Finance professionals moeten zich blijven ontwikkelen

23-9-2022

Tijdens de afgelopen twee jaar hebben finance professionals hard gewerkt om alles financieel op orde te houden. In een sneltrein hebben er grote veranderingen plaatsgevonden, van op kantoor naar thuiswerken, verstoorde toeleveringsketens en een stilvallende wereldhandel. Toch wisten finance professionals up-to-date te blijven en de boeken op tijd te ‘closen’. Op welk gebieden moeten zij zich in 2023 verder ontwikkelen?

Dit snelle aanpassingsvermogen geeft aan hoe flexibel, veerkrachtig en vindingrijk veel finance professionals zijn. Het is dan ook juist voor deze finance professionals belangrijk om zichzelf en hun team te blijven ontwikkelen. De markt blijft in beweging en de kans op nieuwe problematische debiteuren blijft aan de orde. Waar moet nu de focus op liggen? Wat zijn de focuspunten voor 2023? Wij geven u graag inzicht in de belangrijkste zaken om aan de slag mee te gaan!

1. Geautomatiseerde boekhoudprocessen

Finance professionals moeten zich focussen op budgettering, cashflow, rapportage en bijvoorbeeld matching. Zijn hier echt papieren voor nodig? Moet het echt allemaal nog handmatig? Hoe minder handmatige acties met papier, hoe beter het is want de kans op fouten neemt hard af. Finance professionals doen er goed aan om de boekhoudprocessen zo veel mogelijk te automatiseren. Hierdoor kunnen zich meer focussen op de veranderende omstandigheden in de markt en bij hun klanten.

2. De veerkracht vergroten

Wanneer we kijken naar de toeleveringsketens en operatiekosten, dan moeten we constateren dat hier wel het meest op bezuinigd is de laatste jaren. Het moest lean, het moest goedkoop. De lege showrooms van autodealers (chip tekorten) en de kale schappen in de supermarkten hebben ons laten zien wat de gevolgen hiervan zijn. De veerkracht van organisaties op problemen in de logistieke keten moet worden vergroot en hiervoor is het nodig om te gaan herstructureren. Finance professionals spelen hierin een belangrijke rol bij het analyseren van diverse overwegingen tussen onder meer werkkapitaal, toeleveringsketens en

uitgavenbudgetten.

3. Prioriteit geven aan een data analyse cultuur

We zijn natuurlijk allemaal bekend met data analytics en de vele voordelen die we hier uit kunnen halen. Analytics zijn een steeds grotere rol gaan spelen binnen bedrijven. Er worden belangrijke beslissingen genomen op basis van deze analytics. Het punt is vooral dat de processen vaak te traag zijn om zich snel aan te kunnen passen aan de veranderende behoeften. Om dit wél te laten slagen moet er meer aandacht worden gevestigd op het daadwerkelijk realiseren van een data analytics cultuur binnen het bedrijf. Zo moet er prioriteit worden gegeven aan meer geavanceerde analysetools.

4. Een nieuw model voor de toekomst

Bedrijven die afgelopen twee jaar alleen hebben gefocust op het in isolatie opereren, komen nu het slechtst naar voren. Ze zijn blijven doen wat ze deden en zagen hierdoor cijfers verder dalen. Het zijn de bedrijven die hebben gezocht naar een nieuw model die het meest succesvol zijn. De partijen die gekoppeld zijn aan een bedrijf moeten op een harmonieuze manier met elkaar werken. Hierbij kunt u denken aan onder meer regelgevers, kredietverstrekkers, aandeelhouders, leveranciers, klanten en werknemers. Wanneer al deze elementen worden aangepast, en samen een nieuw model gaan vormen, dan staat het bedrijf sterker in de toekomst.

5. Meer talent op de finance afdeling

Tegenwoordig hebben we een heel scala aan tools om in te zetten voor diverse finance processen. Toch mag in geen geval worden vergeten dat het vooral menselijk talent en ervaring is dat zorgt voor succes. De automatisering groeit steeds verder, maar de bepalende factor hierin is het talent dat hiermee omgaat. Het is belangrijk om te werken aan het ontwikkelen van een financiële talentstrategie, zodat teams zich sterker ontwikkelen binnen de finance afdeling. Volg regelmatig trainingen en opleidingen om het kennisniveau hoog te houden.

Wat als er toch facturen onbetaald blijven?

Het is eigenlijk geen vraag of er facturen zijn die niet betaald worden, de vraag is meer hoe zorgt u voor een zo laag mogelijk aantal. U kunt alle nodige maatregelen en acties ondernemen, ook uw finance afdeling en finance professionals hebben te maken met te laat of helemaal niet betalende klanten. Het risico op facturen die niet betaald worden valt gewoonweg nooit volledig uit te sluiten.

Heeft u te maken met een te hoog percentage niet betalende klanten? Wilt u ons benchmarken met uw huidige incassopartij? Of zoekt u een incassopartner die rechtstreeks kan samenwerken in uw systemen? Neem dan vrijblijvend contact op met Willems Gerechtsdeurwaarders & Incasso uit Utrecht. Met ruim 50 jaar ervaring in de incassowereld gaan wij graag met u in gesprek om kennis te maken.

Willems
gerechtsdeurwaarders&incasso