

Praktijkhandreiking BiZ: strategische aspecten

Uw kantoor heeft BiZ aangeschaft. Deze handreiking heeft tot doel om u hulp en advies te bieden voor optimaal gebruik van BiZ.

Het integreren van een nieuwe tool behoeft een gedegen voorbereiding en monitoring. Het alleen beschikbaar stellen van de tool, leidt negen van de tien keer niet tot een succesvol gebruik. Het is belangrijk om een eindverantwoordelijke (projectleider) te benoemen en hem / haar als kantoorleiding te steunen bij de uitvoering.

Dit document is bedoeld als leidraad voor de projectleider en voor de eindbeslissers binnen een kantoor en geeft op strategisch niveau praktische tips om BiZ optimaal in te zetten in uw organisatie. Strategische aspecten die in deze handreiking aan de orde komen zijn:

- Met welk doel gaat u BiZ gebruiken?
- BiZ in het adviesdomein
- BiZ in het samenstel- beoordelings- en controledomein
- Verdienmodel BiZ
- Profielbeschrijving projectleider

Met welk doel gaat u BiZ gebruiken?

Met de BiZ-rapportages krijgt u in nog geen vijf minuten een rapportage van uw klant als pdf-bestand op uw scherm. De rapportage geeft een vergelijking van de cijfers van uw klant met cijfers van zijn branche.

Daar waar de jaarrekening een logische optelsom is van tussentijdse cijfers en in het algemeen geen verrassing mag zijn voor de ondernemer, geeft de BiZ-rapportage u de kans om samen met uw klant met een andere blik naar de cijfers te kijken. Hierdoor worden andere onderwerpen besproken dan wanneer alleen de jaarrekening de leidraad is voor het gesprek.

Vergelijkende cijfers zijn ook geschikt om bij de bedrijfsverkenning en cijferbeoordeling in de samenstel- beoordelings- en controlepraktijk te gebruiken. Natuurlijk is er een basis om met voorgaande jaren te vergelijken, maar ook hier geldt dat een benchmark een andere blik op de cijfers geeft. BiZ is dus zowel voor intern bij het opstellen van de jaarrekening te gebruiken, als extern voor de klanten.

Als uw kantoor besluit om met BiZ te werken is het essentieel om vooraf te bepalen welk doel u beoogt met het gebruik van BiZ.

Mogelijke doelen:

- Meer klantcontact
- Hogere klanttevredenheid
- Nieuwe gespreksonderwerpen
- Extra advieskansen
- Onderscheidend vermogen
- Meer omzet

BiZ in het adviesdomein

De BiZ-rapportage is bij uitstek geschikt om ondernemers van bedrijfseconomisch advies te voorzien. Daar waar de jaarrekening vaak in het archief verdwijnt, geeft een BiZ-rapport de adviseur de kans om met een andere blik naar de cijfers te kijken en tot andere gespreksonderwerpen te komen.

De adviseur is in staat om vanuit een breed perspectief te adviseren. Hij of zij weet wat er privé speelt, kent de ondernemer als persoon en kent het bedrijf. Drie deelgebieden die samen de toekomst van een onderneming bepalen. De BiZ-rapportage is één van de tools die SRA heeft om de adviseur hierbij te helpen.

Om goed te kunnen adviseren is branchekennis noodzakelijk. De trends, ontwikkelingen en kansen & bedreigingen staan in de BiZ-rapportages. Verdieping van kennis is mogelijk via de Nieuwsbank van SRA, waarin actuele onderwerpen per branche gepubliceerd worden. BiZ-rapportages worden in een aantal (advies)situaties veelvuldig gebruikt.

- **Financiering**
De BiZ-rapportage wordt gebruikt om mogelijke financiers meer inzicht te geven in de onderneming.
- **Starters / prognose**
De BiZ-rapportage wordt ingezet als financiële onderbouwing van een startende ondernemer waarmee inzicht wordt gegeven in de toekomstige ontwikkelingen en welk effect dit heeft op de onderneming.
- **Belastingdienst**
Richting de fiscus kan de BiZ-rapportage bijvoorbeeld gebruikt worden om aan te tonen dat de brutomarge die de onderneming behaald heeft realistisch is in de branche.
- **Potentiële klant / acquisitie**
Met een BiZ-rapportage toont u naar (potentiële) klanten dat u op de hoogte bent van wat er in de betreffende branche speelt en biedt u meerwaarde ten opzichte van concurrenten.

BiZ in het samenstel- beoordelings- en controledomein

In het samenstel- beoordelings- en controledomein kan de BiZ-rapportage prima gebruikt worden bij de bedrijfsverkenning en cijferbeoordeling. Daarom is de toepassing van BiZ ook opgenomen in de SRA-Werkprogramma's.

Door de integratie van BiZ in de werkprogramma's bent u in staat om op basis van harde gegevens heel gericht het samenstel- beoordelings- en controleproces in te richten. Hierdoor is de weg vrij om in te spelen op de klantbehoeften van vandaag; leveren van zekerheid en het adviseren naar succesvol ondernemerschap. De data uit BiZ geven hiermee unieke invulling aan de primaire werkzaamheden van accountants. Hierdoor wordt het ook nog makkelijker om BiZ in te zetten in adviestrajecten.

Verdienmodel BiZ

Uit de resultaten van het jaarlijkse BiZ-onderzoek blijkt dat de meerwaarde van het BiZ-rapport vooral tot uiting komt in klanttevredenheid. Klanten geven aan verrast te zijn door de uitkomsten en vinden het prettig dat andere onderwerpen dan voorheen besproken worden. Indirect leidt dit tot meer omzet maar direct zorgt BiZ voor:

- **Meer klantcontact**
Een bespreking met de BiZ-rapportage gebeurt in de praktijk bij het bespreken van de concept-jaarrekening of juist bewust op een ander moment later in het jaar om zo extra klantencontact te hebben. Iedere BiZ-deelnemer maakt hier zijn eigen keuze in. Door meer contactmomenten is de kans groter dat er meer werk voor uw kantoor uit voortvloeit.

- Nieuwe gespreksonderwerpen / extra advieskansen
Door het bespreken van de rapportage is de kans groot dat u andere onderwerpen behandelt, dan wanneer alleen de jaarrekening besproken wordt. Het is nuttig om van te voren goed te bedenken welke onderwerpen het meeste kans van slagen hebben om de ondernemer nieuwe inzichten te geven. Neem deze als speerpunten. Door gericht een aantal punten te bespreken komt u samen met de klant tot een aantal actiepunten.
- Hogere klanttevredenheid
Door andere onderwerpen te bespreken en te laten merken dat u een sparringpartner bent voor de ondernemer wat doorgaans zorgt voor een hogere klanttevredenheid.
- Onderscheidend vermogen
Met BiZ heeft u een uniek product in handen waarmee u zich kunt onderscheiden ten opzichte van uw concurrenten.

Wilt u meer informatie, kijk op www.sra.nl/BiZ of neem dan contact op met Hellen Kloeze of Annemarieke de Klaver van het BiZ-team op 030 656 60 60.