

Nieuwe quickscan voor ondernemers met letsel

In 2018 is arbeidsdeskundig adviesbureau Heling & Partners in Assen gestart met de bedrijfseconomische Quickscan voor zelfstandig ondernemers. Minder focus op een uitgebreide marktanalyse meer focus voor de financiële impact. Een heldere probleemanalyse en oplossingsrichting zijn belangrijke onderdelen van dit product.

Richard Heling:

"Het bordje 'gesloten door omstandigheden' willen wij bij voorkeur voorkomen"

LetselschadeNEWS vroeg directeur/eigenaar Richard Heling en bedrijfseconoom Paul Bolwijn van Heling & Partners (verder te noemen 'Heling') wat de aanleiding voor deze nieuwe aanpak was? Hoe het in z'n werk gaat? Wat de verschillen en voordelen zijn en hoe de eerste ervaringen zijn? Belangenbehartiger Sieds Tjepkema van Sincerus letselschade en Laura Smit, letselschadebehandelaar bij Klaverblad Verzekeringen, gaven ook hun visie en ervaringen.

'Tijd is geld'

Richard, wanneer is het idee ontstaan?

"Het idee ontstond twee jaar geleden. We werden ingeschakeld voor een letselschadezaak van een horecaondernemer met twee restaurants, waarvan hij in een van de ondernemingen zelf ook werkzaam was als kok. Het was meteen duidelijk dat hij door het schouderletsel als gevolg van het ongeval zijn werk in de keuken tijdelijk niet meer kon doen. De verzekeraar die ons voor advies inschakelde, kwam met de vraag of wij in plaats van een rapport met uitgebreide marktanalyses, op korte termijn een schets konden maken van de financiële situatie. Het ging de verzekeraar er vooral om zich een beeld te kunnen vormen van wat de impact van het ongeval was op de cijfers. De belangenbehartiger was het er mee eens dat het belangrijk was dit eerst in kaart te brengen, om van daaruit verder met elkaar in gesprek te gaan."

Was de vraag voor een compactere financiële schets nieuw?

"Het was de eerste keer dat een WA-verzekeraar de vraag naar een korte analyse zo concreet bij ons neerlegde," aldus Richard. "We liepen in



die periode zelf ook al een tijdje rond met de ambitie een nieuw instrument te ontwikkelen, speciaal voor zelfstandig ondernemers. Het aantal zelfstandigen in Nederland is in de afgelopen jaren gigantisch gegroeid, inmiddels naar 1,5 miljoen waaronder vele zzp'ers. Daarmee zagen we de afgelopen jaren het aantal letselschadezaken voor deze doelgroep in onze onderneming uiteraard ook groeien. Dat is een hele andere tak van sport dan advisering voor mensen met een vast dienstverband. De financiële risico's zijn veel groter. Daar wilden we met ons adviesbureau meer aandacht voor hebben om blijvend toegevoegde waarde te kunnen bieden bij letselschade. We hadden al de denkrichting benoemd dat dit onder andere zou kunnen met een compactere analyse. De vraag van de verzekeraar sloot daar goed op aan."

'Schade levert vaak stress op'

Paul, waarom is het risico zo groot?

Paul kent de werkdruk van zelfstandig ondernemers. "Er moet omzet gedraaid worden. Tijd is letterlijk geld. Hoe langer het duurt voordat er duidelijkheid over de schadeafwikkeling is bij letselschade, des te groter de problemen. Niet alleen financieel, maar ook mentaal. Bij ondernemers gaat na een ongeval meteen de radar draaien: Hoe ga ik hiermee om? Hoe kan mijn onderneming verder nu ik zelf (tijdelijk) niet meer kan doen wat ik voorheen deed? Ze hebben het gevoel de grip kwijt te zijn en gaan er letterlijk en figuurlijk aan kapot als ze na het ongeval niet meer zo de touwtjes in handen

hebben als voorheen. Sieds Tjepkema deelt die mening: "Veel zelfstandigen hebben bij arbeidsongeschiktheid direct een groot probleem. De schade loopt snel in de papieren, wat veel stress veroorzaakt." Paul: "In de loop der jaren hebben we heel wat schrijnende situaties gezien. We zijn ervan overtuigd dat, als we eerder met alle partijen aan tafel hadden gezeten, we veel leed hadden kunnen voorkomen. Soms werden we pas 2 jaar na het ongeval ingeschakeld. De doorlooptijd van ons rapport was daarna soms ook nog een half jaar omdat vervolgens alle relevante informatie verzameld moest worden. De zelfstandig ondernemer was dan soms al failliet of had naast het opgelopen letsel ook nog financiële en psychische problemen gekregen. Het kwam ook voor dat de persoon de details vergeten was over

hoe het bedrijf precies draaide kort voor het ongeval. Omdat er in de tussentijd al zo veel dingen gebeurd waren, die zijn aandacht en energie vroegen. Met terugwerkende kracht is een zuiver beeld schetsen altijd lastig, wat het maken van de analyse lastig maakt. Met de bedrijfseconomische Quicksan kan er veel sneller gehandeld worden."

'Korte lijntjes'

Welke informatie bieden jullie met de BE Quicksan?

"Waar we met de scan vooral op inzoomen, is om wat voor soort onderneming het gaat," aldus Paul. "Er zijn namelijk vele vormen van (zelfstandig) ondernemerschap. Heb je bijvoorbeeld te maken met iemand die

alles alleen doet (een zzp'er) of heeft hij (af en toe) mensen in dienst? Wat is zijn verdienmodel? En kan hij door het ongeval niets meer doen of nog wel een deel van de werkzaamheden? Ook van de omzetcijfers geven we een heldere analyse. De behoefte daaraan is groot. Er zijn veel gegevens beschikbaar over hoeveel een ondernemer in een specifieke branche gemiddeld in een jaar verdient. Maar wil een verzekeraar die op waarde kunnen schatten in relatie tot de claim, dan is het voor hem een voorwaarde dat hij die omzet kan afzetten tegen de specifieke situatie bij de gedupeerde ondernemer. Laura Smit herkent dat. "Als wij zelf moeten achterhalen hoe rendabel de onderneming van een zelfstandige is, zijn we daar veel tijd mee kwijt. Die gegevens kun je niet zo maar even uit



Paul Bolwijn

de cijfers halen, daarvoor moet je ze echt kunnen doorgronden. Onlangs werd de BE Quickscan ingezet bij een zaak, waarin een zelfstandig ondernemer in radiatoren na een aanrijding zijn werk niet meer kon uitvoeren. De analyse van de jaarcijfers ontvingen we toen binnen 4 weken. De persoonlijke aanpak van een bedrijfsbezoek, die hierbij wordt gekozen, vind ik erg passend. Zo kom je echt tot een beschrijving van de kern van de onderneming en een heldere uiteenzetting van hoe het bedrijfsproces eruitziet. Ik heb gemerkt dat de cliënt zijn bedrijf ook herkende in het opgeleverde rapport en vertrouwen heeft in de expertise van Heling. Dat gaf mij een goed gevoel en de bevestiging dat we het allemaal over hetzelfde hadden qua financiën. De korte lijntjes tussen Klaverblad, Heling, de belangenbehartiger en de benadeelde zelf zorgen er vervolgens voor dat er snel geschakeld kon worden. Dit gaf ook weer het vertrouwen bij de benadeelde, dat zijn schade serieus werd genomen en dat alle partijen hetzelfde uitgangspunt voor ogen hadden."

De rapporten van de BE Quickscan bestaan maximaal uit 5 pagina's. Zijn alle gegevens dan wel aan bod gekomen?

Een terechte vraag, vindt Richard: "Arbeidsdeskundigen en bedrijfseconomen zijn van nature gewend hun werk grondig te doen. De gegevens in de uitgebreide marktanalyses leverden uiteindelijk veel bruikbare informatie, maar het bordje 'gesloten door omstandigheden' op de bedrijfsdeur willen wij het liefst te allen tijde voorkomen. Daarbij helpt deze snelle vereenvoudigde interventie, waarbij in het rapport ook meteen een pragmatische oplossing voor de ontstane problemen wordt geschetst."

'Slimme keuzes maken'

Wat zijn de voordelen voor de zelfstandige ondernemer?

Sieds: "In het geval van mijn cliënt, de bovengenoemde ondernemer in radiatoren, hebben we in een vroegtijdig stadium met alle partijen veelvuldig met elkaar om de tafel gezeten. Onderwerp van gesprek waren de opties van onze begeleiding met daarbij als belangrijkste vraag: Waar heeft mijn cliënt behoefte aan op dit moment? Zijn dat extra 'handjes'? Wil hij arbeidsdeskundige begeleiding? Of heeft hij vooral behoefte aan een voorschot per maand? In zijn geval was een maandelijks voorschot erg belangrijk. Op basis van het onafhankelijke advies van Heling konden we snel tot overeenstemming over het bedrag komen. Uiteraard toetsen we de komende tijd de aannames die in de Quickscan zijn

gemaakt en houden we de maand- en kwartaalcijfers in de gaten. Maar we hebben niet zoals vroeger de situatie dat er veel tijd gaat zitten in onenigheid over berekeningswijzen die in het rapport staan, alvorens we tot actie overgaan. Er wordt nu meteen gehandeld en er is een pad voor alle partijen uitgestippeld. De snelle uitbetaling van het voorschot heeft mijn cliënt tijd en ruimte gegeven na te kunnen denken over de invulling van zijn bedrijf. Over hoe hij zijn werk na zijn ongeval weer kan oppakken en welke nieuwe, slimme keuzes hij kan maken. Hij is volop bezig met innoveren en mogelijkheden aan het bedenken hoe hij de omzet weer op het oude niveau kan krijgen. Daarnaast kan hij zich focussen op zijn herstel. Hij heeft letterlijk lucht gekregen, omdat hij weet dat de komende tijd alles goed geregeld is voor zijn onderneming.

Richard: "Zaken zoals deze, samen met de positieve feedback van Laura en Sieds, bevestigen ons dat we op de goede weg zijn met deze nieuwe aanpak. We hopen dat steeds meer belangenbehartigers en verzekeraars open staan voor deze adequate vorm van interventie. We kijken ernaar uit daarover met hen in gesprek te gaan." ♦