

door  S O L D O

HOE EUROPA'S MEEST SUCCESVOLLE ONDERNEMERS TECHNOLOGIE GEBRUIKEN OM TE GROEIEN.



Inhoud

Inleiding

Over de gids 03

Over Soldo 04

**Waarom zoveel over
Uitgavenbeheer? 05**

**Kan de uitgavencultuur van een
bedrijf echt beheerd worden? 06**

**De financiële tools die u nodig
heeft om te slagen 07**

**Laten we het hebben over
uitgavenstrategie 09**

Wie is verantwoordelijk? 11

**Van welke uitgaven ondernemers
spijt hebben 12**

Extra informatie 15

OVER DE GIDS

“Het enige dat erger is dan eigen technologie hebben die alleen stof ligt te verzamelen, is zonder visie technologie gebruiken, gewoon om te laten zien dat u het heeft” – Forbes

Het vinden van investeerders is essentieel voor een nieuw bedrijf, maar het beheren van uitgaven is van groot belang voor bedrijven die willen groeien. Deze gids is perfect om te leren over hoe technologie voor bedrijfsuitgaven te gebruiken en om het meeste te halen uit het geld dat u heeft opgehaald.

Om het advies in deze gids te geven, spraken we met meer dan 250 ondernemers en investeerders over hun uitgavenpatronen. We stelden een paar lastige vragen waarop ze eerlijk antwoordden. Veel dank aan alle oprichters en investeerders die hebben geholpen deze gids tot leven te brengen.

Deze gids helpt u de volgende te begrijpen:

- Het belang van uitgavenbeheer voor zakelijk succes
- Waar snelgroeiende bedrijven geld aan uitgeven
- De beste tools voor financiële verantwoording



OVER SOLDO

Bij Soldo is het onze missie om bedrijven te helpen slimmere beslissingen te nemen over hun uitgaven.

Soldo is in 2014 opgericht door tech-veteraan Carlo Gualandri en is een van de snelstgroeiende fintech-bedrijven in Europa. In 2017 haalde het bedrijf € 11 miljoen op in Serie A-financiering onder leiding van de bekende durfkapitaalfirma Accel om de groei te versnellen. Het bedrijf heeft zijn personeelsbestand de afgelopen zes maanden verdrievoudigd. In 2019 haalde het bedrijf \$ 61 miljoen op onder leiding van Dawn Capital en Battery Ventures - de grootste financieringsronde ooit voor een bedrijf voor uitgavenbeheer.

Soldo biedt bedrijven een uniforme oplossing om uitgaven en onkosten te beheren. Hiermee kan uw team met Soldo Mastercard®-kaarten kopen wat ze nodig hebben om hun werk te doen, terwijl u de controle behoudt door voor elke gebruiker aangepaste en uitgavenregels in te stellen. Gebruikers kunnen gedetailleerde onkostengegevens vastleggen op het moment van aankoop. Er is ook naadloze integratie met boekhoudsoftware.

Soldo wordt gebruikt door een aantal schaalbedrijven in heel Europa, waaronder TravelPerk, Freeda, Max Mara, Secret Escapes, GetYourGuide en Citymapper.

Soldo is gevestigd in London, Dublin, Milan & Rome.

Meer informatie? Email Jules (jrobertson@soldo.com)

Waarom zoveel over uitgavenbeheer?

Uitgavenbeheer is belangrijk voor bedrijven die willen groeien. Nu er meer geld beschikbaar is dan ooit tevoren, lijkt het een geweldige groeiperiode te zijn voor Europese start-ups en scale-ups. In de eerste 9 maanden van 2019 haalden bedrijven in heel Europa een record van € 25 miljard op, wat betekent dat meer bedrijven hun visie konden uitvoeren met het geld dat daarvoor nodig was.

Laten we eens kijken waarom uitgavenbeheer belangrijk is:

Voor bedrijven die financiering nodig hebben, is het belangrijk om investeerders relevant kapitaal en bestedingsgegevens te tonen. Uit een enquête onder 250 leiders van startups die moeten hadden om investeringen binnen te halen, gaf 35% aan dat het probleem te maken had met hun onvermogen om de financiële geschiedenis en voorspellingen in kaart te brengen.

Deze noodzakelijke financiële gegevens komen voort uit de manieren waarop bedrijven met geld omgaan. Wanneer bedrijven een duidelijk inzicht hebben in hun financiën, zijn ze beter in staat om te beslissen wat ze aan groei kunnen uitgeven en te beoordelen of de manier waarop het bedrijf geld uitgeeft, afgestemd is op het behalen van de North Star Metric van het bedrijf.

Deze informatie kan de reden zijn waarom een bedrijf faalt of slaagt.

Bovendien kan deze informatie een bedrijf inzicht geven over de impact van administratieve rompslomp op de bedrijfsgroei. Wanneer een bedrijf er te lang overdoet om uitgaven te doen, heeft dit een directe impact op de groei. Onderzoek toont aan dat werknemersbeperkingen gevolgen kunnen hebben voor de bedrijfsgroei met 18%. Maar erger nog, langdurige bureaucratische processen kunnen een negatieve impact van 20% op de groei tot gevolg hebben. Uitgavenbeheer is meer dan alleen naar de cijfers kijken, het is een focus op de bedrijfscultuur rond uitgaven.



Kan de uitgavencultuur van een bedrijf echt beheerd worden?

Het werven en behouden van het juiste talent is van cruciaal belang voor het succes van elk bedrijf. Het ontwikkelen van een bedrijfscultuur waar medewerkers waarde aan hechten en zich gewaardeerd voelen, is daar een groot onderdeel van. Het gaat erom dat uw mensen over alles beschikken wat ze nodig hebben om gemotiveerd en geïnspireerd te blijven. Dit betekent dat ze gelukkiger zijn en u een productiever bedrijf heeft.

Het idee om uitgavenbeheer te gebruiken om werknemers betrokken te houden, is misschien iets waar u niet aan heeft gedacht. De realiteit is dat uitgavenbeheer erg veel impact heeft op uw werknemers. En voor millennials, die tegen 2025 75% van de beroepsbevolking vormen, verouderd papier gebaseerd op processen niet meer genoeg is.

Recente studies tonen aan dat onkostendeclaraties en vergoedingen een ernstige bron van frustratie zijn voor werknemers. Het is een emotioneel probleem, wat begrijpelijk is omdat de initiële kosten vaak uit eigen zak komen. Medewerkers hebben ook de neiging om declaraties uit te stellen omdat het zo'n vervelende, administratieve taak is die vaak hun eigen tijd opslokt. Nog een andere reden voor verbolgenheid.

Meer dan 50% van de werknemers maakt zich meer zorgen over het indienen van onkostendeclaraties dan over belastingen.

Maar de frustratie houdt niet op bij het indienen van onkosten. Medewerkers moeten ook vaak wachten op terugbetaling. Vertragingen van onkostenvergoedingen kunnen tot ernstige ontevredenheid leiden.

Zo'n 70% van de werknemers gaf zelfs aan na constante vertragingen op zoek te gaan naar een nieuwe baan.

Sterker nog, dezelfde klachten komen keer op keer naar voren:

47%

Stel dat onkostenrapportage is te tijdrovend is

38%

Klaagt dat het te lang duurt om vergoedingen te ontvangen

36%

Denkt dat kostenbeheerprocessen zijn verouderd

35%

Is bezorgd dat er te veel papier wordt gebruikt

Door een snelle, flexibele manier te bieden om uitgaven en onkosten te beheren, ontstaat een bedrijfscultuur die meer is afgestemd op de verwachtingen van vandaag. Naast de snelheid en efficiëntie zijn er dus tastbare voordelen bij het aannemen en behouden van werknemers.

De financiële tools die u nodig heeft om te slagen

Tien jaar geleden, software om bedrijven te helpen geld te beheren, alleen beschikbaar voor de grootste bedrijven, maar met de komst van de cloud en technologische vooruitgang zijn oplossingen nu beschikbaar en betaalbaar voor iedereen. Door deze software, variërend van bankieren tot salarisadministratie en boekhouding, kunnen ondernemers en managementteams minder tijd besteden aan het beheer van uitgaven en meer tijd aan het opbouwen van het bedrijf.



Uitgavenbeheer

Een tool voor uitgavenbeheer kan in eerste instantie over het hoofd worden gezien door veel start-ups, maar is een integraal onderdeel van financieel succes.

Boekhoudprogramma

Boekhoudsoftware is essentieel voor het bijhouden van uw financiën. Het is belangrijk om boekhoudsoftware te kiezen met functies die bij uw bedrijf passen.

Zakelijke bankrekeningen

Zakelijke bankrekeningen zijn meer dan alleen een wettelijk vereiste. Ze maken het beheer van bedrijfsuitgaven veel gemakkelijker, versnellen belastingprocessen en geven uw bedrijf een duurzaam gevoel. De kosten die daarbij horen zijn de moeite waard.

Snelle toegang tot financiering

Bedrijven kunnen hun opstartperiode verlengen door geld te lenen tegen hun onbetaalde facturen of btw-aangiften van gevestigde fondsen. Met flexibiliteit rond rente- en terugbetalingen, kan het dienen als redder in nood.

Dit zijn onze topkeuzes:



Beheer uitgeven



Boekhoudsoftware



Snel toegang tot financiën



Zakelijke bankrekeningen



S O L D O

Soldo is een platform voor uitgavenbeheer voor meerdere gebruikers. Met de mobiele app kunt u bonnen Vastleggen en in real-time transacties zien.

De app integreert met Xero and QuickBooks. Soldo kost € £9 per kaart per maand met vooruitbetaling van € 5 per kaart.



Het ING Starterspakket biedt bedrijven een zakelijke rekening en gratis boekhoudpakket. Alle online transacties zijn gratis (in € binnen SEPA). Zes maanden gratis, daarna € 9,90 per maand.



Bij Spotcap kunnen klanten tot wel €100.000 lenen. Bedrijven moeten geregistreerd staan in Spanje, een Spaanse bankrekening hebben en tenminste twee jaar bestaan. U betaalt per maand terug en kunt vroeg aflossen vanaf een maand zonder boete.



Met de zakelijke rekening van Rabobank kunt u betalingen overmaken en ontvangen en zowel via internet als mobiel bankieren. Tarieven vanaf € 5,30 per maand. Ze ondersteunen ook nieuwe bedrijven met kennis en netwerken.



ING laat huidige zakelijke klanten tussen de € 25,000 en € 2,500,000 lenen. Geld kan binnen twee weken op uw account staan, met rentetarieven van 1.5% tot 9,0%.

De financiële middelen om u te laten slagen.

= exact

Exacte links met uw netwerken Bankrekening, biedt elektronische facturering en verbindt met uw bestaande software. Voor meerdere gebruikers en met mobiele app. Met flexibele abonnementen vanaf € 39 per maand, met gratis proefperiode van 30 dagen.



Met Visma eAccounting kunt u kosten bijhouden, facturen verzenden en uw bedrijf beheren. Op uw computer of met de gratis mobiele app. Boekhouding is naar Nederlands recht. Prijzen vanaf € 16 per maand.

Laten we het hebben over uitgavenstrategie.

Besteedt u uw geld aan de juiste dingen?

In een enquête met leiders bij 250 start-ups gaf 70% aan het gemakkelijk te vinden om fondsen te werven. Maar ongeveer 95% gaf aan dat ze moeilijkheden ondervonden bij het beslissen hoe ze het geld zouden besteden om hun bedrijf te laten groeien.

Van de ondervraagde bedrijven zei ongeveer 27% dat de politieke en economische onzekerheid rondom Brexit de grootste impact heeft gehad op hun uitgavenbeslissingen. Ook start-ups worstelen met beslissingsverlamming. Zozeer zelfs dat 25% van de ondervraagden aangaf dat de angst voor het nemen van de verkeerde beslissing hen ervan weerhoudt om geld uit te geven aan groei. Gebrek aan inzicht is ook een probleem, ongeveer een vijfde zegt niet over het nodige financiële inzicht te beschikken om uitgavenbeslissingen te nemen.

Het is een trieste waarheid, maar de meeste bedrijven mislukken binnen de eerste drie jaar. Het is dus belangrijk dat u geld uitgeeft aan de juiste dingen. Nog een trieste waarheid: geld raakt, vroeg of laat, op. Het is daarom belangrijk om ervoor te zorgen dat alle uitgaven bijdragen aan het behalen van uw North Star-metric. Wat de juiste dingen zijn om geld aan te besteden, hangt af van het type bedrijf en de fase waarin uw bedrijf zich bevindt.

Alle oprichters die we spraken, hadden een gemene deler. Bijna allemaal benadrukten ze het belang van het geven van prioriteit aan uitgaven voor technologie en product ontwikkeling.

Over gemene delers gesproken: bijna alle oprichters gaven het belang aan van het geven van uitgavenprioriteit aan mensen. Dat betekent niet alleen nieuwe aanwervingen, maar ook het behouden en ontwikkelen van teamleden.



Op de vraag hoe zij in 2020 een anonieme donatie van £ 1.000.000 zouden uitgeven, gaf bijna de helft van de 250 Britse bedrijven aan nieuwe producten en diensten te willen ontwikkelen. Nog eens 43 procent zou de bedrijfsvoering verbeteren en 41 procent zou investeren in nieuwe uitrusting en software. 30% van de startups koos ook voor het aflossen van schulden. Ter vergelijking: slechts 28% zei dat ze zouden investeren in marketing.

Als het op uitgaven aankwam, gaven mannelijke oprichters hogere prioriteit aan: het ontwikkelen van nieuwe producten en diensten, het verbeteren van de activiteiten, het afbetalen van schulden en marketing.

Vrouwelijke oprichters gaven een hogere prioriteit aan: nieuwe apparatuur/software, het inhuren van nieuw personeel en het updaten van het kantoor.

Oprichters in Londen gaven hogere prioriteit aan uitgaven voor het inhuren van mensen: dit is niet verrassend, aangezien in Londen, de loonkosten hoger zijn en de arbeidsmarkt concurrerender is dan het Britse gemiddelde. Ze hechtten ook minder belang aan het afbetalen van schulden vergeleken met de gemiddelde Britse oprichter, wellicht vanwege de grotere beschikbaarheid van kapitaal in de hoofdstad.

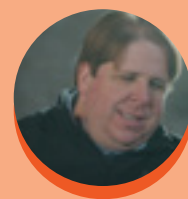
Nieuwere bedrijven die als doel hebben om te schalen, besteden gemiddeld tussen de 12-20% van de totale bruto-inkomsten aan marketing. Meer gevestigde bedrijven die hun winst willen behouden en verhogen, besteden tussen de 5-12% van de totale bruto-inkomsten.

“U kunt nooit teveel geld uitgeven aan technologie.”



Rob O'Donovan
van Charlie HR

“Zelfs nu ons bedrijf zeven of acht jaar oud is investeren we meer dan ooit in technologie.”



Jeff Lynn
van Seedrs

Wie is verantwoordelijk?

Verantwoording van uitgaven was een omstreden onderwerp tussen de oprichters met wie we spraken. Vooral wiens verantwoordelijkheid het is om verantwoording af te leggen over de besteding van die middelen. De meeste oprichters waren het erover eens dat het in een vroeg stadium nodig was om een CFO of een FD in dienst te nemen, niet alleen om de financiën goed in de gaten te houden, maar ook om de oprichter zelf verantwoordelijk te houden.

Met of zonder CFO of FD is het nog steeds een delicate balans. Te veel controle zorgt voor gebrek aan verantwoordelijkheid binnen het team. Te veel vrijheid resulteert in te hoge uitgaven en chaos.

Bij snelgroeiende bedrijven zijn de planningscycli onvermijdelijk korter. Currencycloud merkt op dat, hoewel ze jaarlijkse budgetten vaststellen, ze planningscycli van zes maanden hebben en niet bang zijn om te herhalen. Sommige mensen zouden daar angstig van worden, maar als u groeit, leert u constant bij over uw product en hoe het in de markt past. U leert wat u kunt doen om het aan te passen en de opkomende markt te veroveren. U leert en past uzelf voortdurend aan.

Als u een groeiend bedrijf bent, heeft u een wendbaar organisatie-ontwerp nodig. Dat is het verschil tussen beheersbare risico's en complexiteit, en chaos. De regels zijn niet zomaar streng, ze zijn er om te voorkomen dat mensen onnodig ingewikkelde of moeilijke beslissingen nemen.

Er leek een tweedeling te bestaan tussen het beschermen van teamleden tegen geldzorgen

en de noodzaak om de realiteit van financiële posities te delen. Sommigen waren van mening dat het belangrijk was dat alle teamleden de realiteit van de financiële positie van het bedrijf kennen om focus te creëren. Anderen waren van mening dat alleen degenen die uitgavenbeslissingen nemen op de hoogte moeten worden gebracht, aangezien de bedrijfsfinanciën andere teamleden kunnen afleiden van hun dagelijkse taken. U moet bedenken wat werkt voor uw eigen bedrijf werkt, binnen uw eigen cultuur. Soldo kan u helpen om beide te beheren, met Soldo Mastercard®-kaarten waarmee werknemers uitgaven kunnen doen, binnen de door u gestelde limieten.

Een ding dat duidelijk was, was de noodzaak om een hiërarchisch evenwicht te bewaren tussen controle en uitgavenvrijheid voor alle teamleden. Werknemers die dagelijks werken aan de groei van het bedrijf, moeten geld kunnen besteden aan wat het bedrijf doet groeien. Er moet worden overwogen of werknemers verantwoording moeten afleggen over hun uitgaven ten opzichte van het budget.

Inzicht in uitgavenspijt van oprichters

We weten dat het onmogelijk is om precies te weten waar we aan moeten besteden en wanneer. Rob O'Donovan van CharlieHR zegt: ***“We hebben niet uitgegeven zoals ze dachten dat we zouden uitgeven.”*** Carlo Gualandri van Soldo ***“Spijt van bestedingen bewijst de niet bewezen hypothese we betalen voor kennis.”***

Zoals geldt voor de meeste dingen in het leven, zijn fouten en spijt onvermijdelijk. Het is belangrijk om te leren van anderen. Alle oprichters met wie we spraken, gaven toe dat ze slechte beslissingen hebben genomen over hun uitgaven.



Hier vindt u een paar:

“De duurste uitgave is een slechte werving”



Urenna Okonkwo
van Cashmere App

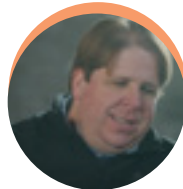
“Wij gingen ook te snel internationaal toen we nog ruimte hadden om te groeien in onze eigen markt”



Luke Lang
van Crowdcube

“Negeer marketing niet, u kunt het beste product hebben maar als niemand weet dat het bestaat”

(Het waardevolle voorbeeld geven van Betamax vs. VHS waarin Betamax ondanks dat het een beter product was, de markt verloor aan VHS)



Jeff Lynn
van Seedrs

“Geef geen geld uit aan grote conferenties.”



David Brears
van 11:FS



De meest voorkomende gebieden van overbesteding voor schalende bedrijven zijn:



Overtollige
productkenmerken



Overtollig personeel



Juridische kosten



Reiskosten



Premature internationale
of distributiekanaal
ontwikkeling

Aanvullende bronnen

Dough Stories

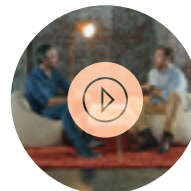
Seizoen 1



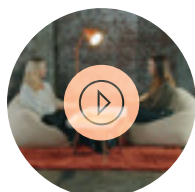
AFL. 01
Carlo Gualandri
en **David Brear**



AFL. 02
Rob O'Donovan
en **Jeff Lynn**



AFL. 03
Charles Armitage
en **Luke Lang**



AFL. 04
Gemma Young en
Sarah Welsh



AFL. 05
Urenna Okonkwo
en **Lyz Swanton**

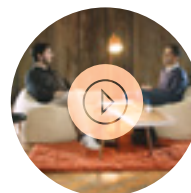
Seizoen 2



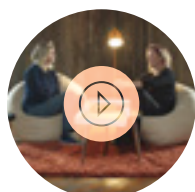
AFL. 01
Hal Watts en
Nick Black



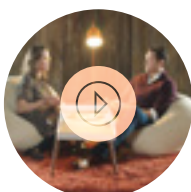
AFL. 02
Gabriella Hersham
en **Tania Boler**



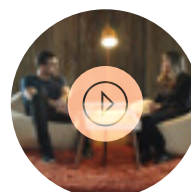
AFL. 03
Deepek Ravindran
en **Ally Fekaiki**



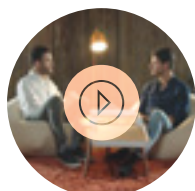
AFL. 04
Jenene Crossan
en **Stephanie Eltz**



AFL. 05
Chris Edson en
Pippa Murray



AFL. 06
Amanda Thomson
en **Anthony Collias**



AFL. 07
Ryan Kohn en
Jonathan Petrides

VC-artikelen



**Show Me the Money: The ROI
of Employee Engagement**



**Employee Engagement
Strategies Save Thousands
of Dollars**



**The Impact of Reimbursement
Delays on Employees**

BEDANKT VOOR HET LEZEN

We hopen dat je dit gids met plezier hebt gelezen en de kans hebt gehad om enkele van onze Dough Stories-afleveringen te bekijken. Houd het volgende seizoen in de gaten.

Stuur voor meer informatie over Soldo een e-mail naar Jules via: jrobertson@soldo.com

@soldo
#doughstories

Disclaimer: dit is geen uitgebreide gids voor uitgaven. Er zijn tal van andere bronnen te vinden online. Praat met uw bestaande investeerders en lotgenoten die ook waardevol advies kunnen geven.

