

Verslag workshop Corona Canvas d.d. 21 september 2020

FACET Academy

FACET Academy benadert onderwerpen/ thema's met verschillende invalshoeken. Via interactie wisselen ambitieuze en resultaatgerichte ondernemers onder begeleiding informatie met elkaar uit.

Onderwerp

Het onderwerp van deze workshop was: 'Corona Canvas', oftewel behandelen van speciale aandachtspunten voor ondernemers door het Corona virus waarbij het businessmodel Canvas als leidraad kan dienen. De locatie was het kantoor van FACET Accountants.

Voorstelrondje

Aan elke aanwezige ondernemer (in totaal waren er 6 ondernemers, 2 personen van FACET en 1 inleider aanwezig) zijn of haar meest kenmerkende eigenschap / kwaliteit als ondernemer te noemen. Het resultaat hiervan was:

- ✓ Goede recruiter
- ✓ Authenticiteit
- ✓ Royaal / integer
- ✓ Duidelijkheid creëren
- ✓ Verbinden
- ✓ Overzicht + efficiency
- ✓ Betrouwbaarheid
- ✓ Enthousiasmeren
- ✓ Trendcatcher

Pandemie

Bill Gates noemde tijdens een TED Talk in 2015 dat een mogelijke pandemie de grootste bedreiging voor de wereld vormt. Nu koppelen complotdenkers hier allerlei wilde verhalen aan. Feit blijft dat in het algemeen externe 'kleine' veranderingen moeilijk waarneembaar zijn. Denk hierbij aan de kikker in een kokende pan met water. Corona kwam daardoor als een 'verrassing' op ons af: 17 februari 1^e corona-besmetting in Nederland. Op 16 maart was er de intelligente lockdown. Nu was er een 'burning platform', waardoor iedereen in actie kwam.

Bij noodzakelijke veranderingen komt het ware ondernemerschap naar boven. Met name 'creativiteit' voedt dan het 'vechten' als reactie. De twee andere mogelijke reacties zijn 'vluchten' en 'bevriezen'. Door de snelle financiële ondersteuning van de overheid ontstaan bij deze laatste twee mogelijke reacties ook de 'zombie bedrijven'. Opvallend is namelijk dat er nu door deze financiële ondersteuning elke maand minder faillissementen zijn in vergelijking met vorig jaar: de grote klap moet nog komen.

Wat gebeurde er op 16 maart?

- Bedrijven gingen massaal op slot;
- Personeel werd verplicht om thuis te gaan werken; organisaties die Het Nieuwe Werken al vele jaren toepassen, hadden hier geen problemen;
- Leidinggevendenden moesten hun medewerkers meer vertrouwen en zouden minder moeten controleren; dit ging niet overal even goed;
- ICT bleek op veel plaatsen niet op de orde: hoogtijdagen voor de hackers;
- Niet bij elke bedrijfscultuur paste deze andere manier van samenwerken: bedrijven met een familie-cultuur kregen het lastig, hiërarchie-cultuur gaf te veel controle, adhocratie-cultuur kwam nu volledig tot zijn recht;
- De aandacht voor de klant verdween naar de achtergrond: eerst de interne problemen oplossen;
- De 'klantreis' bleek niet op orde, waardoor er niet snel geschakeld kon worden;
- Iedereen begon in het wilde weg onder elkaars duiven te schieten.

Knelpunten

Aan de aanwezige deelnemers werd gevraagd welke knelpunten zij bij de lockdown hebben ervaren. Dat leverde deze lijst op:

- Inwerken nieuwe medewerkers
- Contact onderling en met klanten
- Debiteurenbeheer: wat als
- Kan iedereen thuiswerken
- Inschatten wat klanten gaan doen

- Wat betekent het voor nieuwbouw: korte termijn, middellange termijn, lange termijn
- Wat betekent het voor service
- Focus naar de toekomst

- Niet meer kunnen recruten
- Niet meer kunnen afspreken -> uitstroom

- Wij gingen open voor particulieren
- Particulieren kwamen met gezinnen tegelijk binnen waardoor veiligheid een uitdagend onderwerp werd

- Wetgeving: veel onduidelijk over bevoegdheden
- Geen nieuwe opdrachten
- Coullance: in lopende dossiers op verzoek van klant pas op de plaats
- Dus geen nieuwe zaken en geen omzet uit lopende zaken

- Scholen dicht / zieken
- Tijdpad vs implementatie nieuwe regio's

- Overnames stop
- Cash is king
- Recruitment: geen kandidaten; iedereen bleef zitten bij werkgever; opdrachten on hold
- Mobiliteit 2^e spoor: telefonisch + teams ipv persoonlijk
- HRM: opdrachten teruggeven; omzet o; wel aandacht
- Werkvoorraad goed verdelen
- Debiteurenbeheer
- Business liep gewoon door
- Juiste interne en externe communicatie

Corona Canvas

Het Businessmodel Canvas geeft een handige structuur in het bepalen van concrete stappen. Daarbij dient het Canvas wel concreet / gedetailleerd ingevuld te worden. De meeste bedrijven blijven hangen in oppervlakkigheid.

Bij elke bouwsteen werden algemene aandachtspunten aangekaart. Bij de discussies viel op dat:

- de klantsegmenten / doelgroepen meestal vaag blijven;
- de waarden proposities niet bijgewerkt worden op basis van nieuwe SWOT-analyses (waar dan ook nieuwe scenario's aan gekoppeld kunnen worden);
- de promotiemiddelen geen eigentijdse aanpassingen hebben;
- de klantreis niet gedetailleerd toegepast wordt;
- de verdienmodellen ondermijnt worden met 'gratis' aanbiedingen;
- de key resources hetzelfde blijven; nieuwe omstandigheden vragen om nieuwe oplossingen;
- de eigen activiteiten niet handig georganiseerd worden;
- de partners niet opgeschoond worden;
- de kostenstructuur volop aandacht krijgt.

De geïnterviewde knelpunten kan je in het Canvas een plaats geven, waardoor er in de onderneming onderlinge noodzakelijke afstemmingen mogelijk worden.

Afsluiting/ borrel

Na de afsluiting kon men onder het genot van een borrel informeel verder discussiëren over dit onderwerp.