



# Donatus Dichterbij

Informatie over verzekeren van kerken en monumenten



Leo Fijen: "Mensen hebben behoefte aan rust en contemplatie. Ze verlangen diep in hun hart naar de regelmaat die het kloosterleven biedt."

Leo Fijen over de toekomst van de kerk:

## "Als ú niets doet, gebeurt er ook niets"

**Halfweg, onder de rook van Amsterdam, heeft nu ook een 'halve kerk'. Het kerkgebouw van de parochie Onze Lieve Vrouw Geboorte aan de Schaezmanstraat is letterlijk gehalveerd. Daar ontmoeten we televisiemaker Leo Fijen.**

Na moeizame communicatie over en weer is er eindelijk contact: "Heb je vanavond toevallig tijd? Kom dan naar Halfweg. Daar moet ik spreken in de kerk waar ik ook gedoopt ben. Ik kom wel wat eerder. Kunnen we dan even praten." Maar daar komt weinig van. Bekenden en familie stormen op hem af en daar neemt hij ruim de tijd voor. Vlak voor achten kan hij zich even vrijmaken. "Ik ben hier om de hoek geboren, Julianastraat 34. Via onze achtertuin kwamen we zo op het schoolplein van de St. Jozefschool. Daar kon je heerlijk voetballen en als je verder doorliep, kwam je bij de kerk."

### **Middelpunt**

Die kerk was toen twee keer zo groot. Het achterste deel is weggebroken, het voorste deel met de karakteristieke toren is blijven staan. Voor en achter de kerk staan nu bouwhekken en worden funderingen gestort voor woningbouw. De nieuwe realiteit: meer mensen en minder kerkgangers. Maar Leo is een romanticus en heeft daar mooie woorden voor: "Eigenlijk is het toch een prachtig beeld?! De kerk maakt plaats voor de mensen. Er komen mensen om de kerk heen wonen. Zo wordt de kerk weer een middelpunt."

### **Gewaagd ontwerp**

Nu moet gezegd worden, dat deze bouwkundige amputatie hier in Halfweg bijzonder fraai uitpakt. De kerk werd in 1928 gebouwd in art deco-stijl. Maar de nieuwe achterwand breekt daar rigoureuus mee en bestaat voor een groot deel uit een glazen pui, afgewerkt met metershoge fotocollages van mensen.



De Rooms-katholieke kerk van Halfweg is gehalveerd en maakt plaats voor woningbouw. Geen afbraak maar gedeeltelijk behoud. De nieuwe achterwand levert zowel buiten als binnen een fascinerend beeld op.

Sommigen lopen weg, anderen lopen je tegemoet. De ingetogen kleuren van de collages harmoniëren prachtig met de oude glas-in-loodramen aan de zijkanten van de kerk, van waaruit gestileerde apostelen ons vorsend aankijken. Terwijl de avond valt, verandert de kleur van de achterwand om uiteindelijk te eindigen in een zwart-bruin gemêleerde tint. Prachtig!

#### Vijf onderwerpen

De kerk biedt plaats aan zo'n 150 mensen. Vanavond zijn er zo'n kleine 100 gekomen. Wat ga je vanavond zeggen? "Ik heb vijf onderwerpen waarover ik kan spreken. En hoe die uitpakken, weet ik nooit van tevoren. Ik laat het gewoon gebeuren." Welke vijf onderwerpen zijn dat? "De toekomst van de kerk; Kansen voor de kerk van nu; Leven met de dood (over rouwverwerking dus); Leven in afhankelijkheid (dat je een ander nodig hebt) en Wat je kunt leren van het kloosterleven."

#### De toekomst van de kerk

Vanavond gaat het vooral over dat tweede onderwerp: Kansen voor de kerk van nu. Fijen is een uur lang aan het woord, maar vervelt geen moment. Hij is praktisch, inspirerend, geeft voorbeelden en laat zo nu en dan een ontspannen lach opklinken. Drie tips willen we u niet onthouden: Hou op met klagen (zorg dat je een inspirerende gemeenschap wordt midden tussen de

mensen). Zoek elkaar op (doe dingen samen met andere kerken, leer elkaar kennen en leer van elkaar) en U bent de toekomst (als ú niets doet, gebeurt er ook niets). "Ik kwam in 1986 met mijn gezin in Maartensdijk wonen. Er was een kleine rooms-katholieke gemeenschap. Die stelde weinig voor. Geen eigen

*Fijen is oprecht geïnteresseerd in mensen. Vanuit die houding gaat hij in samenwerking met Donatus de tv-serie 'Mijn kerk' maken.*

priester en niks te doen. Maar gisteren zaten er 150 mensen in de kerk op een totale groep van 500 leden! Als je een warme gemeenschap vormt, willen de mensen graag komen. Daar willen ze bij horen!"

#### Tv-maker wordt uitgever

Aan het eind van de avond, na een vragenronde, gaat Leo Fijen achter in de kerk aan een tafel zitten. Uit een grote kartonnen doos haalt hij een forse stapel boeken tevoorschijn met de titel 'Vasthouden en loslaten', een briefwisseling tussen hem en bisschop Gerard de Korte. Twee zestigers die aan een nieuwe fase



Leo Fijen weet de bezoekers moeiteloos een uur lang te boeien: "Hou op met klagen en wees een warme gemeenschap. Daar willen mensen graag bij horen."

in hun leven zijn begonnen. De Korte verruilde het relatief rustige bisdom Groningen-Leeuwarden voor het roerige Noord-Brabant, Fijen werd voor het eerst in zijn leven ondernemer. "Ik wilde nog graag een keer wat nieuws doen. Daarom ben ik minder uren gaan werken bij KRO-NCRV en heb ik mijn schouders gezet onder de uitgeverij Adveniat, die het al vijf jaar moeilijk heeft. Binnen een half jaar schreven we zwarte cijfers." Door mensen te ontslaan? "Nee, door mooie boeken en bladen te maken, waar mensen wat aan hebben. Neem nou die glossy Klooster! Die was bedoeld als een eenmalige uitgave. We dachten er zo'n 5.000 van te verkopen. Het zijn er meer dan 20.000 geworden. Mensen hebben behoefte aan rust, contemplatie, ze verlangen diep in hun hart naar de regelmaat die het kloosterleven biedt.

We gaan nu vier keer per jaar zo'n blad maken en hebben de financiering al rond. We willen de rust en de harmonie die het klooster kenmerkt, terug laten komen in een prachtig uitgevoerd blad."

#### Tv-serie 'Mijn kerk'

"En ik blijf natuurlijk dingen voor televisie doen. Ik zie ontzettend uit naar de serie 'Mijn kerk' die ik samen met Donatus ga maken." Heeft de oproep in de vorige editie van Donatus

Dichterbij voldoende aanmeldingen opgeleverd? "Ja nou en of! We zochten 30 kerken die we kunnen portretteren aan de hand van de band die mensen met hun kerkgebouw hebben en we hebben ruim 100 reacties gekregen. Deze maand gaan we overleggen welke kerken ook echt in de tv-serie komen. Ik heb zelf de kerk opgegeven waar we nu zitten. Ook al woon ik hier niet meer, dit is altijd 'mijn kerk' gebleven. Hier ben ik op 9 augustus 1955 gedoopt en langs de Ringvaart hier zijn mijn voorouders begraven. Gelukkig is deze kerk niet afgebroken, want mijn leven lang zal ik naar deze plek terugkeren."

#### Klooster! op de mat

Niet iedereen kan zich meerdere keren per jaar een retraite in een klooster permitteren. Maar u kunt wel vier keer per jaar een stukje klooster thuis laten komen. Gun uzelf een abonnement op de nieuwe, prachtig uitgevoerde glossy Klooster! U kunt daarvoor gebruik maken van de antwoordkaart die u bij deze nieuwsbrief aantreft. U kunt Klooster! ook online bestellen via [www.adveniat.nl](http://www.adveniat.nl)



## DIRECTIE

## (Religieus) erfgoed is aandacht waard!

Het woord erfgoed drukt al uit, dat het om iets waardevols en bijzonders gaat. In dit nummer leest u over Leo Fijen, een bevolgen religieuze tv-maker, journalist en uitgever. Elke zondagmorgen is hij op tv te zien met een enthousiasmerend geloofsgesprek. Ondanks de sombere kerkstatistieken, zijn er nog steeds mensen die getuigen van een visie op het geloof. Wij hebben een oproep gedaan onder onze leden om mee te doen met een reeks van 30 korte tv-uitzendingen over kerkgebouwen van allerlei gezindten. Wij ontvingen meer dan 100 reacties van mensen die met passie iets over hun kerkgebouw willen vertellen. Het belang van kerkgebouwen voor onze samenleving willen wij met deze serie graag onder de aandacht brengen.

Donatus werkt samen met de Nationale Monumentenorganisatie (NMo). De NMo wil uitgroeien naar een National Trust voor monumentaal erfgoed. Daarom zal zij een website oprichten met allerlei informatie voor monumenteneigenaren op het gebied van koop en verkoop, financieringen, verzekeringen en beleving van monumenten. Als gespecialiseerde verzekeraar wil Donatus op verzekeringsgebied haar steentje bijdragen. Zo vergroten we onze bekendheid in de wereld van het monumentale erfgoed.

Voorlichting om schades te voorkomen is een van onze speerpunten. Vorig jaar kwamen we met de risicocheck voor kerkbesturen; deze is te vinden op onze website. Dit jaar hebben we een waterkaart en -brochure ontwikkeld ter voorkoming van waterschade. U kunt deze kaart in uw meterkast of bij de verwarming hangen. Minder schade is in het belang van elk individueel lid en van de verzekeraar. Uiteindelijk delen alle leden mee in het overschot door de jaarlijkse premierestituties.

Achter de schermen werken we hard aan onze nieuwe automatisering. Onze medewerkers kunnen zo sneller offertes maken. Daardoor zijn we in staat meer leden van dienst te zijn zonder uitbreiding van personeel. In 2018 krijgen leden digitale ontsluiting van hun verzekeringsportefeuille. Het is goed te weten dat, naast het stroomlijnen van de ICT binnen Donatus, altijd het directe contact met de klant centraal staat. Onze medewerkers staan u telefonisch, per mail en in de toekomst wellicht via Skype te woord en zullen uw verzekeringsvragen graag beantwoorden. In moeilijke strategietermen heet dat de combinatie van 'operational excellence' met 'customer intimacy'. Wij gaan voor een langdurige en tevreden klantrelatie. Ook in andere digitale tijden!

drs. Alphons van der Voorn, directievoorzitter  
Simon Kadijk, directeur (rechts)



# Donatus Herverzekeringsdag in Broerenkerk Zwolle

Op 6 september waren de herverzekeraars van Donatus te gast in de mooiste boekhandel van Nederland: 'Waanders In de Broeren' te Zwolle. Voor de zevende keer in successie organiseerde Donatus deze zogenaamde herverzekeringsdag.

De aftrap vond plaats in de brasserie, waar de genodigden zich te goed konden doen aan een smakelijke lunch. Meer dan 85% van de herverzekeraars waren vertegenwoordigd, een opkomst die blijk geeft van betrokkenheid.

## Bijzondere gebouwen

Om het jaar organiseert Donatus deze dag om de herverzekeraars te betrekken bij hun dienstverlening. Het is de bedoeling dat zij een beter begrip krijgen van de risico's die bij hen zijn ondergebracht. Daarom krijgen zij bijzondere gebouwen te zien die bij Donatus verzekerd zijn, wat illustreert hoe Donatus dit soort gebouwen inspecteert en taxeert.

## Broerenkerk

Ellen Waanders (dochter van Wim Waanders, de initiatiefnemer van 'Waanders In de Broeren') vertelde op persoonlijke wijze over haar vader, die met zijn bevoegdheid en door zijn lange adem de huidige boekhandel heeft weten te realiseren. Passend bij de oorspronkelijke functie als 'Huis van het Woord' kreeg de Broerenkerk zo weer een nieuw leven als 'huis voor het woord'.

Vervolgens wierp het gezelschap een blik op de toekomst voor taxaties, aan de hand van innovaties uiteengezet door Marja Bouma (groepshoofd technische buitendienst). Chris van Eldik (taxateur – expert) gaf als laatste spreker een verfrissende kijk op de technische details van de voormalige Broerenkerk en de risico's die met zulke gebouwen samenhangen.

Een rondleiding door de voormalige Broerenkerk, het Dominicanenklooster en de binnenstad van Zwolle maakten het programma compleet. De dag werd afgesloten met een gezellig diner.



## Herverzekering

Herverzekering is een vorm van verzekering, waarbij een verzekeraar een deel van door haar geaccepteerde risico's verzekert bij een andere verzekeraar. Het kan daarbij gaan om risico's boven een bepaald bedrag, maar ook om bijzondere (specifieke) risico's: hagel en storm.

## AGENDA

- 10 november: boekpresentatie van 'De Stevenskerk. 750 jaar spiegel van Nijmegen.'
- 16 november: workshop 'Uw kerkgebouw tiptop in orde?' Adventkerk Amersfoort. Organisatie: Kerkelijk Waardebeheer in samenwerking met Donatus. [www.kerkelijkwaardebeheer.nl](http://www.kerkelijkwaardebeheer.nl)
- Bijbels Museum in het land. [www.bijbelmuseum.nl](http://www.bijbelmuseum.nl)
- 26 november: Open Kerkendag in Noord-Brabant. [www.openkerkenbrabant.nl](http://www.openkerkenbrabant.nl)
- 9 december t/m 7 januari: kerstmis op Kasteel Huis Bergh te 's-Heerenberg. [www.huisbergh.nl](http://www.huisbergh.nl)
- 12 januari 2018: workshop 'Religieus erfgoed gewild doelwit kunstdieven' plus bezoek aan tentoonstelling 'Roofgoed en kunstroofstal' te Hoorn.



## Leegstand: kostenpost of inkomstenbron?

**Stel: u krijgt als gemeente te maken met een leegstaand kerkgebouw. Wat nu? Verkopen? Maar aan wie? Een koper pluk je niet zomaar uit de boom. Gewoon maar leeg laten staan dan? Nee ook niet. Maar u kunt wel preventieve maatregelen nemen bij dreigende leegstand.**

Steeds meer kerkbesturen krijgen te maken met leegstaande gebouwen. Dat is een dubbel probleem. Aan de ene kant vanwege de kosten: bepaalde kosten lopen gewoon door. Aan de andere vanwege een verhoogd risico: de kwaliteit van leegstaande gebouwen gaat hard achteruit en de kans op schade door brandstichting en vandalisme neemt toe.

### Gespecialiseerd in leegstand

Gapph is een bedrijf dat gespecialiseerd is in het beheren van leegstaande gebouwen, ook van kerkgebouwen en kloosters. Zie [www.gapph.nl](http://www.gapph.nl). Gapph kent de kansen, de mogelijkheden en de uitdagingen van leegstaand vastgoed. Daarbij ontzorgen ze de opdrachtgever.

### Tijdelijke gebruikers

Bestuurders van kerken en kloosters willen hun gebouwen graag beschermen tegen bovengenoemde risico's. Gapph lost dit

op door tijdelijke gebruikers voor het pand te selecteren. Vaak zijn dat startende ondernemers, studenten of kunstenaars. Zij maken tegen een vergoeding gebruik van de ruimte en houden tegelijkertijd een oogje in het zeil. Voor beide partijen een prettige oplossing. De vaste lasten voor gas, water en licht worden deels gedekt. En men voorkomt op die manier extra onkosten die leegstand met zich mee brengt.

### Inkomstenbron

Ook heeft Gapph ervaring met het (deels) in bruikleen geven van gebouwen voor bijvoorbeeld 1 tot 3 jaar. Indien u uw gebouw voor meer dan 3 jaar door Gapph laat exploiteren dan kan een kostenpost zelfs getransformeerd worden naar een inkomstenbron. In sommige gevallen kan Gapph ook ongebruikte parkeerplaatsen tijdelijk apart exploiteren.

### Energiescan

Gapph kan ook vrijblijvend een energiescan uitvoeren. Veel inkoopcontracten zijn niet optimaal. De contracten worden gescand op alle kostencomponenten en Gapph berekent de mogelijke besparing op onder andere tarieven, vastrecht, netwerkkosten, meetdiensten en energiebelasting. Uiteraard wordt hierbij rekening gehouden met de flexibele basis waarop deze diensten afgenomen moeten worden.

## TIPS

Vergeet niet de schoorsteen te laten vegen om schoorsteenbrand en koolmonoxidevergiftiging te voorkomen.



Verantwoordelijk voor (kerk)gebouwen? Doe regelmatig een risicocheck m.b.t. risico's die u loopt. [www.kerkrisicocheck.nl](http://www.kerkrisicocheck.nl)



Vraag brochure over waterschade aan

## Een verzekering voorkomt geen schade!

Iedereen weet het: voorkomen is beter dan genezen. Toch ziet het Verbond van Verzekeraars de schadelast die particulieren voor waterschade claimen, jaarlijks toenemen.

Vanwege die hoge claims hebben UNETO-VNI, schade-expertisebedrijven, leveranciers en kennisinstituten samen een klantenkaart preventie waterschade ontwikkeld.

### Brochure

Donatus heeft deze klantenkaart verwerkt in de brochure *Waterschade; voorkomen is altijd beter* en een samenvatting gemaakt op 1 A4-tje. Die kunt u in de meterkast hangen of bij de verwarmingsinstallatie.



## Mergelgrotten Château Neercanne na hooibrand

In het prachtige Jekerdal van Maastricht, op de grens met België, ligt het enige terrassenkasteel van Nederland: Château Neercanne. Op 19 juli werden de grotten bij de burens getroffen door brand. Ook de mergelgrotten van Château Neercanne liepen rook- en roetschade op.

Op 19 juli staken twee onverlaten 800 kuub hooi en stro in brand die lagen opgeslagen in de grotten van de burens. De rook verspreidde zich razendsnel door het uitgebreide grottenstelsel en bereikte de sfeervolle grotzalen, de productiekeuken, wijnkelder en opslagruimtes van Château Neercanne, een geliefde locatie voor diners, feesten en huwelijksceremonies.

### Soorten waterschades

Aan de ene kant hebben we te maken met waterschade ten gevolge van neerslag. Doordat het klimaat in Nederland wijzigt valt er in kortere tijd meer neerslag. Daardoor ontstaan lekkages van daken, maar ook overstromingen van riolen et cetera. Aan de andere kant hebben we te maken met waterschades ten gevolge van leidingbreuk of uitstromend water uit toestellen die aangesloten zijn op de waterleiding.

### Aanvragen

In de brochure leest u er meer over en ook wat u kunt doen en laten doen. Brochure en waterschadekaart kunt u aanvragen met de antwoordkaart bij deze Donatus Dichterbij. Zie ook [www.donatus.nl](http://www.donatus.nl)

### Minder omzet

Meteen na het uitbreken van de brand was Donatus ter plaatse. Het contact met de gedupeerde restaurateur en andere betrokkenen verliep uitstekend. Het kasteel zelf is eigendom van Stichting Limburgs Landschap en is niet verzekerd bij Donatus. Het kasteel met Restaurant Château Neercanne en het daarnaast gelegen lunchrestaurant l'Auberge hebben geen schade opgelopen en konden open blijven, al kon het restaurant in deze periode minder omzet draaien. In de grotten moesten veel kosten worden gemaakt om de zaak weer op gang te krijgen. Bovendien moest er, ter vervanging van de grotzalen, een tijdelijk paviljoen op het terras worden opgebouwd zodat de grote diners, ontvangsten en feesten door konden gaan.

### Wijnvoorraad vergoed

Inventaris en inrichting zijn bij Donatus verzekerd, maar ook de bedrijfsschade is vergoed. Zo liet Donatus bijvoorbeeld een vinoloog beoordelen of de 7000 flessen wijn die in de grotten lagen opgeslagen, waren aangetast. Door de brand was de temperatuur in de grotten namelijk opgelopen tot 40° Celsius. Omdat de kwaliteit van de wijnen niet meer gegarandeerd kon worden is de totale wijnvoorraad afgevoerd en vernietigd.

Donatus verzekert in principe geen horeca, behalve als het gaat om top-horeca of om zogenaamd 'kielzog'. Van kielzog spreken we bijvoorbeeld bij een portefeuille van tien monumentale panden, waarvan twee of drie met horeca. Dan verzekert Donatus ze alle tien.

### Heropening

Inmiddels zijn de grotten vrijgemaakt van roet en rooklucht en is de schade hersteld. Vanaf 1 oktober konden alle grotzalen, keukens, wijnkelders en grotlounges weer ingezet worden. Mede dankzij de samenwerking met Donatus is Château Neercanne binnen relatief korte tijd weer volledig operationeel. Voor meer informatie: [www.neercanne.nl](http://www.neercanne.nl)

Mr. Gerhard Kuijt, Adviseur Relaties

## “Ik wil een serieuze gesprekspartner zijn”

Gerhard Kuijt (54) is in dienst bij Donatus als Adviseur Relaties (AR). En dat bevalt hem uitstekend.

### Waarom hebt u gekozen voor Donatus?

“Mijn eerste koophuis in Nijmegen was een ‘Jugendstil’ Rijksmonument dat ik met veel liefde heb gerestaureerd. Vanaf dat moment is mijn belangstelling en passie voor monumenten verder gegroeid. Zo zat ik destijds in een bestuur van een bewonersoverleg waarin (monumentale) stadsvernieuwingsprojecten op de agenda stonden. Donatus sluit aan op mijn belangstelling en ik kan mij er verder ontwikkelen. Ik heb dit jaar bijvoorbeeld een cursus ‘Historische Buitenplaatsen en Landgoederen’ gevolgd aan de Rijksuniversiteit te Groningen. Het samenwerken met professionele partners in de erfgoedsector stelt mij in staat het netwerk van Donatus en mijn eigen kennis te vergroten. Inmiddels verzekert Donatus een groot scala aan monumenten, waaronder Forten van de Nieuwe en Oude Hollandse Waterlinie, historische buitenplaatsen, watertorens, gemalen, molens en industrieel erfgoed.”

### Kende u Donatus voordat u overwoog te solliciteren?

“Vanuit mijn functie als schade-expert bij onafhankelijke expertise-bureaus kende ik Donatus al. Voorheen was ik overigens werkzaam als jurist rechtsbijstand en als schade-expert.” (Register-Expert, red.)

### Wat spreekt u aan in Donatus?

“De mogelijkheden om in te springen op de ontwikkelingen inzake monumentaal erfgoed. Voor het verzekeren van forten hebben wij bijvoorbeeld een speciaal fortensproduct ontwikkeld.”

*Ik zie de risicobewustheid bij onze relaties toenemen. En dat is prima! Monumenteneigenaren zorgen goed voor hun monument.*

Donatus neemt ook periodiek deel aan erfgoedfairs en vakbeurzen en vergroot zo haar naamsbekendheid.”

### Waarom was er een Adviseur Relaties nodig?

“De AR is verantwoordelijk voor het beheren van bestaande, complexe relaties en het verwerven van nieuwe relaties. Het doel is premie-inkomsten op peil houden, zorgen voor een adequaat risicomanagement en optimaliseren van de klanttevredenheid. Donatus vindt het erg belangrijk dat er een goed persoonlijk contact is met onze leden.”

### Wat ziet u als de grootste uitdaging in uw functie?

“Ik wil mij blijven ontwikkelen als een professional die een serieuze gesprekspartner is voor onze relaties. Dit betekent het beoordelen van de herbestemming van de monumentale objecten en dit vertalen naar een goed verzekeringsvoorstel. Verzekeren van monumenten blijft maatwerk.”



### Wat is uw persoonlijk devies inzake relatiemanagement?

“Het maken van verbinding met klanten en het denken in mogelijkheden. Soms moet je creatief kunnen zijn en binnen de gegeven kaders zoeken naar een goede verzekeringsoplossing. Wat mij betreft gaat het bij relatiemanagement ook om het verbinden van de waarden van Donatus met de waarden van de verzekerde. Dit betekent dat je naast dan wel achter hem of haar staat.”

### De hedendaagse consument is mondig en veeleisend. Geldt dit ook voor de leden van Donatus?

“Ja en ik vind dat onze leden ook mondig en veeleisend mogen zijn. Het gaat tenslotte om vaak niet geringe, financiële belangen. Dialoog tussen klant en verzekeraar is van groot belang. Een mondig lid houdt Donatus scherp.”

### Wat vindt u van de verdergaande automatisering en digitalisering in uw branche?

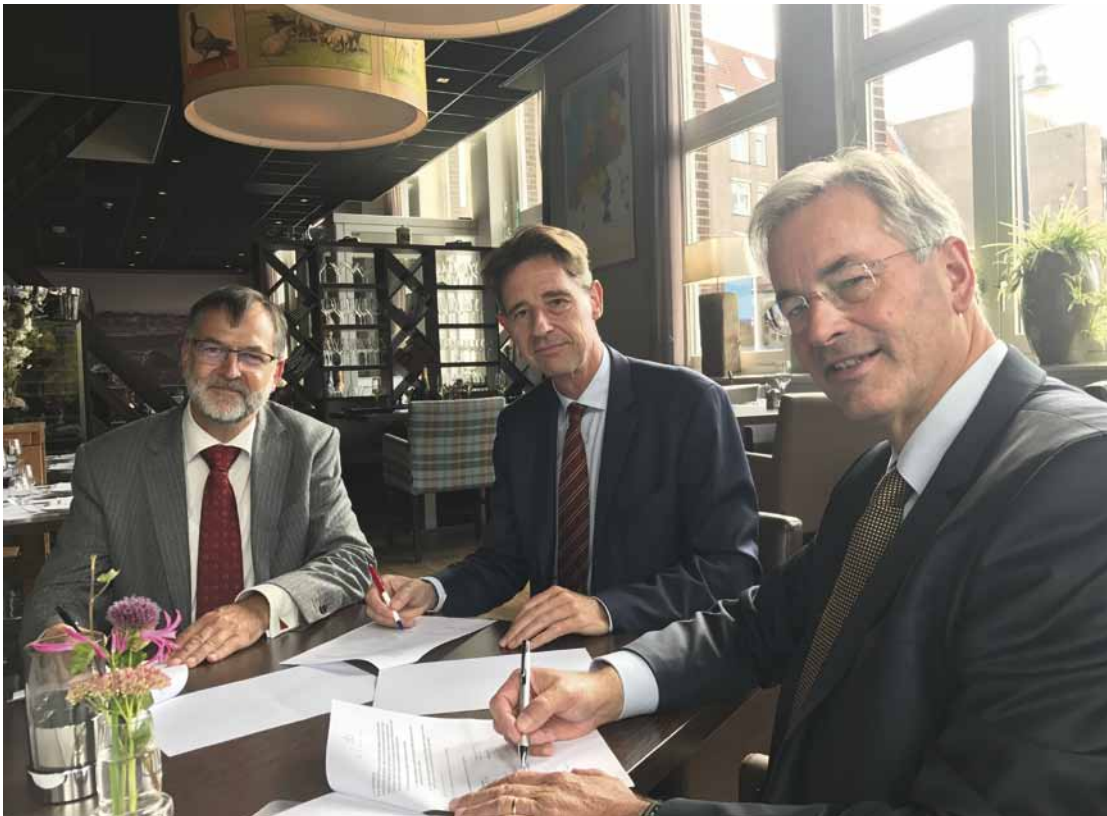
“Die is belangrijk, maar mag niet in de plaats komen van persoonlijk contact. Uit onderzoeken blijkt dat deze contacten erg op prijs worden gesteld door onze leden.”

### Wat vindt u een sterk punt van Donatus?

“De persoonlijke betrokkenheid van de medewerkers van Donatus bij de belangen van de leden is groot. Dit wordt bijzonder gewaardeerd door onze leden.”

### Ziet u het claimgedrag van verzekerden toenemen?

“Nee, maar ik zie wel de risicobewustheid bij onze relaties toenemen. En dat is prima! Monumenteneigenaren zorgen goed voor hun monument. Adequaat onderhoud en beheer maken de kans op schades kleiner.”



Vlnr:  
**Simon Kadijk**  
 (directeur Donatus),  
**Robert Quarles van**  
**Ufford** (directeur  
 NMo) en **Alphons**  
**van der Voorn**  
 (directievoorzitter  
 Donatus) bij de  
 ondertekening van  
 het contract.  
 Donatus en NMo  
 hebben zich verplicht  
 elkaar op allerlei  
 wijzen ondersteuning  
 te bieden.

NMo en Donatus slaan handen ineen

## Online Monumentenplatform in 2018 van start

**De Nationale Monumentenorganisatie NMo heeft het initiatief genomen voor het ontwikkelen van een digitaal platform voor (ver)koop, (ver)huur en beleven van monumenten. Donatus ondersteunt dit van harte.**

Diverse partijen hebben zich reeds aangemeld bij het NMo-platform, dat bedoeld is voor zowel particulieren als professionals. Donatus is door de NMo geselecteerd als preferred supplier op het gebied van verzekeren van monumenten.

### Contract

Op 7 september vond de feestelijke ondertekening van het contract plaats in aanwezigheid van de heren Alphons van der Voorn, Simon Kadijk (directie van Donatus) en Robert Quarles van Ufford (directeur NMo). Beide directies hebben zich verplicht om elkaar op allerlei wijzen ondersteuning te bieden. In diverse media is hierover reeds bericht.

Het digitale platform zal medio 2018 van start gaan. In de opbouwfase zullen de NMo en Donatus regelmatig contact met elkaar hebben. Donatus zal de NMo ondersteunen bij het verkrijgen van meer naamsbekendheid en de NMo ondersteunt Donatus bij het verwerven van nieuw te verzekeren monumenten c.q. monumentenportefeuilles.

### Expertise delen

Het doel van de krachtenbundeling is een verantwoord beheer van cultureel erfgoed. Donatus kan op deze wijze haar verzekeringsexpertise optimaal delen met monumenteneigenaren.

Directievoorzitter Alphons van der Voorn hierover: "Via aansluiting bij de NMo en het platform kunnen monumenteneigenaren makkelijker de weg naar ons vinden. Donatus is een onderlinge verzekeraar, bij ons staan het coöperatieve gedachtegoed en belangenbehartiging van de leden centraal. Voor de monumenteneigenaar, die vaak niet goed verzekerd is, geeft dat rust en bescherming. Bovendien kunnen zij bij Donatus rekenen op een betaalbare premie."

Door de krachten te bundelen met andere aansprekende organisaties hoopt Donatus in de toekomst verder te groeien in de monumentenmarkt.

Donatus Dichterbij verschijnt enkele keren per jaar en wordt gratis toegezonden aan geïnteresseerden.

Donatus Verzekeringen  
 Hoff van Hollandlaan 8  
 Postbus 500 5240 AM Rosmalen  
 tel. 073 - 522 17 00  
 info@donatus.nl www.donatus.nl



D o n a t u s

*Dé kerken- en monumentenverzekeraar van Nederland*

realisatie: Topic Creatieve Communicatie, Wierden