermondt, Diaz, 1999 (detail)



Direct Art Collection: Rineke Dijkstra, Vondelpark, June 10, 2005

Qmulus NV

Bezoekadres
Nieuwe Duinweg 24
2587 AD Den Haag

Postadres
Postbus 800
2501 CV Den Haag

Telefoon & Fax
Tel.: 070 711 50 00
Fax: 070 711 55 51

E-mail & Webadres
E-mail: info@qmulus.nl
Web: www.qmulus.nl

Dochterondernemingen

Direct Wonen Verhuur
Tel: 088 - 55 88 100
E-mail: verhuur@directwonen.nl
Web: www.directwonen.nl

Direct Wonen Vastgoed
Tel: 070 711 50 41
E-mail: vastgoed@directwonen.nl
Web: www.directwonenvastgoed.nl

Kamernet.nl
E-mail: online@kamernet.nl
Web: www.kamernet.nl

Just Housing
Tel: 020 625 00 71
E-mail: amsterdam@justhousing.nl
Web: www.justhousing.nl

Settle Service
Tel: 023 534 41 88
E-mail: company@settleservice.com
Web: www.settleservice.com

Geldshop.nl
Tel: 070 711 50 50
E-mail: info@geldshop.nl
Web: www.geldshop.nl

Geldlenen
Tel: 070 711 50 60
E-mail: info@geldlenen.nl
Web: www.geldlenen.nl

Acadium Bastion
Tel: 010 403 11 11
E-mail: info@acadiumbastion.nl
Web: www.acadiumbastion.nl

Flexgarant Assuradeuren
Tel: 010 217 71 11
E-mail: info@flexgarant.nl
Web: www.flexgarant.nl

Uw Toekomst
Tel: 010 242 34 90
E-mail: info@uwtoekomst.nl
Web: www.uwtoekomst.nl