

COVID-19 en uw bedrijfscontinuïteit:

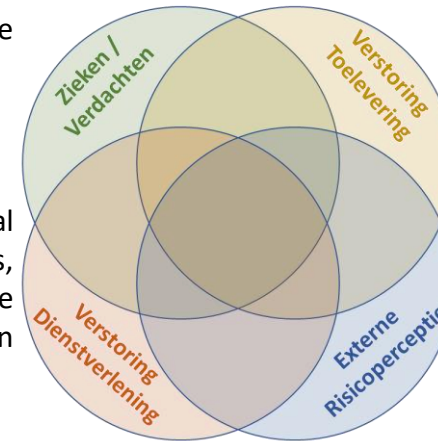
Belangrijke tips voor scenario-denken

In de [vijf tips](#) om je organisatie goed voor te bereiden op een pandemie noemden we eerder:

- Werk vanuit je Business Continuity Management-plannen
- Denk in scenario's

In deze infographic gaan we dieper in op scenariodenken. Hoewel de werkelijkheid meestal anders verloopt dan de beste planning, kunnen scenario's zorgen dat je medewerkers, netwerkpartners en klanten een gemoedstoestand hebben die ze in staat stelt beter te reageren op onverwachte gebeurtenissen. Aan de hand van verschillende 'what if's' geven we je tips en overwegingen mee om je verder op weg te helpen bij het scenariodenken.

Tip: houd er rekening mee dat meerdere scenario's tegelijk kunnen optreden. Bedenk welke van die interacties jouw bedrijf het meeste zal raken.



Zieken/Verdachten

WHAT IF:

Een van je personeelsleden komt terug van vakantie uit een land waar COVID-19 is gemeld, maar niet uit een gebied met negatief reisadvies.

Externe risicoperceptie

WHAT IF:

Je volgt alle adviezen van RIVM en GGD, maar je omgeving kijkt daar toch anders tegen aan.

Introductie:

In dit scenario bestaan er verschillende varianten, bijvoorbeeld:

1. Medewerker heeft geen klachten.
2. Medewerker is verkouden, zonder koorts.
3. Bij partner is COVID-19 bevestigd.

De volgende tips en overwegingen zijn, ongeacht de variant die je kiest, relevant:

- Zorg dat je goed geïnformeerd bent door de informatie van de GGD en het RIVM.
- Vertaal de adviezen van RIVM en GGD naar je eigen bedrijfsprocessen. Overleg zo nodig met de lokale GGD. Borg de maatregelen in procedures. *Bijvoorbeeld: hoe ga je om met de andere medewerkers die terugkomen uit risico gebieden?*
- Denk er goed over na hoe je er over communiceert. Bedenk je dat interne communicatie externe communicatie wordt.
- Bekijk wat je omgeving van je verwacht aan maatregelen en bepaal daarin jouw standpunt.
- Kijk kritisch naar de praktische implicaties: thuiswerkplekken, vergaderen op afstand, enz.
- Registreer je besluiten en overwegingen ergens om belangrijke leerpunten te borgen. Hiermee kan je bovendien moeilijke vragen in de toekomst beantwoorden.

Eindcheck: Is het middel niet erger dan de kwaal? Maatregelen moeten altijd in proportie zijn.

Verstoring dienstverlening

WHAT IF:

Klanten komen, uit angst voor COVID-19, niet meer naar je kantoor, evenement, opleiding, tram of restaurant.

Introductie:

Een dergelijk scenario heeft grote impact op je organisatie. Neem de volgende overwegingen mee in je besluitvorming:

- Kan je je dienst op afstand leveren?
- Welke dienstverlening kan je digitaal verzorgen?
- Kan je het tijdelijk vervangen door andere type dienstverlening?
- Welke primaire bedrijfsprocessen moeten hoe dan ook doorgaan? Kan je deze bedrijfsprocessen ook op een andere manier inrichten?

Verstoring toelevering

WHAT IF:

De toelevering / inkoop stagneert vanwege COVID-19 problematiek bij je leveranciers of de leveringsketen.

Introductie:

Waarschijnlijk ben je als organisatie afhankelijk van externe leveranciers en/of dienstverleners. Mogelijk heb je daarvoor al bedrijfscontinuïteitsplannen klaarliggen, wellicht zelfs al met een aantal scenario's.

- Kijk of je huidige bedrijfscontinuïteitsplannen toepasbaar zijn op deze casus
- Biedt de huidige situatie nieuwe inzichten om je bedrijfscontinuïteitsplannen verder aan te vullen/te verbeteren?

Introductie:

Niet alleen beleid is van invloed, maar de perceptie is minstens zo van belang rondom het virus bij je klanten en het grote publiek.

Hoe ga je als organisatie om met de volgende voorbeeld-scenario's?

1. Een medewerker is als "laagrisico-contact" gekenmerkt. Van de GGD mag zij gewoon werken, maar vraagt haar wel om 2 weken waakzaam te zijn.
2. In sommige landen sluit men scholen, hier nog niet. Wat als dit hier ook gebeurt (al dan niet op advies van RIVM)? Wat is de impact op jouw organisatie? Welke acties passen daarbij?
3. Je krijgt duidelijke instructies wat je moet doen met een besmette medewerker. Maar wat doe je met de rest van de medewerkers en klanten/opdrachtgevers?