



KLANKBORDGROEP ZET SCHOULDERS ONDER VERNIEUWD PLATFORM

Het SRA-BiZ-benchmarkplatform wordt vernieuwd en krijgt naast de huidige functionaliteiten meer mogelijkheden, zoals uw eigen logo in de pdf-rapportages, meer filteropties en de toevoeging van extracomptabele data. Denk aan vierkante meters en fte's waarmee kpi's kunnen worden berekend. Dit is een wens van veel ondernemers, liefst visueel gepresenteerd via een dashboard. De BiZ-klankbordgroep met betrokken deelnemers denkt mee en geeft advies. Visionplanner gaat het platform in opdracht van SRA bouwen met een verwachte eerste oplevering in Q2-2020.

Als het aan de leden van de BiZ-klankbordgroep ligt, is de belangrijkste vraag hoe BiZ nog actiever ingezet kan worden binnen de eigen organisatie. Hiervoor moeten we terug naar de basis: wat is de belangrijkste toegevoegde waarde voor de ondernemer? Is dat wel eens gevraagd? "Strategisch advies", is het antwoord. Jos Felix: "De klant vindt het fantastisch. Hij wordt vergeleken met het gemiddelde, natuurlijk klopt de vergelijking nooit 100%, maar dan begint het gesprek. Over de toekomst en de kansen voor de ondernemer. Waar wil hij naartoe? BiZ levert ons regelmatig nieuwe klanten op."

VERGELIJKBAARHEID EN KWALITEIT

Terug naar de cijfers: de benchmark bevat 250.000 jaarrekeningen, over 2018 alleen al ruim 30.000

(september 2019). Feitelijk de grootste en meest actuele benchmark van Nederland waarmee op het kleinste SBI-niveau kan worden gebenchmarkt, zelfs per rechtsvorm, grootte en regio. Zo kan een schoenenwinkel of tandarts al worden vergeleken met de branchegemiddelden in de specifieke regio, met een uitsplitsing naar rechtsvorm. Kunnen de vergelijkende cijfers en de stuurinformatie nóg specifiekere? De klankbordgroep is enthousiast over de voorgestelde toevoeging van extra parameters als vierkante meters en fte's, en de berekening van gemiddelde kpi's per branche. Een andere optie is om meer specifieke benchmarks mogelijk te maken, bijvoorbeeld een vergelijking met een 'peer group', of een vergelijking met ondernemingen met een vergelijkbare personeelsomvang. Wellicht kan dit in de toekomst ook mogelijk gemaakt worden? Tot slot wordt



SUZAN PLOEGMAKERS

“Sommige ondernemers zijn zo specifiek dat ze niet in een sbi te vatten zijn. Bijvoorbeeld een producent van brandweerauto’s.”

gesproken over een norm per branche, bijvoorbeeld op basis van een meerjarenvergelijking, om hiermee de afwijkingen van de individuele ondernemer ten opzichte van het gemiddelde beter in kaart te krijgen. Dit is nuttige informatie bij de risicogerichte samenstelopdracht en de cijferbeoordeling. Hier is al een begin mee gemaakt met de ontwikkeling van de SRA-BIZ-Analyzer.

KLANT BETER LATEN AANSLUITEN OP SBI-CODE

De klankbordgroep heeft nog een extra tip over de SBI-codering. Immers, een deel van de klanten past niet goed in één bepaalde SBI. Denk aan de apotheekhoudende huisarts, de boer met een biologische winkel en kinderopvang, het transportbedrijf dat zich heeft gespecialiseerd in opslag en bemiddeling, de producent van brandweerauto’s en ga zo maar door. Gideon Folkers noemt een voorbeeld. “Kosten of opbrengsten worden geregeld op de holding geboekt in plaats van de werkmaatschappij, terwijl de holding een andere SBI heeft.” Een extra optie voor geconsolideerde cijfers toevoegen is echter geen oplossing want als dit niet consequent wordt toegepast is er een statistisch probleem. “Wellicht de benchmark op SBI-niveau in zo’n geval loslaten en alleen benchmarken op filters als omvang en personeelskosten?”, suggereert Folkers.



JAN DE GROOT

“Als ik zie dat mijn klant bovengemiddelde personeelskosten heeft, dan zou het mij helpen als ik weet waar in de benchmark de zzp-kosten en de management fee zijn geboekt.”

Mogelijke oplossingen die onderzocht kunnen worden zijn:

1. Als een klant heel specifiek is, zoeken naar een vergelijkbare klant vanuit de branche, het netwerk, of vanuit BiZ. Bijvoorbeeld een producent van brandweerauto’s. De vergelijking met één klant met een identieke oriëntatie kan in specifieke gevallen beter zijn dan een vergelijking met 30 andere uit de benchmark.
2. Flexibele benchmarkopties aanbieden, bijvoorbeeld de mogelijkheid om een gemiddelde van meerdere SBI’s te kiezen voor de vergelijking (bijvoorbeeld: 60% agrarisch, 10% kinderopvang, 30% lunchroom). Of juist kiezen voor andere filters dan de SBI-code zoals personeelskosten en omvang (fte’s).



MONIQUE VAN HARREWIJN

“Eenduidigheid staat voorop.”

UNIFORME INVOERVELDEN

Esther Weber: “Extra data zoals vierkante meters zijn belangrijk, zodat je de omzet per m² kunt berekenen. Maar dat werkt alleen als het verplicht wordt om dit veld in te vullen.” Jorrit de Jager: “Mee eens, en de verplichting valt mee want dit gegeven hoeft in principe maar één keer opgevraagd te worden.” Monique van Harrewijn vult aan: “Als je vierkante meters opvraagt van een horecagelegenheid moet je wel de definitie goed afspreken, bijvoorbeeld inclusief of exclusief de keuken. Belangrijk is ook dat de aanlevering geautomatiseerd gebeurt want handmatige invoer is een barrière. Daarover zijn we ook in gesprek met SBR Nexus, om tot standaarden per branche te komen die in de rapportagesoftware ingebouwd worden. Welke oplossing we ook kiezen, de vergelijkbaarheid, eenduidigheid en statistische betrouwbaarheid staan voorop.”

RUBRICERING

De deelnemers vragen zich af of het mogelijk is om inzicht te krijgen in hoe bepaalde kosten en opbrengsten worden geboekt. Jan de Groot: “Als ik zie dat mijn klant bovengemiddelde personeelskosten heeft, dan zou het mij helpen als ik weet waar in de benchmark de zzp-kosten en de managementfee zijn geboekt.” Een subgroep gaat onderzoeken wat de best haalbare opties zijn. Gedacht wordt aan een tweede benchmark



TIP

Sluit niet aan het fundament van de database, maar voeg waar mogelijk specifieke data en kennis toe, zodat de data meer betekenis krijgen. Tevens moeten gebruikers meer flexibele mogelijkheden krijgen om een benchmark op maat te maken: de gebruiker aan de knoppen, met meer filteropties.



ESTHER WEBER

“De invoer van extra data zoals vierkante meters zou een verplicht extra invoerveld moeten worden.”



GIDEON FOLKERS

“Wat doen we met de geconsolideerde jaarrekening?”



DENNIS KRUKKERT

“Ik ben voorstander van extracomptabele data, maar als IT-man zeg ik dat voor automatische aanlevering, de data wel verplicht en gestandaardiseerd moeten zijn.”

naast het huidige platform op basis van RGS, zodat ook tussentijdse cijfers zichtbaar worden. De tussentijdse cijfers uit de RGS-administratie zijn weliswaar niet zo zuiver als de BiZ-cijfers die voortkomen uit de jaarrekening, maar wel een interessant middel om periodiek een thermometer in het bedrijf te steken.

CONCLUSIE

Branche in Zicht is wat omvang, actualiteit en mogelijkheden betreft een uniek benchmarkproduct in Nederland, waar u als SRA-kantoor uw voordeel mee kunt doen. Met een jaarabonnement kunt u al uw klanten onbeperkt benchmarken, iets wat in de praktijk zeer gewaardeerd wordt. Niet alleen in de advisering, maar ook bij financieringsaanvragen en bij vaktechnische werkprocessen zoals de cijferbeoordeling.

Nu het platform wordt vernieuwd, biedt dat kansen om innovaties te ontwikkelen en stapsgewijs door te voeren. Het belangrijkste uitgangspunt hierbij bent u als gebruiker. Wilt u ook – net als de deelnemers van de klankbordgroep – meer uit BiZ halen voor uw organisatie en meedenken met de opties die het vernieuwde platform moet bieden? U bent van harte welkom! Meld u aan via: biz@sra.nl (Monique van Harrevijn). ■

Deelnemers BiZ-Klankbordgroep: Jan-Gert Bosman (Felix), Jos Felix (Felix), Gideon Folkers (Growteq), Jan de Groot (De Meerse), Adriaan Heijboer (Van Asselt), Jorrit de Jager (Afer), Dennis Koops (VDGC), Dennis Krukkert (de Jong & Laan), Suzan Ploegmakers (BGH), Ad Vos (VANDERLAANGROEP), Esther Weber (JAN®), Gert Kwetters (Visionplanner). Namens SRA: Leonie Derksen, Amida Elmoudni en Monique van Harrevijn. Namens het onderzoeksteam: Marc Johnston (SRA), Guyon Levels en Gert-Jan van Amelsfoort.



FEITEN & CIJFERS NIEUW BIZ-PLATFORM

Visionplanner ontwikkelt géén maatwerksoftware: de database, toegang, inrichting en configuratie worden exclusief door SRA beheerd en de benchmarkdata worden beschikbaar gesteld via een API. Het uitgangspunt is dat u bij de overgang naar het nieuwe platform dezelfde functionaliteiten heeft als nu. De belangrijkste randvoorwaarden voor de ontwikkeling van het platform zijn:

- Up- en downloads nog steeds mogelijk via de ‘aftapkraantjes’
- Handmatige up- en downloads nog steeds mogelijk
- Eigen logo in PDF-rapportages
- Naast de huidige PDF-rapportages, ook benchmark dataset kunnen downloaden
- Meerjarenvergelijking
- Meer segmentering mogelijk (bijvoorbeeld postcodegebied of een bepaalde omzet-range)
- Benchmark datasets kunnen presenteren in dashboards
- Benchmarking op basis van tussentijdse cijfers
- Benchmarking op basis van extracomptabele data en kpi's
- Up- en downloads van het eigen kantoor kunnen monitoren
- Gebruikers van het eigen kantoor kunnen beheren
- Versterking vaktechnische ondersteuning

