

=exact

KMO Business Barometer 2021 Vlaanderen

Inhoud

- Introductie en Methodologie
- Uitkomsten
 - Zakelijke KMO-uitdagingen
 - Digitalisering
 - Administratie en boekhouding

=exact

Introductie en Methodologie

Inleiding

Het mkb barometer onderzoek is een terugkerende studie naar de zakelijke uitdagingen en digitale oplossingen in het klein en middenbedrijf (kmo, of in het Nederlands, mkb).

Het onderzoek voor deze zesde editie is uitgevoerd in het eerste kwartaal van 2021. In totaal hebben we input van 1030 respondenten uit Nederland en België, die per online formulier of email antwoord hebben gegeven. Alle respondenten werken bij kmo's, met een bedrijfsgrootte tussen 5 en 250 FTE.

Het mkb Barometeronderzoek is uitgevoerd door onafhankelijk [ICT onderzoeksbureau Pb7](#), in opdracht van Exact.

Dit is het rapport met de onderzoeksresultaten over de Vlaamse markt. Kijk [hier](#) voor meer informatie over de mkb barometer – zoals rapportages over Wallonië, België, Nederland en het totale onderzoek.

Methodologie

Webgebaseerde panel survey

- N=1030
- Accountancies zijn benaderd op basis van een email-gebaseerde web survey
- Gestratificeerde steekproef en weging; de uitkomsten zijn gewogen naar sector en land om tot representatieve uitkomsten te komen
- De sectoren zijn in lijn met Exact's definities

	Nederland	België (totaal)	<i>België, franstalig</i>	<i>België, Nederlands-talig</i>	Totaal
Accountancy	80	80	25	55	160
Productie	80	80	18	62	160
Handel	80	80	37	43	160
Bouw	79	51	11	40	140
Zakelijke diensten	81	80	34	46	161
Overig	132	127	54	73	260
Total	532	498	179	319	1030

=exact

Samenvatting

Samenvatting

- De meeste KMO's kijken positief vooruit, voorbij Corona
 - Ondanks de moeizame financiële ontwikkeling, bereiden veel bedrijven zich voor op het werven van nieuwe medewerkers en zetten ze in op het verbeteren van producten en diensten en online verkoop
 - Een grote uitdaging is de sterke toename (verzesvoudiging) van het aantal facturen dat naar verwachting onbetaald zal blijven
- KMO's vrezen steeds minder vaak opkomende digitale concurrenten en steeds meer de digitalisering van hun concurrenten
 - Inflexibele IT is het belangrijkste obstakel voor verandering
- Sturen op data is heel belangrijk voor de meeste bedrijven, maar de systemen zijn vaak gefragmenteerd
 - Excel speelt nog altijd een cruciale rol bij het verzamelen en aan elkaar knopen van informatie

Samenvatting

- Het gebruik van cloudoplossingen is snel toegenomen in de laatste jaren, verdubbeld t.o.v. de laatste Barometer
 - Bedrijven kiezen steeds bewuster voor nieuwe software en zien daar eerder de meerwaarde van in.
- De tevredenheid naar accountants toe is redelijk hoog, maar neemt geleidelijk af
 - Accountants zouden vooral moeten investeren in inzicht in de marktsector van de klant en snelheid in verwerking en respons
 - Het ontbreekt vaak aan goede software om online samen te kunnen werken
 - Zelf proberen accountants zich vooral te onderscheiden door persoonlijke aandacht en een goede service

=exact

**Zakelijke
uitdagingen en
digitale oplossingen**

Bevindingen - Zakelijke uitdagingen en digitale oplossingen (1)

Coronajaar 2020

- Coronajaar 2020 leidt tot krimp bij 40% van de Nederlandstalige KMO's.
 - Daar staat tegenover dat 19% groei wist te realiseren.
 - In 2020 wist niet meer dan 27% van de bedrijven winst te realiseren. Het aantal bedrijven met verlies bleef beperkt tot 28%
- Het vinden van nieuwe klanten staat minder prominent bovenaan bij de belangrijkste zakelijke uitdagingen.
 - Kostenbeheersing neemt duidelijk in belang toe.
 - Maar bedrijven kijken ook op positieve wijze vooruit. Het verbeteren van producten/diensten scoort hoog als belangrijke uitdaging, alsook werving van nieuw personeel.

Bevindingen - Zakelijke uitdagingen en digitale oplossingen (2)

- Corona versnelt digitalisering ook in het MKB.
 - Daarbij wordt vooral geïnvesteerd in betere thuiswerkmogelijkheden. Maar ook het verbeteren van de online ervaring en de overstap naar de cloud worden veel genoemd.
 - Het aantal bedrijven dat investeringen in digitalisering uitstelt, blijft juist beperkt

Groei

- Gemiddeld heeft een bedrijf 3,2 nieuwe klanten nodig om een vertrekkende klant te vervangen
 - Het opbouwen van een nieuwe relatie duurt lang. Het sturen op behoud van klanten wordt zo extra belangrijk.
- Bedrijven willen groei realiseren door extra medewerkers in te huren, directe verkoop en online verkoop.
 - Het inzetten op meer directe verkoop is vrijwel even vaak een gepland middel als juist de ontwikkeling van het kanaal.

Bevindingen - Zakelijke uitdagingen en digitale oplossingen (3)

Digitalisering

- Opkomende digitale concurrentie leidt maar beperkt tot actie
 - Als bedrijven reageren, leggen ze de nadruk op het creëren van efficiëntie of het leveren van meer waarde.
- Toch zijn de meeste KMO's zich zeker bewust van de impact van digitalisering. Ze hebben het hoog op de agenda staan en staan open voor nieuwe toepassingen
 - Ze voelen zich vooral beperkt door een IT-omgeving die onvoldoende flexibel is
 - De digitale dreiging komt net zo goed, misschien wel sterker, van bekende concurrenten die digitaliseren als van digitale nieuwkomers
- Het ontwikkelen van een strategie is de grootste uitdaging om digitalisering tot een succes te maken
 - Ook zorgen om IT-security en het meekrijgen van klanten worden gezien als belangrijke obstakels

Bevindingen - Zakelijke uitdagingen en digitale oplossingen (4)

Datagestuurd werken

- Data spelen bij KMO's niet altijd een grote rol.
 - Hoewel er nauwelijks bedrijven zijn waar data altijd leidend zijn (0%), is bij 38% soms leidend, soms ondersteunend. Uiteindelijk speelt toch maar bij een op de 5 bedrijven data maar een beperkte rol.
- Bijna een op de vijf heeft snel een eenvoudig en compleet overzicht van prestaties
 - Bij de grootste groep bedrijven zijn er echter wel wat geautomatiseerde rapportages, maar dekken deze niet alles af.
 - Ook is er een grote groep die data in een spreadsheet verzamelt.
- Benchmarkdata is voor de meeste bedrijven eerder een "nice-to-have".

Bevindingen - Zakelijke uitdagingen en digitale oplossingen (5)

Bedrijfssoftware en de cloud

- De tijd dat KMO's voornamelijk nieuwe bedrijfssoftware aanschaffen als de oude te oud werd, gaat langzaam voorbij. Er vindt een verschuiving van "substitutie" naar het willen hebben van het "nieuwste van het nieuwste" plaats
 - De nadruk ligt dit jaar begrijpelijkerwijze wat minder op "nieuwe oplossingen om groei te faciliteren"***
- Het gebruik van cloudoplossingen voor bedrijfssoftware is de laatste jaren sterk gestegen: het is ongeveer verdubbeld ten opzichte van laatste Barometer.
 - Boekhouding en HR zijn de meest gebruikte cloudoplossingen

Bevindingen - Zakelijke uitdagingen en digitale oplossingen (6)

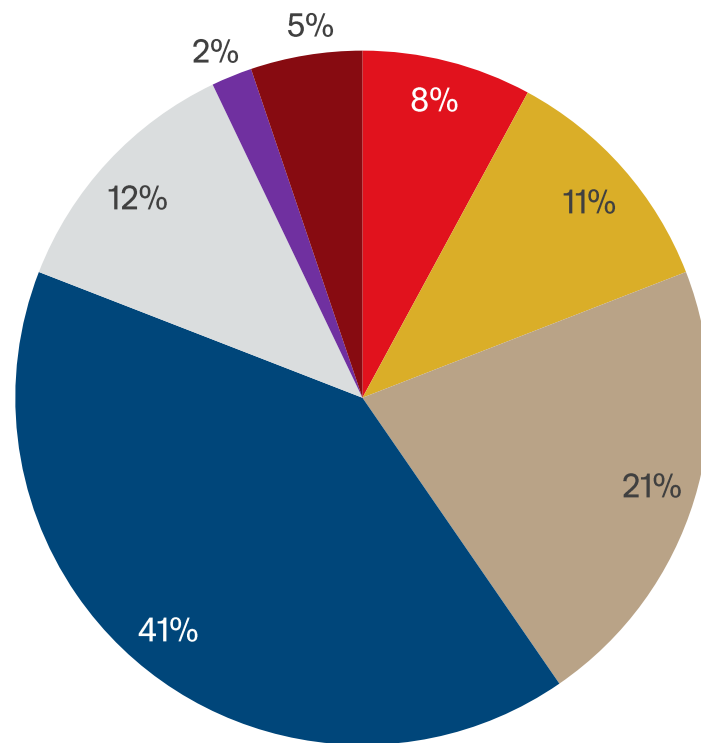
- KMO's kiezen vooral voor cloudoplossingen voor mobiele toegang, lagere IT-kosten en probleemloos doorwerken bij calamiteiten
 - Dat laatste heeft uiteraard alles te maken met Corona
 - KMO's kiezen liever voor on-site oplossingen vanwege zorgen over veiligheid en privacy.
- Door het gebruik van cloud-oplossingen ervaren KMO's dat ze betere toegang tot data hebben en dat ze de beschikking hebben gekregen over meer gebruiksvriendelijke software

HR software

- HR data wordt zeer verschillend beheerd.
 - KMO's maken vaak gebruik van een externe accountant of administratiekantoor

Coronajaar 2020 leidt tot krimp bij 40% van de KMO's

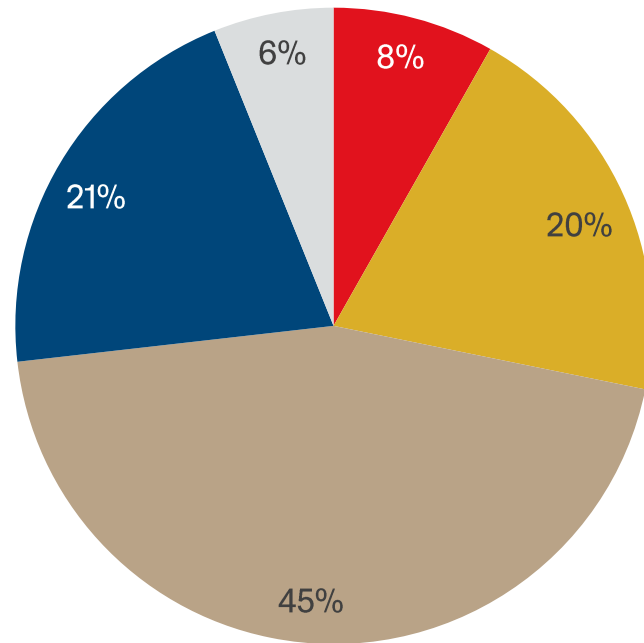
Is uw omzet toe- of afgenomen in 2020?



- Zeer sterke afname (meer dan 10%)
- Sterke afname (-5 tot -10%)
- Afname (-5% tot -2%)
- Stabiel (-2% tot +2%)
- Toename (2% tot 5%)
- Sterke toename (5% tot 10%)
- Zeer sterke toename (meer dan 10%)

Coronajaar 2020: niet meer dan 27% maakte winst

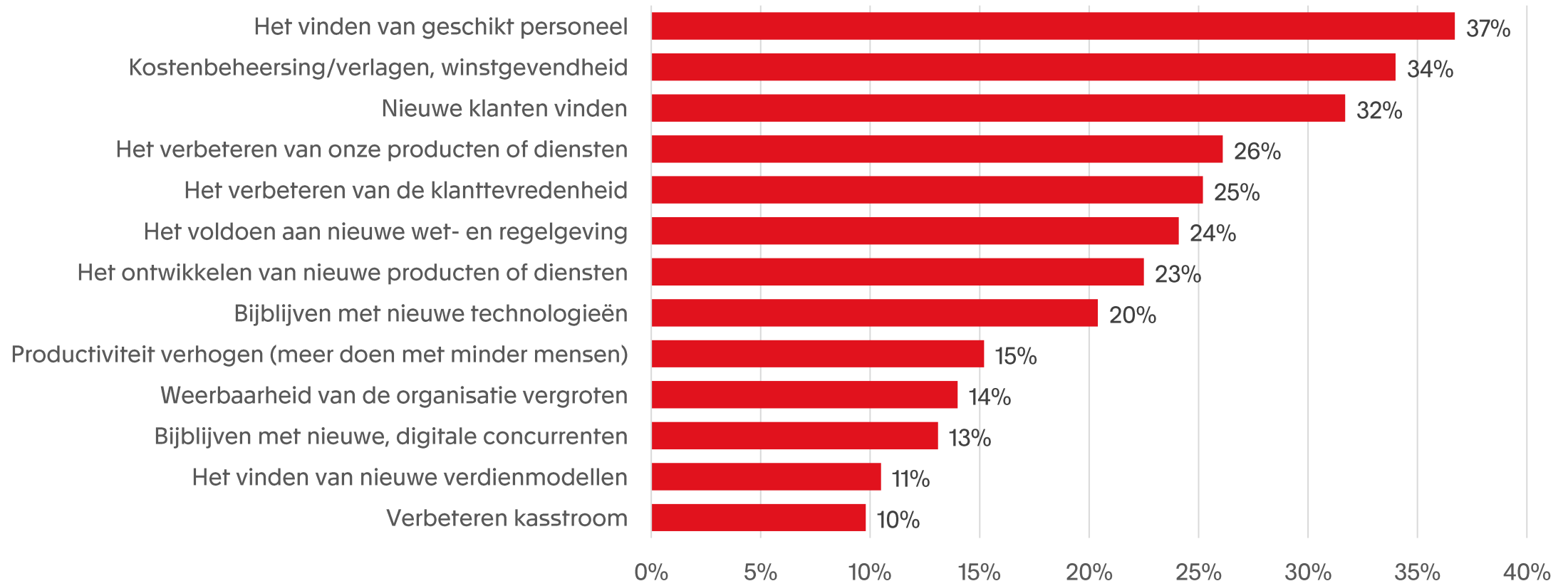
In welke mate was de nettowinstmarge van uw bedrijf in 2020 positief dan wel negatief?



- Sterk negatief (meer dan 10%)
- Licht negatief (-10% tot -2%)
- Neutraal (-2% tot +2%)
- Licht positief (2% tot 10%)
- Sterk positief (meer dan 10%)

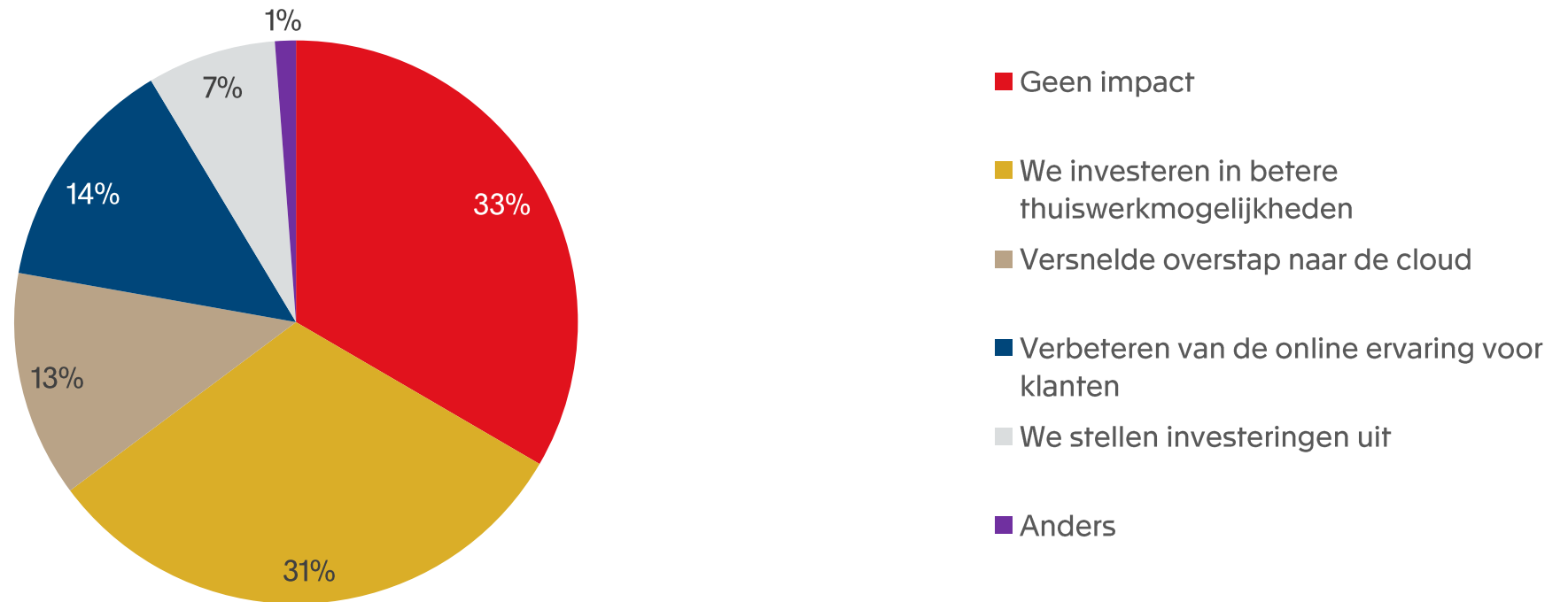
Het vinden van nieuwe klanten staat minder prominent bovenaan de zakelijke uitdagingen: werving scoort hoog, maar ook kostenbeheersing en het verbeteren van producten/diensten.

Wat zijn voor uw organisatie de drie belangrijkste zakelijke uitdagingen?



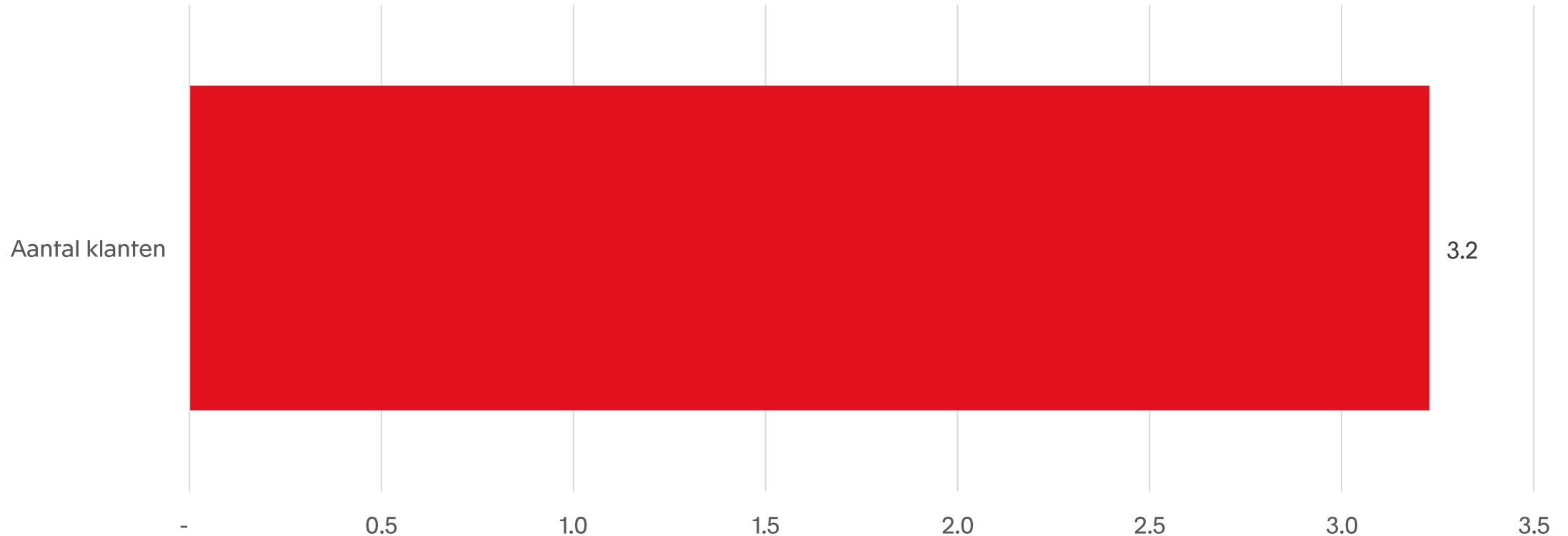
Corona versnelt digitalisering, ook bij KMO's

Wat zijn de gevolgen van de Corona-epidemie voor hoe uw bedrijf omgaat met digitalisering?



Het opbouwen van een nieuwe relatie duurt lang,
waardoor klantretentie een hoge prioriteit krijgt.

Hoeveel nieuwe klanten heeft uw bedrijf gemiddeld nodig om het verlies
van één klant op te vangen?



KMO's willen groeien met behulp van extra medewerkers, MKB'ers door in te zetten op online en tijdelijk personeel
Meer directe verkoop is vrijwel even vaak een middel als ontwikkeling van het kanaal

Welke middelen bent u van plan te gebruiken om te groeien?



Digitale concurrentie leidt vaak tot weinig actie, maar legt wel druk op efficiëntie en het leveren van meer waarde

Hoe reageert uw bedrijf op nieuwe opkomende "digitale" concurrenten?

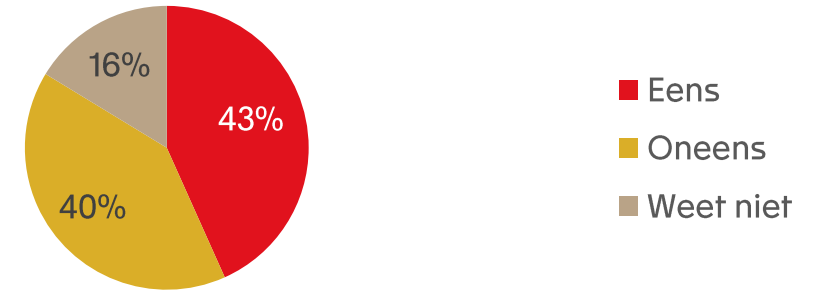


Stellingen met betrekking tot de impact van digitalisering

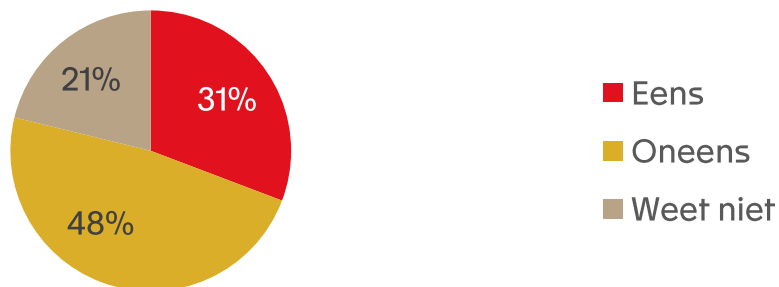
Technologische veranderingen zullen de komende drie jaar een sterke impact hebben op het concurrentielandschap in onze markt



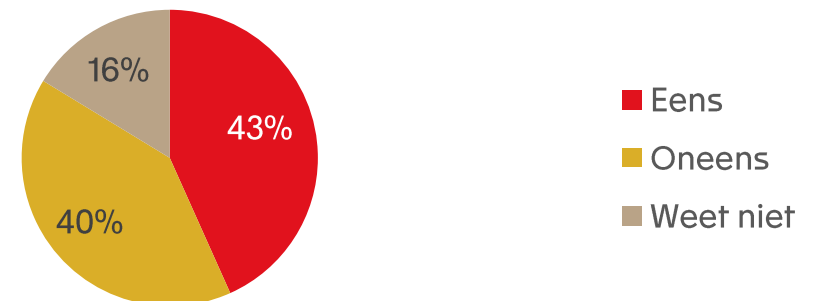
Digitalisering van ons bedrijf heeft een hoge prioriteit



Ik ben actief bezig met het verkennen van nieuwe verdienmodellen

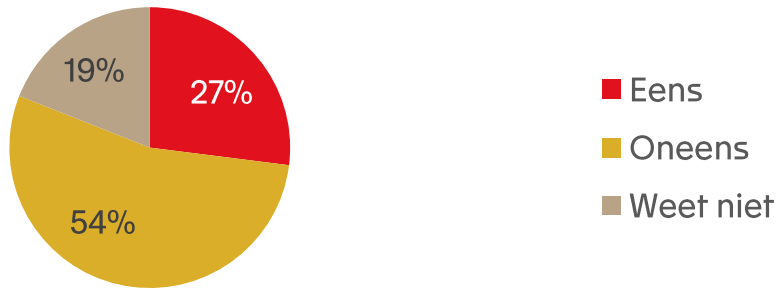


Ik ben actief op zoek naar nieuwe partnerships om mijn bedrijf te ontwikkelen

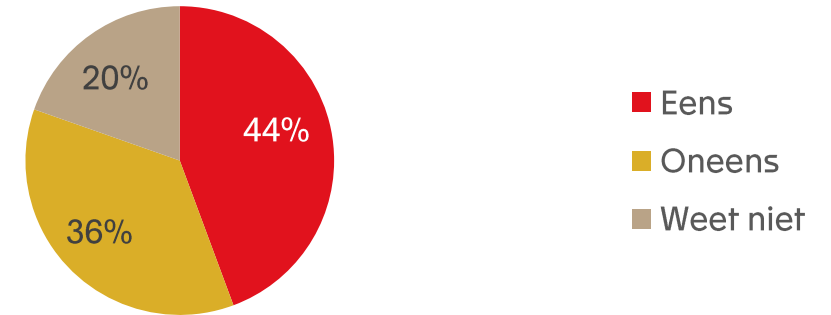


Stellingen met betrekking tot de impact van digitalisering

We willen graag digitaliseren, maar weten nog niet goed hoe



Onze IT-omgeving moet flexibeler worden, zodat we sneller veranderingen kunnen doorvoeren



Als ik een digitale oplossing vind voor mijn grootste zakelijke uitdagingen, zal ik niet aarzelen om deze te gaan gebruiken



Digitale concurrenten vormen een grotere bedreiging voor ons bedrijf dan traditionele "analoge" concurrenten

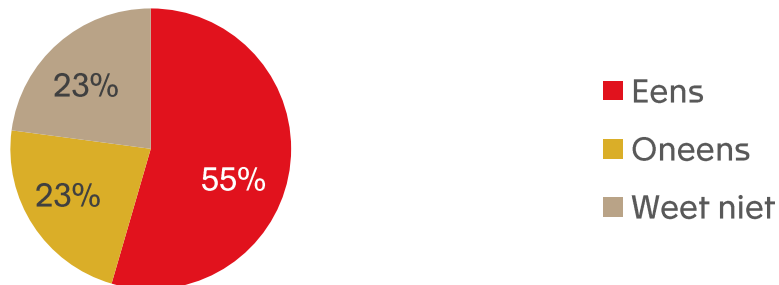


Stellingen met betrekking tot de impact van digitalisering

We zetten vooral middelen in om te concurreren met traditionele concurrenten (en dus niet aan digitale concurrenten)



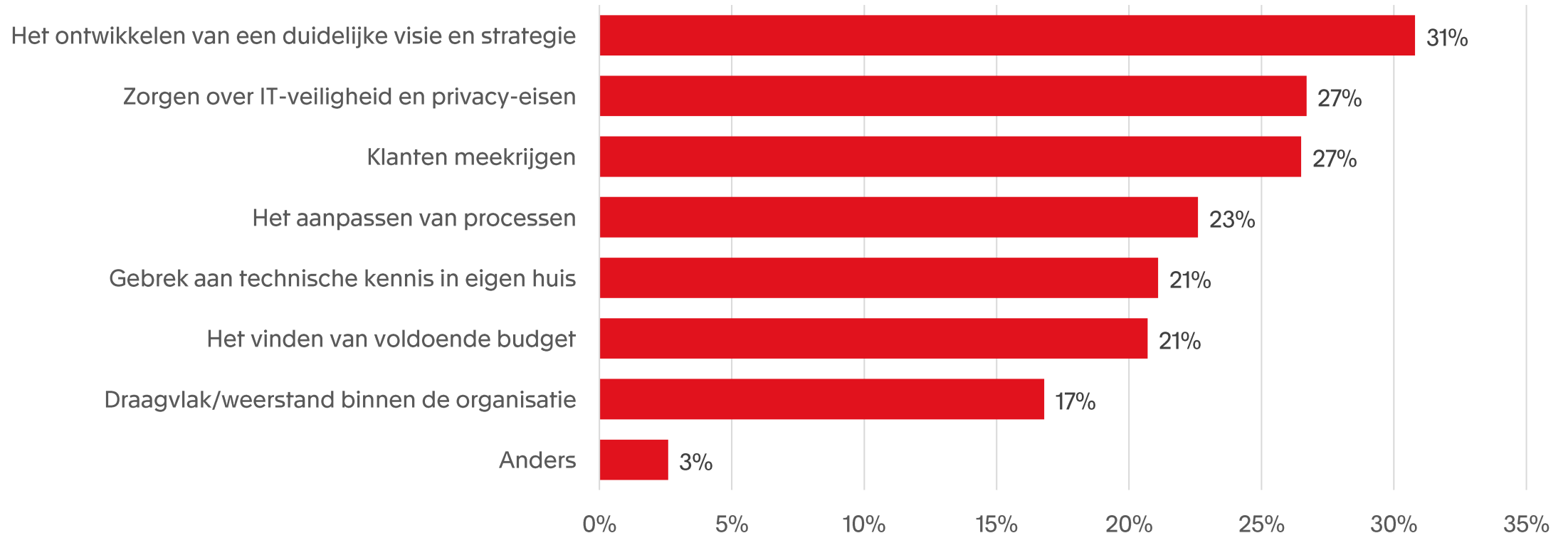
Ik geloof dat data-analyses leiden tot betere zakelijke beslissingen



- De meeste KMO's zijn zich zeker bewust van de impact van digitalisering, hebben het hoog op de agenda staan en staan open voor nieuwe toepassingen
- Ze voelen zich vooral beperkt door een IT-omgeving die onvoldoende flexibel is
- De digitale dreiging komt net zo goed, misschien wel sterker, van bekende concurrenten die digitaliseren dan van digitale nieuwkomers

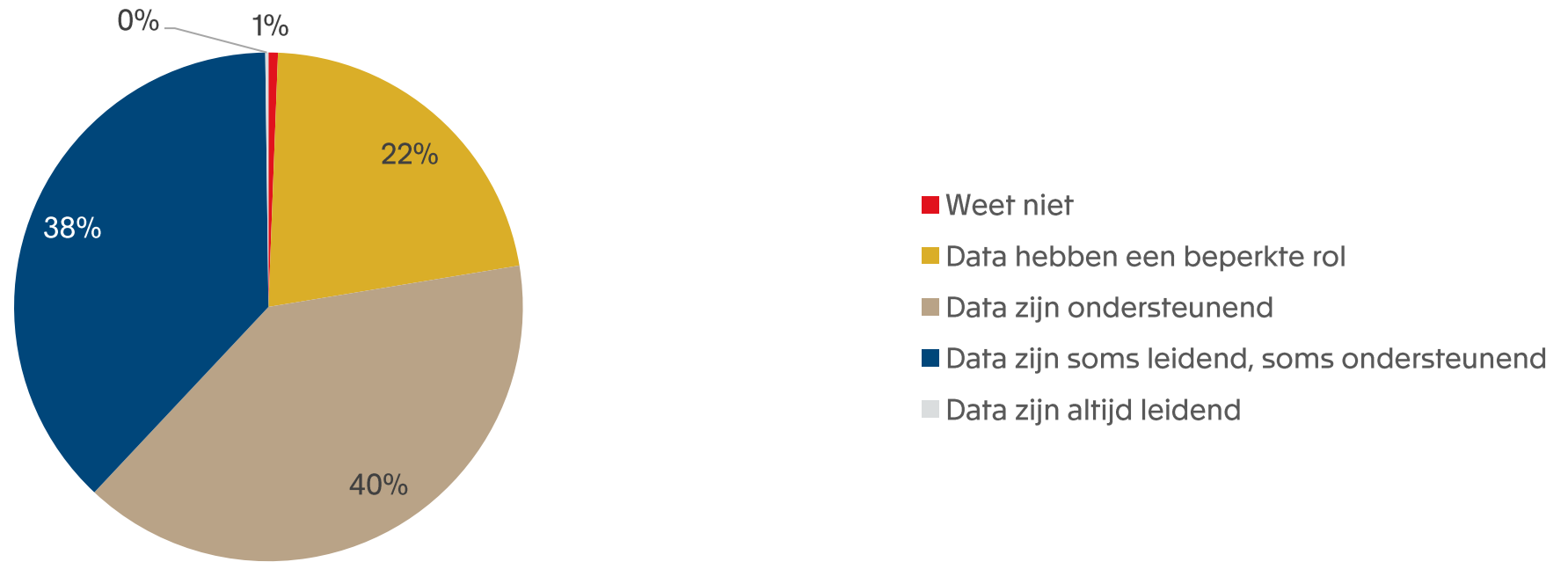
Het ontwikkelen van een strategie is de grootste uitdaging om digitalisering tot een succes te maken

Wat zijn voor u de belangrijkste uitdagingen om de digitalisering van uw bedrijf succesvol te maken?



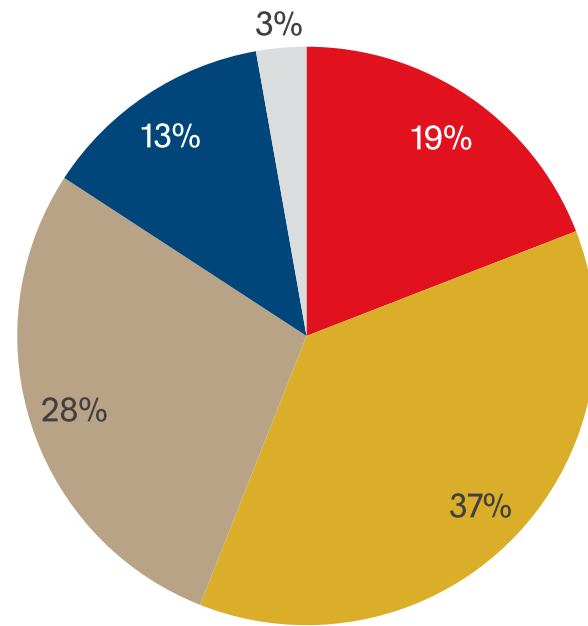
Data spelen een belangrijke rol

Hoe belangrijk is het gebruik van data (klantdata, financiële gegevens) bij het nemen van dagelijkse beslissingen (reageren naar een klant, planning, etc.) binnen uw organisatie?



Een op de vijf heeft snel een eenvoudig en compleet overzicht van prestaties

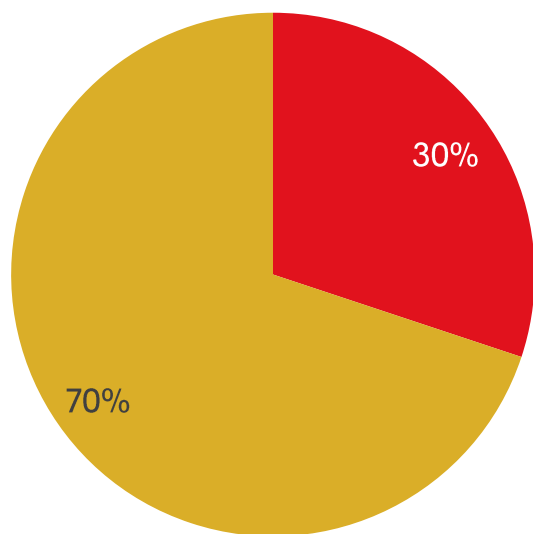
Hoe eenvoudig is het om een overzicht te krijgen van de algehele prestaties (financieel, operationeel, HR, commercieel, etc.) van uw organisatie?



- Op elk moment kan ik met één druk op de knop een compleet real-time overzicht krijgen
- We hebben enkele geautomatiseerde rapportages, maar die dekken niet alles af
- We moeten gegevens uit verschillende systemen verzamelen en in een spreadsheet zetten
- We moeten IT of een databasebeheerder vragen om een databasequery uit te voeren
- Anders

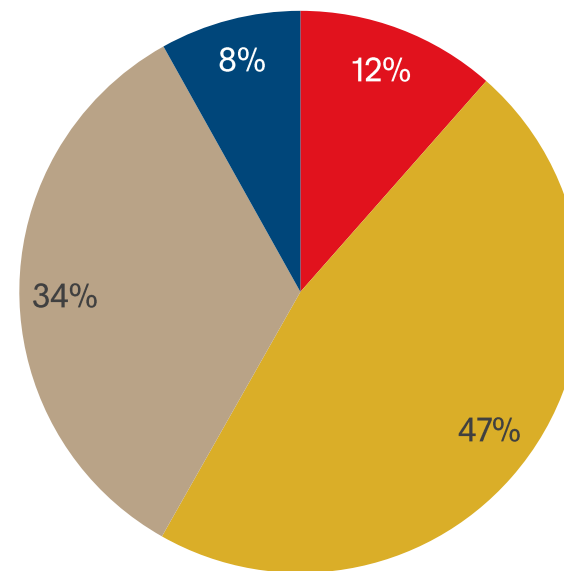
Benchmarkdata is meestal een "nice-to-have"

Beschikt u over databronnen waarmee u uw prestaties (data) in detail kunt vergelijken met die van uw branchegenoten?



■ Ja ■ Nee

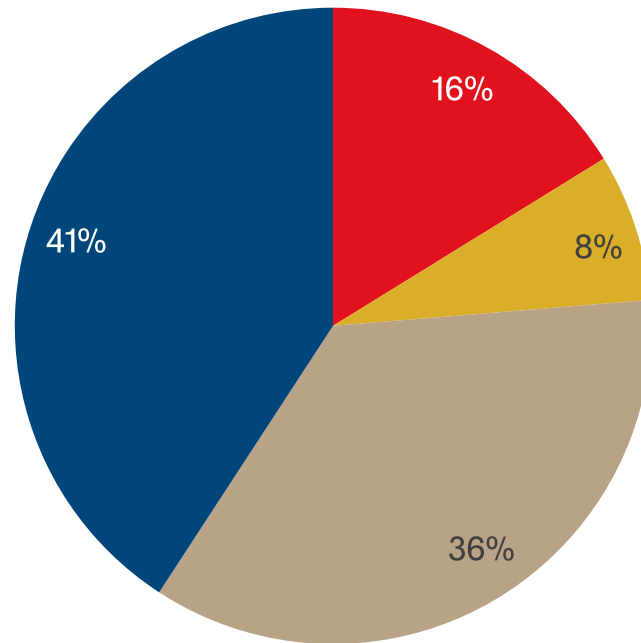
Hoe waardevol vindt u het, of zou u het vinden, om uw eigen prestaties te kunnen vergelijken met die van uw branchegenoten?



■ Geen enkele waarde ■ Beperkt waardevol
■ Waardevol ■ Zeer waardevol

Waarom bedrijfssoftware aanschaffen: verschuiving van "substitutie" naar "nieuwste van het nieuwste" zet iets verder door, maar er is ook minder nadruk op groei

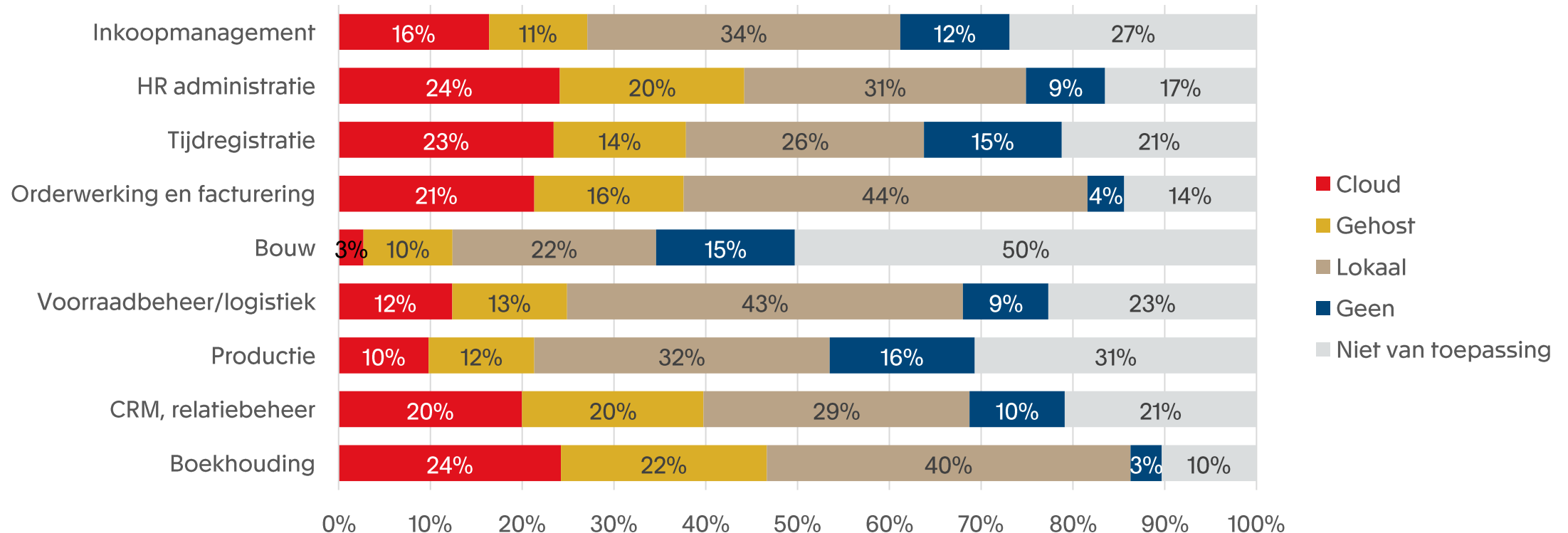
Welke van de volgende uitspraken omschrijft het best de houding van uw bedrijf ten opzichte van bedrijfssoftware?



- We willen altijd de nieuwste technologie hebben
- We zijn actief op zoek naar nieuwe oplossingen die ons helpen groeien
- We zijn actief op zoek naar nieuwe oplossingen die ons helpen onze processen te optimaliseren
- We zoeken naar nieuwe oplossingen wanneer we verouderde versies moeten vervangen

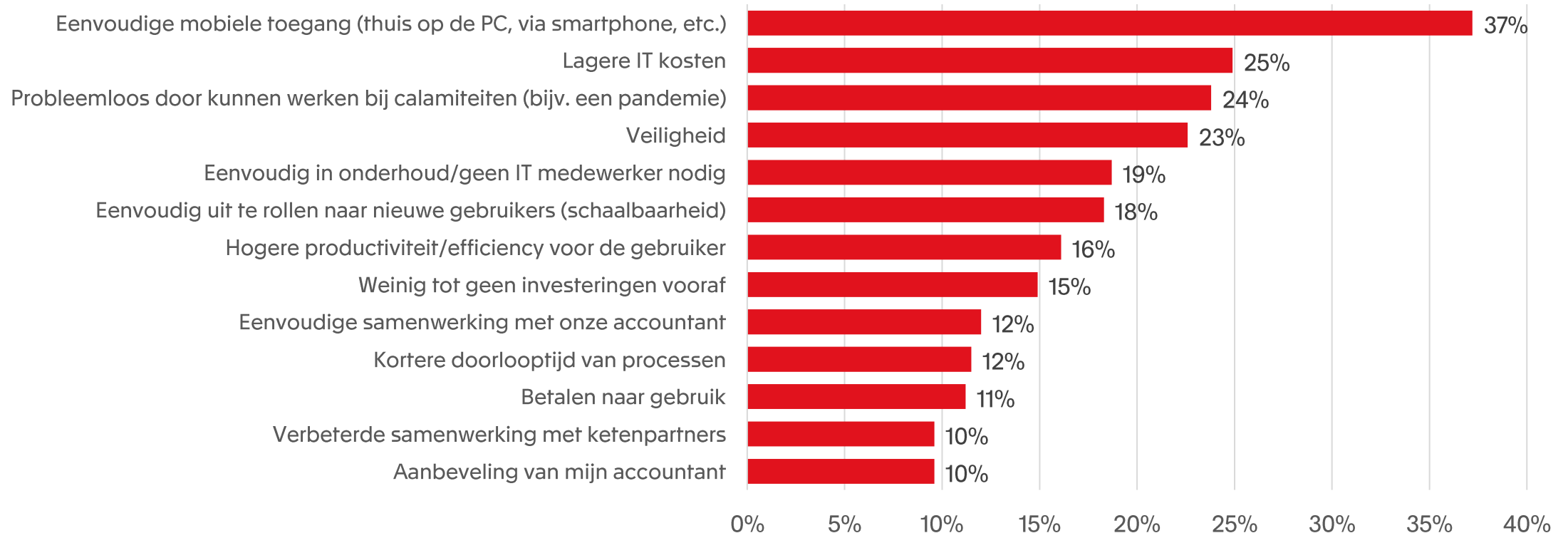
Gebruik van cloudoplossingen ongeveer verdubbeld ten opzichte van laatste Barometer

Gebruikt uw bedrijf een specifiek softwarepakket voor een van de volgende processen? Zo ja, hoe?



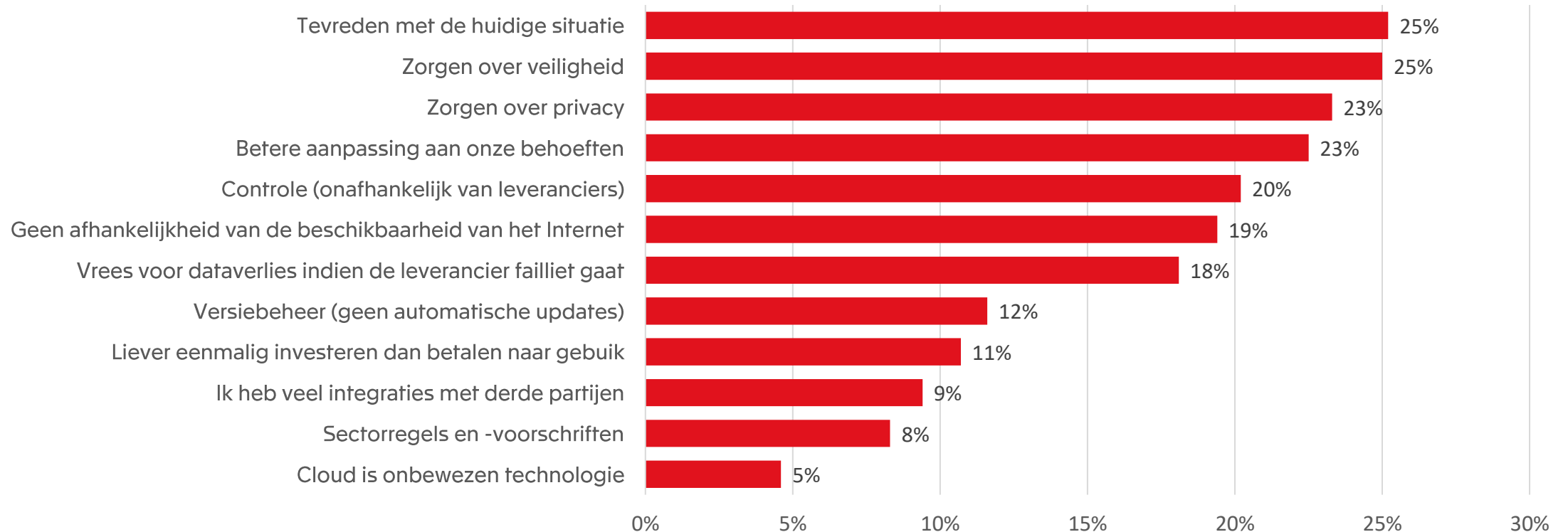
KMO's kiezen voor cloudoplossingen voor mobiele toegang, lagere IT-kosten en probleemloos doorwerken bij calamiteiten

Wat zijn, of zouden, belangrijke redenen om voor cloudoplossingen te kiezen voor de zojuist genoemde processen?



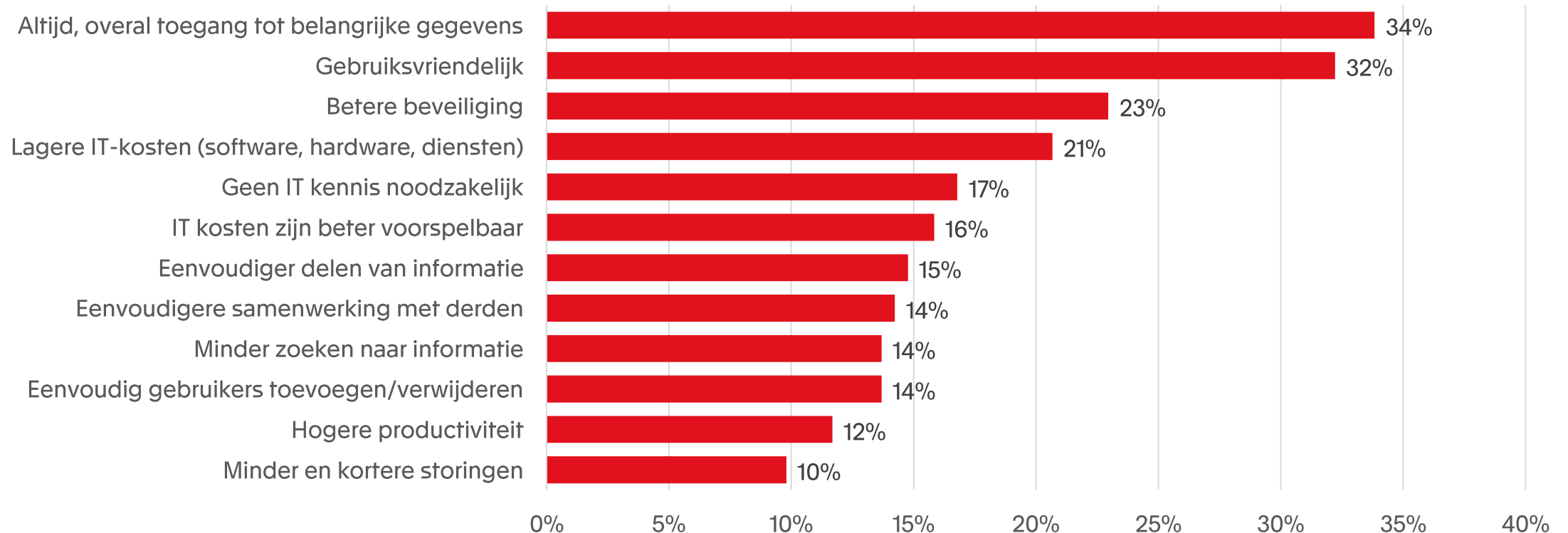
KMO's kiezen voor on-site oplossingen vooral vanwege zorgen over veiligheid en privacy

Wat zijn, of zouden, belangrijke redenen om juist voor onsite oplossingen te kiezen voor de zojuist genoemde processen?



Cloud leidt vooral tot betere toegang tot data en meer gebruiksvriendelijke software

Welke van de volgende voordelen heeft u daadwerkelijk ervaren dankzij het gebruik van online of gehoste software oplossingen?



HR data wordt zeer verschillend beheerd, vaak via een administratiekantoor

Hoe beheert u op dit moment uw HR data (uw personeelsadministratie)?



=exact

Boekhouding

Klanten tijdig laten betalen en verlagen administratieve druk (blijven) de belangrijkste uitdagingen

Wat ziet u als de grootste uitdagingen in de financiële administratie?



=exact

Boekhouding Bedrijven met 5-50 medewerkers

Bevindingen - Financiële administratie (1)

Uitdagingen financiële administratie

- Klanten tijdig laten betalen en verlagen administratieve druk (blijven) de belangrijkste uitdagingen.

5-50 medewerkers

- De tevredenheid over de externe accountant is hoog, maar is ook afgenomen.
 - Veel KMO's werken inmiddels online samen met hun accountant en ze vinden dat ook heel belangrijk
 - Het ontbreekt KMO's in veel gevallen aan de juiste software om goed online samen te kunnen werken
 - Accountants zouden vooral moeten investeren in inzicht in IT-kennis en snelheid in verwerking en respons.

Bevindingen - Financiële administratie (2)

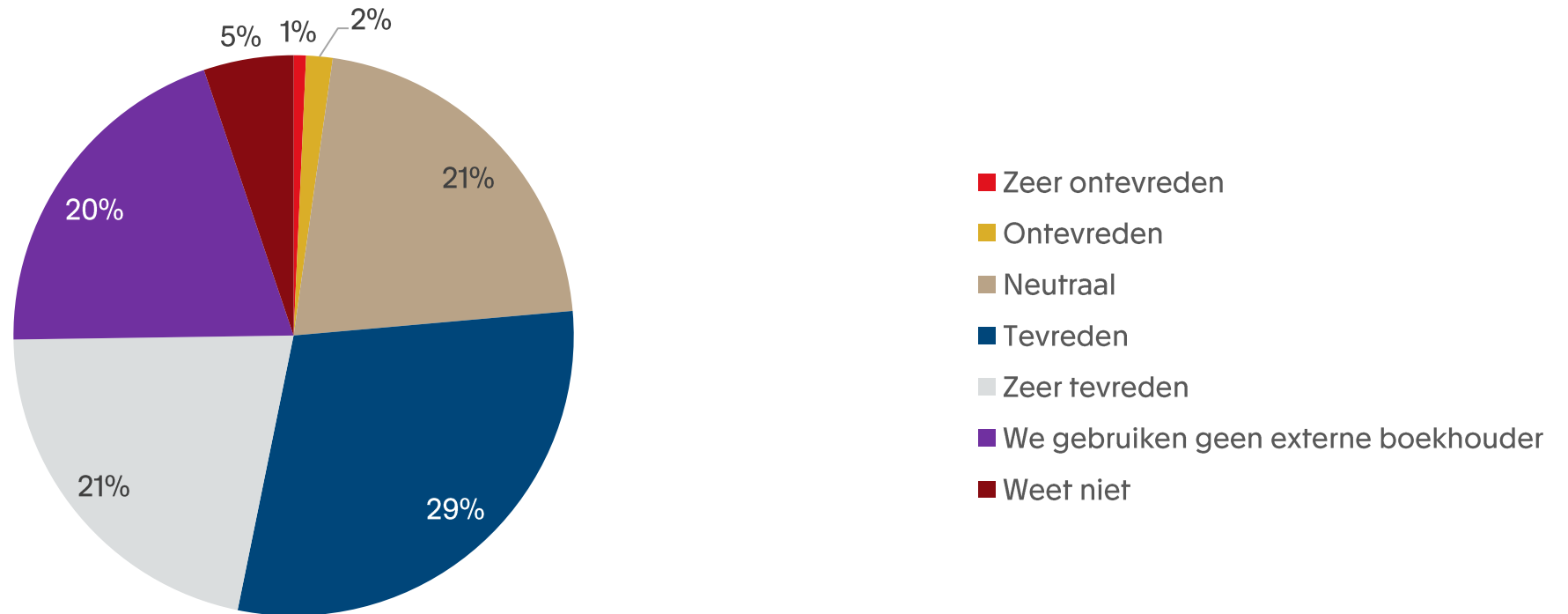
- Het draagvlak voor “robotic accounting” is de afgelopen jaren duidelijk toegenomen in Nederland. In België is de toename lichter.
 - Koudwatervrees blijft duidelijk aanwezig in de markt. Maar weinig bedrijven zijn bereid om de mens er helemaal tussenuit te halen.
- Gemiddeld is een KMO 7,5 uur kwijt aan de financiële administratie per maand.
 - Daarnaast is hij 6,4 uur kwijt aan het innen van betalingen

Bevindingen - Financiële administratie (3)

- Tijdens Corona neemt het aantal facturen dat waarschijnlijk nooit betaald wordt, zeer sterk toe
 - Voor Corona was het gemiddelde rond de 2%, nu gaat het om 14%.
 - Er is opvallend genoeg beduidend minder vaak real-time inzicht in openstaande facturen (real-time inzicht bij 57%). Dit zou verklaard kunnen worden door de sterke toename van bad debtors, waardoor "het hoofd" en "de spreadsheet" meer moeite krijgen om het overzicht te bewaren.
 - KMO's implementeren dan ook vaker dan voorheen acties om debiteuren te beheren, met name vaker met behulp van een gestructureerd inningsproces.
- KMO's willen vooral betere forecasts voor kosten.
 - Ook forecasts met beter inzicht in winst en prijzen zijn vaak gewenst.

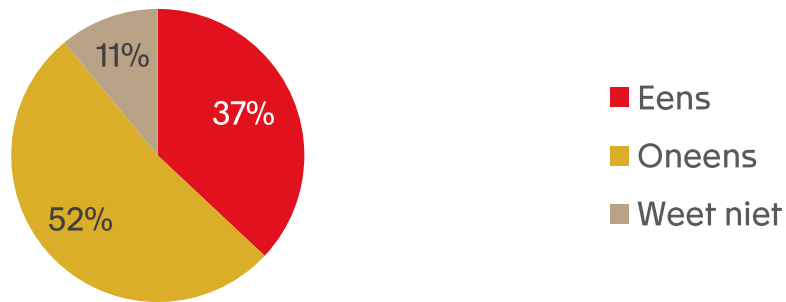
KMO's zijn redelijk tevreden met hun accountantskantoor. Maar de tevredenheid is wel afgenomen.

Hoe tevreden bent u over de huidige samenwerking met uw boekhouder of accountantskantoor?

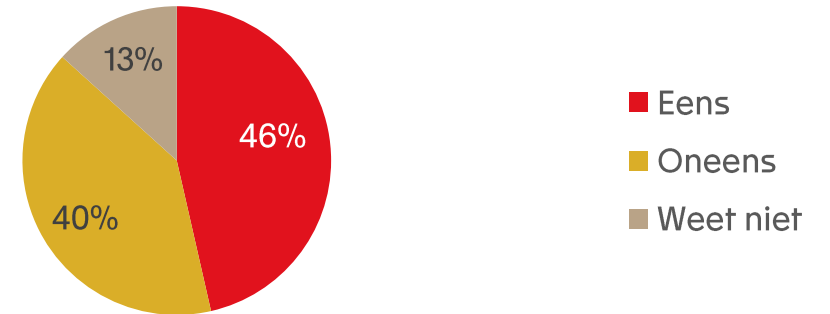


Stellingen met betrekking tot de financiële administratie

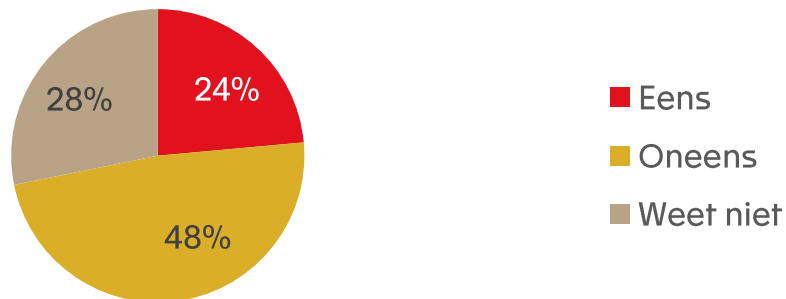
Ik bewaar bonnetjes en facturen in een map/doos en breng ze naar mijn boekhouder



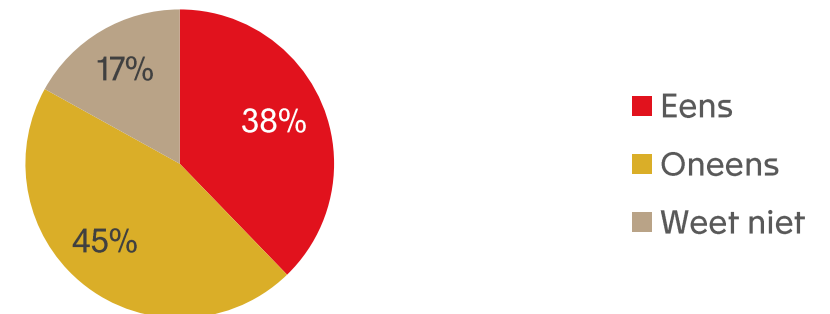
Ik voer mijn gegevens online in, zodat mijn boekhouder direct toegang heeft tot mijn gegevens



De uren van mijn boekhouder zijn niet transparant



Ik heb alleen een goed overzicht van de financiële status als ik contact heb met mijn accountant

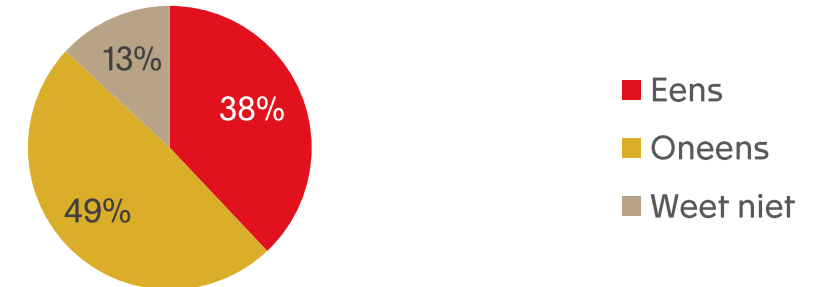


Stellingen met betrekking tot de financiële administratie

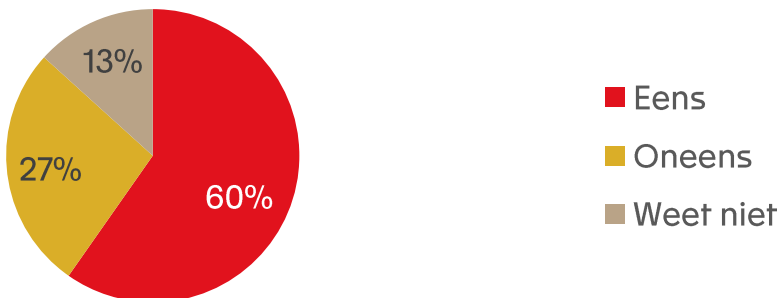
Mijn boekhouder is niet up-to-date met mijn laatste financiële status



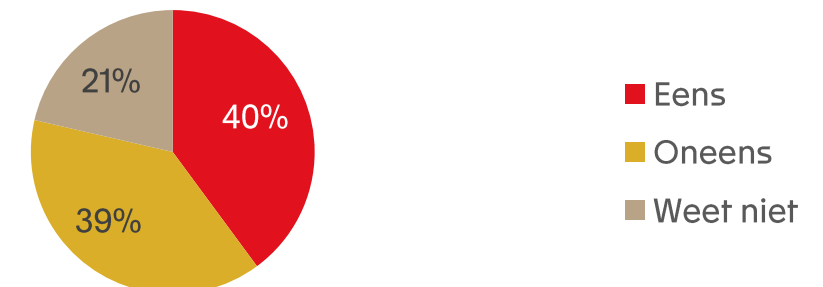
We hebben geen geschikte software om samen te werken (anders dan e-mail)



Ik heb een real-time en nauwkeurig overzicht van verschuldigde en achterstallige betalingen

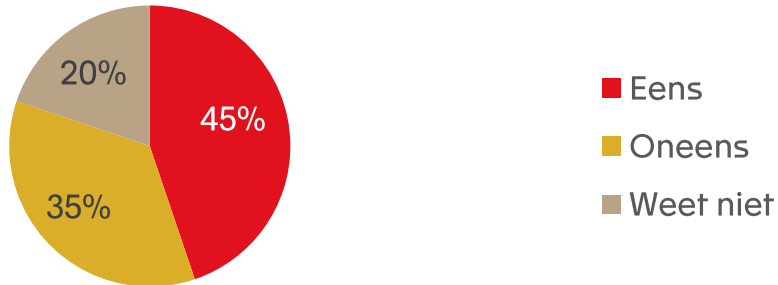


Het is moeilijk om onze cashflow nauwkeurig te voorspellen

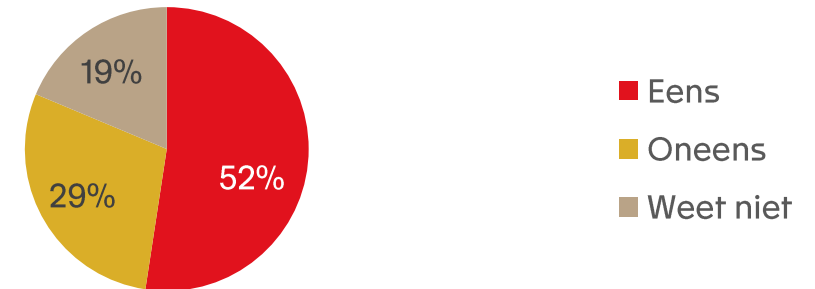


Stellingen met betrekking tot de financiële administratie

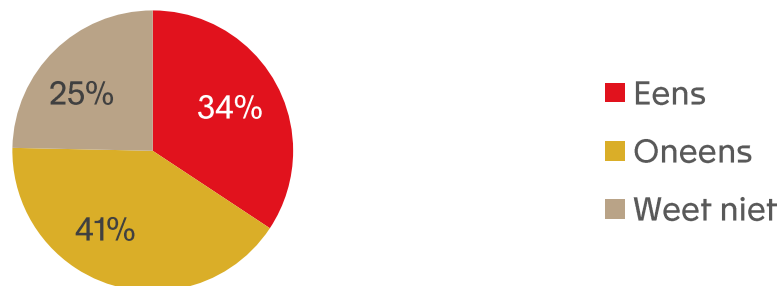
Ik verwacht dat mijn accountant mij coacht en adviseert over het runnen van mijn bedrijf



Online samenwerking met mijn accountant is erg belangrijk



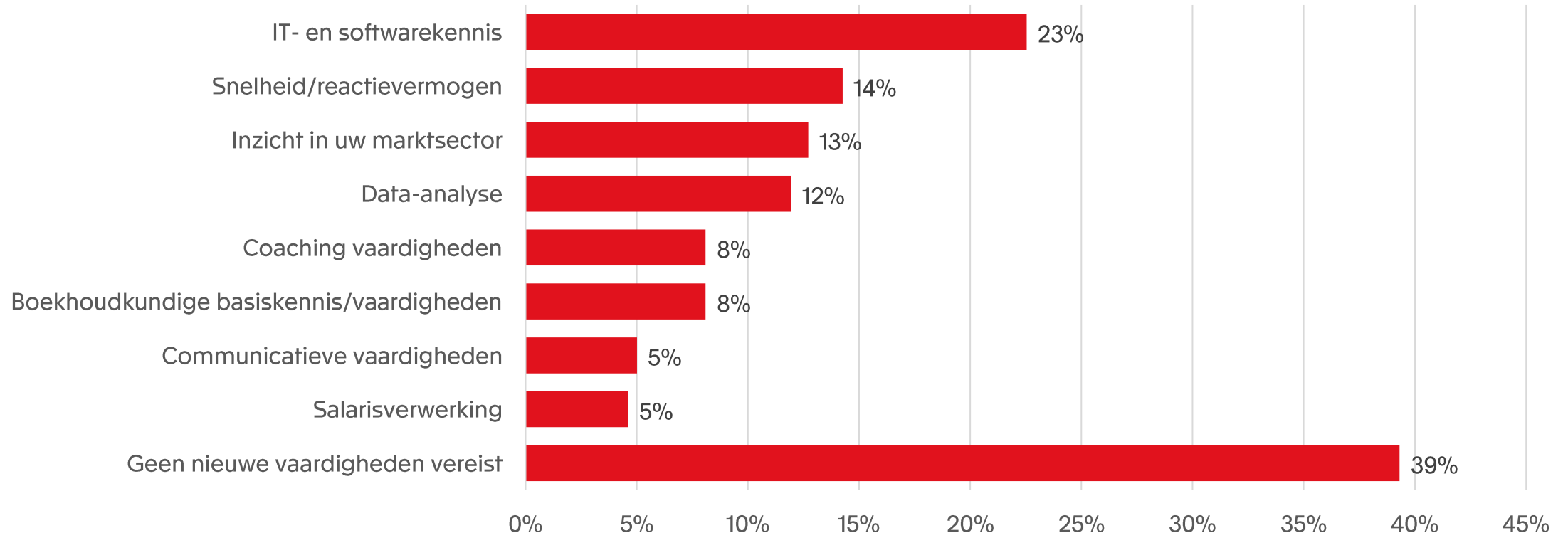
Online samenwerking met mijn accountant lijkt me niet nodig



- KMO's werken steeds vaker online samen met hun accountant en vinden dat ook belangrijk
- KMO's verwachten dat hun accountant helpt met coaching en bedrijfsadvies

Accountants moeten vooral investeren in IT-kennis en snelheid.

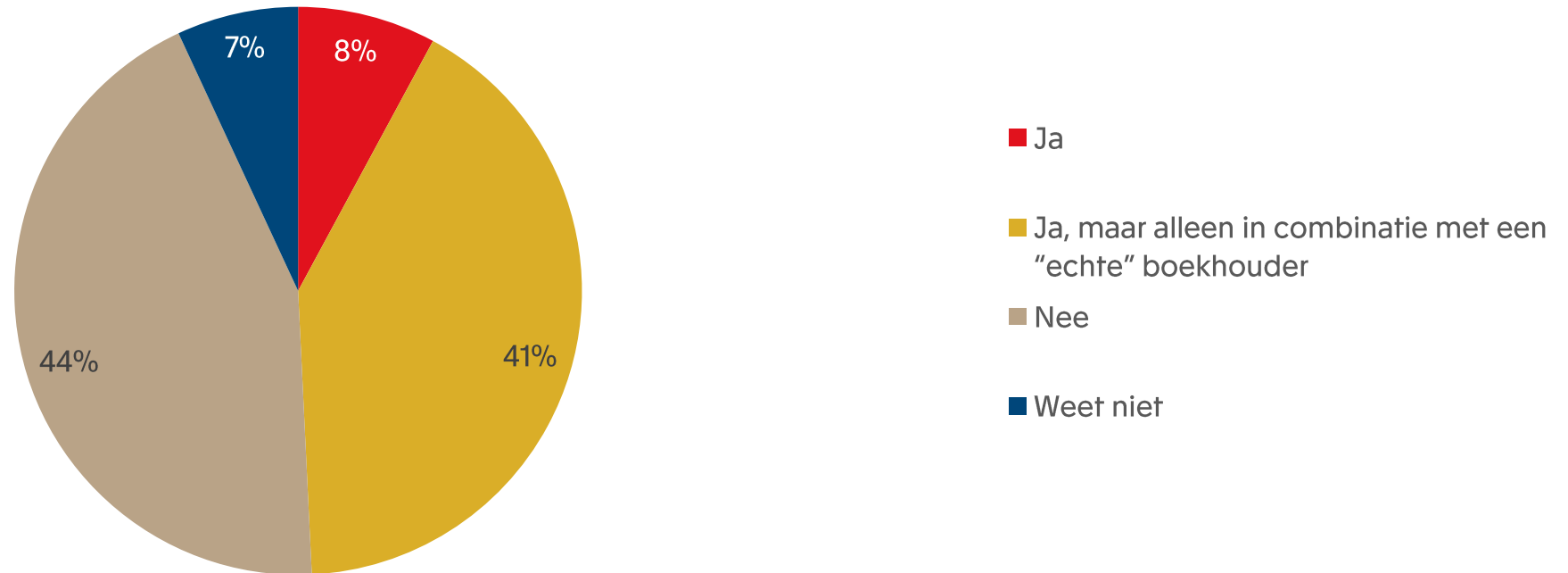
In welke van de volgende vaardigheden zou uw accountant moeten investeren om uw (nog) beter van dienst te zijn?



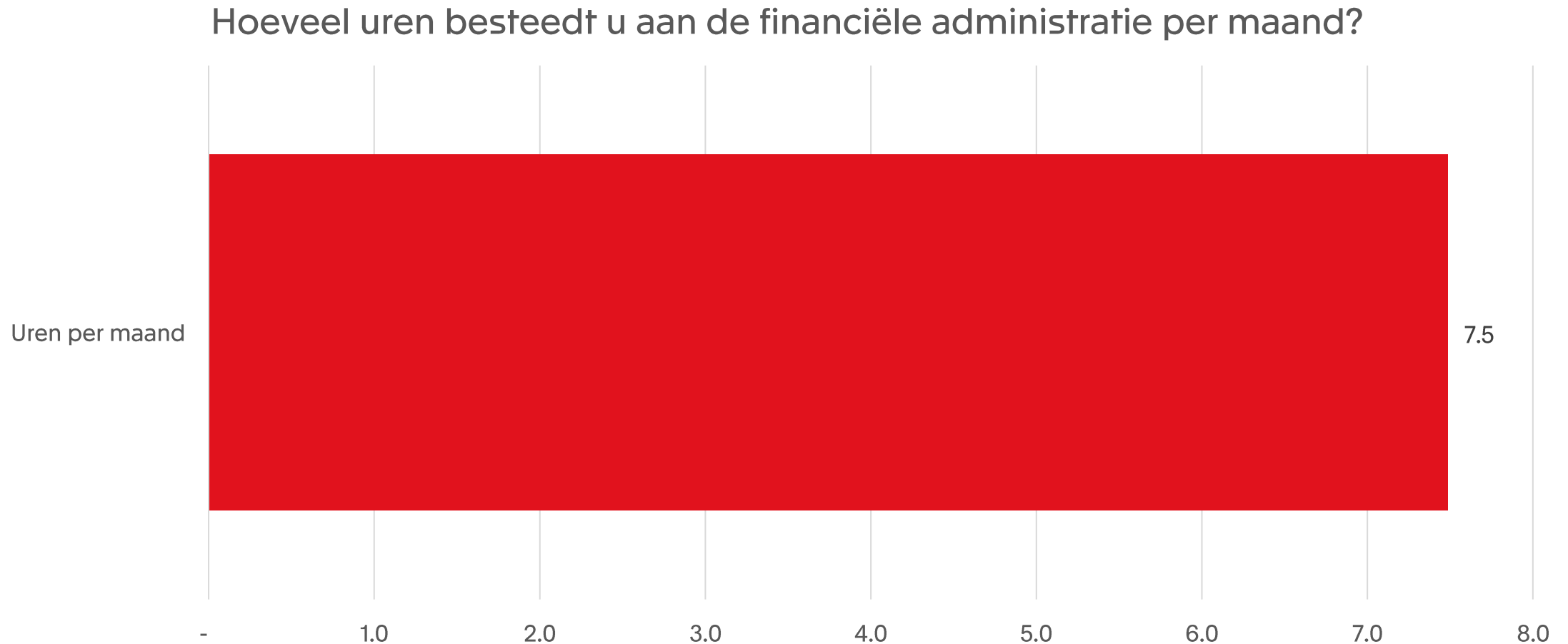
Draagvlak voor "robotic accounting" is licht toegenomen in België*.

Koudwatervrees blijft duidelijk aanwezig in de markt

Zou u een geautomatiseerde oplossing ("robot") vertrouwen om uw boekhouding te doen?



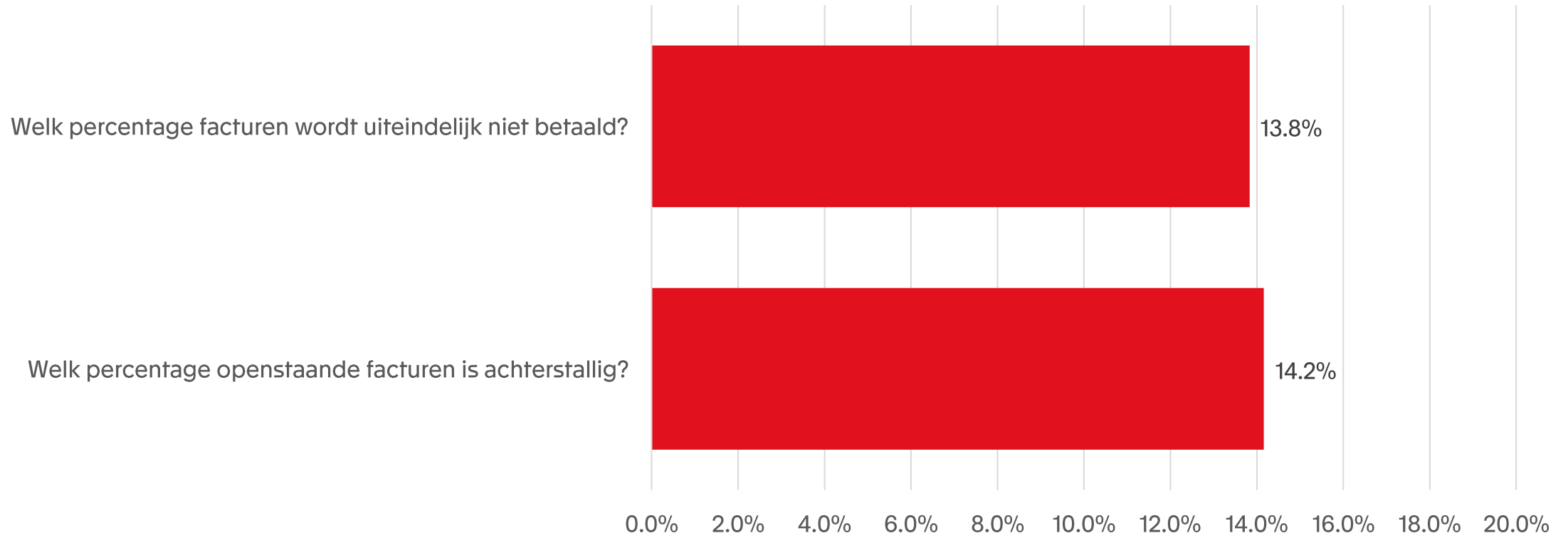
Gemiddeld is een KMO 7,5 uur kwijt aan de financiële administratie per maand



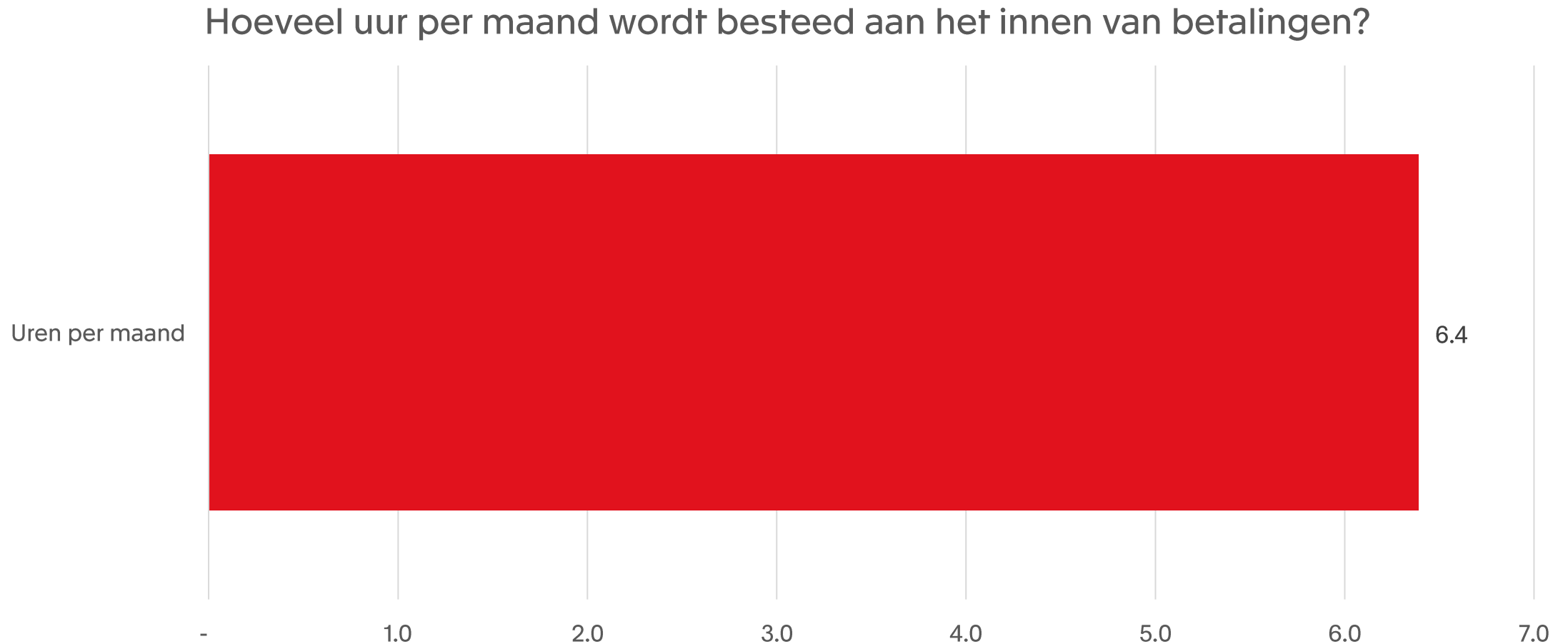
Tijdens Corona neemt het aantal facturen dat waarschijnlijk nooit betaald wordt, sterk toe

In 2018 was het gemiddelde ongeveer 2%

Welk percentage openstaande facturen is achterstallig?
Welk percentage facturen wordt uiteindelijk niet betaald?



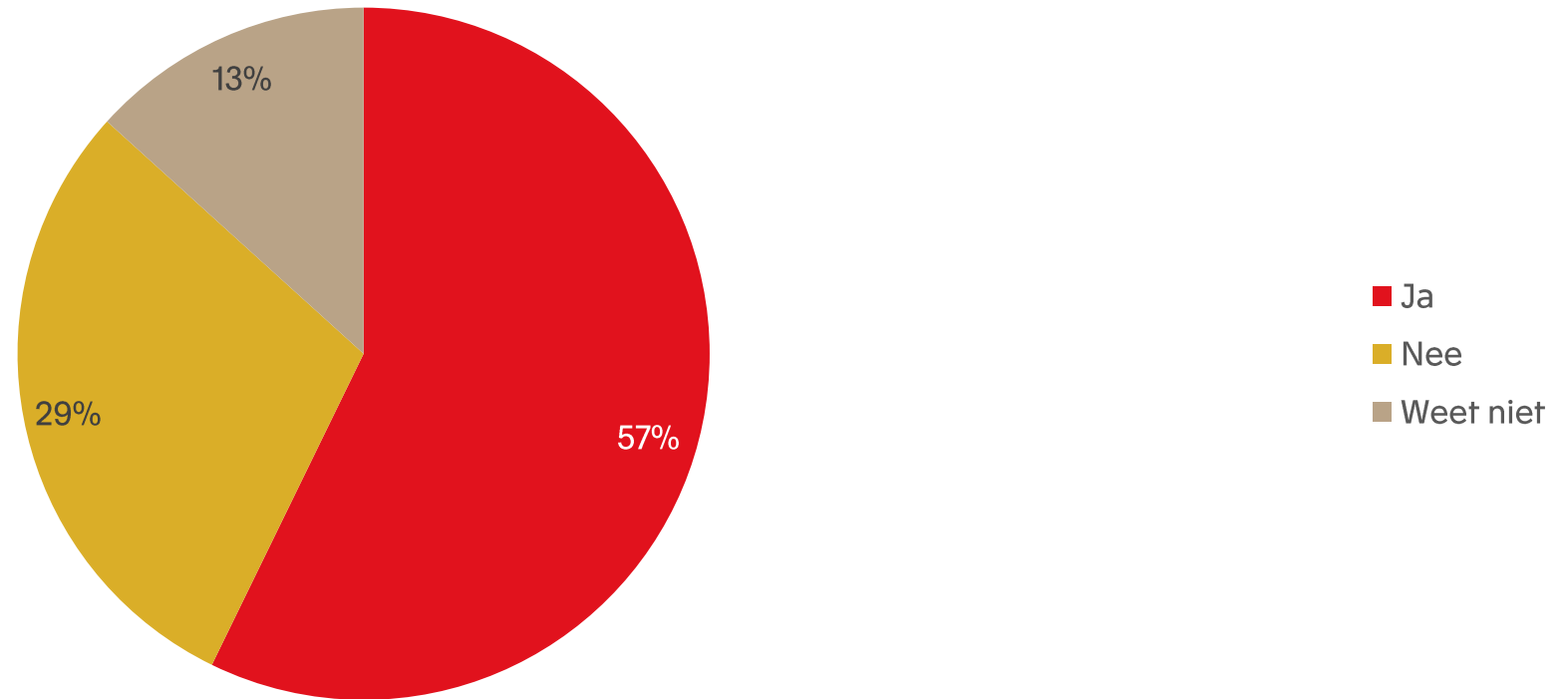
Gemiddeld is een KMO 6,4 uur per maand kwijt aan het innen van betalingen



Er is opvallend genoeg beduidend *minder vaak* real-time inzicht in openstaande facturen*

Dit zou verklaard kunnen worden door de sterke toename van bad debtors

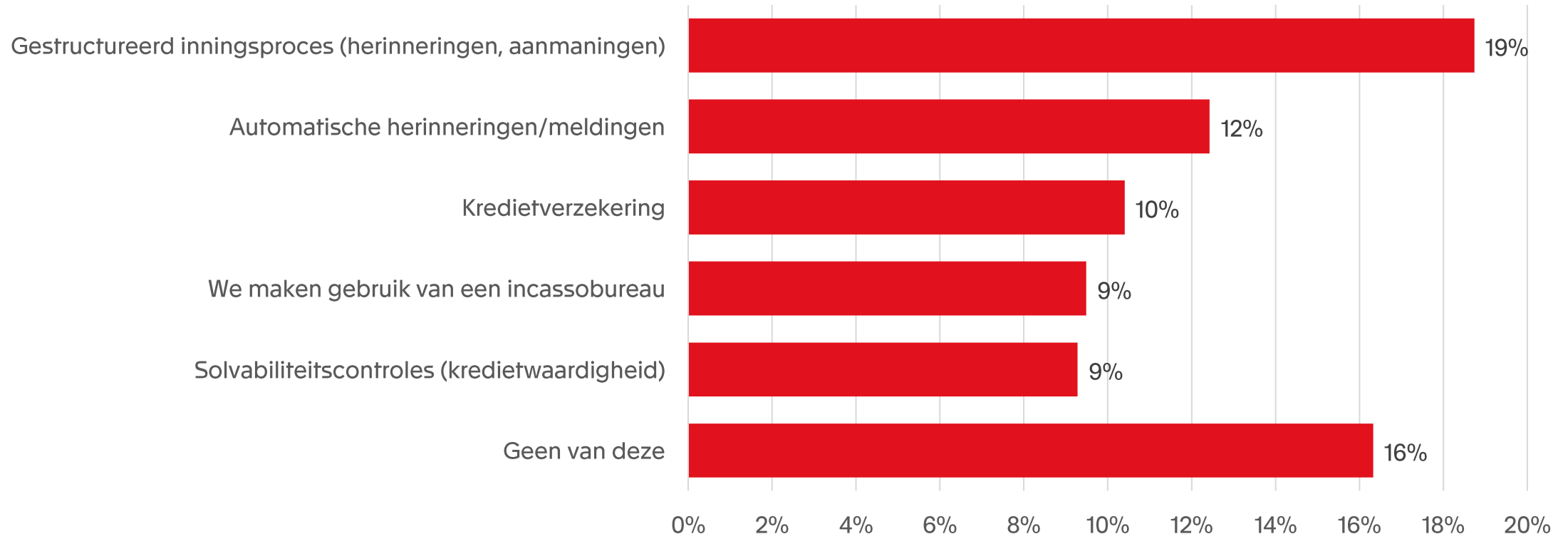
Heeft u real-time overzicht van verschuldigde/late betalingen?



KMO's implementeren vaker acties om debiteuren te beheren, met name vaker een gestructureerd inningsproces

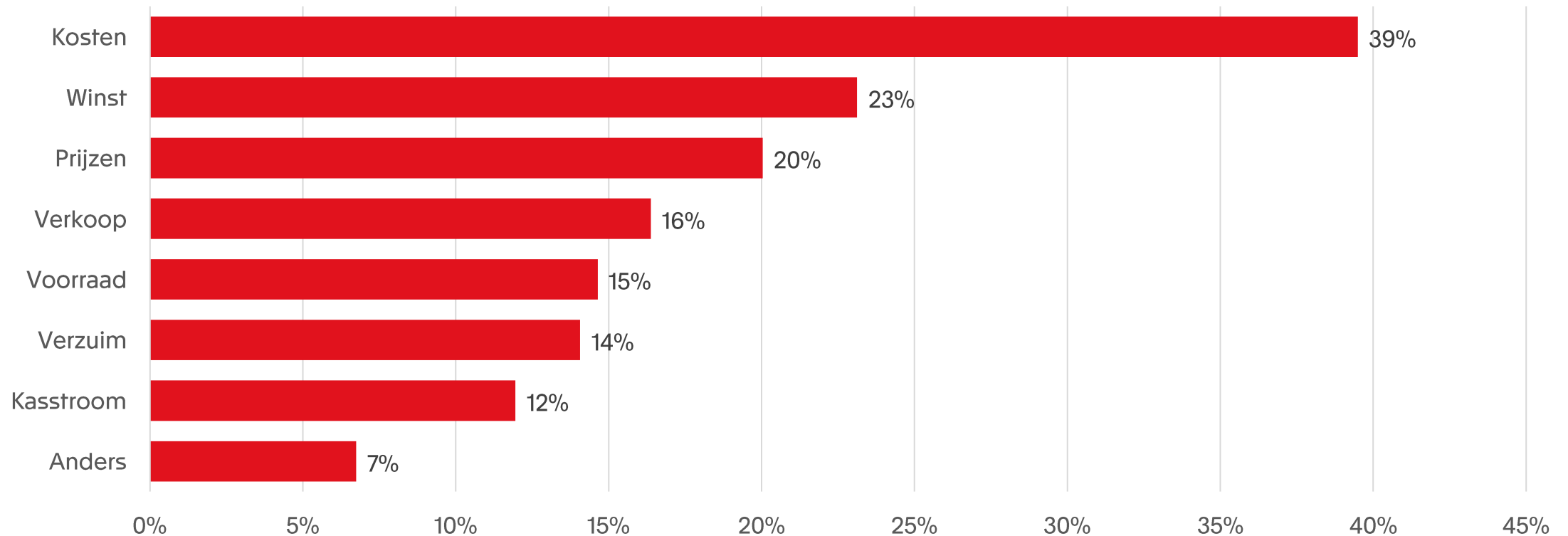
Wat vooral opvalt is dat veel minder bedrijven helemaal niets doen

Welke van de volgende situaties hebt u geïmplementeerd om uw debiteuren te beheren?



KMO's willen vooral betere forecasts voor kosten

Voor welke van de volgende zaken zou u graag over betere forecasts willen beschikken?



=exact

Boekhouding Bedrijven met 50-250 medewerkers

Bevindingen – Financiële administratie (1)

50-250 medewerkers

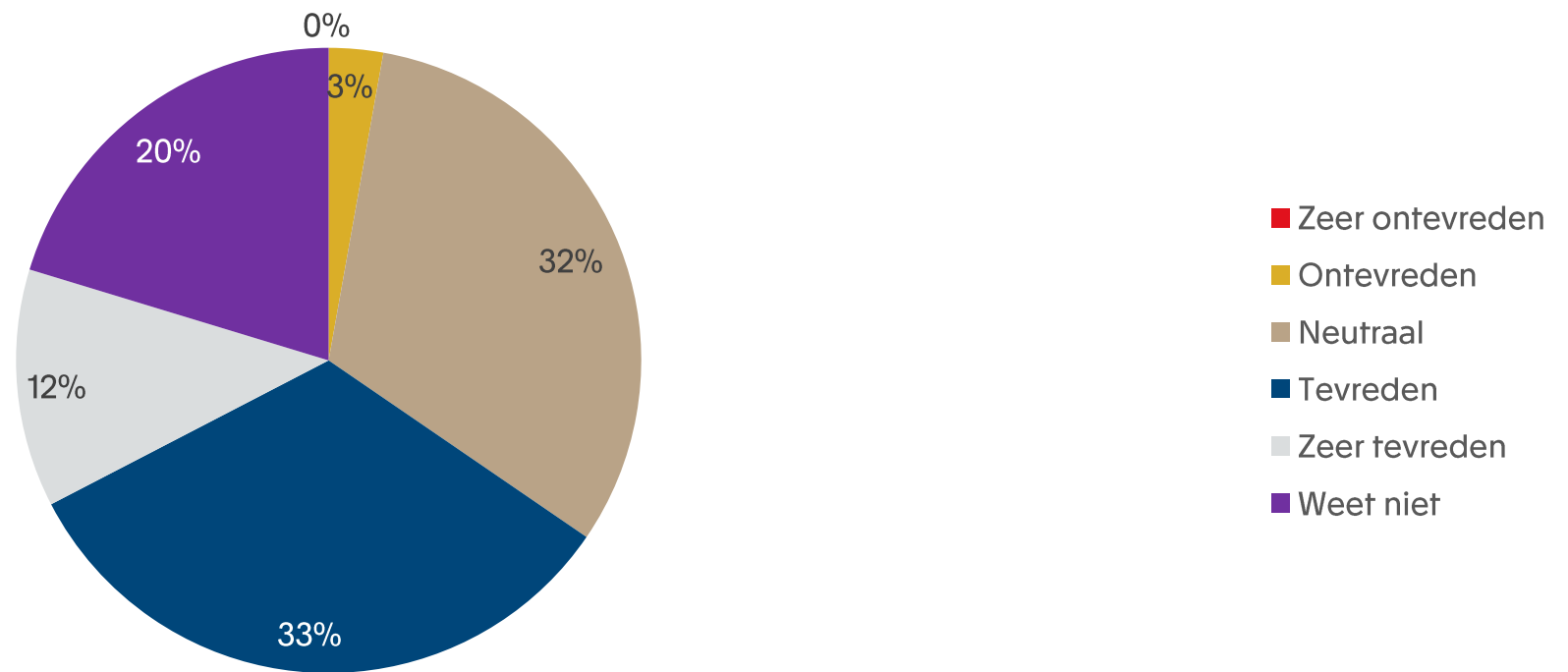
- KMO's zijn vaak redelijk tevreden over hun vermogen om strategische inzichten te realiseren uit financiële gegevens (45% is tevreden of zeer tevreden), maar er is ook veel ruimte voor verbetering.
- De financieel directeur besteedt de meeste van zijn uren aan de boekhouding en data-analyse/strategisch advies.
 - Een kwart besteed ook veel tijd aan operational excellence, procesontwerp en -optimalisatie
 - Veel bedrijven vinden het moeilijk om bijvoorbeeld de cashflow goed te voorspellen. Ook vinden ze het detailniveau in de bestaande rapportages veelal onvoldoende. Daar is dus nog veel ruimte voor verbetering

Bevindingen – Financiële administratie (2)

- Spreadsheets spelen nog altijd een belangrijke rol bij het beheren van financiële processen.
 - Meer dan de helft is afhankelijk of zeer afhankelijk. Nog eens een kwart is enigszins afhankelijk. Minder dan 10% is volledig onafhankelijk van Excel voor het beheren van financiële processen.
- Een meerderheid van de facturen (62%) wordt inmiddels digitaal verstuurd.
- Real-time financiële dashboards zien we terug bij 52%.
- Als bedrijven geografisch willen uitbreiden, is niet ieder bedrijf even goed in staat om dat eenvoudig te ondersteunen vanuit de bestaande financiële organisatie.
 - Van de KMO's is maar 37% dit goed of zeer goed in staat

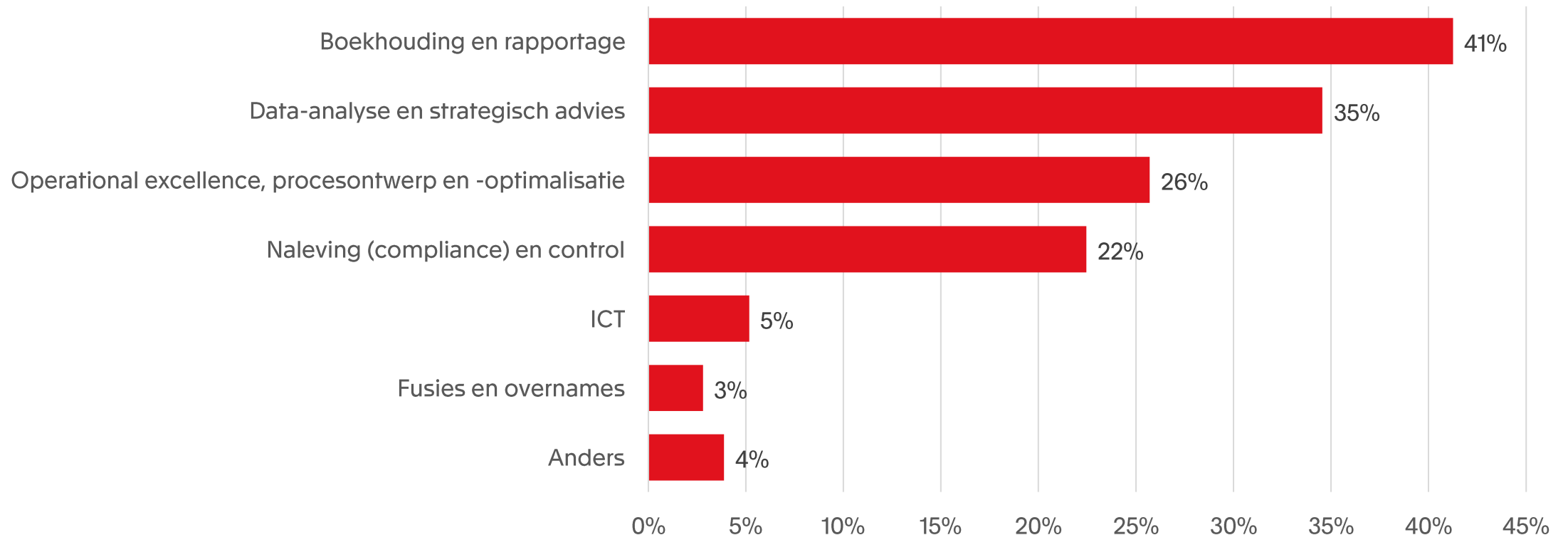
KMO's zijn vaak redelijk tevreden over hun vermogen om strategische inzichten te realiseren uit financiële gegevens, maar er is veel ruimte voor verbetering.

Hoe tevreden bent u over uw vermogen om financiële gegevens om te zetten in strategische inzichten?



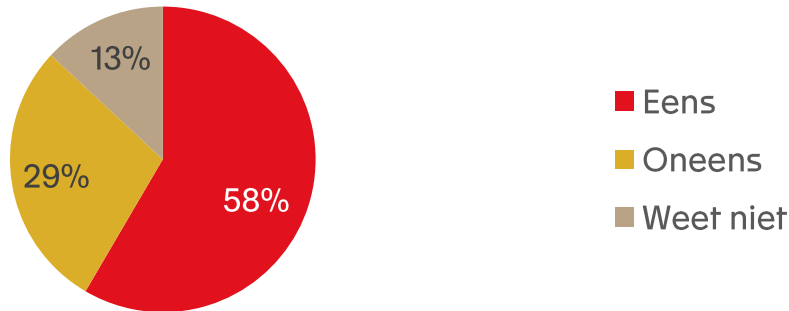
Boekhouding en data-analyse/advies zijn de activiteiten waar de financieel directeur de meeste tijd aan besteed

Welke taken nemen de meeste tijd in beslag van de senior financiële professional in uw bedrijf (CFO, Financieel Directeur etc.)?

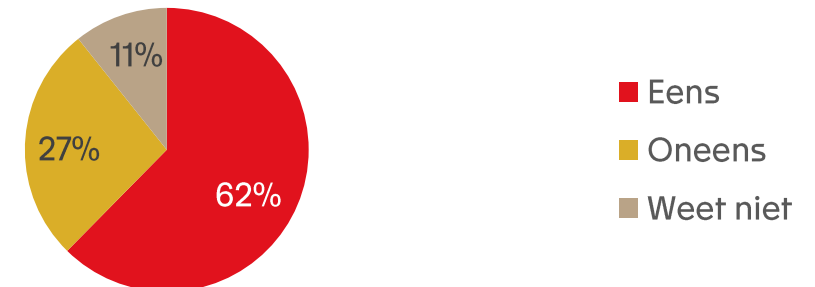


Stellingen met betrekking tot de financiële administratie

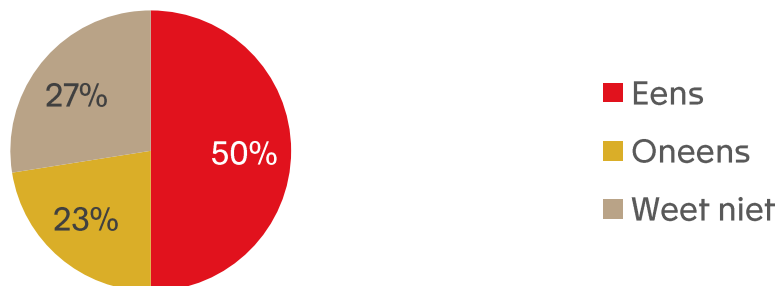
De kennis en expertise van onze financiële man/vrouw vormt de sleutel tot besluitvorming op bestuursniveau



Onze financiële administratie is efficiënt en effectief



Ik kan alle financiële informatie die ik nodig heb snel boven water krijgen

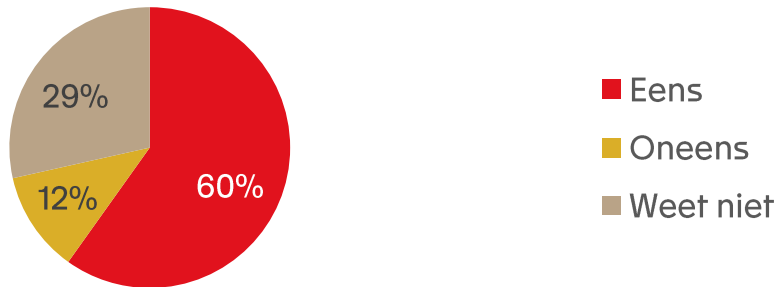


Ik vertrouw erop dat de financiële gegevens juist zijn en een goede weergave van de huidige status van het bedrijf bieden

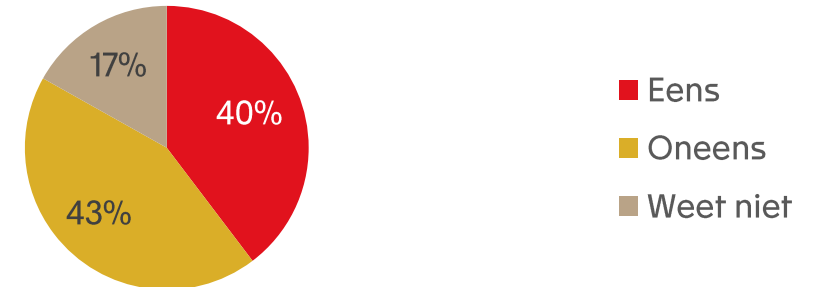


Stellingen met betrekking tot de financiële administratie

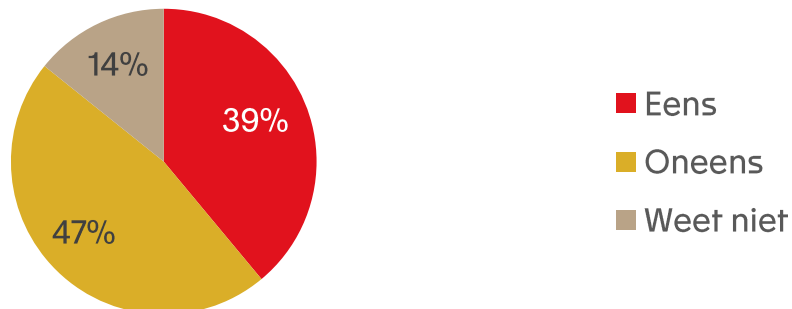
Het is moeilijk om onze cashflow nauwkeurig te voorspellen



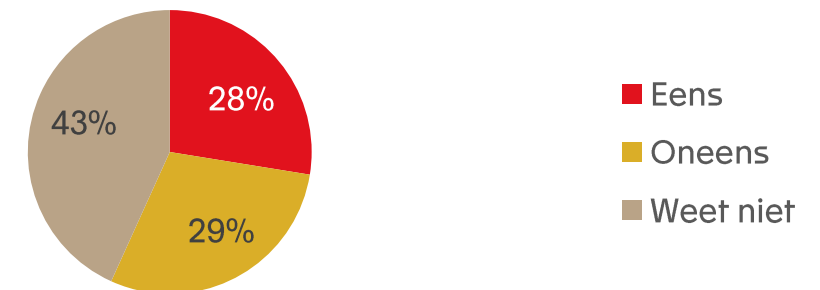
IT valt onder de verantwoordelijkheid van de CFO/Financieel Directeur



Ik moet gegevens kunnen analyseren op een dieper niveau dan geboden wordt in traditionele rapportages

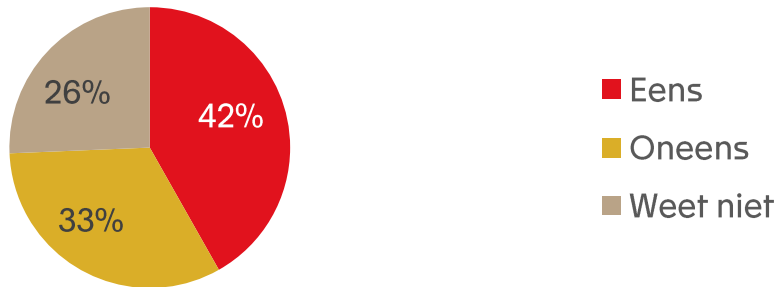


Onze DSO (Days Sales Outstanding) is zo laag als redelijkerwijs te verwachten is

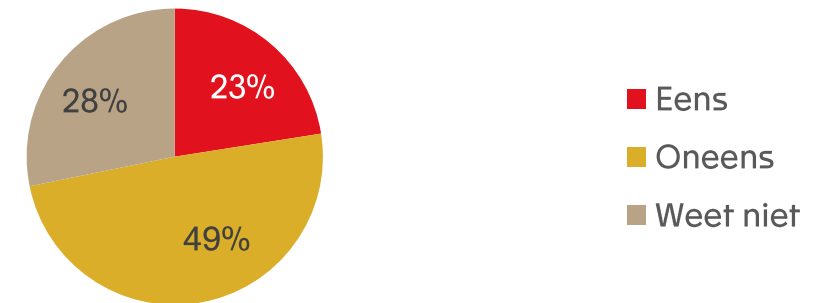


Stellingen met betrekking tot de financiële administratie

Verdere automatisering van mijn financiële processen is een prioriteit



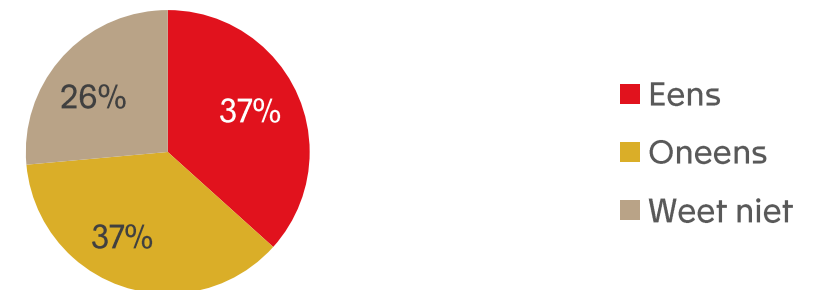
Robots zullen binnen 3 jaar beginnen met het vervangen van financiële professionals



We hebben zoveel mogelijk van onze financiële processen gestandaardiseerd als realistisch gezien mogelijk is

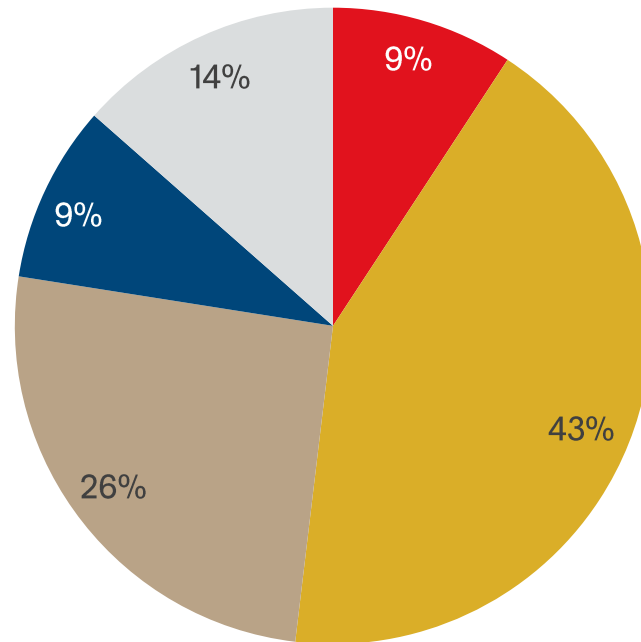


Het consolideren van financiële resultaten is tijdrovend en gevoelig voor fouten



Spreadsheets spelen een belangrijke rol bij het beheren van financiële processen

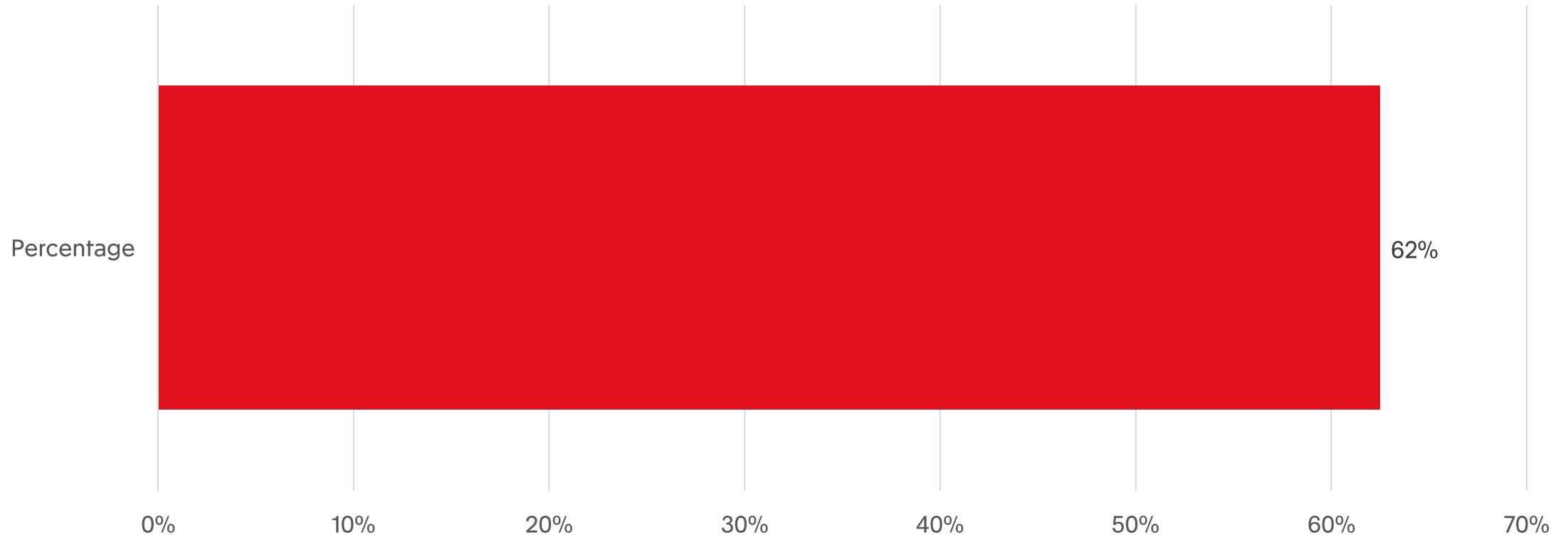
Hoe afhankelijk is uw bedrijf van Excel of andere spreadsheets om financiële processen te beheren?



- Sterk afhankelijk: Excel is een essentieel instrument voor het management
- Afhankelijk: Excel wordt gebruikt om een aanzienlijk aantal processen te beheren
- Enigszins afhankelijk: het wordt gebruikt, maar beperkt
- Niet afhankelijk: we gebruiken alleen speciale financiële tooling
- Weet niet

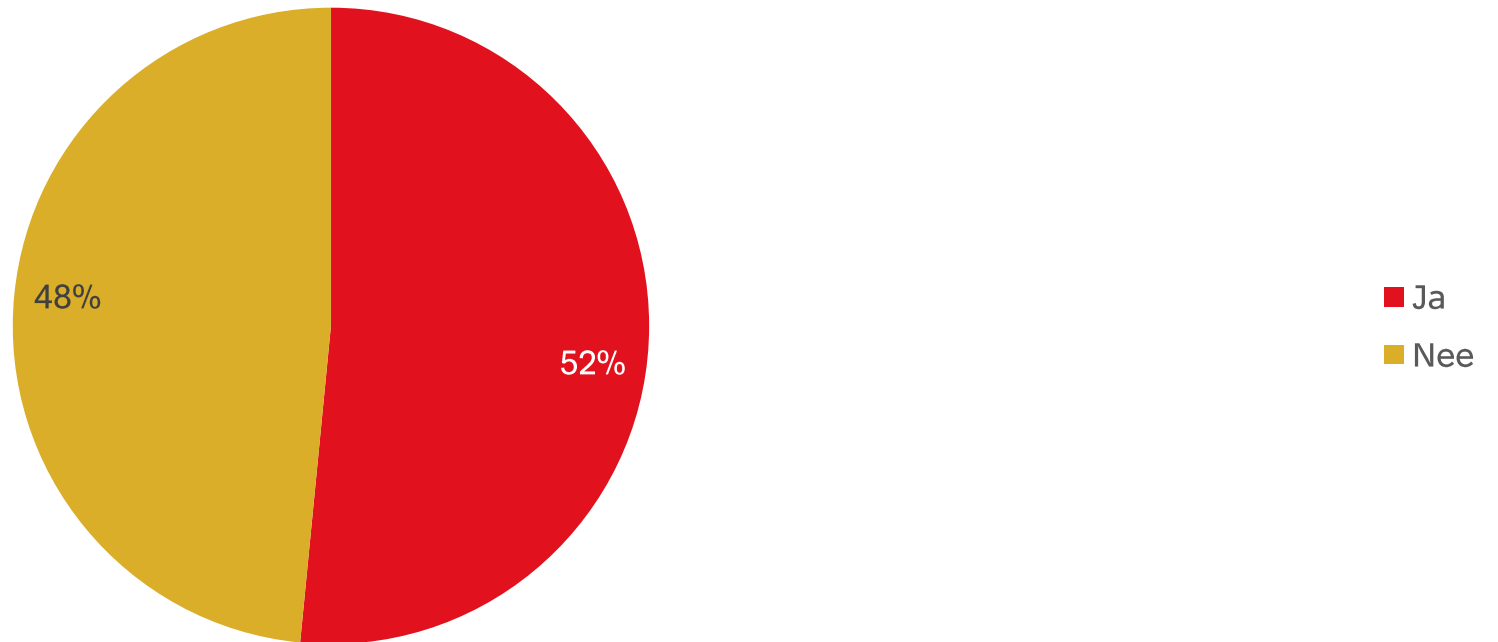
Een meerderheid van de facturen wordt inmiddels digitaal verstuurd

Hoeveel procent van de facturen die u verwerkt, wordt digitaal verzonden?



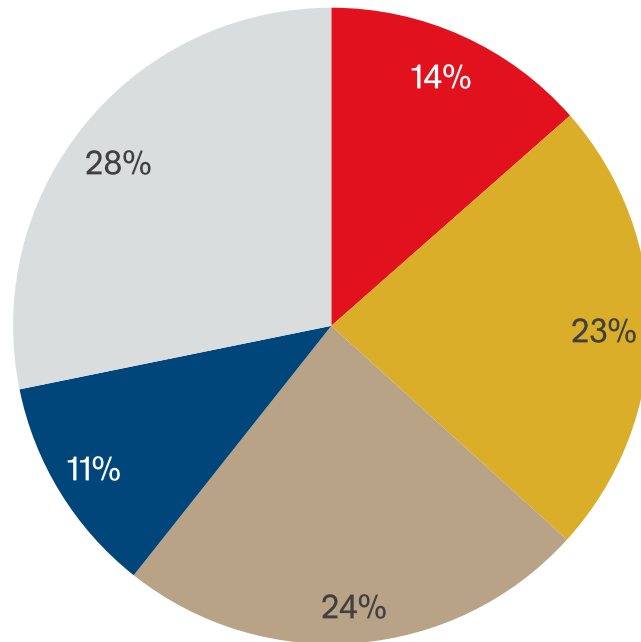
Real-time financiële dashboards komen relatief vaak voor bij ongeveer de helft van de KMO's

Heeft uw management toegang tot dashboards met real-time financiële KPI's?



Maar een op de drie KMO's is goed in staat om geografische uitbreiding te faciliteren vanuit de financiële organisatie

Hoe goed zou uw huidige financiële organisatie in staat zijn om de uitbreiding van het bedrijf naar een nieuw land of geografie te faciliteren?



- Zeer goed: onze mensen en systemen zijn flexibel en schaalbaar
- Goed: de meeste processen kunnen zonder al te veel moeite worden opgeschaald en aangepast
- Neutraal: mogelijk, maar uitdagend
- Niet goed: het ondersteunen van nieuwe processen en vereisten zou moeilijk en duur zijn
- Weet niet