

THEXTON ARMSTRONG

LAAT DE ONDERNEMING VOOR JE WERKEN

CHECKLIST BEDRIJFSIMPACT CORONA

Thexton Armstrong Netherlands

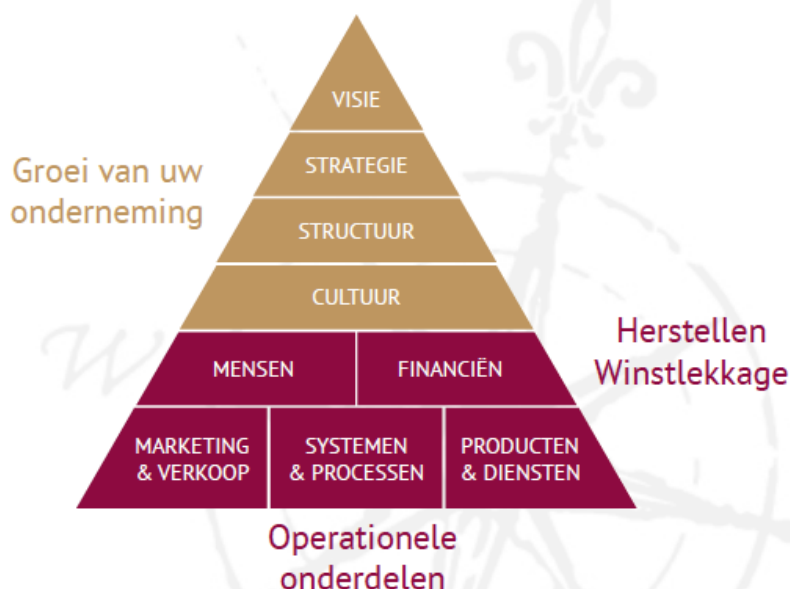
27 maart 2020



Thexton Armstrong, managementadviesbureau voor het MKB, heeft voor haar relaties een handige wegwijzer gemaakt. Nu de wereld van veel MKB-ers op z'n kop staat, zijn alle tips welkom om zo goed mogelijk door de periode van crisis te komen.

Thexton Armstrong houdt al 9 jaar een doorlopend Winstlekkage-onderzoek. De uitkomsten daarvan wordt jaarlijks gepresenteerd bij bijvoorbeeld het Ministerie van Economische Zaken en ONL. Waar normaal gesproken bij 9 van de 10 bedrijven in het MKB ongemerkt winst weglekt, zal dat nu tijdens de Corona-crisis niet anders zijn en voorlopig ook niet anders worden. De hoogte van de Winstlekkage kent een gemiddelde van 8% van de omzet. En daar zal in 2020 een enorme stijging te zien zijn.

De tips zijn tot stand gekomen door de 26 Persoonlijke Bedrijfsadviseurs van Thexton Armstrong Netherlands en Belgium.



Met deze checklist maak je inzichtelijk hoe de schade beperkt wordt die je kunt gaan oplopen door de maatregelen die zijn opgelegd. Daarvoor focus je je op de operationele onderdelen van het bedrijf. De checklist is ook op die wijze gerubriceerd.

Mocht je vragen hebben m.b.t. de checklist, staan de persoonlijke MKB adviseurs van Thexton Armstrong u graag **geheel kosteloos** te woord. Klik daarvoor op de volgende link:

<https://www.thextonarmstrong.nl/kantoren-kaart/>

Checklist bedrijfsimpact Corona

1. Ontwikkel worst-case scenario's voor jouw bedrijf.
 - a. Wat als de omzet met (50%) terugloopt
 - b. Is het originele omzetplan misschien toch nog haalbaar?
 - c. Welke debiteuren zijn een risico en wat als deze rekeningen niet worden betaald
 - d. Welke uitgaven staan de komende weken in de planning en welke uitgaven kan ik schrappen of uitstellen en welke uitgaven kom ik niet onderuit
 - e. Wat als personeel voor 50% uitvalt door ziekte, zorgverlof of calamiteitenverlof
 - f. Wat als leveranciers niet meer kunnen leveren (onderdelen, materialen etc.), zijn er alternatieve leveranciers, vervangende producten
 - g. Wat is het gevolg van het wegvallen van werk, is dit (deels) oplosbaar
 - h. Wat is nu anders in het gedrag van bedrijven en consumenten? (denk aan hygiëne, thuis werken, online vergaderen, thuis quarantaine, hamsteren)
 - i. Kan ik andere werkzaamheden oppakken of naar voren halen
 - j. Aan welke producten en/of diensten is er nu meer behoefte dan voor de coronavirus uitbraak (denk aan medische producten/diensten maar ook aan producten/diensten die nodig zijn voor het nieuw gedrag)
 - k. Kan ik deze producten en/of diensten (deels) leveren, of kan ik aan producenten van deze producten/diensten leveren?
 - l. Kan mijn product en/of dienst een andere product en/of dienst die schaars is vervangen?
 - m. Is er behoefte aan het uitbreiden van mijn huidige producten/diensten door het nieuw gedrag?
 - n. Is er behoefte aan het uitbreiden van mijn service propositie door het nieuw gedrag?

2. Welke mogelijkheden heb ik om mijn liquiditeit positie op peil te houden?
 - a. Uitstellen betalingen
 - b. Overleg met crediteuren
 - c. Overleg met kredietverstrekkers
 - d. Werktijdverkorting aanvragen
 - e. Tijdelijke werknemers naar huis sturen
 - f. Contracten heroverwegen en waar mogelijk opzeggen
 - g. Vestigingen sluiten
 - h. Verbod aan alle werknemers om bestellingen te plaatsen
 - i. Hoe kan ik een beroep doen op de borgstellingsregeling MKB (BMKB)



3. Heb ik een goed protocol opgesteld voor het werken?
 - a. Wat moet iemand doen die de verschijnselen heeft
 - b. Wie kan/moet thuiswerken
 - c. Wat zijn de regels voor thuiswerken
 - d. Moet er extra werkoverleg komen
 - e. Afstand houden, hoe doen we dat?
 - f. Intern overleg met hoeveel wel/niet meer
 - g. Extra hygiëne maatregelen, denk ook aan koffieautomaat
 - h. Hoe omgaan met mensen die aan de deur komen
 - i. Waar gaan de medewerkers nog wel/niet meer naar toe en wat zijn daarbij de regels
 - j. Persoonlijk hygiëne
 - k. Afdelingen opsplitsen (verschillende plekken binnen het bedrijf of gedeeltelijk thuis en op het bedrijf)
4. Is het zinvol om contact te hebben met klanten en leveranciers:
 - a. Om te weten wat zij gaan doen/verwachten.
 - b. Om aan te geven wat jij gaat doen/verwacht.
5. Moet je op de website/in een nieuwsbrief laten weten hoe je als bedrijf omgaat met de situatie?
6. Zijn er mogelijkheden om (tijdelijk) naar andere producten/diensten om te schakelen waar nu wel behoefte aan is?
7. Moeten marketingacties aangepast worden (stoppen, opvoeren, anders)?
8. Is het prijsbeleid nog de juiste i.v.m. wijzigingen in de kosten en/of marktsituatie?
9. Kun je een "Corona"begroting maken?