





## PERSONELE CONTINUÏTEIT: "ALS ER ZOIETS ALS CORONA KOMT OPZETTEN, BESEFT JE WEER HOE KWETSBAAR JE BENT"



 28 mei 2020

 Vereniging  
Ondernemen



Veel kleine ondernemers realiseren zich onvoldoende hoe kwetsbaar hun bedrijf is als ze te maken krijgen met een situatie waarbij de eigenaar uitvalt. Peggy van der Smitte was hier ook een voorbeeld van. Was, want ze benaderde mede Adfiz-lid Robbert van der Wal hierover, wat ertoe leidde dat ze de koppen bij elkaar staken om afspraken te maken over hoe ze elkaar, als de nood aan de man is, zouden kunnen helpen. Goede afspraken, een duidelijke overdracht, vertrouwen en het gevoel hebben dat je dezelfde ideeën deelt over service en klantvriendelijkheid zijn daarbij essentieel.

**Nadenken over hoe de continuïteit van je onderneming te borgen bij uitval is niet nieuw voor jou, toch?**

"Nee, zeker niet. Wij zijn een klein kantoor waar de medewerkers, naargelang de diploma's, ieder hun eigen aandachtsgebieden hebben. Als de medewerker die zich bezighoudt met inkomensverzekeringen of hypotheke uitvalt, kan geen van de andere medewerkers dat werk overnemen, althans als het gaat om adviseren en bemiddelen. Ik ben de enige die over alle diploma's beschikt om te kunnen bijspringen als dat nodig is. Als dat niet te lang duurt gaat dat goed. Maar wat als iemand wel langdurig ziek is? Of als ik voor langere tijd uitval, zoals een aantal

jaar geleden gebeurde? Als je dat eenmaal hebt meegemaakt, besef je pas echt hoe kwetsbaar je als bedrijf in zo'n situatie bent. Toen ik weer aan de slag kon, heb ik dan ook direct werk gemaakt van een plan om achtervang te regelen in geval dat nodig is."

### **Als je alles al geregeld had, wa opnieuw erover nadenken?**

"Het vorige plan dateerde uit 2017. We zijn nu drie jaar verder en net zoals ieder ander bedrijf heb ook ik te maken met een wisseling van de wacht qua bezetting en wijziging van interne processen. Een goed plan is toegespitst op de actuele situatie binnen je bedrijf. Het vorige plan voldeed niet meer aan die eis. En als er dan ineens zoiets als corona komt opzetten, je gaat na- en terugdenken over wat het betekent voor je bedrijf als collega's of jijzelf ziek raken en je het bestaande plan nog eens doorneemt, dan weet je dat je in actie moet komen om dat plan bij te stellen."

### **Hoe heb je het aangepakt om een plan op te stellen waarmee de bezetting van je bedrijf wordt geborgd?**

"Eerst een kleine nuance: we hebben het steeds over een plan, maar denk dan niet aan een lijvig boekwerk waarin alles tot in de kleinste details is uitgewerkt. Voor mij, als kleine ondernemer, was vooral belangrijk dat ik hier gestructureerd over nadenk en voor mezelf beschrijf wat in welke situatie nodig is om de continuïteit van mijn bedrijf te borgen. Al vrij snel was duidelijk dat ik het extern moest zoeken. Dan passeren vragen de revue als: welke diploma's moet de achtervang hebben? Welke markten bedient hij? Vind ik het belangrijk dat hij uit de regio komt? Welk dienstverleningsmodel heeft hij? Wat mag hij wel en wat niet? Hoe gaat hij met mensen om? Wat voor type persoon vind ik prettig om mee te werken? En ga zo maar door. Dat laatste is trouwens niet onbelangrijk; je geeft iemand als het eropaan komt toch volledige inzage in je bedrijfsvoering, klantenbestand en financiële situatie. Daar moet je je comfortabel bij voelen."

### **Wat heb je nu geregeld in geval jij uitvalt?**

"Samen met Robbert heb ik nu de afspraak om

elkaars achtervang te zijn. Het is een gentleman's agreement. Dus de afspraak dat we elkaars portefeuille respecteren, de achtervang van tijdelijke aard is en wat we wel en niet voor elkaar doen, is niet schriftelijk vastgelegd. We kunnen er over en weer dus geen rechten is puur een kwestie van vertrouwen Over en weer. Het feit dat we ir minder kwetsbaar zijn, geeft ons beiden een goed gevoel."



## GERELATEERD NIEUWS

<b>7-2-2024</b>	Duik in het Meerjarenplan 2024-2027 – deel 3 - Financieel fit, nu en later
<b>5-2-2024</b>	Maandcolumn: Wat niet en wat wel?
<b>1-2-2024</b>	Adfiz Nieuwjaarspeiling: snellere groei of steviger krimp bij verzekeringen, hypotheekmarkt flink in de min
<b>1-2-2024</b>	Adfiz feliciteert in februari 2024
<b>25-1-2024</b>	Toetsing lidmaatschapsaanvraag PensioenVizier