

PRAKTISCHE TIPS OVER AANSPRAKELIJKHEID EN BEDRIJFSRISICO'S



VOOR WIE DOOR DE BOMEN HET BOS WEER WIL ZIEN

Veertig jaar praktijkervaring op gebied van ondernemersrisico, die wij graag met u delen.

<http://blackstallion-nl.nl>



Black Stallion B.V.
Jacques Timmers, consultant
+31 (0)6 2471 6388
jacques@blackstallion-nl.nl

INHOUD

Pag. 2: Goed om te weten... #3, Augustus 2020

Een eerste analyse van de gevolgen tot nu toe en de aanpak van de Coronacrisis. Wat kunnen we in dit verband leren van de parallel met de Oostenrijkse Antivrieswijn van tientallen jaren geleden? En nu we te maken hebben met een buitenproportionele crisis, wat is dan de betekenis en impact van het politiseren daarvan? Tenslotte: wat gaat in de komende tientallen jaren het grootste risico voor mens en maatschappij vormen?

Pag. 5: Goed om te weten... #2, Maart 2020

Heeft de COVID-19 crisis ook nog een positieve kant als je niet in mondkapjes en desinfecterende gel handelt? Wat kunnen we als ZZP of MKB leren over afhankelijkheid? Wat valt te zeggen over het risico dat met specificaties en standaards gesjoemeld wordt, en is het geen tijd voor een Plan B?

Pag. 7: Goed om te weten... #1, Februari 2020

Als je onderneming al 20 jaar of meer bestaat, of de voortzetting is van een ander bedrijf door fusie, afsplitsing of overname, lees dan even verder. Waarschijnlijk moet je je archief in, het liefst gisteren nog. Ontdek waarom je oude aansprakelijkheidspolis, die allang vervallen is, nog voor honderdduizenden euro's aan waarde kan hebben. Lees waarom je misschien een verzekeringsarcheoloog nodig hebt!

Pag. 9: Even voorstellen

Over Jacques Timmers, de schrijver van deze "Goed om te weten..." updates

Pag. 10: Wat wij doen, en voor wie

Over onze diensten en waarom we geen verzekeringen willen verkopen of advocaat willen spelen (behalve van de duivel, als dat functioneel is). Lees hier concreet welke soort dienst voor welk soort bedrijf, en wat u concreet kunt verwachten.

Goed om te weten #3

COVID-19, het vervolg.

Vorige keer schreven wij over het feit dat de Coronacrisis niet alleen een medische, maar ook een ongekeerde economische impact zou hebben. Intussen zijn we vijf maanden verder en de stofwolken zijn nog lang niet opgetrokken. Triest genoeg maar onvermijdelijk is alles rond het virus intussen gepolitiseerd. Wel zijn er de nodige eyeopeners die ook wel weer inspiratie bieden in het nadenken over risico.

Impact

Als iets duidelijk is, dan is het wel dat een kleine string van moleculen, kleiner dan een miljoenste millimeter verantwoordelijk kan zijn voor het bijna tot stilstand komen van het fysieke en economische verkeer in onze wereld.

Onze voorlopige analyse

Je kunt het nooit helemaal goed doen

Na een aanvankelijke periode van ongekeerde eensgezindheid en solidariteit, kwamen na een paar maanden de barstjes daarin al naar boven. Gevoed door sensatiezoekers, pseudo-wetenschappers, politieke opportunisten en liefhebbers van complottheorieën was en is de kritiek niet van de lucht. Hierbij is een grote parallel te zien met wat er gebeurt in een onderneming bij een crisis zoals een terugroepactie. Er zullen altijd mensen zijn die vanuit hun comfortabele stoel bij de TV, of van achter hun bureautje met laptop waar zij het nieuws uit niet al te betrouwbare bronnen tappen (of zelf brouwen), of vanuit de coffeeshop het allemaal beter weten en goedkope kritiek de wereld in slingeren. Het is en blijft altijd de vraag: “what if...”, of “what, if not...”. Om desondanks direct actie te nemen en niet te wachten totdat iedereen zijn akkoord gegeven heeft, getuigt van moed. Voor sommige dingen kun je niet vooruit plannen; daar moet je direct op handelen. Leaders doen dat, schreeuwlelijkerds niet, en de gemiddelde burger en consument is intelligent genoeg om dit te erkennen.

Beter direct handelen met fouten, dan fouten uitsluiten en niet, of te laat handelen

Als iets dergelijks gebeurt is er dus geen tijd voor uitgebreid debat over wat je wel of niet moet doen. Wat dat betreft heeft de regering Rutten uitzonderlijk snel gehandeld, en als we nu kijken naar de verwachte krimp van de economie van de Westerse landen dan is de “intelligente lockdown” en de dynamische aanpassing daarvan in de afgelopen maanden

niet eens zo slecht verlopen. Met alle voorbehouden voor een eventueel weer opklaaien van de verspreiding, natuurlijk. Maar toch, een compliment lijkt niet onterecht.

Communicatie, informatie en fake nieuws

Hier kunnen we eigenlijk kort over zijn, als het om risico gaat. We hadden de crisis hier niet voor nodig, maar deze maakt het wel extra duidelijk, als we het al niet wisten dankzij de Amerikaanse politiek, de Chinese manipulatie van informatie en de door beide kanten ingepakte mediakanalen: het allergrootste risico voor de mensheid en de economie is niet een virus of een verwend jongetje dat met nucleaire proefjes bezig is in een geïsoleerd land. Het risico dat alle andere risico's achter zich laat voor de komende tientallen jaren is onbetrouwbare, gemanipuleerde informatie.

Geen verzekering toereikend

Wat ook duidelijk is dat risico zodanig breed is als begrip, dat geen verzekering toereikend is om zeker te zijn dat je als ondernemer "wel goed zit". Het beroep dat op individuen en bedrijven wordt gedaan om door vèrgaande gedragsveranderingen het risico voor zichzelf en anderen te beperken is nog nooit zo groot geweest. De bereidheid om hier gehoor aan te geven in eerste instantie ook, maar natuurlijk gaat dat na verloop van tijd wringen.

Upside

Maar toch... als de samenleving erin slaagt de dreiging onder controle te houden en slechts 50% van het veranderde gedrag en bewustzijn van mensen blijft hangen, dan hebben we straks alsnog een veiliger wereld, die in elk geval op één onmogelijk geacht scenario beter voorbereid is dan in het verleden. Een kwestie van ervaring, daar wordt de mens hopelijk steeds wat wijzer van.

Een mooi voorbeeld hiervan is het schandaal van de Oostenrijkse wijn die tientallen jaren geleden zoeter gemaakt was met (giftige) antivriess. Voor de hele wijnsector in Oostenrijk was dit een absolute catastrofe die leidde tot het volledig, van nul af aan, opbouwen van reputatie en marktaandeel. En nu, meer dan 40 jaar later geldt Oostenrijkse wijn als een van de betrouwbaarste producten op dit gebied. Het kàn dus wel.

Trouwens: ziet u ook ineens die parallel met de Watersnoodramp 1953 en het Deltaplan?

Tot slot nog dit

De zomer is bijna voorbij maar de nazomers worden steeds mooier (ook een upside!) dus geniet ervan, blijf gezond, en op met een knipoog af te sluiten nog een gratis risico-advies:

Pas op voor data-diefstal op de plaatsen waar u het niet verwacht! 😊



Foto: ANP / Berliner Kurier Augustus 2020

Aan de bij nudisten populaire Teufelssee gaat een wildzwijn er met een laptop vandoor. Interessant detail is dat de naastgelegen Teufelsberg in de Koude Oorlog een Amerikaanse spionage- en luisterpost was. De Koude Oorlog is voorbij, en er vinden daar geen clandestiene activiteiten meer plaats. Of is dat ook fake news? 😊

Goed om te weten #2

COVID-19, over de risico's van ronde hoeken en single source supply.

De Coronacrisis lijkt nog eens duidelijk te maken dat besmetting van het virus niet alleen een medische kwestie is, maar dat ook de economische impact de hele wereld lijkt te infecteren. Niet zo vreemd in de "Global Village", maar het bewijst nog eens extra hoezeer de economieën van Azië en de westerse wereld met elkaar verweven zijn.

Afhankelijkheid van vooral China als leverancier van consumentenproducten, onderdelen, ingrediënten en grondstoffen zorgt ervoor dat zelfs in landen waar het virus zelf nog nauwelijks een probleem is, bedrijven en zelfs hele industrietakken komen stil te liggen. Er wordt in sommige branches simpelweg niets meer toegeleverd. Met andere woorden, als er in China wordt gehoest, wordt onze economie verkouden. Toch levert deze harde confrontatie een les op waar we ons voordeel mee kunnen doen, ook als er geen schadelijke micro-organismen viraal over de wereld gaan.

Het woord is al genoemd: afhankelijkheid.

Als je voor een product één enkele leverancier hebt, of één enkel land van oorsprong, dan maak je je afhankelijk. De (niet meer zo) lage loonkosten in China, gecombineerd met een min of meer georganiseerde maatschappij en een redelijke betrouwbare goederenstroom, hebben ervoor gezorgd dat we voor veel producten in korte tijd sterk van China afhankelijk geworden zijn. En dat is een risico, ook als er geen virusje aan de lucht is.

Als de interne vraag voor een bepaald product of materiaal in China sterk toeneemt, dan heeft dat voorrang (inderdaad: staatspolitiek) en merken afnemers dat op verschillende manieren: late levering, mindere beschikbaarheid, kwaliteits- en conformiteitsproblemen en hogere prijzen. De NVWA en haar buitenlandse tegenhangers kunnen hier over meepraten, zowel op het gebied van foodproducten als in de non-food sector. Op het totaal van grensblokkeringen wegens productonveiligheid of non-conformiteit, en in de verplichte terugroepacties van producten die de EU binnengebracht worden, nemen de kwesties waarbij de uiteindelijke oorzaak in China ligt een zeer voorname plaats in¹.

ZZP, MKB en webshops

Vooraf voor MKB-ers en webshops die artikelen uit China importeren en in Europa op de markt brengen is dit een enorme uitdaging. Je totale toelieferingen kunnen blijven steken

¹ : zie hiervoor bijvoorbeeld de RASFF en RAPEX meldingspagina's van de EU

bij binnenkomst in de EU, en in het ergste geval moet je een Europa-wijde terugroepactie optuigen, waarbij het de vraag is of je de kosten ooit kunt verhalen.

Interpretatie van kwaliteit, regelgeving en compliance

Doordat het voldoen aan specificaties en normen van kwaliteit en veiligheid in China niet een vanzelfsprekende zaak is, moet je daar enorm scherp op controleren, ondanks het feit dat de taalbarrière en de verschillen in business cultuur dit niet makkelijk maken. Maar als je dit niet doet, dan kun je wachten op wat in het Engels wordt uitgedrukt als **cutting corners**, ofwel het nemen van een loopje met regels, specificaties en kwaliteit.

Voorbeeld uit de praktijk: Een Europees bedrijf maakte verwarmingsonderdelen voor een ketelfabrikant. De ketelfabrikant had strenge specificaties opgesteld voor vorgevormde componenten van die onderdelen, vooral voor de staalsoort die moest worden gebruikt. Deze componenten kwamen uit China, waar men een langdurig contract had met een goed bekendstaand bedrijf. Het was de enige toeleverancier die voor een goede prijs kon leveren.

Op een dag klaagde de ovenfabrikant over corrosie van de stalen componenten in nieuwe ketels. In sommige componenten bleek een verkeerde soort staal te zijn gebruikt. De Chinese toeleverancier bleek een deel van de productie aan een ander Chinees bedrijf te hebben uitbesteed, omdat men een grote opdracht van een staatsbedrijf had. Dit andere Chinese bedrijf kon niet tegen dezelfde lage prijs produceren, en had een eigen manier van besparen gevonden: goedkoper staal dat er erg op leek, maar gevoeliger was voor roest.

Toen aan de orde kwam wie de extra kosten van ombouwen van de verwarmingselementen in de ketels zou betalen, dreigde de Chinese toeleverancier helemaal niets meer te leveren.

In dit geval had het Europese bedrijf dat de onderdelen maakte een betere positie gehad in onderhandelingen met de Chinese toeleverancier, als men een tweede toeleverancier (bij voorkeur buiten China) had gehad voor de stalen componenten.

Moraal van het verhaal

De stap om “single source supply” tegen te gaan maakte men uiteindelijk wel, nadat alles duidelijk was geworden. Men vond een “back-up” leverancier, weliswaar duurder, maar die graag een langer contract wilde binnen hengelen en nummer 1 wilde worden. Door COVID-19, kan de Chinese toeleverancier opnieuw niet leveren. Maar men kan nu wèl uitwijken en, al is het tegen hogere kosten, gewoon door blijven produceren. Zo blijkt een risico dat zich daadwerkelijk realiseerde alsnog te resulteren in een prachtige kans.

Deze les is wellicht het positieve effect van de huidige crisis, en van toepassing voor zowel grote als kleine bedrijven. Als je te afhankelijk bent van één leverancier of één gebied waar je kritische leveringen vandaan komen, dan is er weinig voor nodig om compleet stil te komen liggen met je bedrijf. Houd alternatieven open en zorg altijd voor een Plan B. En zorg dat je van tevoren weet wat te doen als het fout gaat, ook als je moet terugroepen.

Goed om te weten #1

Een “Need to Know” voor alle ondernemingen die ouder zijn dan pakweg 30 jaar. Of die een voortzetting zijn van bedrijven die in de jaren 1990 of eerder al actief waren.

Het advies is kort en krachtig:

Duik uw archieven in en stel alle oude aansprakelijkheids-polissen die u nog heeft liggen veilig. Leg ze in de kluis, zet er een waakhond bij of maak foto's van elke polis en elk wijzigingsaanshangsel. Maar gooi ze niet weg. Ook niet na 30 jaar.

Het wordt even doorbijten om te begrijpen waarom. Ik probeer het simpel te houden.

Een aansprakelijkheidsverzekering heeft een begin- en een einddatum. Als er iets gebeurt moet normaal gesproken één van de volgende momenten tussen die twee data liggen:

- Moment van de schadeveroorzakende handeling/nalatigheid (hele oude polissen)
- Moment waarop zich de schade of het letsel voordoet (ontstaat),
- Moment waarop de gevolgen aan de schadelijdende partij bekend werden, •
Moment waarop de verzekerde door de tegenpartij aansprakelijk is gesteld.

Normaal liggen die momenten dicht bij elkaar. Maar dat is niet zo, als er tussen de eerste veroorzaking en het merkbaar worden van de schade een heel lange periode zit. Zoals bij sommige milieuproblemen, maar ook bij **beroepsziekten**, vooral door **asbest** veroorzaakt.

Iemand die in een ver verleden met asbest heeft gewerkt, kan wel 30 tot 50 jaar later pas ziek worden. In veel gevallen gaat het dan om mesothelioom, een vrijwel altijd dodelijke en buitengewoon pijnlijke vorm van kanker.

Bij beroepsziekten heeft het slachtoffer of zijn nabestaanden vaak een schadeclaim op de werkgever in wiens dienstverband de persoon aan asbest blootgesteld werd. Dit kan ertoe leiden dat de werkgever nu (2020) aansprakelijk gesteld kan worden voor iets wat tientallen jaren geleden is gebeurd. En hiervoor gelden speciale (ruime) verjaringsregels.

Bovendien, als er in het verleden bij uw bedrijf of de rechtsvoorganger daarvan één werknemer aan asbest blootgesteld is, dan gold dat waarschijnlijk ook voor anderen.

En als u weet dat het door de rechtbanken en het Instituut Asbestslachtoffers meestal gehanteerde bedrag voor een “mesothelioomclaim” op dit moment zo rond de € 65.000 ligt, dan begrijpt u dat dit een grote impact kan hebben op een bedrijf.

Dus ontstaat dan de vraag: kan zo'n claim op uw huidige aansprakelijkheidspolis worden gemeld? Het antwoord is bijna altijd: NEE. Sinds de jaren 1990 is schade door asbest op aansprakelijkheidspolissen namelijk standaard uitgesloten.

Betekent dit dat uw bedrijf dit dan voor eigen rekening moet nemen? Lang niet altijd. Want juist vanwege die lange tijd tussen eerste oorzaak en het bekend worden van de ziekte kan niemand precies zeggen wat het "ontstaansmoment" is geweest. Het gevolg is dat vroegere verzekeraars (oudere polissen) wel degelijk het risico lopen om nog dekking te moeten geven. In het verleden was asbest niet uitgesloten.

Waar u naar op zoek moet zijn polissen van vóór het jaar 2000. En wat u uiteindelijk hoopt te vinden is de "meest recente polis die nog dekking gaf voor asbestschade".

Verzekeraars hebben destijds met elkaar afgesproken (om verzekerden en slachtoffers niet in de kou te laten staan), dat de verzekeraar van zo'n "meest recente polis" degene is die de claim gaat behandelen, en daarna pas gaat kijken wie er nog meer aan moeten meebetalen. Bijvoorbeeld de verzekeraars op nog oudere polissen (u bent in dat geval trouwens verplicht om mee te zoeken).

Zonder zo'n "meest recente polis" moet u zelf met het slachtoffer, of diens nabestaanden en met het Instituut Asbestslachtoffers in discussie en eventueel procederen. En moet u in geval van aansprakelijkheid ook zelf voor de schade opkomen.

Naast de meest recente dekking gevende polis (AVB, Aansprakelijkheidsverzekering voor Bedrijven, in het verleden ook wel WAB genoemd), heeft u nog meer gegevens nodig, en ook die wilt u wellicht paraat hebben:

- Overzicht van de geschiedenis van uw bedrijf (overnames, fusies, afsplitsingen etc.)
- Overzicht van wie in het verleden gewerkt heeft voor uw bedrijf en in welke functie
- Overzicht van vroegere bedrijfsactiviteiten, gebouwen, locaties etc. en zo mogelijk informatie over waar wel of niet asbesthoudende materialen gebruikt of verwerkt waren

Goed om te weten dat wij cliënten hierbij helpen met onze kennis vanuit het verleden. Wij helpen teruggevonden polis-documenten te interpreteren en daarin soms nog oudere "leads" te vinden. In de afgelopen jaren* zijn voor cliënten oude dekkingen boven water gehaald waar nog voor honderdduizenden Euro's rechten aan te ontlenen waren. We hebben diverse documenten teruggevonden in schoenendozen en zelfs op microfiche (weet u nog wat dat was?). Geïnteresseerd? Stuur mij dan een bericht.

**: in mijn huidige en vroegere functie, zie CV hieronder*

Even voorstellen

Jacques Timmers (1957). Na bijna 40 jaar bij multinationale spelers op het gebied van risicomangement te hebben gewerkt, is hij in 2018 overgestapt naar Black Stallion B.V., het bedrijf van zijn partner Noreen Sanford. Vanuit deze kleine en flexibele organisatie zet hij zijn kennis, enthousiasme en ervaring graag in voor ondernemers in Nederland en daarbuiten, die hierdoor vaak niet direct de stap hoeven te maken richting grote adviesbureaus.

CV in het kort:

1976-1979: Speedwell Reisbureaus B.V., Den Haag; diverse functies op het gebied van luxe reizen

1980-2006: Zurich Verzekeringen, Zurich Benelux en Zurich Insurance EMEA, Den Haag

- Schadebehandelaar en teamleider aansprakelijkheidsschade
- International claims manager
- Project leader multinational insurance programs and claims skills

2006-2018: Marsh Risk Consulting B.V., Rotterdam (onderdeel van Marsh & McLennan Group)

- Liability & Claims consultant
- Vice President claims consulting & product recall

2018-heden: Black Stallion B.V., Gouderak

- Consultant en directielid

Kennisgebied en Specialisme:

- Analyse en advies op het gebied van product- en proces-gerelateerde bedrijfsrisico's die tot aansprakelijkheidsclaims en terugroepacties kunnen leiden
- Doorlichten ondernemingen op het gebied van contractuele risico's in de supply chain (stroomopwaarts en stroomafwaarts), algemene voorwaarden etc.
- Strategie en bemiddeling in internationale business-to-business conflicten
- International litigation management (o.a. selectie en aansturen advocaten)
- Preparedness advies en begeleiding van bedrijven in product gerelateerde crisissituaties, zoals product recall (terugroepacties)

Nationaal en Internationaal:

Onze vestigingsplaats is Nederland maar onze focus is ook internationaal. Wij hebben een omvangrijk netwerk van partners in en buiten Europa (o.a. de Verenigde Staten, China en Hong Kong).

Jacques' moedertaal is Nederlands. Hij beheerst Engels, Duits en Frans vloeiend, incl. zakelijk/juridisch, Spaans (redelijk), en op conversatieniveau ook Italiaans en Mandarijns. Noreen's twee moedertalen zijn Engels en Kantonees, en zij beheerst zowel het Frans als het Mandarijns vloeiend.

“Wat je zelf kunt doen hoeft je natuurlijk niet uit te besteden. Maar het is best prettig om te kunnen checken of je goed bezig bent.”

Wat wij doen, en voor wie

De diensten die wij bieden omvatten onder andere:

Onderwerp	Onze diensten	Voor wie
Klankborden en Quick scan voor starters, ZZP en MKB.	Beeldvormen van onderneming/website i.v.m. risico's, en bestaande en nog ontbrekende bescherming daartegen. Klankborden en evt. rapport met advies en/of verwijzing.	Startende bedrijven Webshops ZZP & MKB
Aansprakelijkheids-scan	Een diepere analyse van algemene, dienst- en product-gerelateerde aansprakelijkheidsrisico's. Scenario's en weging relatieve risico's. Rapport met aanbevelingen.	ZZP & MKB Grotere bedrijven Exporterende bedrijven
Contractuele risico's	Doornemen hoe voorwaarden, contracten, e.d. opgesteld worden en in de praktijk worden ingezet. Rapport met aanbevelingen.	ZZP & MKB Grotere bedrijven Exporterende bedrijven
Productaansprakelijkheid	Analyse van aansprakelijkheidsrisico's m.b.t. product(en), incl. processen van ontwerp tot after-sales. Inkooprisico. Scenario's en mogelijke impact. Rapport met aanbevelingen.	MKB, Grotere bedrijven Exporterende bedrijven Internationale business
Product Recall (terugroepacties)	Doornemen van de producten, identificatie, tracking & tracing, bestaande recallplannen, samenhang met supply chain, case simulatie. Mondeling advies of schriftelijke rapportage. Deelnemen in recall-crisisteam van de cliënt.	Alle bedrijven die <u>producten</u> fabriceren of verhandelen, ook in geval van business-to-business
Claims en B2B geschillen	Adviseren bij bepalen en controleren van de strategie. Samenwerking stakeholders, bijv. verzekeraars. Selectie en aansturing externen zoals advocaten. Cliënt bepaalt onze rol.	ZZP, MKB, Middelgrote ondernemingen, Export, Internationale business
Amerikaanse claims / Litigation management	Advies eerste actie. Selectie en aansturen van advocaat. Vertaalslag praktijk naar juridisch en omgekeerd. Begeleiding cliënt in alle aspecten.	Bedrijven die claims uit USA ontvangen

In de praktijkvoorbeelden in onze brochure vindt u meer details over wat wij voor u kunnen betekenen.

Onze dienstverlening is het delen en toepassen van onze ervaring in risicobeoordeling en -advisering. Wij zijn geen juridisch adviesbureau, verzekeringsagent of -makelaar, of advocatenkantoor. Onze doelstelling is om u input te geven vanuit onze brede praktijk, waardoor het inschakelen van andere, vaak dure, adviesbureaus wellicht niet nodig is of veel doelgerichter en efficiënter kan plaatsvinden.

Voor de goede orde: U bent de opdrachtgever tegen de met ons overeengekomen fee, en niemand anders. In geval van samenwerking met, of verwijzing naar, andere professionals hebben wij daar geen financieel belang bij en ontvangen wij van die derde partijen geen commissie of andere incentive.

**Voor meer informatie:
Jacques Timmers**



Bellen: +31 (0)6 2471 6388

Mailen: jacques@blackstallion-nl.nl

Lezen: <http://blackstallion-nl.nl>

<http://blackstallion-nl.nl>



Black Stallion B.V.
KvK-nummer: 68266618
BTW-nummer: NL8573.67.328.B01
Bankrek./IBAN: NL70 INGB 0007 8281 15
Kantooradres: Beemd 1, 2831XH Gouderak