

# De Corona crisis en uw bedrijf

door: dr. Alex Klein

De omvang van de Corona crisis begint langzaam duidelijk te worden: landen gaan op slot, regio's worden afgesloten, mensen moeten thuisblijven en bedrijven doen hun deuren dicht. De vraag is echter: sluiten de bedrijven tijdelijk of zorgt de Corona Lock-Down voor een permanente sluiting van uw bedrijf? Tien stappen om dat te voorkomen...

Graag breng ik in beeld welke stappen u (eigenaar, directeur of topmanager van een bedrijf) kunt nemen om een faillissement te voorkomen. Een denkpatroon waarmee de kans op definitieve sluiting van de deuren kleiner wordt, een stappenplan waardoor de Corona storm hopelijk niet in alle heftigheid huishoudt in uw bedrijf.

In dit artikel ga ik uit van drie tijdsplanningen: de korte termijn, de middellange termijn en de lange termijn. Vanwege de heftigheid van alle gebeurtenissen omvat de korte termijn de periode van vier tot zes weken, als middellange termijn houd ik de periode tot en met de zomer van 2020 aan en als lange termijn hanteer ik (in dit specifieke geval) tot aan het begin van het jaar 2021 als richtlijn.

## 1. Gezondheid

Het eerste waar u op de korte termijn aan wilt werken is de gezondheid van uzelf en uw medewerkers. Niemand heeft er baat bij als u ziek wordt of als uw medewerkers het virus oplopen. Het hanteren van strikte gezondheidsprotocollen is nu van groot belang. Vaker je handen wassen, de werkplekken extra (laten) schoonmaken, desinfectie van publieke plekken (denk aan deurknoppen en toiletten) is essentieel. Misschien wilt u uw medewerkers waar mogelijk thuis laten werken, in ploegen laten werken en medewerkers van essentiële bedrijfsfuncties wilt u isoleren van de grote groep. Slechts een paar voorbeelden...

<b>Corona Crisis</b>		<b>eigen bedrijf</b>	
<b>Gezondheid</b>			

afbeelding 1: gezondheid

## 2. Medewerkers

Daarmee kom ik bij de tweede stap, zorgdragen voor uw personeel. De vraag die u wilt stellen is: "Hoe zit het met de beschikbaarheid van mijn medewerkers?" Als uw medewerkers niet kunnen werken (omdat ze ziek thuis zitten of omdat ze voor de kinderen of ouders moeten zorgen), hoe laat u dan uw dagelijkse werkzaamheden uitvoeren? In welke mate komt uw bedrijfsvoering in gevaar als 10, 25 of 50 procent van uw personeel niet inzetbaar is? Belangrijke vragen om juist nu bij stil te staan.

<b>Corona Crisis</b>		<b>eigen bedrijf</b>	
Gezondheid			
<b>Medewerkers</b>			

afbeelding 2: medewerkers

### 3. Orders

De derde stap in het denkmodel gaat over de mate waarin uw bedrijf in staat is om haar orders en opdrachten uit te voeren, gegeven de Corona crisis. Als u met uw personeel in de knel komt, wat kunt u dan nog uitleveren aan goederen of diensten?

Het is waarschijnlijk nu al verstandig om (in overleg met uw klanten) een selectie te maken welke uitleveringen essentieel zijn en welke opdrachten gemakkelijker in de tijd opgeschoven kunnen worden. De kans is groot dat een deel van uw opdrachtgevers er géén moeite mee heeft om een paar dagen, een paar weken zelf een paar maanden te wachten op uw levering.

<b>Corona Crisis</b>		<b>eigen bedrijf</b>	<b>klanten</b>
Gezondheid			
Medewerkers			
<b>Orders</b>			

afbeelding 3: orders

### 4. Voorwaarden

Dit is ook het moment om uw leveringsvoorwaarden goed door te nemen: welke regels staan daar in met betrekking tot (schade door) het niet kunnen leveren door overmacht? In uw algemene voorwaarden (of die van de branche organisatie) staat daar vast iets over vermeld. Hoe dan ook, het is belangrijk dat u vroegtijdig aanklopt bij uw klant om aan te geven dat uw organisatie door externe omstandigheden en overmacht mogelijk niet in staat is om te leveren en dat u dus vooraf aanspraak wilt doen op de coulance van uw klant.

<b>Corona Crisis</b>		<b>eigen bedrijf</b>	<b>klanten</b>
Gezondheid			
Medewerkers			
Orders			
<b>Voorwaarden</b>			

afbeelding 4: voorwaarden

### 5. Voorraden

Om uw opdrachten te kunnen uitvoeren heeft u voorraden nodig. Voor hoeveel dagen of weken heeft u een voorraad liggen? En kunt u aanspraak doen op voorraden bij uw toeleveranciers? Vooral voor de essentiële bedrijfsprocessen wilt u afspraken maken met uw leveranciers over de goederenstroom. Besef dat u echt niet de enige bent die met deze vragen komt, dus neem vroegtijdig contact op met uw toeleveranciers.

<b>Corona Crisis</b>	<b>leveranciers</b>	<b>eigen bedrijf</b>	<b>klanten</b>
Gezondheid			
Medewerkers			
Orders			
Voorwaarden			
<b>Voorraden</b>			

afbeelding 5: voorraden

## 6. Inkomsten

Als u niet in staat bent om te leveren (om welke reden dan ook), dan heeft u dus ook geen inkomsten. De vraag die u op dit moment wilt stellen is: "in welke mate is mijn bedrijf in staat om te gaan met een paar weken minder of geen inkomsten?" Niet alleen omdat u mogelijk niet kunt leveren, omdat uw bedrijf niet kan produceren, maar mogelijk ook omdat uw klanten de orders annuleren of omdat de overheidsmaatregelen ook uw sector plat leggen.

Als uw klanten de orders annuleren, welke voorwaarden zijn dan van toepassing? Welke regels gaat u hanteren met betrekking tot klanten die zich beroepen op overmacht door Corona en dus op uw coulance rekenen? Omdat klanten wegblijven droogt uw orderstroom op en nemen uw inkomsten dramatisch af. Wat gaat u doen?

Natuurlijk wilt u nadenken over de mogelijkheid om buiten de gebaande paden toch inkomsten te genereren. Zijn er andere mogelijkheden voor uw diensten of producten? Kunt u uw medewerkers ander werk laten verrichten, binnen of buiten uw reguliere werkzaamheden, binnen of buiten de sector? Kunt u thuisbezorgen, thuis maken of op een andere manier toch uw klanten van dienst zijn?

<b>Corona Crisis</b>	<b>leveranciers</b>	<b>eigen bedrijf</b>	<b>klanten</b>
Gezondheid			
Medewerkers			
Orders			
Voorwaarden			
Vorraden			
<b>Inkomsten</b>			

afbeelding 6: inkomsten

## 7: Uitgaven

Als uw inkomsten snel opdrogen, dan wilt u op korte termijn ook kijken naar uw uitgaven. Welke niet-noodzakelijke opdrachten kunt u annuleren, welke uitgaven kunt u nog stopzetten? Welke bestellingen kunt u in de tijd opschorten en misschien wel: welke voorraden kunt u nog terug leveren aan uw leveranciers? Als u die goederen toch niet nodig heeft op korte termijn, dan kunt u ze misschien terug leveren en het betaalde geld ook terug krijgen. Ook hier wilt u natuurlijk kijken naar de voorwaarden met uw leveranciers, gegeven de huidige nood situatie.

<b>Corona Crisis</b>	<b>leveranciers</b>	<b>eigen bedrijf</b>	<b>klanten</b>
Gezondheid			
Medewerkers			
Orders			
Voorwaarden			
Vorraden			
Inkomsten			
<b>Uitgaven</b>			

afbeelding 7: uitgaven

## 8: Kosten

Als de inkomsten opdrogen en de lopende uitgaven zijn al teruggebracht tot een minimum, dan wilt u misschien kijken naar de kosten. Natuurlijk zijn kosten uitgaven, maar ik bedoel uw contractuele langlopende verplichtingen als de huur van uw pand, de lease van allerlei (productie-)middelen en natuurlijk de salariskosten.

Voor veel bedrijven is deze laatste kostensoort ook meteen de grootste, dus in welke mate kunt u daar (tijdelijk) in snijden? In ieder geval maakt u geen gebruik meer van de flexibele schil, maar misschien moet u ook nadenken over deeltijd WW of ontslag voor (een deel van) uw medewerkers. Besef dat u hier zeer kritisch naar moet kijken; enerzijds omdat het gaat over het wel en wee van uw medewerkers, maar ook wetende dat er ná deze Corona crisis nog steeds een tekort aan goed geschoold en gemotiveerd personeel is.

<b>Corona Crisis</b>	<b>leveranciers</b>	<b>eigen bedrijf</b>	<b>klanten</b>
Gezondheid			
Medewerkers			
Orders			
Voorwaarden			
Vorraden			
Inkomsten			
Uitgaven			
<b>Kosten</b>			

afbeelding 8: kosten

## 9. Liquiditeit

Als de cashflow opdroogt, omdat uw inkomsten sneller verdampen dan de kosten en uitgaven stopgezet kunnen worden, dan komt uw liquiditeit in gevaar. Liquiditeit is de mate waarin uw bedrijf haar korte termijn schulden kan betalen. Als uw bedrijf langere tijd haar rekeningen niet kan betalen, dan komt de continuïteit in gevaar.

Om dat te voorkomen wilt u vroegtijdig afspraken maken met uw schuldeisers, van leveranciers tot financiers, van geldschieters tot belastingdienst. Op Europees en landelijk niveau worden nu allerlei maatregelen getroffen, zodat u in geval van acute liquiditeitsproblemen aanspraak kunt maken op deze maatregelen. U kunt uw belastingbetalingen doorschuiven, misschien kunt u met uw bank een groter krediet regelen. Wacht daar niet mee totdat het water aan uw lippen staat, maar wees op tijd kwetsbaar eerlijk naar uw (financiële) gesprekspartners.

<b>Corona Crisis</b>	<b>leveranciers</b>	<b>eigen bedrijf</b>	<b>klanten</b>
Gezondheid			
Medewerkers			
Orders			
Voorwaarden			
Vorraden			
Inkomsten			
Uitgaven			
Kosten			
<b>Liquiditeit</b>			

afbeelding 9: liquiditeit

## 10: Faillissement

Deze Corona crisis gaat voor een groot aantal bedrijven het einde betekenen. Er zullen absoluut bedrijven zijn die dit Corona virus niet overleven. Natuurlijk gaat u uw stinkende best doen om niet failliet te gaan, maar houd rekening met het feit dat het wel kán gebeuren.

Als het bijzetten van alle zeilen niet lijkt te werken en de kans steeds groter wordt dat uw bedrijf het niet gaat redden, dan wilt u vroegtijdig contact opnemen met een advocaat, notaris of jurist om vast te stellen hoe u (en uw medewerkers) zo min mogelijk kleerscheuren oplopen in deze noodsituatie. Als strak op de bal spelen niet het benodigde resultaat oplevert, dan wilt u weten wat u moet doen om zoveel mogelijk schade te voorkomen en beperken. Daar zijn (financiële en juridische) specialisten voor, dus neem -in geval van nood- op tijd contact met hen op.

Besef dat het niet alleen over het faillissement van uw bedrijf gaat, maar ook over het faillissement van uw klanten en/of leveranciers. Hoe staan zij ervoor? Wat betekent het voor uw continuïteit als uw belangrijkste klant wegens faillissement zijn (betalings-)verplichtingen niet meer kan nakomen? Welke impact heeft het op uw bedrijf als uw grootste toeleverancier in gebreke blijft?

Nu is het moment om nauw en open contact te houden met zowel uw belangrijkste klanten en leveranciers om te bespreken waar de gehele supply chain op moet rekenen. Het is aan te raden om hierover open te spreken met uw klanten en met uw leveranciers - hoe eerder u een beeld heeft bij de (negatieve) stand van zaken, hoe eerder en hoe beter u kunt handelen.

<b>Corona Crisis</b>	<b>leveranciers</b>	<b>eigen bedrijf</b>	<b>klanten</b>
Gezondheid			
Medewerkers			
Orders			
Voorwaarden			
Vorraden			
Inkomsten			
Uitgaven			
Kosten			
Liquiditeit			
<b>Faillissement</b>			

afbeelding 10: faillissement

## 11. Verantwoordelijkheid

Als er iets is dat de Corona crisis duidelijk maakt, dan is het wel de kwetsbaarheid van onze economie en misschien ook wel uw eigen bedrijfsmatige sensitiviteit voor drastische veranderingen.

Misschien is het verstandig om te kijken naar de (financiële) verantwoordelijkheid die u als ondernemer draagt. Bent u hoofdelijk aansprakelijk voor de schulden van uw bedrijf? In welke mate heeft u uw bedrijf losgekoppeld van uw privésituatie? Is het een idee om toch even stil te staan bij dit soort vraagstukken, zodat mocht het zo ver komen, dat in ieder geval uw thuissituatie niet wordt meegesleurd in de bedrijfsmatige of economische malaise?

<b>Corona Crisis</b>	<b>leveranciers</b>	<b>eigen bedrijf</b>	<b>klanten</b>
Gezondheid			
Medewerkers			
Orders			
Voorwaarden			
Vorraden			
Inkomsten			
Uitgaven			
Kosten			
Liquiditeit			
Faillissement			
<b>Verantwoordelijkheid</b>			

afbeelding 11: verantwoordelijkheid

Het is natuurlijk voor mij niet mogelijk om alle gevolgen voor uw bedrijf in kaart te brengen. En misschien zijn bovenstaande punten helemaal niet voor u en uw bedrijf van toepassing, omdat u juist garen spint bij de Corona crisis.

Het enige dat ik heb geprobeerd is u handvatten te geven in moeilijke tijden, zodat u beter beslagen ten ijs komt. Alle kleine beetjes inzicht kunnen meehelpen.

Hieronder nog het complete plaatje, zodat u dat voor uw eigen bedrijf kunt invullen.

Ik wens u veel sterkte in deze moeilijke tijden!

<b>Corona Crisis</b>	<b>leveranciers</b>	<b>eigen bedrijf</b>	<b>klanten</b>
Gezondheid			
Medewerkers			
Orders			
Voorwaarden			
Vorraden			
Inkomsten			
Uitgaven			
Kosten			
Liquiditeit			
Faillissement			
Verantwoordelijkheid			

afbeelding 12: complete checklist