

## 25<sup>ste</sup> overname voor Peter Callant

### Maréchal Verzekeringen en Callant Insurance & Financial Advice slaan de handen in elkaar

Oostkamp/Assebroek, 28 november 2024 – Met de acquisitie van [Maréchal Verzekeringen](#) uit Assebroek is financieel dienstverlener [Callant](#) toe aan de 25<sup>ste</sup> overname in haar 33-jarig bestaan. Peter Callant ziet het als een moment om terug en vooruit te blikken. *“Het is nu of nooit,”* zegt de vastberaden oprichter en zaakvoerder. De consolidatie in de verzekeringsmarkt biedt kansen, maar bij Callant blijven ze uiterst selectief tewerk gaan bij overnames. *“Na meer dan 30 jaar kunnen we uiteraard grotere kantoren overnemen, maar ik blijf vasthouden aan de vooropgestelde strategie: de kwaliteit van de klantenportefeuille én de match in familiale waarden maken voor ons hét verschil”.* Vanaf 1 januari 2025 kunnen de klanten van Maréchal, in Oostkamp, beroep doen op alle diensten die Callant aanbiedt als ‘one-stop-shop’ voor verzekeringen, kredieten en financieel advies op maat.

Vijfentwintig was Peter Callant toen hij in 1991, kort na de opstart van zijn eigen verzekeringskantoor in Knokke-Heist, het makelaarskantoor Bailyu in Heist-aan-Zee overnam. Destijds voor 2,5 miljoen Belgische Frank, met een bod onder gesloten enveloppe. Gezien de jonge Callant zelf nog maar pas gestart was, betekende de overname meer dan een verdubbeling van zijn portefeuille.

*“Ik was jong en ik voelde het aan als een unieke kans. Zonder aankoop van een klantenportefeuille zou de weg naar meer schaalgrootte te lang duren. In onze branche is omzet belangrijk om zo de nodige expertise te rekruteren. Dat had ik snel door. Ook later, toen ik als kleine speler in 1997 het veel grotere Westflandria overnam was volume mijn voornaamste drijfveer. Ook dat was een gedurfde overname, gezien het mismanagement en de slechte financiële resultaten van het kantoor, maar ik had die extra omzet nodig. Soms vragen mensen mij hoe we die portefeuille ooit terug rendabel gekregen hebben. Ik vind dat een moeilijke vraag. Je gezond verstand gebruiken, zeker? En onze collega's, met al hun expertise, vertrouwen geven en inspireren? Het heeft blijkbaar gewerkt. Ik ben bijzonder blij dat er heel wat medewerkers van het eerste uur vandaag nog steeds met veel goesting aan de slag zijn bij Callant.”*

Niet alleen het bedrijf Callant groeide, ook de persoon en manager erachter. Hij zag de markt consolideren. Een gerichte overnamestrategie ontwikkelde zich in zijn hoofd en dat van zijn collega's. Overnames werden doordacht uitgekozen in functie van de geografische ligging, het type klanten, de in-house expertise en de upsell-opportunities. Met de overname van Assex in 2008 bijvoorbeeld kreeg Callant voet aan wal in het Antwerpse. Geen evidentie als West-Vlaming. Hij haalde er mooie klanten binnen uit de maritieme sector en bouwsector, klanten die tot op de dag van vandaag nog steeds bij de topklanten van Callant behoren. In 2018 startte de Callant groep op in de Kempen, met de overname van Finas Verzekeringen uit Geel. De investering in en de verbouwing van een eerste, eigen kantoor begin 2024 getuigde van de ambitie om de regio verder uit te bouwen.

*“Een goed plan is nodig als je structureel wil groeien. We mikken vandaag meer en meer op een hogere positionering van klanten: grote bedrijven, complexere dossiers,... We zijn de fase van doorsnee makelaar voor particuliere dossiers al lang ontgroeid. Grote klanten met uitdagende risico's vooruithelpen met onze expertise, dát is wat we willen doen. Voor hen het verschil maken met kennis en een persoonlijke service.”*

## Beter goed dan snel

Vijfentwintig overnames. Het klinkt veel, maar verspreid over meer dan 30 jaar is dat in de ogen van Callant niet persé 'snelle groei' te noemen. Zeker niet in vergelijking met de snelheid die 'private equity'-spelers in de verzekeringsmarkt de laatste jaren maken in hun overnamebeleid dat – dixit Callant – *“vooral gericht is op het kopen van EBITDA, zonder al te veel rekening te houden met de mensen die erachter zitten, noch met het belang van de eindklant.”*

*“Verschillende private equity spelers deden afgelopen jaren hun intrede in de markt. Hun focus ligt in eerste fase vooral op het snel kopen van omzet. Niet op integratie of samenwerking tussen kantoren en medewerkers. Ik verwacht dat ze in tweede fase overkoepelende diensten zullen opzetten, waardoor lokale baronieën gedwongen zullen worden om op korte termijn te gaan samenwerken met andere kantoren. Eénheid van commando om efficiënte te verhogen. Ex-eigenaars en managementteams, die bij de overname beloftes gedaan werden, zullen uiteindelijk toch macht moeten afstaan aan een nieuwe centrale directie, met een pak ontgoocheling tot gevolg.”*

Dankzij hun ervaring weet Callant hoe moeilijk het is om een overname goed te integreren, zowel op strategisch vlak, als op het vlak van waarden. Daarom communiceren ze van in het begin transparant over efficiëntiewinst, centrale diensten, rollen en verantwoordelijkheden. Ze brengen medewerkers van over de verschillende kantoren samen en betrekken hen nauw, zodat de neuzen in dezelfde richting blijven staan.

*“Callant wil structureel groeien. Beter goed dan snel. Als wij een kantoor overnemen, gaat het in de eerste plaats om mensen – klanten, maar ook medewerkers - die we mee aan boord trekken. En die we aan boord willen houden. Dat doe je niet door hen te behandelen als poppetjes in de poppenkast. Een overname is sowieso een turbulente periode. Een extra reden om mensen houvast en duidelijkheid te geven. Die houvast zorgt ervoor dat werknemers zich hier, ook 20 jaar na de overname, nog steeds goed voelen. En daar heeft niet alleen de collega zelf, maar zeker ook de klant baat bij. Gelukkige medewerkers zorgen immers voor tevreden klanten. Het is op die manier dat we in de toekomst het verschil gaan blijven maken.”*

## Meer aanbod, meer vraag, hogere prijzen

Door de enorme consolidatie overwegen ook de kleinere makelaars om hun kantoor over te laten. Ze willen de trein niet missen. Toch maakt de stijging van het 'aanbod' aan klantenportefeuilles, de overnameprijs niet goedkoper. Integendeel:

*“In vergelijking met vroeger wordt er vandaag met veel meer transparantie gesproken over potentiële overnames. Het aanbod stijgt, maar door de inmenging van private equity stijgt de vraag mee, waardoor je nu een pak meer betaalt voor een overname dan pakweg 3 à 5 jaar geleden. Onze laatste overnames waren dus niet goedkoper, wel gemakkelijker. Iets minder spannend ook mogelijks. Het is als het ware 'business as usual' geworden. Eens de deal rond is, loopt het intern als een geoliede machine. Hoewel de deals complexer zijn, loopt alles – dankzij mijn ervaren team - veel vlotter en professioneler dan bij de eerste overnames.”*

## Verzekeren is zorg dragen

Die professionaliteit mocht ook Filip Maréchal, als derde generatie zaakvoerder van Maréchal Verzekeringen, de afgelopen maanden ervaren. Maréchal Verzekeringen bestaat meer dan 85 jaar en is een kantoor dat zich van oudsher altijd gericht heeft op social profit bedrijven. Familiale waarden en onderling respect zitten, net als bij Callant, in het DNA van de onderneming. Dat de waarden matchten was dan ook doorslaggevend in de overnamegesprekken.

*“Toen ik in 2006 startte als makelaar peperde mijn vader mij het volgende in: verzekeren is zorg dragen voor mensen. Naar hen luisteren, met hen spreken, hen vooruit helpen. Die sociale, menselijke insteek voel ik ook bij Callant. Ik noem het wel eens 'familiaal*

*professionalisme'. Ik ben dankbaar dat ik mijn wagon mag aanpakken bij zo een mooie en tegelijkertijd succesvolle groep. Voor mezelf, maar vooral voor mijn klantennetwerk. Ik weet dat zij in goede handen zijn en dat er misschien zelfs nóg beter zorg gedragen zal worden voor hen", zegt Filip Maréchal, zaakvoerder van Maréchal Verzekeringen.*

### **Professionele one-stop-shop**

En inderdaad, de klanten van Maréchal kunnen binnenkort rekenen op een bredere en meer professionele dienstverlening. Naast verzekeringen, heeft Callant immers ook de knowhow in huis om klanten te begeleiden met betrekking tot vermogensopbouw en successie én – met de participatie in iFinco begin 2024 - ook kredieten te verstrekken. Ook dat maakt Callant uniek als onafhankelijk makelaar.

*"Verzekeringsproducten en -aangiftes zullen in de toekomst meer en meer met digitale tools verlopen. Wij gebruiken bijvoorbeeld MyFaro, een digitaal kompas dat inzicht en suggesties geeft voor de financiën van een gezin. Het is in het bredere financieel advies dat wij ons als makelaar zullen moeten onderscheiden. Die expertise hebben we daarom heel bewust in huis gehaald de afgelopen jaren. Niet via overnames, wel via gerichte aanwervingen. Zo is Callant als het ware een 'one-stop-shop' geworden voor alle financiële vraagstukken. De nieuwe klanten die nu via overnames de Callant groep vervoegen, kunnen we, dankzij die kennis, nog beter bedienen. Naast een verzekeraar worden we meer en meer een gids, een partner die hen 360° ontzorgt en hen gemoedsrust brengt."*

Met die 'one-stop-shop'-strategie wil een ambitieuze Peter Callant als top 10 makelaar in België tegen 2030 evolueren naar 400 miljoen premieomzet. Afgelopen jaar bedroeg die 180 miljoen en in 2025 mikt Callant al op 210 miljoen. Of er nog overnames nodig zijn om die ambitie waar te maken?

*"Ja, er komen nog overnames, maar het zullen er vast geen 25 meer zijn", lacht Callant. "In een geconsolideerde markt verwacht ik minder, maar grotere en complexere overnames. Wij hebben in elk geval nog veel ambitie en zijn klaar om te schakelen. Het is nú dat het gebeurt in de sector en dat maakt het allemaal bijzonder boeiend voor mezelf én voor mijn ambitieus directieteam."*

--- Einde persbericht ---

### **Contact**

Voor meer informatie, beeldmateriaal of interviewaanvragen, kan je terecht via [nele@wavemakers.eu](mailto:nele@wavemakers.eu), +32 479 59 00 42. Contact enkel voor pers, niet voor publicatie.

### **Over Callant, makelaar in verzekeringen, financieel advies en kredieten**

Callant werd opgericht in 1991 door Peter Callant. Met meer dan 30 jaar ervaring in de verzekeringswereld, is het familiebedrijf vandaag uitgegroeid tot één van de 10 grootste, onafhankelijke makelaars van het land. Callant is een partner in verzekeringen, financieel advies en kredieten voor meer dan veertigduizend [particulieren](#), honderden [KMO's](#) en tientallen [grote ondernemingen](#) in België. Het is dé one-stop-shop voor al uw financiële vraagstukken. De hoofdzetel van Callant bevindt zich op kasteeldomein De Cellen in Oostkamp. De makelaar heeft ondertussen meer dan 140 werknemers, verspreid over de kantoren Oostkamp, Evergem, Ieper, Lochristi, Antwerpen en Geel. Daardoor zijn ze nooit veraf en altijd beschikbaar om het juiste advies te geven. Hun doel? Hun klanten financiële gemoedsrust bieden alsof het familie is. Groeibedrijf Callant deed de afgelopen jaren 25 overnames en heeft ambitie om verder te groeien met alsmaar meer expertise en bereikbaarheid voor de klant tot gevolg. Meer info over Callant via de [website](#), [Facebook](#), [Instagram](#) en [LinkedIn](#).