

VOORBEELD VAN EEN SCHADEREGELING

BETALING GEWEIGERD

OMDAT ZIJN KLANT NA EEN VERTRAAGDE OPLEVERING NIET BETAALT, KAN ONZE VERZEKERDE ZIJN VERPLICHTINGEN NIET NAKOMEN. OOK DREIGT ZIJN KLANT MET RECHTSZAKEN. HISCOX KIEST VOOR EEN PREVENTIEVE REGELING.

DE SPELERS

Klant van onze verzekerde:
Een dienstverlener die onze verzekerde inhuurt voor de implementatie van een ERP-systeem.



Bedrijf verzekerd door Hiscox:
Softwarebedrijf dat een contract aanbiedt voor een licentie en het onderhoud van een ERP-omgeving.

DE CONTEXT

Geschil:

Na vertragingen in de implementatie (de ontwikkeling was nog niet helemaal afgerond) en aanhoudende technische storingen stopt de klant met het betalen van de facturen van de ontwikkelaar.

- Het project, met een totale waarde van bijna € 500.000, staat op het punt te worden stopgezet.
- De klant heeft al bijna € 250.000 aan onze verzekerde betaald. Hij wil geen verdere facturen van onze verzekerde betalen tot de vertraging in de contractueel geplande ontwikkelingen en leveringen is ingehaald.



DE ZAAK



ONZE KLANT ZIT IN EEN IMPASSE ALS HIJ ONS BELT...

HISCOX EN ZIJN EXPERTS VERLENEN BIJSTAND

DE CLAIM

Genoeg!

Ik betaal geen facturen meer,
verbreek het contract en ik eis
schadevergoeding en rente.



ZO HELPT HISCOX

We vinden
een oplossing.



- ✓ De verzekerde neemt na de dreiging van zijn klant direct met Hiscox contact op. Het niet-betalen van de klant leidt tot cashflowproblemen bij de verzekerde. Hij kan daardoor moeilijk doorgaan met de ontwikkeling en oplevering van de software. Onze verzekerde weet niet hoe hij deze crisis moet beheersen.
- ✓ Na verder onderzoek en onderhandeling van onze verzekerde met zijn klant **besluit Hiscox 50% van de onbetaalde facturen te voldoen (na aftrek van de marge en belastingen). In totaal gaat het om bijna € 125.000.** Zo kan de verzekerde de software verder ontwikkelen en het project af ronden.
- ✓ **Onze verzekerde voltooit de ontwikkelingen en vermijdt een schadeclaim van de klant** ondanks een vertraging van zes maanden op de oorspronkelijke leverdatum.

OPLOSSING



Dankzij de preventieve regeling van Hiscox is het onze verzekerde gelukt om de software verder te ontwikkelen. Hij heeft de opdracht voor zijn klant afgerond. Zo vermijdt hij een rechtszaak. Belangrijker nog: de commerciële relatie blijft bestaan, omdat klant weer vertrouwen heeft.