

ScaleDown Corona Impact Checklist

Strak koersen vanuit het leiderschapsteam

- Heeft het leiderschapsteam een tactische sessie gehad en de belangrijkste risico's en scenarios in kaart gebracht tav de gezondheid van medewerkers, het welzijn van klanten en leveranciers?
- Heeft het leiderschapsteam een tactische sessie gehad en de belangrijkste risico's en scenarios in kaart gebracht tav de business, de lopende en komende projecten en onze klanten?
- Heeft het leiderschapsteam een tactische sessie gehad en de belangrijkste risico's en scenarios in kaart gebracht tav de financiële ontwikkeling van de organisatie de aankomende tijd? En zijn de andere stakeholders daarop aangehaakt?
- Heeft het leiderschapsteam een dagelijkse korte en wekelijkse lange huddle om te anticiperen op de ontwikkelingen? Eventueel met andere leden van een crisisteam.
- Heeft het leiderschapsteam een communicatie ritme met elkaar afgesproken richting alle stakeholders?

Het meeste uit de interne samenwerking halen

- Heeft iedereen een playbook met heldere doelstellingen, taken en visie voor aankomende weken?
- Op welke kpi's gaan we aankomende weken sturen tav medewerkers?
- Zijn er afspraken voor persoonlijke en sociale hygiene van medewerkers?
- Zijn er afspraken voor fysieke ontmoetingen en afspraken over samenwerking? Hoe houden jullie de sfeer erin op afstand (van High Five's naar AirHugs, Corona Boxxes en ElbowBumps)
- Zijn er afspraken mbt virtueel werken met huddles op bedrijfs en teamniveau, meetings en taakverdeling daarbinnen? Voor overzicht en taakverdeling.
- Is het helder met welke systemen we gaan werken? Zijn de systeemrollen goed verdeeld? Is iedereen onboard op de systemen? Kies om een wildgroei van systemen te voorkomen.
- Wat wordt ons beleid op zorgverlof en wat verwachten we van de medewerkers?



- Heeft iedereen een persoonlijk plan hoe om te gaan met zaken als kinderopvang, zorg voor anderen, vakantie/verlof, thuiswerkmogelijkheid etc?
- Is het nodig om arbeidstijdverkorting aan te vragen? Kennen we de regels daartoe? Wie gaat dat aanvragen?
- Is het nodig om te anticiperen op het verlengen of b eindigen van arbeidsovereenkomsten? Hebben we alle contractinformatie voorhanden en weten we wat we kunnen doen?
- Welke projecten, innovaties en procesverbeteringen die (bijdragen aan ons bedrijf en onze strategie en) al een tijd op de plank lagen kunnen we nu oppakken?

Grip op de klant en business

- Wat hebben we te communiceren naar klanten en over welke kanalen, wanneer en hoe vaak?
- Weten we wat er speelt bij onze klanten en wat hun overwegingen zijn tav onze diensten/producten? Is er iemand verantwoordelijk voor het verzamelen van deze klantinsights?
- Op welke cijfers gaan we de aankomende tijd sturen tav klanten en klanttrajecten?
- Hoe gaan we om met onze salestrajecten? Wat kunnen we op dit moment extra betekenen voor onze klanten? Wat kunnen we doen om niet stil te vallen?
- Is het salesteam getraind/gebrieft voor het actief bouwen aan de salespipeline voor betere tijden, zodat je snel weer door kan pakken als de bedrijvigheid weer op gang komt!
- Is er nagedacht over hoe je op andere (op korte termijn te realiseren) manieren projecten, bestellingen en klantactiviteiten door kan laten gaan binnen de bestaande mogelijkheden? Propositieaanpassing en marketing aangehaakt?
- Wat wordt onze policy op veranderingen in activiteiten, afzeggingen en verschuivingen?

Grip op de leveranciers en keten

- Hebben we in kaart wat er speelt bij onze leveranciers, partners en op andere plekken in onze keten? Waar zitten de risico's en wat moeten we in de gaten houden?
- Wat zijn onze contractrisico's?
- Hoe zitten we in voorraden en alternatieven voor levering?
- Op welke keten kpi's gaan we sturen? En wie wordt daarvoor verantwoordelijk?



Grip op cash behouden

- Hebben we een team (met specialisten als een accountant, fiscalist, jurist) om ons heen verzameld die ons de aankomende periode kunnen bijstaan met raad en daad omtrent onze cash issues?
- Hebben we helder waar we op korte termijn op kunnen besparen in kosten?
- Hebben we helder waar we op middenlange en lange termijn op kunnen besparen in kosten?
- Hoe kunnen we onze cash conversion cycle nu optimaliseren? Vooraf betalen, factoring?
- Wat zijn onze financieringsmogelijkheden op korte termijn? De overheid heeft voor dit soort situaties een Borgstelling MKB-kredieten in het leven geroepen.
- Hebben we ons debiteurenbeleid strak staan en welke slagen kunnen/moeten we daar nu op maken?
- Zijn er afspraken te maken met crediteuren?
- Kennen we en hoe benutten we alle fiscale faciliteiten die de overheid beschikbaar heeft gemaakt (zoals uitstel van belastingen etc)?

Grip op groei

- Zijn er acties te bedenken waarmee we over een paar maanden de omzet flink kunnen boosten?
- Wat zijn de grootste kansen van deze economische dip binnen onze strategie?
- Welke groeibelemmeringen kunnen we juist nu of op termijn oplossen door deze situatie?

Tot slot

De purpose van ScaleUp Company is ondernemers en hun teams hun potentieel laten realiseren door ze te helpen aan bedrijven te bouwen die de toekomst nodig heeft. Juist in tijden dat het zwaar en moeilijk is zijn we er voor onze klanten.

We hebben een email in het leven geroepen, scaledowncorona@scaleupcompany.com

Klanten kunnen via deze email een beroep op ons doen, en wij kijken vervolgens hoe we dit het beste kunnen faciliteren. Ook hebben we informatie staan op onze site, scaleupcompany.com/scale-down-corona, en een Slack (aanmelden via email verzoek) kanaal aangemaakt zodat jullie een plek hebben om informatie te halen en met elkaar daarover van gedachten te wisselen.

Bart van Nol, CEO ScaleUp Company

