

“Een stalbrand is slechts een van de vele risico’s waarmee veehouders geconfronteerd worden”

In 2018 kwamen in Nederland meer dan 120.000 dieren om bij 23 stalbranden. Dat is niet alleen een drama voor de dieren die omkomen, maar ook voor de veehouder en de verzekeraar, zegt Joris Raaijmakers, risicomanager bij intermediair Zuiderhuis met kantoren in Weert, Horn en Deurne, daarover. “Voor de veehouder omdat hij zijn levenswerk in vlammen ziet opgaan, voor de verzekeraar omdat ze geconfronteerd worden met een flinke schadepost.” Reden temeer voor Raaijmakers om zijn klanten vanuit een risicomangementaanpak te behoeden voor dit én mogelijk ander onheil.



Joris Raaijmakers is risicomanager bij intermediair Zuiderhuis

“Vanzelfsprekend komt het treffen van preventiemaatregelen om een stalbrand te voorkomen aan de orde in mijn gesprekken met de klant”, legt Raaijmakers uit. “Maar laten we wel wezen, een stalbrand is slechts een van de vele risico’s waarmee een veehouder geconfronteerd wordt. Want – om maar even aan te haken op de actualiteit – wat te denken van personen die zich ongeoorloofd toegang verschaffen tot een stal? En niet alleen ongeoorloofde, ook welkome bezoekers kunnen binnen een mum van tijd een hele stal met een besmettelijke ziekte infecteren. Met alle gevolgen van dien. De beveiliging van en toegang tot een stal zijn daarom eveneens belangrijke aandachtspunten. Hetzelfde geldt voor wat er is geregeld als de ondernemer of zijn medewerkers iets overkomen. De meeste ondernemers hebben wel een testament voor het geval ze overlijden. Maar wat als ze arbeidsongeschikt raken? Wie zorgt er dan voor dat rekeningen worden betaald en besluiten worden genomen? Kortom, hoe zorg je dat de continuïteit van je bedrijf geborgd is? Als ondernemer moet je daarover nadenken en samen met een deskundige de afweging maken of bijvoorbeeld een levenstestament misschien wel nodig is.” Het zijn slechts enkele voorbeelden van de onderwerpen die Raaijmakers aansnijdt in de gesprekken met zijn klanten.

Hands-on

Raaijmakers vertelt dat niet al zijn klanten het gewend zijn op zo’n manier te denken over risico’s: “Het ligt sterk aan zaken zoals de omvang en levensfase van het bedrijf, de achtergrond van de ondernemer, of het een familiebedrijf is en of er al dan niet opvolging binnen het bedrijf aanwezig is. Agrariërs zijn traditioneel meer van een hands-on mentaliteit, dan van het maken van langetermijnvisies en het denken in (het voorkomen van) risico’s. Maar het is ook belang-

rijk om na te denken over toekomstdoelen, eigendoms- of bedrijfsstructuren of de terugverdientijd van investeringen. Ik bespreek met ondernemers uitgebreid wat ze nu en in de toekomst met hun bedrijf willen, hoe ze er financieel voor staan en wat hun risicobereidheid is. Wat wil en kan de ondernemer of onderneming zelf dragen? In dit stadium gaat het dan ook meestal niet eens over verzekeringen.”

Opgetrokken wenkbrauwen

“Dat ik daar als hun – zoals zij dat vaak nog zien – verzekeringsadviseur met ze over wil praten, leidt in het begin af en toe wel tot opgetrokken wenkbrauwen”, gaat Raaijmakers verder. “De (jaar)cijfers bespreken ze traditioneel met hun accountant, de bedrijfsstructuur met een fiscalist of jurist en weer andere onderwerpen bijvoorbeeld met een consultant van een agrarisch adviesbureau. Als ik dan uitleg dat ik niet tegenover, maar juist naast ze wil zitten om samen naar alle facetten van het bedrijf te kijken, zaken ter discussie te stellen en risico’s te inventariseren, maar zeker niet de bedoeling heb het werk van andere specialisten over te nemen, merk je dat ze het eigenlijk best prettig vinden om met iemand naar het totale plaatje te kijken. Het maakt ze ook bewuster van de risico’s die ze als ondernemer lopen.” Aan de andere kant ziet Raaijmakers ook een steeds groter wordende groep veehouders die een agrarische (hbo-)opleiding achter de rug hebben en hun bedrijf echt als een bedrijf leiden. “Daar heb je dan ook meteen heel andere gesprekken mee.”

Korte lijntjes

Terugkomend op het voorkomen van stalbranden, stipt Raaijmakers het belang aan van een nauwe samenwerking met andere betrokken partijen. “Het is zo ontzettend belangrijk om korte lijntjes te hebben met partijen als de architect en de aannemer, maar ook met de beoogde verzekeraar. Kijk, een architect moet zich aan het bouwbesluit houden en neemt bijvoorbeeld in zijn plannen op dat een wand een x-aantal uur brandwerend moet zijn. Een aannemer – op zijn beurt – heeft verschillende oplossingen voorhanden om ervoor te zorgen dat die wand voldoet aan de eisen die de architect in zijn plannen heeft opgenomen. Maar de verzekeraar heeft een heel duidelijke voorkeur voor die ene spe-

cifieke oplossing. Sterker nog de andere oplossingen wil een verzekeraar soms niet eens verzekeren. Of ze stellen aanvullende voorwaarden. Ik zorg ervoor dat architect, aannemer en bouwkundigen van de verzekeraar continu met elkaar afstemmen over materiaalkeuze, constructies en andere zaken die gericht zijn op de verzekerbaarheid van het risico.”



Asbest

Een ander onderwerp dat van grote invloed is op de verzekerbaarheid van het risico is de aanwezigheid van asbestdaken. Raaijmakers: “Dat komt dan ook in ieder gesprek aan de orde dat ik met agrariërs voer over verbouwplannen of het switchen van verzekeraar. Al moet ik zeggen dat veel daken al vervangen zijn als gevolg van de hagelschade waar veel agrarische bedrijven hier in de regio in 2016 mee zijn geconfronteerd. Dat neemt niet weg dat er nog veel asbest is. Hoe daar mee omgaan is voor veel ondernemers louter een financiële afweging. Maar ook als de middelen er niet zijn, bestaan er oplossingen. Bijvoorbeeld door de daken te verhuren aan energieleveranciers. Die willen mogelijk de kosten voor de asbestsanering en het vervangen van de daken op zich nemen en plaatsen er zonnepanelen op. Na vijftien jaar worden de panelen dan eigendom van de verhuurder. Maar wetende dat de levensduur van een zonnepaneel ongeveer twintig jaar is en dat je ze daarna moet vervangen en dat dit ook weer geld kost, is ook dat iets waar je als ondernemer rekening mee moet houden. Maar het kan wel een oplossing zijn. Zeker als je in die twintig jaar ruimte hebt om financiële reserves op te bouwen.” <

Dit artikel wordt u aangeboden door Adfiz