

Haal meer uit SRA-BiZ!

Is uw klant ook zo anders dan gemiddeld? Branche in Zicht (BiZ) is dan aanleiding voor een goed gesprek. Bijvoorbeeld over de hoogte van de marges, verbetering van het resultaat, besparing op de personeelskosten, of verlaging van de huurkosten. Bovendien bieden afwijkingen van het gemiddelde – zowel naar onderen als naar boven – u statistische onderbouwing bij uw cijferbeoordelingen en financieringsaanvragen bij de bank. Het jaar 2017 heeft ons een absoluut record aan data opgeleverd, namelijk ruim 43.000 jaarrekeningen over 2016. In het jaar 2018 stropen we de mouwen op: van big data naar optimaal gebruik!

Uit een recent onderzoek onder SRA-BiZ-kantoren, 200 in totaal, blijkt dat maar liefst 95% in meer of mindere mate tevreden is over het platform. Echter, een op de vijf vindt dat het gebruik omhoog moet. In de waan van de dag wordt BiZ nog te weinig ingezet in de werkprocessen en dat moet beter.

Opvallend is dat BiZ het meest gebruikt wordt bij de jaarrekeningbespreking (24%), en op de tweede plaats bij de cijferbeoordeling (16%). Tevens willen gebruikers vooral op deze onderdelen meer uit BiZ halen: 81% wil BiZ meer inzetten bij de jaarrekeningbespreking en 65% wil BiZ meer gebruiken bij de cijferbeoordeling. Opvallend is verder dat klanttevredenheid een belangrijker doel is dan omzetverhoging als het om de inzet van BiZ gaat: 77% wil de klanttevredenheid vergroten met BiZ.

Gebruikers zijn relatief erg tevreden over de inzet van BiZ bij:

- controle- en samenstelwerkzaamheden (81%)
- financieringsaanvragen (79%)
- strategische adviesgesprekken (75%)
- het doen van prognoses (73%)
- het vergroten van de klanttevredenheid (71%)

Meer data en branchekennis

Een belangrijke voorwaarde om meer uit BiZ te halen is de massa van de database zelf. Abonnees geven aan dat ze op het laagst

mogelijke niveau willen benchmarken, bijvoorbeeld met vergelijkbare fysiotherapeuten in de regio. Sinds kort heeft niet alleen Caseware maar ook Unit4 een automatische 'aftapkraan', waarmee we deze ambitie al voor een groot deel kunnen verwezenlijken: in de loop van dit jaar zullen zeker 45.000 jaarrekeningen 2017 beschikbaar zijn in 600 branches.

Meer data maken het ook mogelijk om trendanalyses te doen: hoe heeft het mkb zich ontwikkeld in de afgelopen jaren? Interessant voor SRA-kantoren is om over meerdere jaren de afwijkingen van een specifieke klant ten opzichte van het gemiddelde in de branche te zien, bijvoorbeeld bij samenstel- en controlewerkzaamheden. Dit is mogelijk met het URA-platform, waartoe BiZ-abonnees gratis toegang hebben. In Q2 komt hiervoor een handleiding beschikbaar.

Voor acht branches wordt specifieke branchekennis ontwikkeld, onder meer via SRA-branch-expertgroepen en brancherapporten, maar ook templates als onderdeel van werkprogramma's. Dit is een continu proces dat ook in 2018 onze volle aandacht heeft. De acht speerpuntbranches zijn: Automotive, Bouw, Detailhandel, Horeca, Industrie, Medisch, Transport en Specialistische zakelijke diensten. Op sra.nl vindt u deze branche-informatie en op sra.nl/nieuwsbank verschijnt dagelijks branchenieuws.

Tip:

De Mkb-branchescan is een gratis adviestool voor op uw website, waarmee uw klanten in acht verschillende branches een 'persoonlijke voorspelling' krijgen voor de komende twaalf maanden. Vraag deze aan via www.sra.nl/mkb-branchescan.

Spelen met data

Inmiddels krijgen we steeds meer voorbeelden van gebruikers waarbij de BiZ-database een concreet succes heeft opgeleverd, bijvoorbeeld de toekenning van een financieringsaanvraag, het binnenhalen van een grote klant en een casus met de Belastingdienst. Klanten vinden het erg leuk om te zien hoe ze presteren ten opzichte van de branche. In het onderzoek wordt genoemd: "We hebben de marges bij een klant in de detailhandel kunnen verbeteren"; "We hebben een goed gesprek gehad met de klant over afwijkende marges die samenhangen met de profilering in een hoger segment", en: "Een klant die dacht dat hij het goed deed, kwam tot ander inzicht en heeft zijn kostenstructuur aangepast."

Tip:

BiZ-abonnees kunnen via het URA-platform onbeperkt maatwerkbenchmarks opvragen. Bijvoorbeeld: een jaarrekening van een nieuwe klant uploaden en vergelijken met elke gewenste sbi-code.

SRA-BiZ als autoriteit

Partijen als de Belastingdienst, banken en overheid kijken met belangstelling naar onze benchmark omdat deze actuele data bevat over thema's als personeelskosten en financiering. De Belastingdienst ziet de database inmiddels als extra validering voor de kwaliteit van de aangifte. Noteer in elk geval vast in uw agenda onze nieuwe publicatiemomenten met de meerjarenvergelijking, zodat u dit bij uw klanten onder de aandacht kunt brengen en hier gericht op kunt sturen in uw adviesgesprekken:

- Rapportage Branches in Zicht 2018: medio mei 2018
- Rapportage 2019 in Zicht: november 2018

Innovatie

Tot slot staat innovatie bij ons hoog in het vaandel. Zo is een team actief met het ontwikkelen van tussentijdse cijfers, en zal het naar verwachting aan het eind van dit jaar mogelijk worden om specifieke brancherisico's statistisch te berekenen. Dit is van extra toegevoegde waarde bij samenstellen controlewerkzaamheden.

Maar we dagen u ook uit: heeft u suggesties, voorbeelden, successen, casuïstiek, kritiek: deel deze vooral met ons! Als SRA-BiZ kantoor heeft u een unieke USP in handen, maar samen kunnen we meer dan alleen. Neem hiervoor contact op met onze Kennismanager Leonie Derksen, lderkxen@sra.nl of 030 656 60 60. ■

Een team is actief met tussentijdse cijfers

SRA BiZ-team: v.l.n.r. Marianne Breckenridge, Leonie Derksen, Amida Elmoudni, Tony van Oorschot en Wilma Hosang.

BiZ-Dag 2018 op 28 juni: Van data naar business!

Prof. dr. ir. Mathieu Weggeman neemt u op de SRA-BiZ Dag mee in het realiseren van innovatieprocessen en collectieve ambities in kennisintensieve organisaties zoals die van u: van vinken naar vonken! Tijdens inspiratiesessies behandelen we concrete klantcasussen in acht branches. Van data naar business!



BiZ-abonnees hebben recht op een aantal gratis toegangskarten (+ 6 PE-punten p.p.). Heeft u BiZ nog niet, dan kunt u zich eenvoudig aanmelden www.sra.nl/biz of losse toegangskarten bestellen.

