

Verso il Super Bloom: in quale modo i reparti amministrativi supportano la crescita aziendale

soldo

Contenuti

Introduzione	3
Prefazione: Il 'Super Bloom' aziendale	5
Parte 1 - Le prospettive di crescita del business sono in rialzo	6
Parte 2 - Non si torna indietro: ora le aziende investono per crescere	11
Parte 3 - Utilizzare la tecnologia e innovare a livello operativo per crescere	21
Parte 4 - L'evoluzione della funzione finanziaria: dalle formule alla conoscenza del business	28
Conclusioni	35

Introduzione

Un messaggio di benvenuto dal nostro presidente

Il business europeo ha attraversato un periodo incredibile. L'impatto della pandemia è stato destabilizzante e ha costretto le aziende ad affrontare sfide senza precedenti. Ma qualcosa sta cambiando. Siamo alla vigilia di un nuovo anno foriero di speranze per le aziende di ogni segmento e dimensione. I reparti amministrativi hanno subito una profonda trasformazione negli ultimi due anni e non soltanto a causa della pandemia, ma anche dei rapidi progressi nei campi della tecnologia e dell'automazione.

Essi stessi sono diventati agenti di cambiamento, favorendo agilità ed innovazione. Sono diventati più intelligenti, autonomi e dotati di accesso ad informazioni molto dettagliate.

Con questo report vogliamo condividere ciò che abbiamo appreso da uno studio condotto su un campione di centinaia di professionisti con responsabilità finanziarie nelle piccole e medie imprese di tutta Europa. Abbiamo coinvolto diversi professionisti con esperienza sul campo, indagando sulle ragioni e sulla logica alla base di questi cambi di atteggiamento, e abbiamo chiesto cosa significa tutto questo per le imprese che stanno prevedendo una crescita nel prossimo anno.

Il report mette in evidenza come – attraverso processi dinamici, migliore collaborazione e capacità di previsione – le aziende si stiano preparando alla crescita, nonostante le sfide che le attendono. Ti invitiamo a leggere questo report con attenzione e a scoprire come una corretta analisi dei dati può potenziare la tua attività.

Mariano Dima
*Presidente & Board
Director, Soldo*



Una nota sulla metodologia

Soldo ha commissionato una ricerca a Coleman & Parkes Research, società di consulenza indipendente. A settembre 2021, l'azienda ha condotto un'indagine intervistando un totale di 900 professionisti di aziende in Italia, Regno Unito, Irlanda, Belgio, Lussemburgo, Paesi Bassi, Germania e Francia con un massimo 1.000 dipendenti. Tutti gli intervistati sono CFO e/o decisori responsabili in materia di automazione finanziaria e soluzioni tecnologiche, con potere di approvazione e controllo finanziario delle spese aziendali. Questo comprende dirigenti con responsabilità strategiche, inclusi i CEO. I risultati sono stati suddivisi in due categorie: aziende da 1 a 50 dipendenti e da 50 a 1.000 dipendenti, espressamente citati nel report.

Soldo e il team di ricerca hanno anche condotto delle interviste qualitative con più di venti decisori finanziari o aziendali, provenienti per lo più da piccole e medie imprese. Tutte le citazioni contenute nel sondaggio provengono da quelle interviste, se non diversamente specificato. Non esiste necessariamente una corrispondenza tra le persone che hanno preso parte all'indagine qualitativa e a quella quantitativa, ma tutte ricoprono ruoli simili.

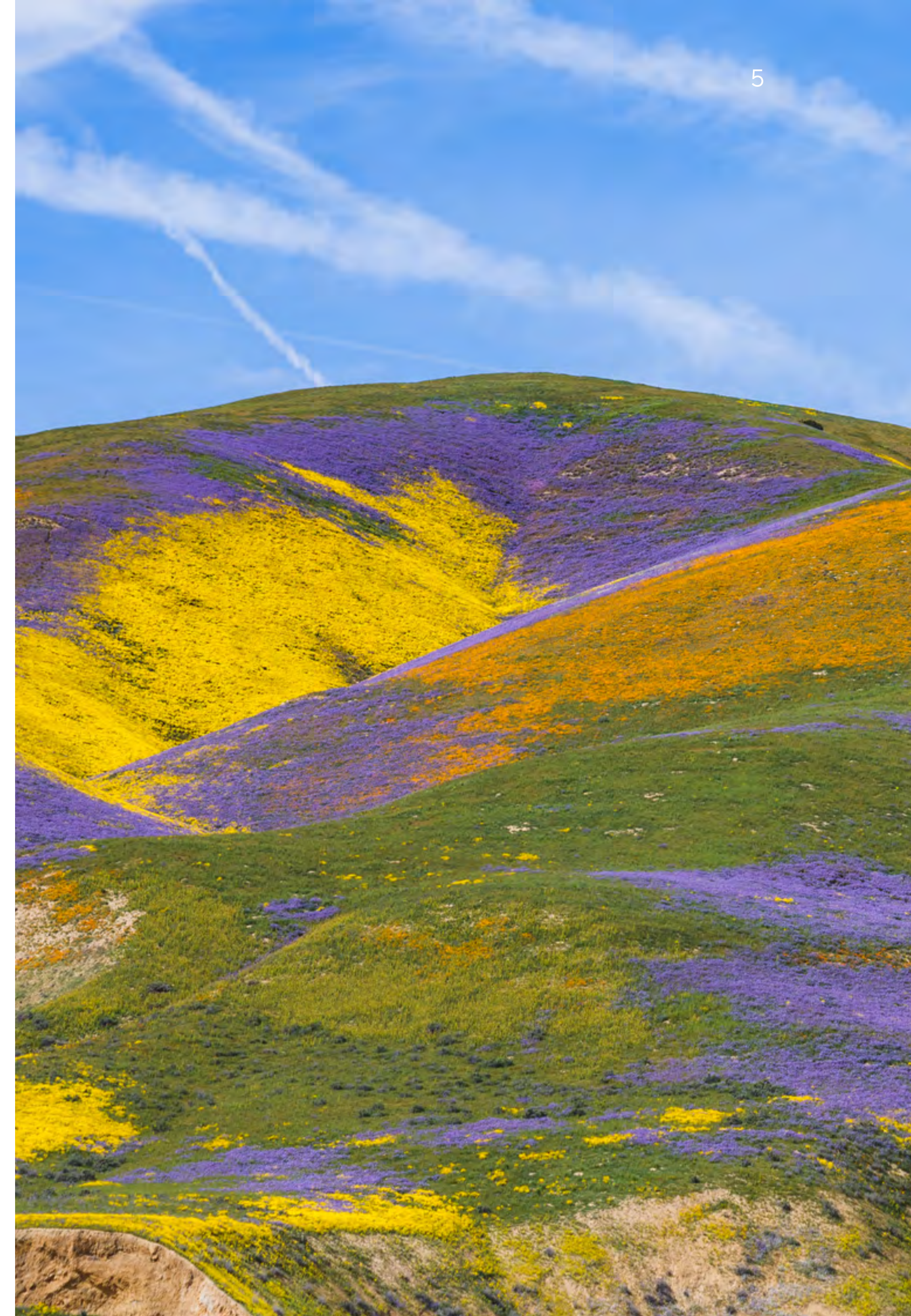


Prefazione

Il 'Super Bloom' aziendale

C'è un fenomeno naturale che si verifica solo in rare circostanze. Nei territori desertici, migliaia di semi giacciono dormienti per mesi, a volte addirittura anni. Poi, al verificarsi di un incendio, i loro rivestimenti cerosi vengono sciolti dal calore, consentendo l'ossigenazione.

Dopo la stagione delle piogge, questi semi germogliano tutti insieme. Il risultato è lo sbocciare di tanti fiori di campo, un'esplosione di colori in ambienti recentemente colpiti da disastri ambientali. Questo fenomeno è conosciuto come 'Super Bloom'.

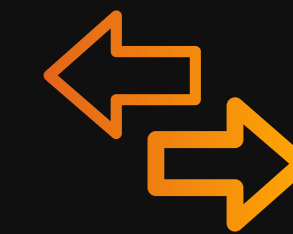
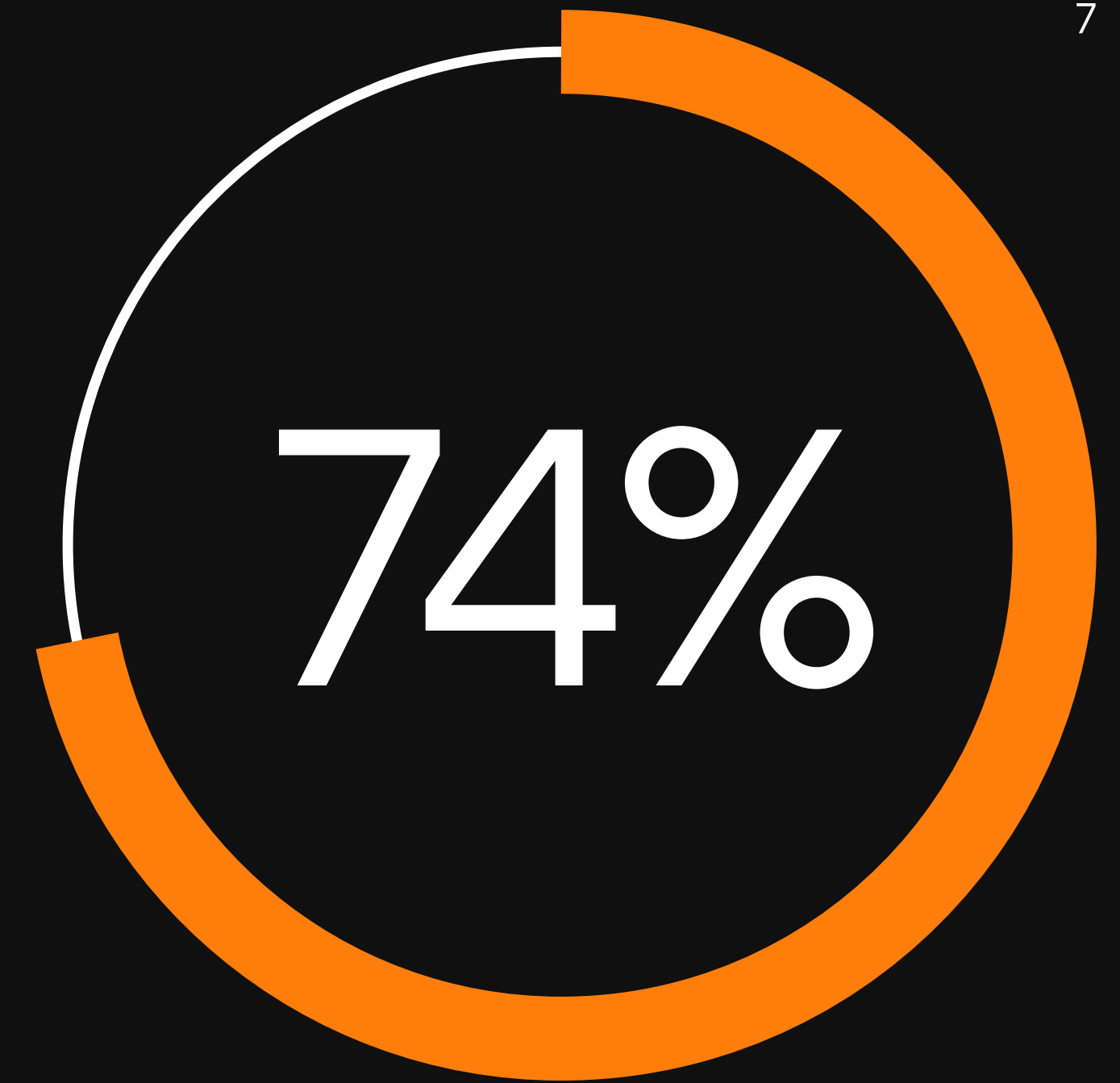


Parte 1 - Le prospettive
di crescita del business sono
in rialzo

Le prospettive di crescita del business sono in rialzo

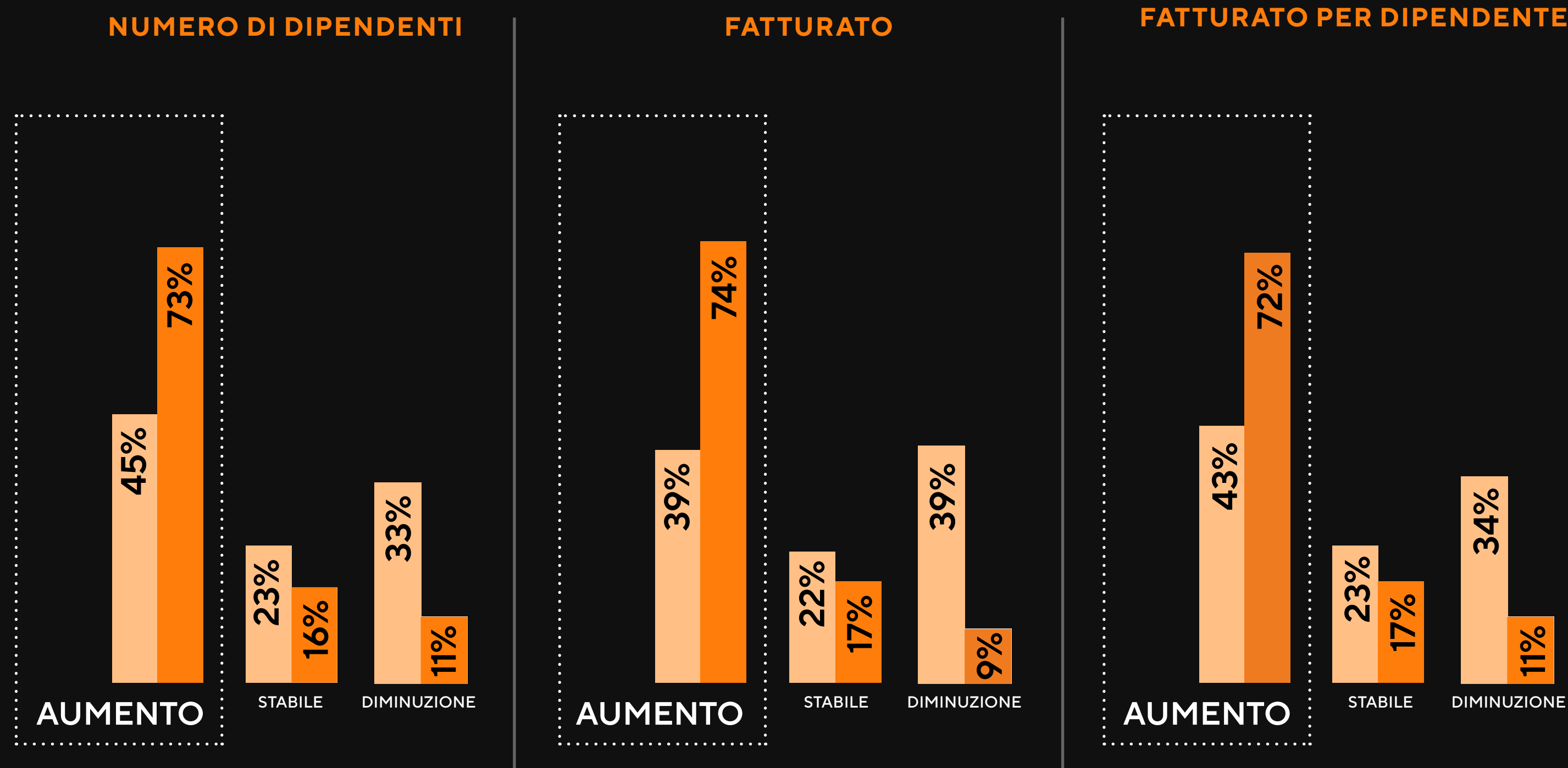
Le aziende stanno cominciando a pianificare per il 2022 con rinnovato ottimismo; anni di tagli cominciano a lasciare il posto ad una speranza di crescita. Hanno attraversato con successo un periodo estremamente difficile, caratterizzato da condizioni di mercato turbolente e lockdown in tutto il continente. Questo ottimismo non è stato ancora smorzato dalle nuove preoccupazioni sulla gestione della catena di distribuzione, né dalle pressioni inflazionistiche sorte nel 2021 per beni e servizi. Si tratta di una tendenza ricorrente in tutti i settori e le aree geografiche coperte dall'indagine di Soldo: Italia, Regno Unito, Irlanda, Francia, Germania e Paesi Bassi.

Il 74% delle aziende prevede, nei prossimi 12 mesi, un aumento dei ricavi che rappresenterebbe una netta inversione di tendenza rispetto agli ultimi due anni. Nel 2019, solo il 52% delle aziende ha registrato un aumento di fatturato, percentuale scesa poi al 43% nel 2020.



Il 74% delle aziende prevede, nei prossimi 12 mesi, un **aumento dei ricavi** che rappresenterebbe una netta inversione di tendenza rispetto agli ultimi due anni.

Mentre una notevole percentuale delle aziende ha riportato una diminuzione delle entrate e una riduzione dell'organico negli ultimi 12 mesi, circa tre quarti di esse sono ottimiste riguardo ad una crescita dei ricavi entro il prossimo anno.



Crescita dell'organico: oltre il 70% delle aziende afferma di voler aumentare il proprio organico, mentre l'11% prevede di ridurlo nei prossimi 12 mesi.

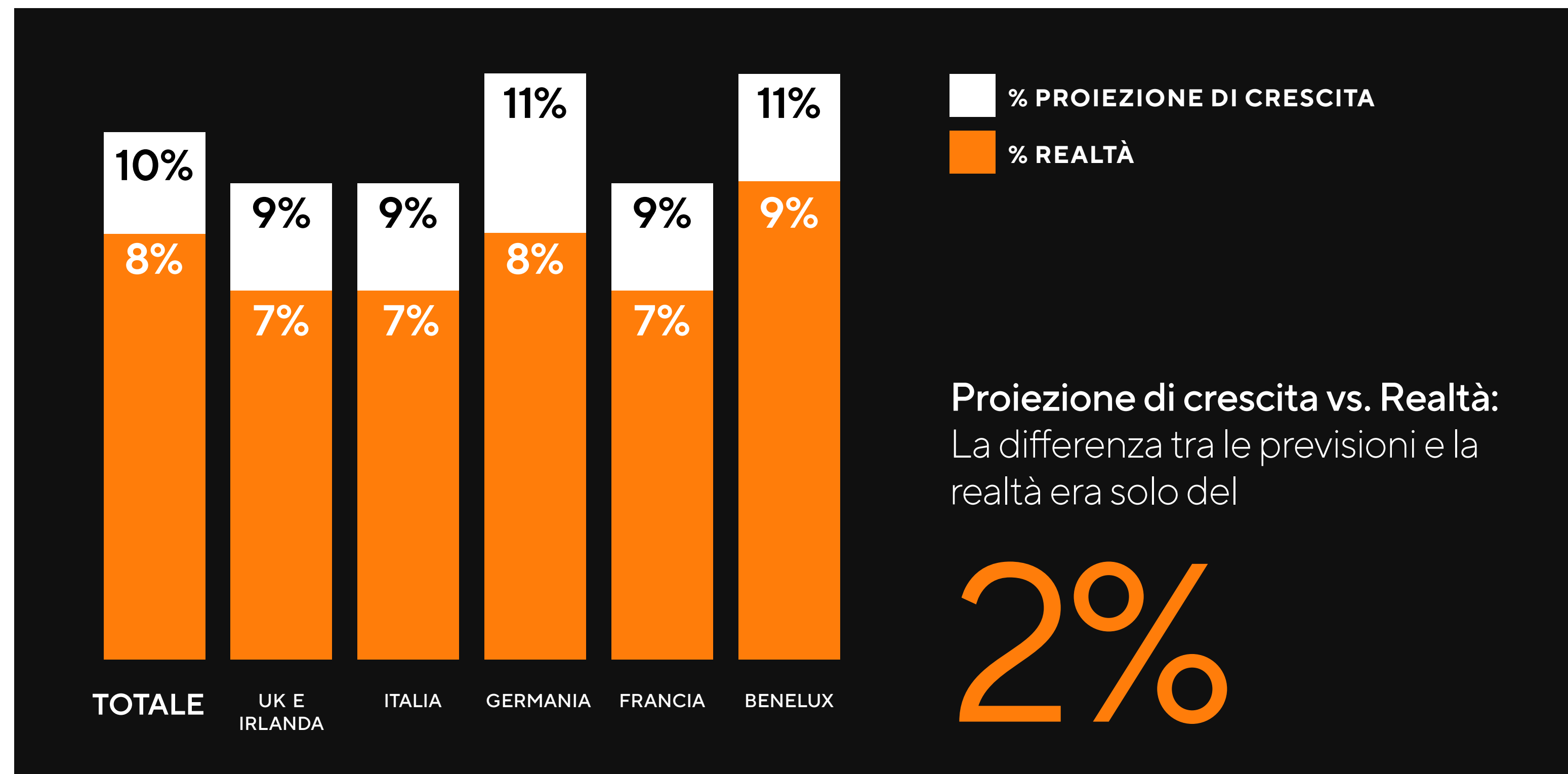
Fatturato: negli ultimi 12 mesi, il 39% delle aziende ha registrato un aumento delle entrate, a differenza di un altro 39% che ha invece riportato una diminuzione. Guardando al futuro, un numero otto volte superiore di aziende prevede una crescita dei ricavi (74%) piuttosto che un calo (9%).

Fatturato per dipendente: il 34% delle aziende ha registrato un calo delle entrate per dipendente negli ultimi 12 mesi. Solo l'11% prevede che continuerà nei prossimi 12 mesi, mentre il 72% ritiene che il rapporto fatturato-dipendenti aumenterà.

■ ULTIMI 12 MESI
■ PROSSIMI 12 MESI

L'accuratezza delle previsioni

C'è motivo di credere che queste proiezioni siano una rappresentazione accurata di ciò che potrebbe accadere alle aziende. Quando è stato chiesto di confrontare le proiezioni di crescita effettiva, lo scostamento si è dimostrato minimo. Le aziende hanno registrato una crescita effettiva dell'8% rispetto al 10% previsto con un anno di anticipo.



Sviluppa la resilienza con il coinvolgimento del cliente e la diversificazione del prodotto

'La pandemia si è rivelata particolarmente impegnativa per il settore dei trasporti, in particolare per quello dei passeggeri piuttosto che delle merci. La nostra attività si concentra esclusivamente sul trasporto di passeggeri nella Germania settentrionale e il focus rimane l'aumento della qualità del servizio per i nostri passeggeri affinché siano sempre soddisfatti. Nonostante tutto, siamo riusciti ad offrire il nostro servizio anche nei momenti difficili, seguendo con giudizio tutti i protocolli di sicurezza che ci hanno permesso di rimanere operativi, e ci siamo ripresi rapidamente una volta appiattita la curva epidemica.'

Questa pandemia ci ha insegnato che dobbiamo avere un portafoglio di attività diversificato che ci aiuti ad affrontare le perdite aziendali, a prescindere dall'andamento dell'attività.'

CFO, azienda di trasporti di medie dimensioni, Germania



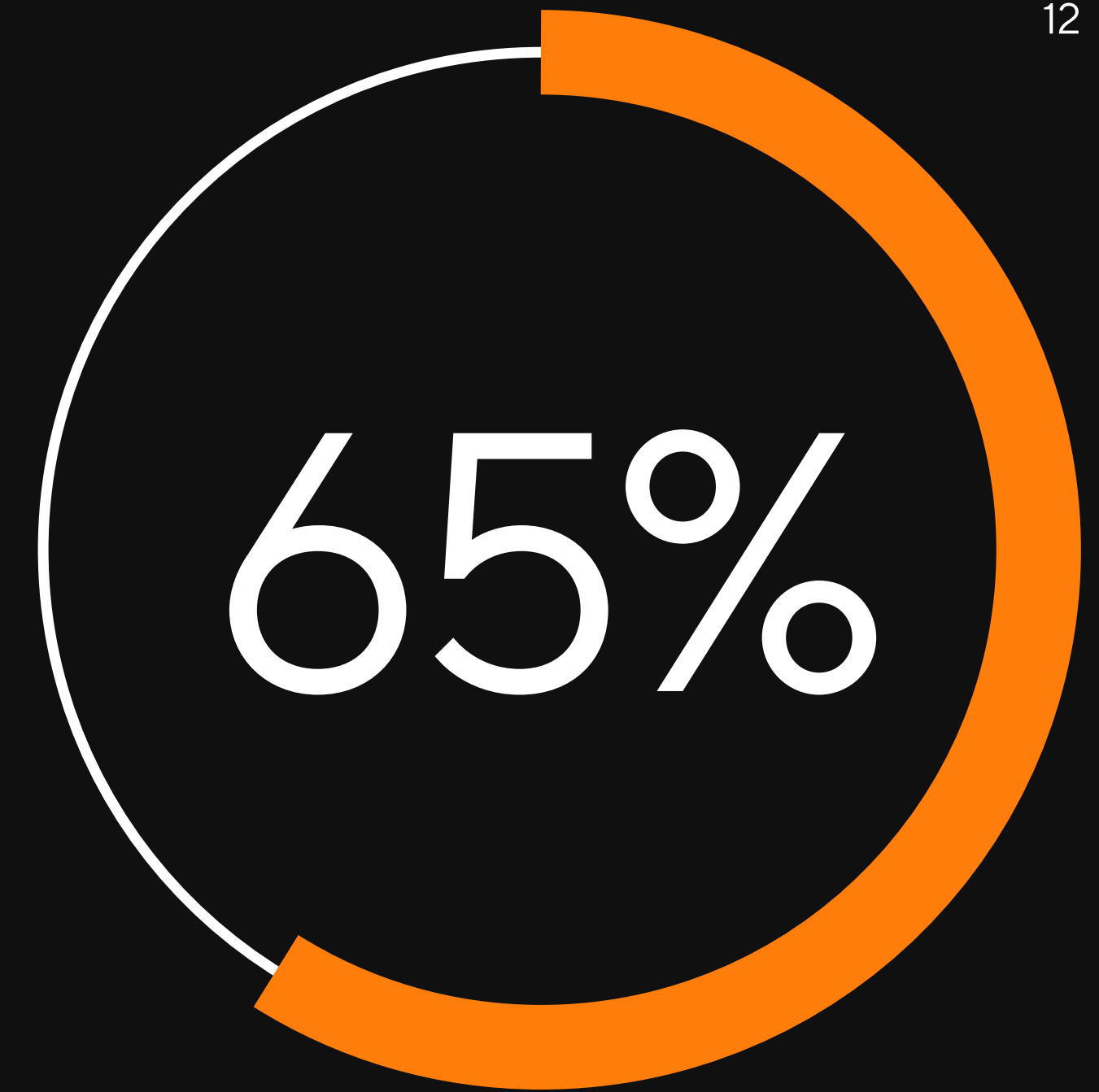
Parte 2 - Non si torna
indietro: ora le aziende
investono per crescere

Non si torna indietro: ora le aziende investono per crescere

Con la stragrande maggioranza delle aziende europee che attualmente guardano con fiducia alla crescita, diventa naturale chiedersi come sia possibile raggiungerla. Le aziende devono recuperare il tempo e le opportunità perdute per incrementare il fatturato, ma devono anche considerare strategicamente dove sono meglio posizionate per capitalizzare in questo nuovo ambiente. In altre parole, in che modo le aziende generano vendite e si posizionano per ottenere il massimo dall'attuale situazione di mercato?

Le imprese devono definire cosa sia per loro il successo. La metrica più popolare è la crescita del fatturato, tra le cinque priorità aziendali per il 65% degli intervistati. Subito dopo compare la redditività,

stimata al 59%; questa cifra sale al 67% per le piccole imprese che ritengono importante mantenere la redditività quando si trovano sotto pressione, così da dimostrare valore agli investitori e agli analisti. Le priorità risultano simili per le aziende più grandi, con un sostanziale equilibrio tra operazioni, coinvolgimento del cliente ed esperienza. Le metriche meno citate, ma comunque importanti per il successo, includono l'efficienza dei costi e la gestione del rischio. Considerate nel loro insieme, queste rappresentano i modi in cui le aziende stanno sviluppando il proprio piano di azione per la crescita nel 2022, con un'attenta considerazione e un focus strategico sugli investimenti.



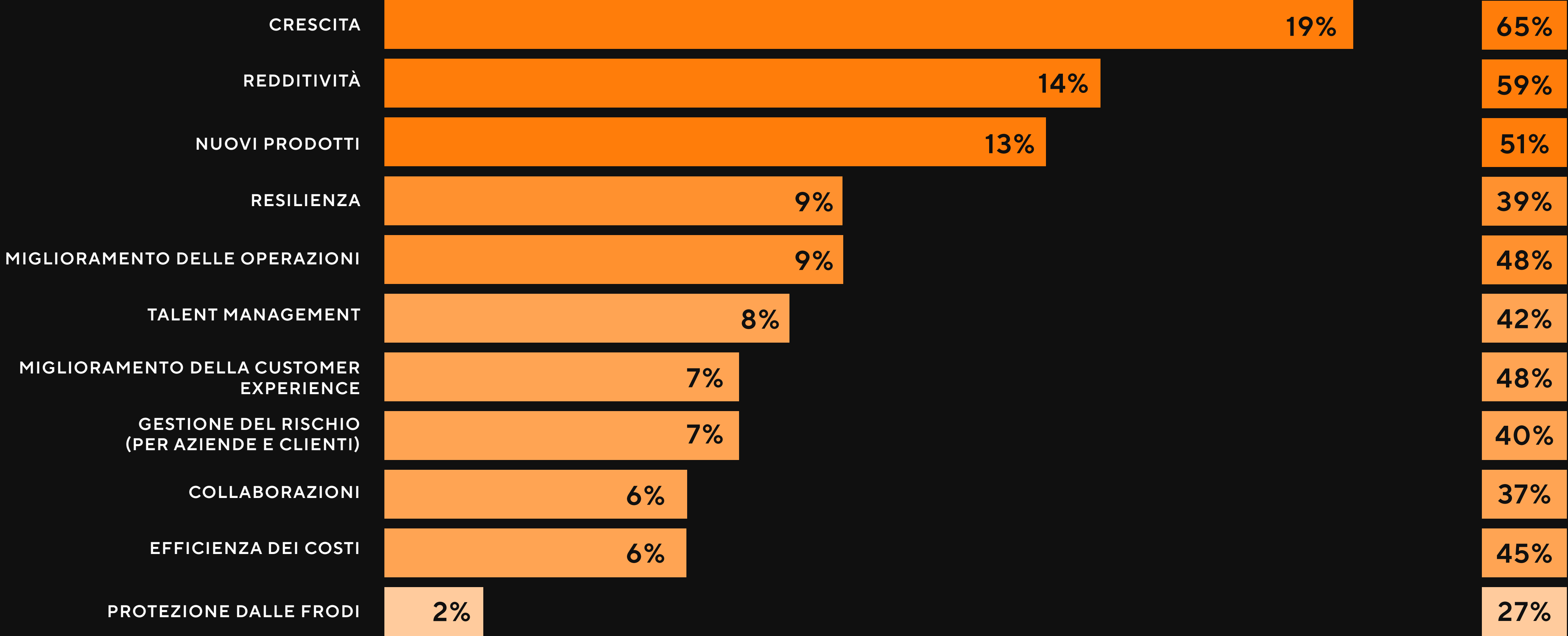
Il 65% degli intervistati identifica la **crescita del fatturato** come la metrica più popolare per definire il successo



La **redditività** è stimata al 59% – il 67% per le piccole imprese

Le priorità delle aziende nei prossimi 12 mesi

LE 5 PRIORITÀ



Prepara il terreno per la crescita bilanciando i rischi

'I nostri driver di crescita sono quelli di occuparci del business come di consueto ed intraprendere un percorso di ripresa per essere nuovamente profittevoli. La pandemia, che è un elemento da tenere in considerazione, è uno spettro che aleggia ancora. Questo limita la nostra crescita perché siamo costantemente combattuti tra la voglia di riprendere a pieno regime e la prudenza in caso di ulteriori complicazioni.'

Potremmo non essere pronti per tutte le sfide che dovremo affrontare in futuro, ma è importante posizionarci per poter crescere anche in condizioni avverse. A seguito della pandemia, abbiamo aumentato il nostro portafoglio ed apportato modifiche alla nostra struttura, funzionali anche a lungo termine.'

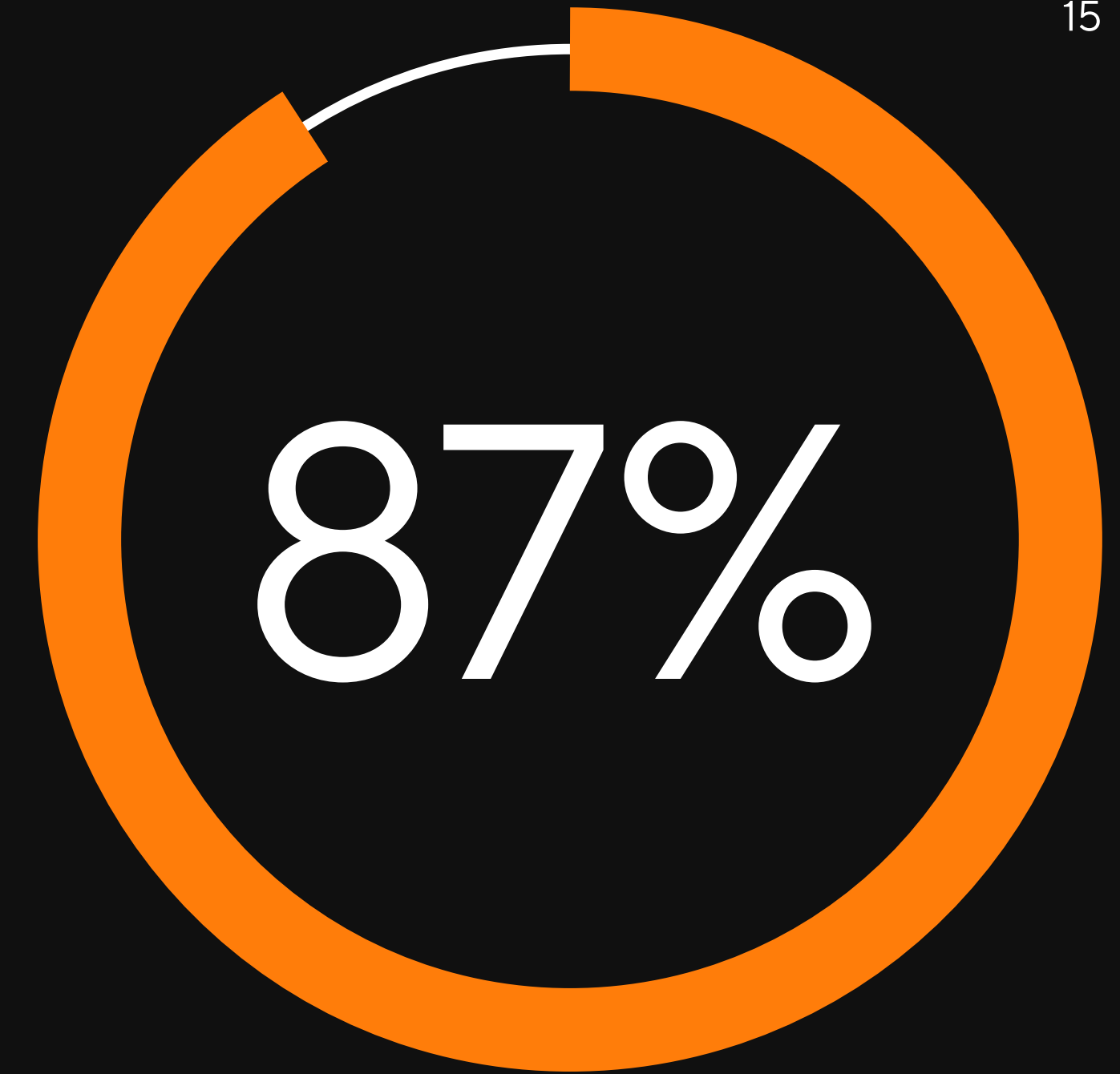
CFO, azienda di produzione alimentare, Francia



Fase 1 – La strategia sostenibile per un successo a lungo termine

Mentre le aziende pianificano la crescita, è importante valutare l'opportunità di invertire quelle tendenze che hanno preso piede durante la pandemia. I tagli in risposta alla pandemia hanno caratterizzato le aziende di tutto il mondo e di tutte le dimensioni. Secondo la ricerca, l'87% delle aziende ha registrato un calo dei costi dovuto alla pandemia e, di queste, il 74% ha scientemente preso la decisione di ridurre i costi, pur se apportando tagli minori. La maggior parte degli intervistati (9 su 10), da allora, ha invertito la tendenza relativa al taglio dei costi.

Tuttavia, la maggior parte degli intervistati ritiene che il taglio dei costi non sarà il principale motore di crescita o redditività per un'azienda. In definitiva, le aziende sono disposte a spendere per sbloccare la redditività a lungo termine in aree chiave per la continuità aziendale, con poco meno di tre quarti che ritiene che questo influenzerà le proprie scelte di spesa.



L'87% delle aziende registra un calo dei costi dovuto alla pandemia

9 aziende su 10 hanno invertito la tendenza relativa al taglio dei costi



Bilancia le tue spese e sii realista sulla crescita

'Direi che, a meno che una persona non abbia grande esperienza in materia di spesa, non dovrebbe aspettarsi una maggiore crescita di fatturato solo per aver investito qualche sterlina in più. Ma al tempo stesso, a mio parere, se non aumentano gli investimenti, i risultati saranno inevitabilmente limitati. Si tratta di trovare il giusto equilibrio, analizzare il rendimento derivante dalla crescita e fare più di ciò che si ritiene importante.'

Claire Wain, CFO, Monsoon & Accessorize

Spese aziendali nei prossimi 12 mesi

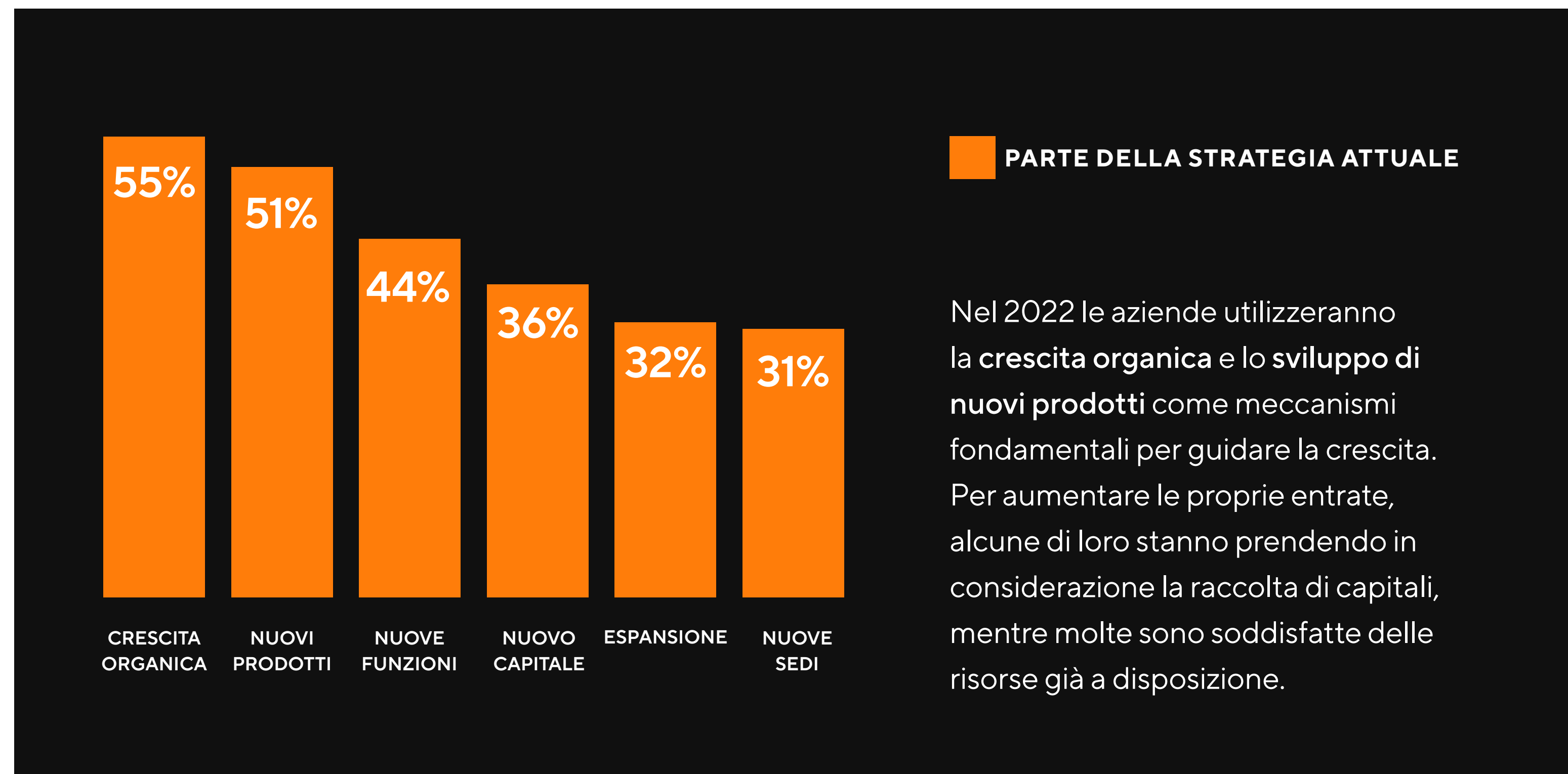


In dettaglio: nel 2022, rispetto al taglio dei costi, gli investimenti in aree chiave sono più comunemente considerati come fattore di redditività a lungo termine. È probabile che le aziende andranno ad investire laddove considerato vantaggioso, tagliando, invece, le spese ritenute inutili.

Ulteriori investimenti non portano necessariamente ad ulteriori successi; piuttosto, sono le scelte strategiche a contare maggiormente quando si tratta di assicurare un ritorno sull'investimento.

Fase 2 – Riposizionarsi per crescere con informazioni basate sui dati

Dopo molte attività di pianificazione ed analisi di possibili scenari, le aziende stanno ora discutendo dove collocare le poche risorse a disposizione. I mezzi di crescita più comuni provengono dalla crescita organica (55% dei piani attuali), dal lancio di nuovi prodotti (51%) e dalle nuove funzionalità di prodotto (44%). Il capitale esterno (36%) e la vendita di parti del business non sono particolarmente considerate per arrivare ad un risultato di crescita. La tensione permane mentre le aziende mirano alla produttività, sfruttando al massimo le risorse esistenti e continuando ad investire nello sviluppo del prodotto per generare nuove entrate.



I dati sono fonte di verità

'Anche se abbiamo fatto crescere con successo il nostro business online partendo da una base molto bassa (intorno al 300-400% alcune settimane dopo il lockdown), una volta riaperti i negozi il comportamento dei clienti è stato molto chiaro. Mentre continuiamo ad investire in social media e strategie digitali per la promozione del brand, a livello transazionale la maggior parte delle persone fa ancora acquisti con noi, con un 80% che preferisce recarsi fisicamente nei negozi per acquistare i nostri prodotti.'

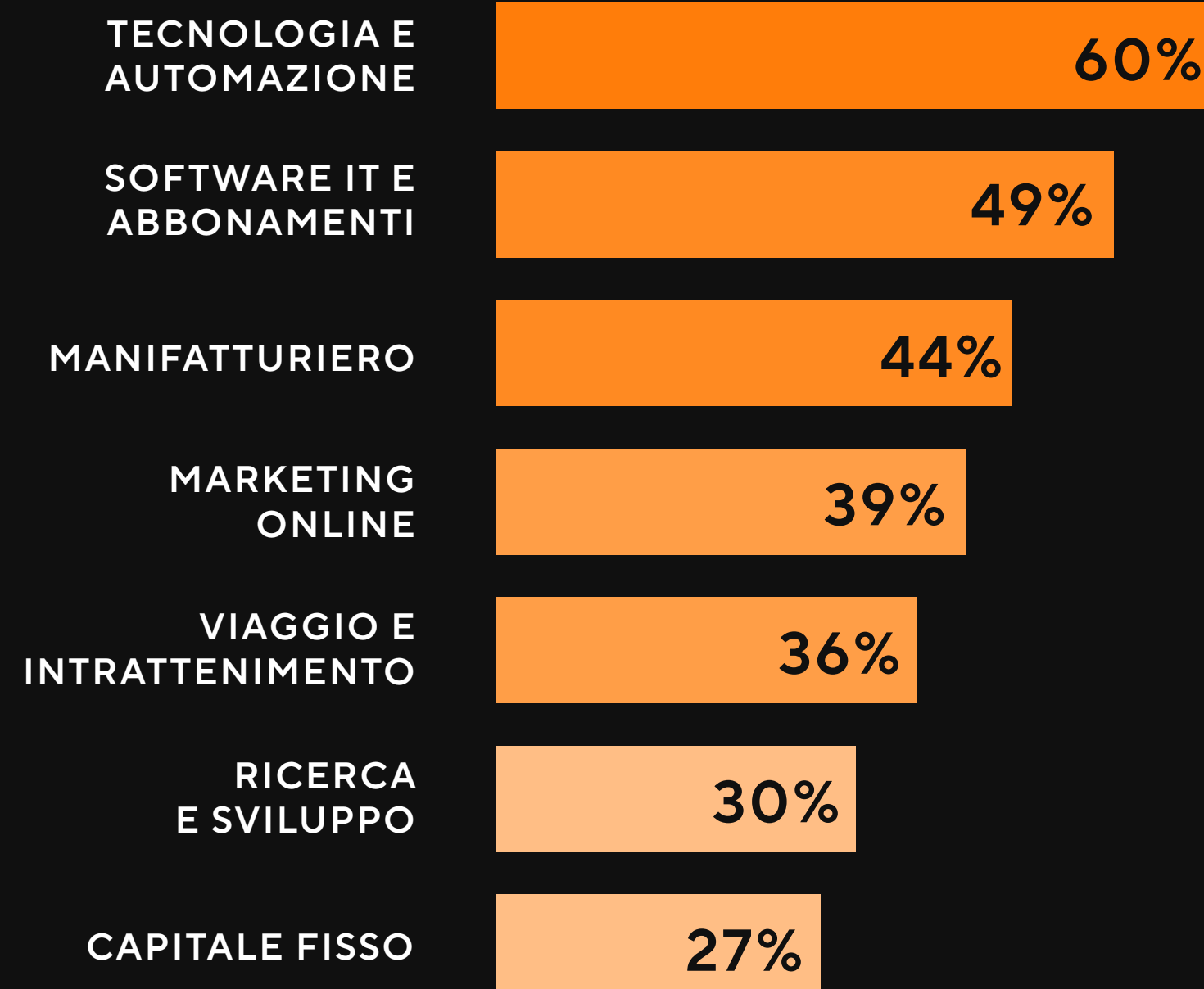
Claire Wain, CFO, Monsoon & Accessorize



Fase 3 – Investimenti che incidono sui profitti

Il prossimo anno, le aziende effettueranno investimenti chiave in specifiche aree di business, preparandosi ad un intenso periodo di attività commerciale. I costi sono giustificati se, in cambio, si crea valore e la maggior parte delle aziende intervistate ha deciso di puntare su tecnologia ed automazione.

Le aree più citate, in materia di spesa ed investimenti a sostegno della redditività, sono tecnologia ed automazione IT (60%), e software e abbonamenti IT (49%). La tecnologia, in generale, è considerata come lo strumento più importante per aiutare le aziende a passare al livello successivo.



Tecnologia ed automazione, seguite da **software IT e abbonamenti**, sono state le aree di investimento più comuni per favorire la redditività.

Investi sulla creazione del valore

'Nel 2020 abbiamo condotto molti test. Abbiamo creato dei piccoli team affinché lavorassero sulle possibili differenti versioni di un prodotto e, solo dopo una serie di valutazioni ed attente analisi, abbiamo deciso insieme su quali investire e quali accantonare temporaneamente. Se hai intenzione di far crescere l'attività ed aumentare le spese in sviluppo del prodotto, marketing o nuove assunzioni, potresti vedere aumentare le vendite. Ma questo potrebbe rappresentare un rischio per gli utili.'

Aidana Zhakupbekova, VP Finance, Housing Anywhere



Parte 3 - Utilizzare la tecnologia e innovare a livello operativo per crescere

Utilizzare la tecnologia e innovare a livello operativo per crescere

La tecnologia sarà parte integrante del modo in cui i reparti amministrativi saranno in grado di adattarsi a svolgere con successo il proprio ruolo. Le aziende in crescita sono in grado di anticipare le sfide tecnologiche e operative. Si dovranno dotare di nuovi sistemi di automazione per continuare la propria scalata.

Per le aziende leader, la tecnologia applicata alla funzione amministrativa è un modo per diventare più operativi con meno sforzo. Il sondaggio ha rilevato che la caratteristica più importante di una piattaforma di automazione finanziaria è la sua facilità d'uso, seguita dalla capacità di aumentare l'efficienza dei costi e ottenere nuove informazioni attraverso l'analisi dei dati.

Le più importanti funzioni per una piattaforma di automazione finanziaria



NO. 1
FACILITÀ
D'UTILIZZO



NO. 2
EFFICIENZA
DEI COSTI

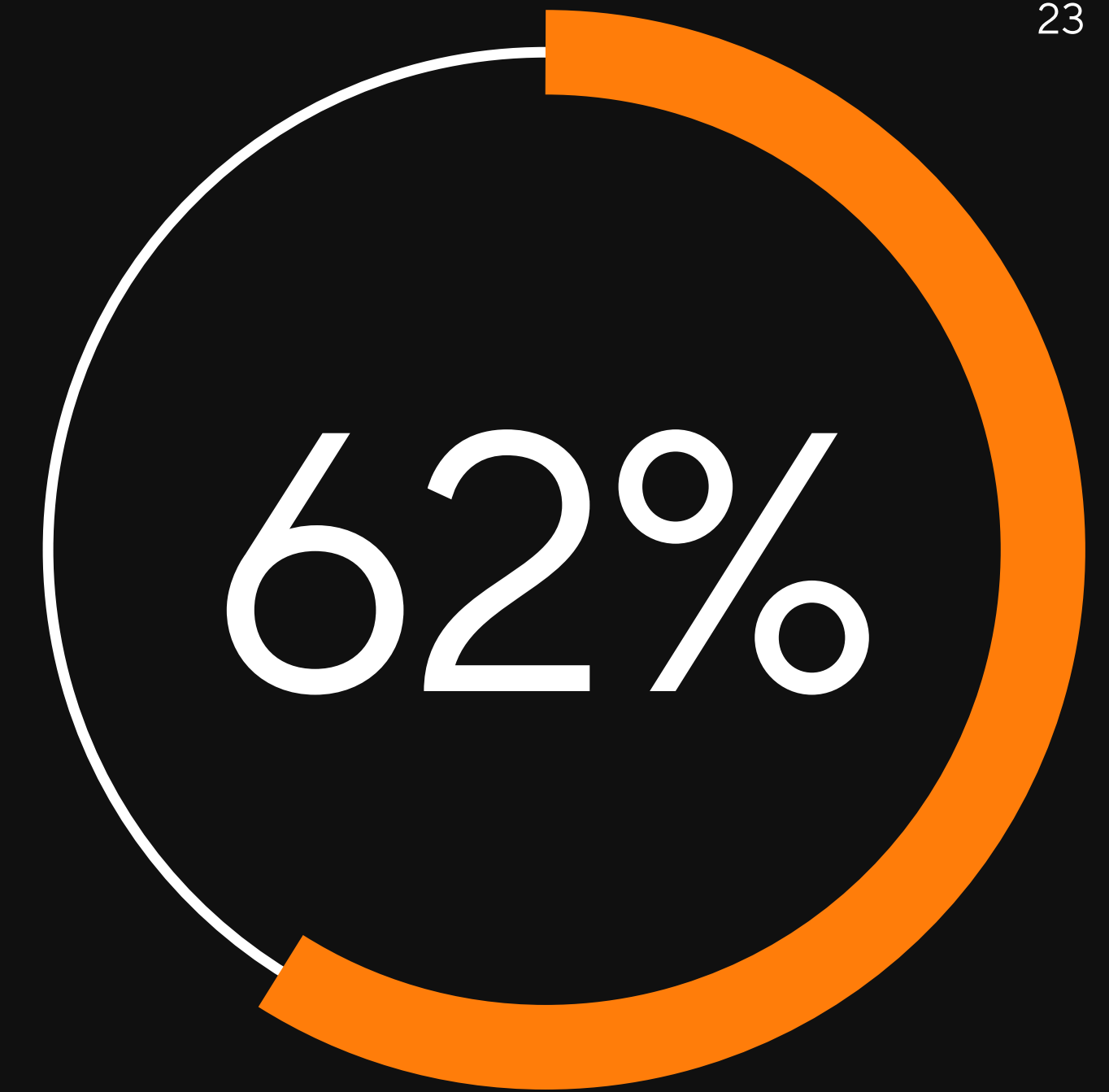


NO. 3
ANALISI
DEI DATI

Il ruolo dell'automazione

L'automazione sostituisce le attività ripetitive e dispendiose in termini di tempo, in modo che i dipendenti possano concentrarsi su crescita, efficienza operativa, formazione e sviluppo, creando valore aggiunto per il business.

La maggior parte delle aziende ha intrapreso una strategia aziendale verso la digitalizzazione e l'automazione (il 62% delle aziende utilizza già una qualche forma di automazione finanziaria). Per le aziende più piccole, l'automazione può essere un modo per ridurre l'organico mentre, per le grandi aziende, la riduzione dell'organico è anche associata all'integrazione dell'intelligenza artificiale nella gestione della catena di approvvigionamento, il che aiuta a semplificare la complessità dell'elaborazione di un maggiore volume di dati oltre alle analisi necessarie per ottenere nuove informazioni.



Il 62% delle aziende utilizza una forma di automazione finanziaria

I casi in base alla grandezza dell'azienda

PICCOLA IMPRESA
RIDUZIONE DEL
PERSONALE



GRANDE IMPRESA
RIDUZIONE DEL PERSONALE E
GESTIONE DELLA CATENA DI
APPROVVIGIONAMENTO



L'automazione consente ai reparti amministrativi di ottenere un valore aggiunto

'Sforzo minore, lavoro più accurato. E penso che il nostro operato in termini di volumi di transazioni sia probabilmente migliorato del 30% negli ultimi 18 mesi. La mia ambizione è che la contabilità per i fornitori e la contabilità per i clienti diventino automatizzate al 90%, il che consentirebbe ai team di svolgere più lavoro e in modo più produttivo per il resto dell'attività.'

Tanbir Jasimuddin, Finance Director, Vargas Law



Il passaggio alla gestione automatizzata della spesa

Secondo il nostro sondaggio, gli intervistati hanno considerato la capacità di sfruttare maggiore visibilità, controllo e supervisione sulla spesa aziendale come un potente meccanismo per guidare la crescita dei ricavi, mitigare i rischi, ottimizzare il flusso di cassa e l'allocazione del capitale.

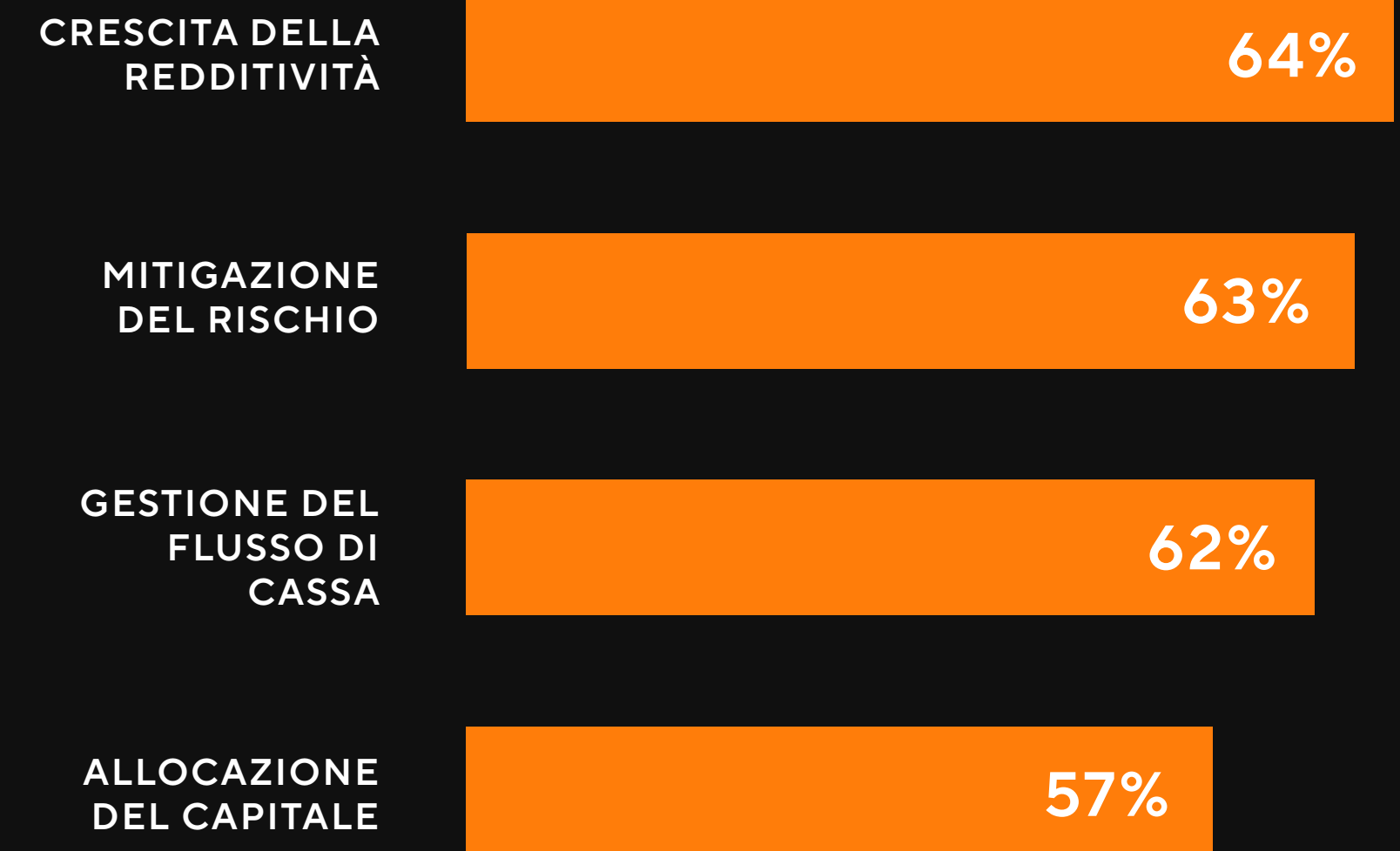
La tecnologia di gestione delle spese è un'area nascente dell'automazione che sta diventando sempre più popolare, creando un impatto positivo e rispondendo alle esigenze di aziende grandi e piccole. La verifica e il pagamento delle spese dei dipendenti, come la raccolta delle ricevute e il controllo manuale dei dati, è un'attività laboriosa e noiosa che priva l'attività

amministrativa del tempo che potrebbe essere impiegato per costruire una strategia più produttiva. Eliminare il lavoro manuale automatizzando le attività amministrative aiuta a modernizzare i processi di spesa e migliora le prestazioni del team.

Il 74% delle imprese che utilizzano carte aziendali intelligenti, dette anche smart card, per le proprie spese si ritiene soddisfatto del loro utilizzo, contro il 62% delle aziende che utilizzano carte di credito tradizionali.

I direttori finanziari continueranno a esplorare soluzioni più efficienti che promuovono la produttività, consentendo loro di svolgere il proprio ruolo al meglio.

Impatto di una maggiore visibilità, controllo e supervisione sulle spese



In dettaglio: il 64% ritiene che avere una visione e un controllo migliori delle spese stimolerà la crescita dei ricavi.



Le smart card ricompensano le aziende con molteplici vantaggi

'Siamo un'azienda sempre in movimento a livello internazionale e il 95% del nostro fatturato è all'estero. Facciamo ampio uso delle carte Soldo nei nostri viaggi di lavoro, in particolare nell'attività quotidiana dei nostri cantieri, attraverso carte assegnate a determinate persone o ad uno specifico wallet. Se l'Ufficio Acquisti o qualsiasi dipartimento ha bisogno di acquistare in loco qualcosa che superi il limite di spesa stabilito, può chiamare l'Ufficio Tesoreria per alzare immediatamente i propri limiti di spesa. Abbiamo constatato la capacità di generare, in qualsiasi momento, estratti conto di qualità perfino superiore alle

normali carte di credito e abbiamo un controllo migliore e istantaneo dei costi e delle spese.

Sono tutti felici di utilizzare le carte di pagamento Soldo e il passaggio dalle carte di credito per noi è stato anche un processo di trasformazione culturale.'

Giovanni Grassi, Corporate Finance & Insurance Manager, Trevi Finanziaria Industriale Spa



Cosa significa controllo nella gestione delle spese?

Abbiamo chiesto ai direttori finanziari se avessero intenzione di offrire maggiore flessibilità ai dipendenti su come spendere il denaro aziendale per l'entertainment dei clienti, i viaggi e il marketing.

La risposta? In linea di massima, no. Il 52% delle aziende ha affermato che darebbe meno flessibilità ai dipendenti, mentre solo il 30% suggerisce una maggiore flessibilità.

Le aziende considerano un controllo più accurato una chiave per la crescita dei ricavi, la riduzione del rischio operativo, il rafforzamento della sicurezza e il miglioramento dell'allocazione del capitale, cosa che sembra non potersi ottenere attraverso una maggiore indipendenza.

Detto questo, i direttori finanziari vorrebbero un maggiore controllo sui modelli di spesa, che sono in parte abilitati attraverso strumenti digitali e automatizzati. Norme e politiche aziendali più dettagliate possono ridurre gli sprechi, fornendo al contempo una visione più accurata della spesa.

NESSUN
CAMBIAMENTO

Il **19%** afferma che non ci sarà nessun cambiamento

MAGGIORE
FLESSIBILITÀ

Il **30%** parla di maggiore flessibilità

MINORE
FLESSIBILITÀ

Il **52%** darebbe minore flessibilità ai dipendenti

Parte 4 - L'evoluzione della funzione finanziaria: dalle formule alla conoscenza del business

L'evoluzione della funzione finanziaria: dalle formule alla vera conoscenza del business

La pandemia ha messo alla prova la solidità delle imprese e la funzione amministrativa è stata al centro di questa sfida. I reparti coinvolti ora devono evolvere in risposta alle nuove sfide e alle maggiori aspettative delle aziende in cui operano.

Ma ci sono punti in comune tra questi cambiamenti, e uno di questi è il ruolo mutevole dei dati che vengono utilizzati per fornire informazioni su ogni aspetto di un'azienda, e diventano sempre più importanti man mano che il business cresce e la sua struttura diventa più complessa.

Il modo di presentare questi dati all'interno dell'organizzazione si sta evolvendo. Le aziende più grandi richiedono sempre più delle analisi granulari e in tempo reale e il 56% lo cita come un passaggio fondamentale quando si devono prendere decisioni chiave.



Risparmia tempo e facilita la tua attività con dati sempre più accurati

Tanbir Jasimuddin, CFO di Vargas, ha affermato che l'implementazione di una dashboard di vendita e amministrazione in tempo reale ha ridotto significativamente il tempo dedicato all'attività amministrativa. Inoltre, questa automazione significa dedicare molto più tempo alle attività di sviluppo del business. Jasimuddin afferma:

'La disponibilità in tempo reale delle metriche delle prestazioni mi consente di esaminare i dati in modi diversi e di comprendere ed esplorare in maniera più diagnostica.'

Le preferenze riguardo la presentazione dei dati



Pianificazione più rapida e ampia

Le imprese hanno subito uno shock significativo durante la pandemia. Alcuni intervistati hanno affermato di averne previsto gli effetti negativi, ma che la pandemia a volte ha superato le stime, con un impatto inaspettato sull'attività a causa delle restrizioni ai movimenti e ai viaggi.

Le aziende hanno bisogno di una maggiore attenzione su una più ampia varietà di pianificazione dei possibili scenari. Il 64% delle organizzazioni ha affermato di aver iniziato a prevedere diversi scenari riguardo una possibile interruzione del mercato rispetto a prima della pandemia. L'attenzione alla pianificazione e all'analisi finanziaria (un termine generico per pianificazione e budgeting, pianificazione finanziaria integrata, reporting di gestione e

prestazioni, previsione e modelli) garantisce che il reparto amministrativo sia più adattabile alle condizioni di mercato. Ciò rende l'azienda più reattiva per un'ampia varietà di parti interessate, inclusi i clienti.

Le aziende, in particolare quelle di dimensioni e complessità maggiori, stanno riconoscendo che per avere successo devono pianificare in modo più accurato; abbiamo riscontrato che il 69% delle aziende pianifica più frequentemente rispetto a prima della pandemia. Alcune organizzazioni hanno integrato all'interno delle proprie strategie progetti di previsione più complicato. Queste nuove modalità, che sono state introdotte durante la pandemia, sembrano essere destinate a continuare anche in futuro.

69%

PIANIFICA PIÙ FREQUENTEMENTE

66%

MAGGIORE ATTENZIONE AI REPORT

64%

PREVEDONO DIVERSI SCENARI

61%

PIANIFICA A BREVE TERMINE

Promuovi la crescita analizzando le prestazioni al microscopio

'Dobbiamo essere un po' più precisi nel modo in cui misuriamo ciò che stiamo facendo e provare a definire meglio le nostre prestazioni. Dobbiamo fare previsioni molto più regolarmente per mantenere il massimo controllo.'

Claire Wain, CFO, Monsoon & Accessorize



Dalla resilienza ad un mandato più ampio

Il dipartimento amministrativo è stato in prima linea sia nella comprensione che nella risposta ai cambiamenti dettati dalla pandemia. Secondo gli intervistati, il reparto amministrativo è uno dei dipartimenti più flessibili, con un ruolo attivo e strategico piuttosto che un semplice dipartimento di supporto.

I manager finanziari hanno affermato di aver visto questo cambiamento non come transitorio e dovuto alla crisi in corso, ma piuttosto come una trasformazione permanente.



Il **67%** degli intervistati afferma che il reparto amministrativo e quello esecutivo debbano avere obiettivi comuni.

Dimentica gli stereotipi e trionfa come giocatore strategico

'Dato il ruolo svolto dal reparto amministrativo durante il picco della pandemia, siamo stati in grado di fornire sicurezza e assistenza continuativa al nostro personale perché eravamo al corrente di tutti i dettagli. Come organizzazione agile, abbiamo la possibilità di rivedere i nostri budget per riflettere la realtà e confermare loro che i dati sono positivi, che stiamo pianificando la crescita aziendale e che non devono preoccuparsi né avere paura di perdere il lavoro. Il prossimo grande ruolo svolto dal team amministrativo sarà la funzione consultiva. Piuttosto che guardare il team come persone che semplicemente registrano ricevute, i dipendenti hanno iniziato a rivolgersi ai membri del mio team per un consiglio, piuttosto che essere io la sola a parlare con il board per scopi consultivi.'

Aidana Zhakupbekova, VP Finance, Housing Anywhere



Conclusioni

La pandemia ha cambiato il modo in cui viviamo e operiamo all'interno della società, compreso il modo in cui le aziende operano nel mercato. Molti di questi cambiamenti saranno duraturi nel tempo, i leader finanziari avranno il compito di bilanciare ciò che è necessario per la crescita a breve termine raggiungendo gli obiettivi – oltre a porre le basi per costruire un'attività sostenibile a lungo termine.

La cautela è giustificata. Proprio come troppe precipitazioni possono danneggiare le radici delle piante, anche una crescita troppo frenetica può rovinare i germogli verdi della ripresa. In questa nuova e fragile realtà, le strategie aziendali di crescita e di successo dipenderanno dal team che le guida.

I manager finanziari europei di piccole e medie imprese stanno rispondendo in modo deciso alle continue sfide affrontate durante la ripresa dalla pandemia. Questo report mostra l'incredibile intraprendenza dei leader nell'adattarsi ai nuovi scenari, affermandosi sempre più nei loro ruoli di sviluppatori strategici del business, con un atteggiamento di miglioramento continuo.

Dynshaw Italia,
CFO, Soldo



Seminare i frutti:
cinque suggerimenti per
aiutarti a coltivare la crescita

1

Forecast più frequenti migliorano l'efficienza dei processi

Cosa fare:

La nostra ricerca ha sottolineato l'importanza dei processi di previsione. Il 69% degli intervistati ha segnalato un aumento della frequenza di queste attività durante la pandemia, ma l'agilità è fondamentale per la mitigazione del rischio. Quindi, per una visione più chiara del futuro, le aziende stanno adottando metodi più dinamici per restare al passo con contesti economici e politici in rapida evoluzione.



2

Le aziende devono prepararsi al successo in tempi incerti

Cosa fare:

Le preoccupazioni sull'inflazione e sui prezzi dell'energia e materie prime dominano i titoli dei giornali. La fine della pandemia non sarà la fine dell'incertezza e le aziende devono preventivare altre possibili interruzioni e adottare un approccio agile che possa farle progredire verso il successo, indipendentemente dai fattori esterni.



3 Il ruolo del reparto amministrativo sta cambiando

Cosa fare:

Cogli le opportunità. I dirigenti finanziari non dovrebbero concentrarsi solo sui risultati, ma dovrebbero rappresentare un fattore chiave della strategia aziendale, adottando analisi più lungimiranti e partecipando a discussioni di pianificazione strategica.



4

L'automazione sarà un fattore essenziale

Cosa fare:

Concentrarsi su attività che sbloccheranno la crescita e che saranno capaci di dimostrare tale valore agli stakeholder interni. La tecnologia sarà un fattore chiave di successo. L'implementazione di progetti tecnologici innovativi riuscirà ad incrementare la produttività dei dipendenti mettendo a disposizione le informazioni per il controllo del business.

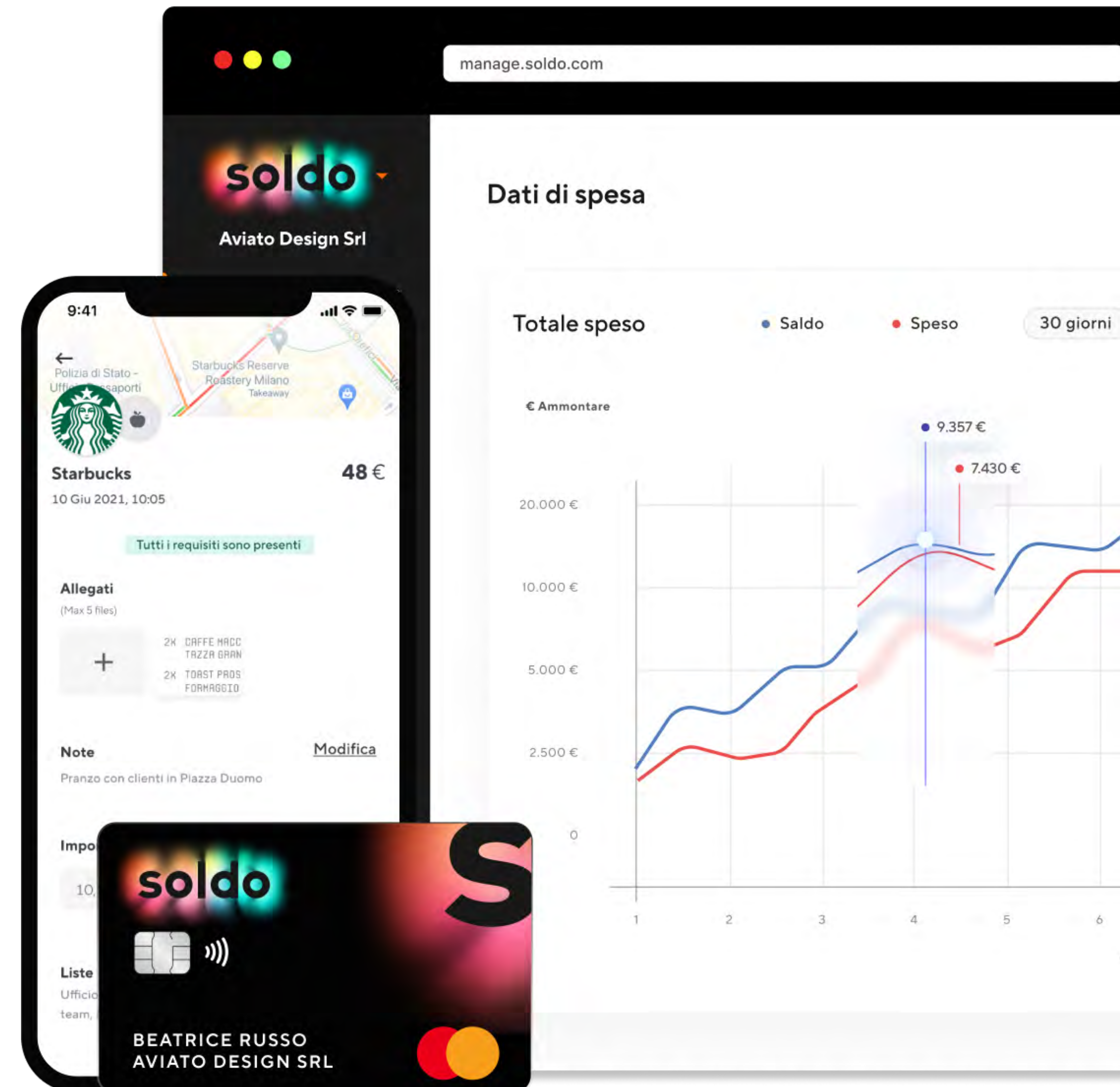


5

Il controllo è la chiave

Cosa fare:

Avere il totale controllo su come i dipendenti spendono il denaro aziendale. Strumenti automatizzati e intelligenti possono mettere l'azienda al riparo dalle incertezze future e fornire maggiore visibilità sulle spese.





Siamo qui per aiutarti a fare luce sulle tue spese aziendali

La missione di Soldo è quella di rivoluzionare il mondo delle spese aziendali e la nostra piattaforma automatizzata di pagamento e gestione delle spese è stata già scelta da oltre 26.000 imprese di successo.

Dagli abbonamenti ai software alle inserzioni online, fino alle spese di viaggio e rappresentanza, puoi gestire tutte le spese della tua azienda con Soldo.

Ottieni la massima visibilità delle spese in tempo reale e il completo controllo dei budget per ciascun dipendente o team, così potrai risparmiare tempo in attività amministrativa e concentrarti sulla crescita della tua azienda nel 2022 e oltre.

www.soldo.com



soldo

www.soldo.com