

PERSBERICHT ONDER EMBARGO TOT VRIJ 2/10/26 OM 08:00

Dubbele overname voor Callant

Verzekerings- en kredietmakelaar versterkt positie in Westhoek met Erard Verzekeringen en zet fysiek voet aan wal in het Waasland met DMV Advies



Oostkamp/Langemark/Lokeren, 2 oktober 2026 - Met de overname van [Erard Verzekeringen](#) uit Langemark en [DMV Advies](#) uit Lokeren zet verzekerings- en kredietmakelaar [Callant](#) zijn groeistrategie verder. Na meer dan 30 eerdere strategische overnames, breekt Callant nu voor het eerst door de grens van 25 miljoen euro commissieomzet. *“Wij geloven niet in schaalvergroting om de schaalvergroting, maar kiezen bij overnames heel bewust voor complementariteit en een match in waarden,”* zegt oprichter en CEO Peter Callant. Met de expertise van Erard Verzekeringen versterkt Callant haar aanbod in de Westhoek verder en groepeert de financiële dienstverlener haar lokale kantoren in één regionale hub. DMV Advies zorgt voor de allereerste fysieke voet aan wal in het Waasland.

Beide overnames passen perfect binnen Callant's langetermijnvisie: bouwen aan een landelijke dekking voor de verzekerings- en kredietgroep, met lokaal verankerde kantoren, gespecialiseerde knowhow en een uitgesproken focus op persoonlijke dienstverlening.

Met deze dubbele krachtenbundeling stijgt de commissieomzet van de groep van 22 naar 25 miljoen euro, goed voor 250 miljoen euro premieomzet. *“Dankzij de complementariteit en de kruisbestuiving wordt 1+1+1 meer dan 3,”* zegt Callant. De zaakvoerders van de twee overgenomen kantoren blijven aan boord én treden toe als aandeelhouder, wat het langetermijnengagement benadrukt.

Cultuur en mensen centraal

Bij de keuze voor Erard Verzekeringen en DMV Advies stond niet alleen de geografische of financiële meerwaarde centraal, maar vormde, net als in eerdere overnames, de menselijke en culturele klik de basis van de gesprekken.

CALLANT

INSURANCE & CREDITS

"Systemen, processen en IT-tools kan je stroomlijnen, maar de match in bedrijfscultuur en waarden moet vanaf dag één goed zitten," licht Peter Callant, CEO van de Callant Groep, toe. "We hebben diepgaande gesprekken gevoerd om er zeker van te zijn dat onze visie op klantgerichtheid, ontzorging en HR-beleid naadloos op elkaar aansluit. Zowel met het team van Erard als met dat van DMV Advies voelde dat meteen juist. Het zijn allebei warme familiebedrijven, met een gezonde groeiambitie. Met deze stappen versterken we niet alleen onze cijfers, maar vooral onze lokale verankering én inhoudelijke expertise."

Westhoek: één sterk team in een iconisch pand



Na de eerdere overnames van Robyn Verzekeringen (2024) en Toulouse-d'Udekem (2025) in Ieper, versterkt Callant, met de komst van Erard Verzekeringen uit Langemark, zijn positie in de Westhoek nog verder. Elk kantoor brengt een specifieke specialisatie mee: het voormalige Robyn focust op kmo's en industrie, het voormalige Toulouse-d'Udekem op beleggingsverzekeringen en Erard richt zich op gezinnen en familiebedrijven, met een verregaande expertise in oldtimers, moto's, tractoren en hobbywagens. *"Samen worden we één van de sterkste allround financiële dienstverleners voor particulieren en kmo's in de regio,"* aldus Callant.

Het voltallige team van Erard, dat samen zo'n 1,8 miljoen euro commissieomzet realiseert, blijft aan boord. Zaakvoerders Bruno en Joris Erard blijven de vaste aanspreekpunten voor hun klanten, bijgestaan door hun 6 medewerkers. De activiteiten worden gecentraliseerd in een uniek bedrijfspand, een voormalige olieslagerij, in Langemark, waar ook de voormalige medewerkers van Robyn en Toulouse-d'Udekem in de loop van 2027 hun intrek zullen nemen.

"Wat de renovatie deed met ons kantoorgebouw, doet de overname met onze zaak: een gevestigde waarde klaarmaken voor de komende 50 jaar," zegt Bruno Erard, zaakvoerder van Erard Verzekeringen. *"Er was meteen een klik met Peter en zijn team. Als familie*

groeibedrijven delen we dezelfde waarden. Ik wil bezig zijn met wat ik graag doe en waar mijn passie ligt: verzekeringen. Voor IT-, proces- of HR-management laat ik mij graag bijstaan door experts. In Callant heb ik hiervoor de juiste partner gevonden. Door aan te sluiten bij de groep kan het groeipotentieel van het kantoor optimaal benut worden en kan ik dicht bij mijn klanten staan. Zij behouden hun vertrouwde gezichten en krijgen tegelijkertijd toegang tot een veel breder palet aan diensten zoals kredieten, financiële planning en kmo-expertise. Win-win-win, dus."

Eerste uitvalsbasis in het Waasland via DMV Advies



Na eerdere Oost-Vlaamse overnames in Denderleeuw en Evergem, dicht Callant met de overname van DMV Advies uit Lokeren een belangrijke 'blinde vlek' op de kaart in het Waasland. Het kantoor vormt geografisch de ideale brug tussen de uitvalsbasis in Oostkamp en Antwerpen, wat zowel voor klanten als medewerkers in de regio een grote meerwaarde biedt.

DMV Advies kende de afgelopen tien jaar een sterke groei, zowel organisch als via overnames, en realiseert vandaag net geen 1 miljoen euro commissieomzet per jaar, verdeeld over een evenwichtig klantenbestand van 50% particulieren en 50% kmo's. Zaakvoerders Kevin en Kimberly De Maesschalck blijven samen met hun 3 medewerkers op de huidige locatie werken. Vanaf heden dus onder de Callant-vlag.

"We zijn de afgelopen jaren heel snel gegroeid, mede door lokale overnames," legt Kevin De Maesschalck van DMV Advies uit. "In de huidige consolidatiegolf merk je dat het als zelfstandig kantoor uitdagender wordt om op alle vlakken, van HR en marketing tot IT en regelgeving, voorop te blijven lopen. We wilden bewust deel uitmaken van een groter geheel, weliswaar zonder onze groeidynamiek te verliezen. Callant is een one-stop-shop in volle groei. We kunnen onze klanten nu ook uitgebreid financieel advies en kredieten aanbieden, zaken die voorheen niet in onze scope lagen."

Ook op sportief vlak is er een match: Kevin en Kimberly zijn beiden gepassioneerde triatleten. Ook Peter Callant werkte eerder zelf drie Ironman-wedstrijden succesvol af.

"Sporters dragen waarden als discipline, voorbereiding, doorzettingsvermogen, ambitie en veerkracht hoog in het vaandel. Wie een Ironman afwerkt, weet dat succes niet toevallig komt. We noemen ons al jaren 'de sportiefste makelaar'. Met Kevin en Kimberly verwelkomen we niet alleen twee sterk professionals, maar ook twee sportieve ondernemers die perfect aansluiten bij onze cultuur," zegt Peter Callant.

Bouwen aan één Sagrada Familia zonder silo's

Met deze uitbreiding bevestigt Callant wederom haar ambitie om te blijven groeien, zowel organisch als via gerichte overnames.

"We bouwen stap voor stap verder aan onze eigen Sagrada Familia, een werk dat nooit af is," klinkt het bij Peter Callant. "We geloven dat kruisbestuiving ons bouwwerk sterker maakt. Geen silo's, maar één familie. Naast groei en technologie, investeren we ook heel bewust in inspirerende werkplekken waar medewerkers zich goed voelen, vlot samenwerken en op een professionele manier klanten kunnen ontvangen. Die investeringen lonen op de lange termijn, en die houden we bij elke beslissing voor ogen."

--- Einde van het persbericht ---

Contact

Voor meer informatie, beeldmateriaal of interviewaanvragen, gelieve contact op te nemen met (contact niet voor publicatie, enkel voor pers): Wavemakers PR, Nele De Klerck, account director, nele@wavemakers.eu, +32 479 59 00 42.

Over Callant

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 stelt ondertussen meer dan 150 werknemers te werk, verspreid over de kantoren in Oostkamp, Evergem, Ieper, Langemark, Antwerpen, Geel, Landen, Tienen, Denderleeuw en Lokeren. 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 al meer dan 30 overnames en heeft de ambitie om verder te blijven uitbreiden. Om klanten te ondersteunen in hun internationale ambities, is Callant sinds 2025 partner van UNIBA, een wereldwijd netwerk van onafhankelijke verzekeraars. Meer info over Callant via de website, Facebook, Instagram en LinkedIn.