

Zaken Doen april 2020

Het tweemaandelijks e-magazine van uw onafhankelijke IIB-bedrijfsadviseur

Coronacrisis: kansen en bedreigingen

Ook wij komen en niet omheen. Vandaar enkele compilaties uit de informatie die we de laatste tijd ontvangen hebben en natuurlijk onze eigen mening.

We beginnen met het noemen van enkele websites:

Rijksdienst voor ondernemend Nederland: www.rvo.nl/coronavirus

Rijksoverheid: www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/coronavirus-covid-19

Financiële regelingen van de overheid: www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/coronavirus-covid-19/veelgestelde-vragen-per-onderwerp/financiele-regelingen

Het kvk coronaloket: www.kvk.nl/corona

Bijstand voor zelfstandigen: <https://ondernemersplein.kvk.nl/bbz/>

Uitstel van betaling van belastingen:

<https://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontentnl/berichten/nieuws/uitstel-betaling-gevolgen-coronavirus>

Verlaging van voorlopige aanslag:

<https://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontentnl/berichten/nieuws/uitstel-betaling-gevolgen-coronavirus>

Verruiming van de Borgstelling MKB-kredieten: <https://www.rvo.nl/subsidie-en-financieringswijzer/borgstelling-mkb-kredieten-bmkb/aanvraaginformatie-borgstelling-mkb-kredieten>

! De veranderingen volgen elkaar snel op. Dus let op de actualiteit.

Hieronder volgen de nodige bespaartips, met dank aan Dutch Harbor.

- ♦ **Lage energieprijzen** De termijnprijzen voor elektriciteit en gas zijn historisch laag. Advies: kijk of je contract vrij is en neem actie.
- ♦ **Video conferencing** Natuurlijk vandaag een open deur, maar niet alleen bij het thuiswerken. Inspecties voor technische installaties worden bijna altijd ter plaatse uitgevoerd. Dit kan ook met simpele camera's en een expert op afstand. Voorrij- en parkeerkosten zijn vaak bijna de helft van de reparatierekening. Advies: verkrijg een expert op afstand met zicht op het probleem.

Dit blad word je aangeboden door Eric van de Straat, **AInstIB**

STRAIGHT Human Support

Wij helpen u bij de oogst!!

Kan het werkplezier binnen jouw organisatie ook een boost gebruiken?
Of zit je met andere vraagstukken op het gebied van HR? Neem dan contact op!

Cor Hilbrinkstraat 36 - 7622 EW Borne - M 0647 212 630
E info@straight-hs.nl - www.straight-hs.nl - www.iib.ws

Geen interesse meer in Zaken Doen? Dan graag afmelden!

- ◆ **schoonmaakcontracten** opstellen op resultaat en niet op inspanning. Focus op wat schoon is met een sterke functie op gebruik, bezetting en aard van de vervuiling. Niet schoonmaken wat niet gebruikt wordt en, nu wellicht dubbel, wat wel gebruikt is. Advies: schakel over op een resultaatgericht contract.
- ◆ **Schoonmaak- en verbruiksartikelen** Hier gaat véél meer in om dan men vaak denkt. Dus met een eigen interne opdrachtgever, een opdrachtbon, een gespecificeerde leveringsbron, een factuur met controleerbare eenheidsprijzen en referenties naar de levering en prijzen in het contract. Advies: Zeker in deze tijd, controle op bestelde en geleverde aantallen en prijzen.
- ◆ **Jaarlijkse prijsindexatie** Anders dan men vaak denkt zijn uurlonen en uurtarieven verschillende begrippen. Als er een nieuwe CAO is afgesproken met bepaalde loonafspraken gaat dat alléén over het uurloon. Het uurtarief bestaat ook uit andere zaken als werkkleding, machines, overhead, risico en winst, en hoort niet bij de CAO-index meegenomen te worden. Advies: check op de factuur het nieuwe uurtarief waar een index op van toepassing is verklaard.
- ◆ **Maatregelen overheid** Niet altijd is even goed bekend dat de overheid al een aantal regelingen heeft getroffen om ondernemers bij te staan in deze periode (zie deze ZD).
- ◆ **Cash is King** Bij leaseauto's worden er maandelijks reserveringen in rekening gebracht voor o.a. brandstof en onderhoud. Aan het einde van het jaar volgt de afrekening. Door vermindering van brandstofkosten en gereden kilometers zullen deze reserveringen te hoog zijn. Deze kunnen dus per direct omlaag. Van de exploitatiekosten bij leaseauto's is 1/3e voor brandstof. Advies: laat de lagere reserveringen meer met een aangepaste verwachting overeen komen.
- ◆ **Kosten voor leaseauto's.** Advies: kijk naar een goedkopere aanbieder of onderhandel met uw leasemaatschappij.
- ◆ **Korte looptijden** Als je binnenkort vrij bent in handelen hebben korte looptijden de voorkeur. In het algemeen geeft dit meer flexibiliteit, meer keuzes en meer aandacht van leveranciers. Meer kansen op meegaan met de dynamiek van de markt. Laten we wel onze rekeningen op tijd betalen!
- ◆ **Gaps & overlaps.** Gezien de Corona crisis neemt de behoefte aan en het gebruik van diverse teleconference opties toe. Er zien hierbij veel dubbelingen (ontstaan) in functionaliteit en ongebruikte licenties. Bij een goede infrastructuur voor telefonie is bijvoorbeeld video-conferencing gewoon inbegrepen, en dus gratis. Licentiekosten voor extra video-conferencing faciliteiten die nu begrijpelijk overal opduiken betekent dus, vaak door een overhaaste beslissing, dubbele kosten die niet nodig zijn. Als het goed is heb je die al. Als dat niet het geval is heb je mogelijk een verbeterd telefonie systeem nodig. Die leveren zo een besparing van 30% en meer op en hoef je geen extra maandelijks abonnementskosten te betalen voor video-conferencing, én gesprekskosten én dataoverdracht. Dit gaat over substantieel geld.
- ◆ **Contract management** Nu de tijd daarvoor beschikbaar lijkt te zijn is eindelijk een goede registratie van de bestaande contracten mogelijk. Denk aan een korte samenvatting die in 1 minuut uitlegbaar is aan je buurman. Looptijd, opzegtermijn, omvang van dienst of product, prijzen, prijsaanpassingen, garantie. Ook het profiel van je opdrachtnemer is dynamisch en dient steeds te worden gecontroleerd via de juiste links. Zorg dus voor een 1:1 match tussen contractafspraken en de lay-out van de factuur. Maak deze makkelijk controleerbaar op line-item niveau, gelijke benamingen, aantallen en eenheidsprijzen. Goed contract management brengt je in control van tijd en keuzes.
- ◆ **Spreiding van huur** naar latere maanden in Q3/4. Na personeel is de huur van (kantoor)ruimte veruit de hoogste kostenpost. Het is dus heel belangrijk om daar veel focus op te hebben. De huurcontracten geven weinig ruimte voor een bijzondere regeling in deze nare omstandigheden.

! Onderhandel met beleid, en met oog voor morgen. U heeft er niets aan als uw leverancier omvalt en uw leverancier heeft er niets aan als u omvalt. *EvdS*

Waarom maakt het CORONA-virus angstig ?

[Bron: Dr. Ichak Kalderon Adizes, oprichter van Adizes Institute Worldwide

Er bestaat één eigenschap die mensen onderscheidt van andere levende wezens en die ons uniek maakt. Het is de dringende behoefte om te begrijpen wat er gebeurt, vooral gebaseerd op de drang dat alles in het leven maakbaar moet zijn.

Andere bestaande systemen hebben 'een samenstel van verschillende onderdelen tot een bepaald doel', dat als leidraad geldt voor activiteiten met betrekking tot de vragen rondom het WAT, HOE, WANNEER en MET WIE. Echter geen van die systemen hebben filosofen of wetenschappers die proberen te verklaren wat er aan de hand is.

Op een vergelijkbare manier hebben geen van die systemen een gebedshuis, een plek om een raadselachtige en symbolische eenheid te vereren die ons van een antwoord voorziet op wat we niet kunnen verklaren of controleren. Bijvoorbeeld hoe de wereld is ontstaan of waarom iemand komt te overlijden.

Kortom, wanneer je geen verklaring(en) meer kunt vinden, dan zou je kunnen zeggen 'het is de wil van God' of 'het is de duivel die mij ertoe heeft aangezet'. Religie voorziet onze ziel van antwoorden: als je jouw religieuze voorschriften volgt, dan zul je naar de hemel gaan en jouw pijn lijden zal stoppen.

Wij mensen hebben een behoefte om het WAAROM van iets te begrijpen. Er moet een verklaring zijn voor het waarom wij mensen alles, wat het ook zij, willen ondervinden. Sommige van de verklaringen zijn waar - wat ook de waarheid is - maar er zijn verklaringen bij die op vooroordelen zijn gebaseerd.

Vooringenomenheid zoals racisme: "de Joden hebben het gedaan" of "Afrikaanse Amerikanen zijn hiervan de veroorzakers" of "het is de fout van de blanken".

Andere manieren om deze behoefte tot het begrijpen van dingen en gebeurtenissen te bevredigen zijn geruchten, valse of vervalste theorieën, tovenarijrituelen en al het andere dat ons de illusie geeft dat we resultaten en gevolgen met een gebed of smeekbede kunnen beïnvloeden.

Soms kunnen echter noch God, noch vooringenomenheid het antwoord verschaffen. Dus moeten we de waarneembare verschijnselen die we niet begrijpen overdrijven en accentueren. Hoe meer de 'foto wordt uitvergroot', des te meer doet het ons geloven dat het zo kan zijn.

Wanneer we overdrijven hebben we in enige mate angst. We gedragen ons dan uitermate anders dan normaal het geval is. We schieten in alle richtingen, gelovend dat op die manier ergens het doel zal worden geraakt.

Hoe komt het dat er bij de meeste mensen nauwelijks nog angst is voor de griep? En dat terwijl we toch weten dat er meer mensen zijn die komen te overlijden vanwege de griep dan - naar het zich voorlopig laat aanzien - vanwege het corona-virus!

Maar ook medische fouten moeten zeker niet worden onderschat. Naar verluidt zouden alleen al in de Verenigde Staten van Amerika vanwege verkeerde behandelingen of nalatigheid dagelijks ca. 500 mensen per dag overlijden!

Wij mensen raken van deze zaken echter niet (meer) in paniek. Dat komt voornamelijk omdat we enerzijds denken te begrijpen waardoor ze worden veroorzaakt en anderzijds wat gedaan moet worden om deze te voorkomen.

Nochtans is het corona-virus nieuw. We hebben eerder nog niet met COVID-19 te maken gekregen. We weten (nog) niet wat het precies is, maar desondanks zijn we al volop op zoek om verklaringen te vinden. Met als direct gevolg: de geruchten vliegen overal vanuit allerlei (invals)hoeken in 't rond. Zelfs tot aan complottheorieën over een verborgen plan om de mensheid te vernietigen toe!

China beschuldigt de Verenigde Staten van Amerika en andersom. En wat te denken van al diegenen die denken dat het aan het 5G-netwerk ligt?

Iran maakt van de gelegenheid gebruik door te beweren dat Israël het corona-virus heeft laten gebeuren. Tientallen mensen in Iran zouden zijn gestorven door het drinken van een giftig alcoholisch brouwsel dat door corrupte mensen zou zijn verkocht met de verkondiging dat mensen daarmee worden gevrijwaard voor het krijgen van het virus. Kortom, hoe en tegen welke prijs dan ook hebben we een verklaring nodig.

Het is een feit dat we (nog) niet veel weten over het corona-virus en dienovereenkomstig zouden moeten handelen. Dat houdt in maatregelen nemen die voor de hand liggen en juist zijn voor elke besmettelijke aandoening:

- was je handen
- vermijd grote mensen menigte
- eet gezond voedsel
- neem voldoende nachtrust
- houd een goede (werk)houding vast
- wacht tot je meer te weten komt.

Ondertussen is er geen reden om angstig te zijn. Kalmeer en blijf kalm. Probeer enige tijd met enige onzekerheid te leven. Angst brengt geveinsde verklaringen en uitleg voort, die vervolgens leiden tot nagmaakte therapieën welke veel slechtere neveneffecten zouden kunnen hebben dan de effecten waarvan bij de aandoening sprake is! *TW*

Transitievergoeding

! Het is 1 april geweest, dus denk aan het aanvragen van compensatie voor de verstrekte [transitievergoeding](#) wegens het ontslaan van medewerkers na twee jaren ziekte.

Gevolgen van de coronacrisis voor Nederlandse ondernemingen

De gevolgen van de Coronavirus op de Nederlandse Ondernemingen zijn heftig. Voor de meeste MKB ondernemingen is de omzet beduidend teruggevallen of erger nog, weggevallen. Ondernemersland stagneert of ligt grotendeels plat !

Klanten houden de boot af, nieuwe bestellingen zijn er even niet en opdrachten worden vooruit geschoven. En dus vragen ondernemers zich massaal af hoe:

- ♦ kom ik deze crisistijd door. Hou ik de komende paar maanden het hoofd boven water?
- ♦ met name de loonkosten te beteugelen.

Gelukkig heeft de overheid een indrukwekkend pakket maatregelen genomen, waardoor veel ondernemingen werktijdverkortingen kunnen aanvragen

Iedere ondernemer zal zich nu extra realiseren dat heftige marktturbulentie eisen stelt aan hun onderneming. Daarnaast zijn er ondernemers die zich afvragen hoe ze de overgebleven tijd die er nu is toch nog zinvol kunnen besteden.

Tijdens de Corona crisis zijn er nog steeds veel mogelijkheden om de onderneming in huidige en komende periode staande te houden, zelfs om meer klanten aan te trekken en bestaande relaties te versterken.

Ondernemen is topsport

Tip 1: Blijf in gesprek met je klanten

- ♦ Vergroot je eigen kernwaarden en ga niet ineens heel anders doen.
- ♦ Diep je kernwaarden uit!

Tip 2: Ga door en kijk naar kansen

- ♦ Blijf vooral nuchter en positief.
- ♦ Na regen komt zonneschijn!"

Tip 3: Stay cool!

- ♦ "Keep calm and carry on.
- ♦ Ook deze crisis gaat weer over!

Tip 4: Geef medewerkers de ruimte hun bijdrage te leveren

- ◆ Vraag uw medewerkers dat te doen waarom de klanten echt vragen.
- ◆ Betrek medewerkers met de vraag wat er in hun werksituatie moet worden veranderd.
- ◆ Maak eigen werknemers meer ondernemend en flexibel (niemand heeft meer een baan voor het leven).
- ◆ Geef jongere medewerkers de kans zich te ontwikkelen tot zelfstandige professionals.
- ◆ Levenslang afstandslernen is onderdeel van het nieuwe normaal.

Welke kansen bestaan er?

Ontdek nieuwe verdienmodellen

- ◆ Het biedt de mogelijkheid nieuwe doelgroepen aan te boren met meer flexibiliteit.

Ontdek kansen om met de klant te werken aan een toekomstige oplossing."

- ◆ "Geef een creatieve invulling aan de huidige producten en / of diensten

Trends: algemeen belang:

Automatisering en robotisering zetten zich nog sneller door.

Klimaatmaatregelen veranderen in de komende jaren ook de vraag in de markt.

Nationalisme steekt de kop op wat haaks staat op internationale samenwerking

Gezondheid en veiligheid krijgen hogere prioriteit

Toon naar elkaar meer verdraagzaamheid en begrip

Veel ondernemers ervaren door de situatie een grotere toename in verdraagzaamheid onder consumenten.

Bijv. in het geval van latere levering van fysieke goederen of diensten.

- ◆ "Blijf geloven in je jezelf en je business!"
- ◆ Je maintiendrai!"

Zie kansen voor vernieuwing(en)

Zowel grote als kleine ondernemers worden (nood)gedwongen na te denken over "kansen" die ze tot nu toe lieten liggen.

- ◆ Klopt ons model nog?
- ◆ Moeten we niet beter luisteren naar wat marketinginzichten ons al jaren proberen te vertellen, maar we niet goed konden plaatsen in de tot dusver succesvolle bedrijfsvoering?

Trends: klanten/afnemers (doe waar klanten om vragen).

- ◆ Bepreek met uw klanten hun nieuwe situatie en bouw onderling vertrouwen op.
- ◆ Objectieve voorlichting en adviezen zijn sterke acquisitiewapens. Geef tijdelijk gerichte kortingen (U een kans en zij kans)
- ◆ Ontwerp samen de door klant gewenste oplossingen.
- ◆ Toenemende technologie vraagt om service, customer support en ontzorging.

Neem de tijd voor optimalisatie en onderhoud. Grijp de kans om "onderhoud" en "optimalisaties" uit te voeren.

- ◆ De interne onderneming
- ◆ Machine park
- ◆ Versterken relatie met de klanten

Denk na over een goede c.q. aangepaste marketingstrategie. Zoals veel andere ondernemingen werd vaak in het verleden op marketing als eerste bespaart.

- ◆ Toch biedt juist in deze bijzondere tijd marketing veel onbenutte kansen
- ◆ Marketing staat voor Market Getting !

Ga volop aan de slag als autoriteit met de juiste of nieuwe "content"

Voor ondernemingen is de tijd aangebroken om aan de slag te gaan met content!

Juist nu bestaat de behoefte aan goede en eerlijke informatie." Nieuwsbrieven:

- ◆ Vertel een klantverhaal
- ◆ Stuur scherpe aanbiedingen of mooie acties
- ◆ Geef handige tips en oplossingen voor problemen die je doelgroep ervaart
- ◆ Introduceer een nieuwe dienst of app - en vertel er direct bij waarom die zo waardevol is
- ◆ Stel vragen om de (potentiële) klant beter te leren kennen

Trends: ketensamenwerking en partners

- ◆ Bespreek met elkaar wat het nieuwe normaal voor de gezamenlijke business betekent.
- ◆ Bepaal samen in hoeverre de veranderende vraag uit de markt structureel uw keten beïnvloed.
- ◆ Breng samen met uw partners de noodzakelijke veranderingen binnen de keten uit.
- ◆ Help elkaar om de zwakste schakels op de gewenste sterkte te krijgen.
- ◆ Koester het win/win uitgangspunt van elk partnership.

Creëer goodwill en bied je diensten (tijdelijk) gratis aan

- ◆ Wees creatief.
- ◆ Zie kansen en durf deze met de klant aan te gaan.
- ◆ Zet nét dat extra stapje wat nodig is om te laten zien dat het in slechtere tijden ook goed kan gaan.
- ◆ Als je maar durft!

Benut de mogelijkheden om thuis te werken

- ◆ Veel werkgevers staan kritisch tegenover thuiswerken.
- ◆ Kijk ook naar effectiviteit

De coronacrisis brengt daar verandering in.

- ◆ Het eerder niet-gewenste thuiswerken is nu meer geaccepteerd. [Pdk](#)

Stand van zaken 21 april



Wat wel en niet kan door het coronavirus

	 Gezond	 Gezond, met risico	 Quarantaine zelf klachten	 Quarantaine huisgenoot klachten	 Geïnficeerd
Werk	⚠	⚠	🚫*	🚫*	🚫
Essentiële boodschappen	✓	⚠	🚫	⚠	🚫
Winkelen	⚠	⚠	🚫	🚫	🚫
Frisse neus	✓	✓	🚫	⚠	🚫
Openbaar vervoer	⚠	⚠	🚫	🚫	🚫
Bezoek (max. 3 pers)	✓	⚠	🚫	🚫	🚫

*Heb je een vitaal beroep? Overleg met je werkgever.

✓ Oke, maar houd 1,5 meter afstand ⚠ Beperking 🚫 Verboden

De maatregelen gelden voor heel Nederland tot en met 19 mei. Vanaf 11 mei wordt het basisonderwijs deels hervat.