

VOORBEELD VAN EEN SCHADEREGELING

VERDERE VERTRAGING VOORKOMEN

 HISCOX KIEST VOOR ONDERHANDELING OM TIJD EN KOSTEN
VAN DE CLAIM TE BESPAREN.

DE SPELERS

Klant van onze verzekerde:
Start-up opgericht door drie partners

Activiteiten: proeverijen voor wijnliefhebbers organiseren via een sponsoringprogramma en de geproefde wijnen aanbieden op hun verkoopsite.


Onze verzekerde:
Een bureau voor digitale communicatie

 Activiteiten: advies, grafisch ontwerp, ontwikkeling, webmarketing.
Omzet: € 2.700.000
Ongeveer 30 medewerkers

DE CONTEXT

De dienstverlening van onze verzekerde:
Ontwikkeling van een verkoopsite. De offerte bedroeg € 26.000 ex. btw.

- Er is een contract opgesteld op basis van een bestek
- De partijen hebben twee opleveringsdata voor de website afgesproken:
Oplevering 1: 26 mei
Oplevering 2: 1 september

DE ZAAK

26 mei

Beoogd einde van fase 1 van de oplevering van de bestelde website.

1 september

Beoogd einde van fase 2 van de oplevering van de bestelde website.

8 september

Daadwerkelijke oplevering van fase 1.

12 september

Aanvullende offerte: extra eisen van de klant.

 Wij eisen
€ 245.000

30 september

Vanwege de te late oplevering stelt de klant via zijn jurist onze verzekerde in gebreke. Hij eist een schadevergoeding van € 245.000.

16 april N+1

Onze verzekerde hervat de activiteiten en levert zijn klant de laatste versie.

16 oktober N+1

Onze verzekerde reageert op de ingebrekestelling van zijn klant.

22 februari N+1

 Onze verzekerde ontvangt een **dagvaarding voor de handelsrechtbank van Brussel**.

Juli N+2

Afsluiting van het schadedossier.



GESCHIL HAD ERNSTIGE GEVOLGEN KUNNEN HEBBEN VOOR ONZE KLANT...

HISCOX EN ZIJN EXPERTS VERLENEN BIJSTAND

DE SCHADE DIE DE KLANT LEED & DE VISIE VAN ONZE VERZEKERDE

De analyse van de Hiscox-experts stelt het volgende:

- Er is een gebrek aan beveiliging van de remote-toegang
- Het back-upmechanisme kan cryptovirus-aanvallen niet voorkomen
- Onze verzekerde kan verweten worden dat hij de gebruikers van zijn klant niet heeft gewezen op de risico's van cybercriminaliteit

De visie van onze verzekerde:

- De klant schortte de contractuele relatie op terwijl het project al in de afrondingsfase zat
- De klant had een aandeel in de vertragingen en het falen van het project door de samenwerking onmogelijk te maken

DE CLAIM

Wij eisen een totaal aan schadevergoeding en rente van... € 245.000!



Als volgt samengesteld:

Investerings voor de projectuitvoering:

- Terugbetaling van facturen: € 25.000
- **Kosten die zijn gemaakt om het project te starten: € 52.000**
- **Geleden tijdverlies: € 10.000**

Economische schade:

- Imagoverlies: € 20.000
- **Aankoop van voorraden: € 48.000**
- **Gederfde winst: € 90.000**

ZO HELPT HISCOX



- ✓ Wij stellen de klant voor om **te onderhandelen over een compromis** tussen de partijen in dit conflict en zo een geschil te vermijden.
- ✓ Op basis van onze argumenten is er een **aanzienlijke daling van de vordering van de klant**, waarbij slechts 40% behouden blijft (50% van de investering in het project en 45% van de gedeerde inkomsten).

OPLOSSING



Wij verwachten dat een rechtszaak bij deze twistpunten lang, duur en niet in het voordeel van de verzekerde is.

We zoeken een compromis door de klant van verzekerde te wijzen op zijn verantwoordelijkheid en op zwakke argumenten in zijn shadedossier.

Wij sluiten deze vordering af en betalen 35% van de oorspronkelijke vordering, n.l. € 86.000 (in plaats van € 245.000).