



# FINANCIËEL INZICHT IN CIJFERS, WILLEN WE DAT NIET ALLEMAAL?

*Een startersverhaal in krak dezelfde activiteit die u, lezer, dagelijks verricht? Finance managers die zelf een ‘CFO-bedrijf’ oprichten? Inderdaad! Sébastien Thiel (37) en Stefan Van den Bussche (39) van Finsight Solutions bieden nu al bijna twee jaar “CFO as a service” aan. We zochten hen op in hun kantoor bij B-Hive, het Diegemse zenuwcentrum van het Belgische fintech-ecosysteem.*

✂ PHILIP VERHAEGHE | 📷 JERRY DE BRIE



## LEES DIT ARTIKEL INDIEN U WILT WETEN:

- Waarom bedrijven baat kunnen hebben bij **interim-CFO**
- Waar **CFO as a service** potentie heeft
- Hoe B-Hive tracht de juiste mensen te vinden

3 jaar geleden raakten ze ernstig met elkaar aan de praat bij de afhandeling van de verkoop van Clear2Pay aan FIS. Sébastien was er corporate controller en moest Jurgen Ingels helpen bij het verkoopklaar maken van de groep. Stefan begeleidde er een finance project om de verschillende backoffice systemen uit de dertien verschillende landen in één systeem te aligneren.

### CFO ALS DIENST

Vandaag zitten ze zelf aan de knoppen: Finsight Solutions richt zich naar alle soorten KMO's, jong

en oud, van welke sector dan ook. “We helpen bedrijven die op zoek zijn naar financiële expertise en financieel-strategische begeleiding. Het gaat om ondernemers die als het ware geen budget of werk genoeg hebben om een voltijdse CFO aan te nemen. Maar die wel een financieel-strategische partner op CFO-niveau nodig hebben om hen te challengen en vooruit te stuwten.” vertelt Sébastien. “Hun externe accountant mag dan wel al de standaard diensten leveren, hij geeft weinig advies en toont geen of beperkte betrokkenheid naar budgetten of strategie.”

---

## COMPLEMENTAIR DUO

Hun gevarieerde finance-ervaring en hun onderlinge complementariteit vinden ze een sterke troef. Inderdaad: Sébastien deed eerder externe audit voor EY, interne audit voor Rentokil, finance en financieringsprojecten voor Capco. Stefan verrichtte financiële audits bij PWC, controlling en een ERP-implementatie bij Schenker en finance en IT-opdrachten voor Cronos. “We hebben samen een ruime ervaring met verschillende types van accountingsoftware, rapporterings- budgetterings- en consolidatietools.”

---

“Maar dit hoeft zeker niet full time te zijn”, vult Stefan aan. “De klant betaalt dus minder dan voor een voltijdse CFO maar krijgt wel een volledige ondersteuning. Wij zorgen ervoor dat de ondernemer steeds over alle nodige financiële inzichten beschikt zodat hij zich voor 100 procent kan concentreren op zijn business. Wij laten de interne financiële organisatie mee groeien met het bedrijf. Denk aan de juiste KPI's, procesoptimalisaties, change management, het integreren van nieuwe instrumenten en tools... Wij zijn externen maar we gedragen ons bij onze klanten en hun boekhouders als de “inhouse” CFO's. We willen deel uitmaken van het team en het management. Het gaat bij ons om een ‘permanente’ opdracht waarvan de einddatum niet vastligt.”

## BUSINESSMODEL

Ook hun opstart was net als overall een groeiproces van zoeken en aanpassen. Eerst voerden ze die parttime CFO-opdrachten zelf uit. Nu hanteren ze een model waarbij ze zogenaamde ‘contractors’ aan boord nemen: dat zijn ervaren zelfstandige financeprofielen die ter plaatse de CFO-rol opnemen. “Maar wij houden zelf nauw contact met de klanten en leveren hen zelf vaak ook nog extra toegevoegde waarde”.

Momenteel hebben ze al een community van zeven contractors die elkaar ook onderling kunnen ontmoeten. “In deze motiverende omgeving – onze kennispool! - kunnen we samen verder groeien en kennis uitwisselen. Wij volgen ook elke contractor individueel op. Bij ons draait het om betrokkenheid, niet om de zoveelste detachering zonder verdere begeleiding”, benadrukt Sébastien.

Hun verdienmodel is dus op die people business gebaseerd. De klant betaalt aan Finsight Solutions voor een advies- en dienstenpakket op de lange termijn. De contractors werken als onderaannemers van Finsight.

Hoe meer opdrachten Finsight binnenrijft, hoe meer contractors er nodig zijn.

Alles staat of valt dus met het snel kunnen vinden van de juiste mensen: hoe pakken ze de inflow van die schaarse financiële specialisten aan?

“We geloven hiervoor sterk in ons netwerk en het netwerk van ons netwerk. Of van de events waar we ons kunnen voorstellen.

Hoe meer positieve referenties en naambekendheid we krijgen, hoe makkelijker dat zal worden. En wie over de juiste skills beschikt is echt gemakkelijk te overtuigen!” stelt Sébastien.

De werving zal van Stefan meer en meer managementtijd vergen maar hij heeft er een goed oog in. Over het selectieproces hebben ze alvast goed nagedacht: het is vrij streng en gekoppeld aan een goed gedocumenteerde cv-database. Anderzijds peilen ze ook naar de persoonlijkheid en de mentaliteit, want het moet ook klikken op het persoonlijke vlak.

“Onze marges zijn beperkt: wij zijn zeker geen headhunters!” voegt Sébastien er lachend aan toe. Stefan: “We geloven dat het ‘CFO as a service’-model perfect aansluit bij de huidige freelance trend van kenniswerkers. Zoals het nu in Nederland en andere landen groeit zal dat binnenkort ook in België gebeuren! Vele CFO's, controllers en andere finance managers snakken naar meer persoonlijke vrijheid, meer afwisseling, meer groeikansen en een interessant kennisnetwerk. Dat kunnen we hen allemaal bieden.” En “bovendien raken de meest dynamische CFO's zo ook van hun ‘jobhopper-stigma’ af”, knipoogt Sébastien.

## BEDRIJFSWAARDEN

Neen, hun waarden zijn nog niet echt uitgeschreven en de sleutelbegrippen ogen nogal algemeen. Want termen als ‘kwaliteit’, ‘expertise’ en ‘service’ zijn de klassieke containerbegrippen van elk waardenbewust bedrijf. Maar hun concrete ideeën over vertrouwen, openheid, kennisdeling en integriteit in een langetermijnrelatie zijn goed doordacht.

Zo vatten ze “kwaliteit” heel ambitieus op. “Wij streven zelf naar een zeer ruime beschikbaarheid zonder dat we - zoals bij een uurtje-factuurtje-regeling - meteen op de tijds klok duwen. Neen, onze eigen adviezen komen er als het ware gratis bovenop. Telefoneren mag dus altijd. Het gaat uiteindelijk niet meer om de uren die je presteert, maar wel om de toegevoegde waarde die je globaal biedt”, verduidelijkt Sébastien.

“We gaan ook voor een kwalitatieve groei: door te investeren in extra kennis en service in onze langetermijnopdrachten en in de kwaliteit van onze relaties: wij zijn open personen en kiezen

---

Zonder strategisch financieel beleid kun je vandaag geen bedrijf meer uitbouwen. Je hebt vanaf dag 1 een gedegen financiële structuur nodig om je groei gestalte te geven. Daar zorgt een ervaren CFO voor!

voor een open dialoog. Het moet plezierig blijven, in een leuk samenhangend team”, vult Stefan aan.

Ook op de vraag naar mogelijke belangenconflicten of privacy issues wegens diverse contracten geeft Sébastien snel een beslist antwoord: “We gedragen ons bij alle bedrijven discreet en professioneel, we respecteren onze NDA’s. We weten dat ons langetermijnsucces van die integriteit afhangt. Anderzijds, de kennis van de globale marktevolutie kan je wel van het ene bedrijf naar het andere meenemen.”

## BESLISSENDE DATA

Op hun website staat er een intrigerende quote, als ware het hun lijfspreuk: “Data is Bronze, Insights are Silver and Decisions are Gold.” Stefan: “Data creëren op zichzelf geen waarde; alleen beslissingen en acties doen dat. Er zijn facturen en cijfers genoeg, maar hoe bekijk je die, hoe projecteer je die naar toekomst? Op strategisch niveau moet je de juiste structuren opzetten om die data te kunnen analyseren. Pas dan kun je op basis daarvan de juiste beslissingen nemen en daar gaat het om!”

Slagen bedrijven er volgens jullie in om de vele nieuwe technologieën voldoende snel te integreren? Hij vervolgt: “De technologische voordelen van business intelligence systemen en andere ERP’s mogen dan wel algemeen gekend zijn, op lange termijn de juiste systeemkeuze maken is altijd moeilijk wegens de grote investeringen en de snelle evoluties in de markt. Ook de zogenaamde app-wereld plaatst veel ondernemers voor uitdagingen. Hoe krijg je die verschillende maar afzonderlijke oplossingen bijvoorbeeld overkoepeld in een geïntegreerd platform waar al die toepassingen vlot op inhaken? Hoe vermijd je dat je ongewild naar een heel specifieke oplossing gestuurd wordt? Sébastien pikt in: “Entrepreneurs maken in hun groei- en overnametraject te weinig hun intern huiswerk over wat ze nodig hebben. Zo creëren ze een potentieel monster, dat later moeilijk te bedwingen valt. Zijn zij nog wel juist geschaald? Zijn hun processen ‘lean and mean’ genoeg om ook hun toekomstige beslissingen te ondersteunen? Helaas gaan ook grote bedrijven hier in de fout. We zien soms dat ze zwaar geïnvesteerd hebben in een bepaald systeem en het daarna voortdurend blijven aanpassen. Ze durven er niet van afstappen. Terwijl iets nieuwer en flexibeler op termijn goedkoper kan zijn dan de zoveelste aanpassing. Starters, daarentegen, durven experimenteren met nieuwste tools van onbekende spelers.”

Stefan vervolgt: “Bedrijven zijn te weinig bezig met hun backoffice. Terwijl elke acquisitie en elk nieuw strategisch project ook in het financiële informaticasysteem moet geïntegreerd worden: Dat maakt het altijd maar complexer. Sommigen maken hun interne processen en procedures echt loodzwaar. Ons advies naar iedereen: stel om de twee jaar al uw bestaande processen in vraag. Liefst met een kritische externe blik: welke rapporten maken we en wie gebruikt die? Zijn ze nog relevant?” Naast ‘CFO as a service’ bieden Sébastien en Stefan uiteraard ook gewoon ondersteunend strategisch en financieel advies: “We helpen klanten om technologische stappen te zetten, interne processen te installeren, we begeleiden bij systeemimplementaties, financiële plannen, waarderingen, due diligence, interne audits: Dat kan intensief ad hoc of gewoon als klankbord.” Startups weten bijvoorbeeld niet goed wat hun (toekomstige) RvB wil weten. Welke rapportering verwacht die? Hoe gedetailleerd? Welke invalshoeken? Wij willen starters er alleszins voor

waarschuwen dat ze vanaf dag 1 degelijk moeten kunnen rapporteren. Wie vanaf de start een professionele financiële rapportering en planning kan aantonen, ziet zijn bedrijf meteen in waarde stijgen! “

Maar wat is in deze VUCA-wereld anno 2017 nog het belang van een financieel plan? Stefan: “Wie becijferde plannen maakt, denkt na: waar ga ik naar toe? Je haalt die cijferdoelen wellicht niet maar ze bieden een reflectiemoment: ze laten je toe je activiteiten te analyseren en bij te sturen.”

## INTERNE KEUKEN

### Hoe hebben jullie jullie eigen infrastructuur aangepakt?

Sébastien: “Ons strategisch uitgangspunt is om de rapportering zo automatisch mogelijk te laten verlopen. Wij gebruiken het Exact Online pakket voor consultingbedrijven. Dat koppelen we aan een eigen database van Access. En daaruit kunnen we dan met één druk op de knop allerlei rapporten en dashboards uithalen. Per maand, per klant, per sector... We hebben daar bij de start van ons project heel goed en breed over nagedacht.”

Onze volgende stap naar waardecreatie is de ontwikkeling van een platform waarop onze klanten zullen kunnen connecteren. Dit zal ons toelaten om op een recurrente wijze nog diepere analyses te maken. Zo zullen we onze klanten van relevante benchmarks kunnen voorzien. Of we dat platform volledig zelf implementeren en installeren dan wel via een ondersteunende externe partner hebben we nog niet uitgemaakt. De gesprekken lopen.”

### Julie eigen financiële huishouding moet wellicht de perfectie benaderen, plaag ik even... Welke cijfers of resultaten willen en kunnen jullie zelf communiceren? Wat zijn jullie eigen finance-aandachtspunten voor de toekomst?

“We zijn in vergelijking met vorig jaar al 30% gegroeid en voor volgend jaar denken we dat 50% groei zeer realistisch is. Er zullen zo een 7 of 8 mensen bij kunnen komen. Let wel, dat gaat hier niet om FTE’s. “Maar, laten we wel wezen. Groei om de groei is geen ambitie. Wij mikken op een sterk en stevig langetermijnverhaal. Sinds juni is ook Jurgen Ingels in het kapitaal gestapt als teken van vertrouwen in ons model. Dat is echt smart money want het geld zelf is leuk maar hebben we niet direct nodig”.

## FINANCIAL EXPERTISE YOU NEED, SERVICE YOU DESERVE

### Jullie hebben daarnaast zelf een handige finance app laten ontwikkelen?

“We hebben inderdaad een app die de klassieke bedrijfsjaarrekeningen van de Nationale Bank vanuit XBRL supersnel converteert naar een excelfile.

Wij hoorden onlangs de anekdote van een investeringsfonds dat vroeger hele pdf-bestanden met bedrijfsjaarrekeningen van de NBB naar Pakistan stuurde om die daar te laten overtuiken in Excel... Hiervoor biedt onze gratis app een super-meerwaarde! Maar, test het zelf eens uit op <http://www.xbrl2excel.be>! Het blijft natuurlijk oude en statische informatie. In enkele klikken krijg je een overzichtelijk beeld in een vertrouwd formaat van de kerncijfers van leveranciers, klanten en sectorgenoten. Die kerncijfers gaan van liquiditeit, efficiëntie en productiviteit tot sociale balansratio’s. En de app vertaalt de vaktermen ook naar 4 talen.”

En zo behoren zij zelf dan toch ook een beetje tot die ‘fintech-wereld’, besluiten we... ◀