

SRA spart met een tiental kantoren over verdere professionalisering

Kansen en knelpunten BiZ-database

Wat zijn de kansen en knelpunten van BiZ? Om hier een antwoord op te krijgen organiseerde SRA een klankbordsessie met een tiental kantoren die actief de BiZ-database bij hun dagelijkse werkzaamheden gebruikt. Ook Visionplanner schoof aan om mee te denken.

De BiZ-database is inmiddels stevig gevuld met relevante cijfers en gegevens, afkomstig uit tienduizenden jaarrekeningen van SRA-kantoren. Deze cijfers worden gebruikt en in adviesgesprekken ingezet door leden zelf, maar ook door SRA in onder meer publicaties als Branches in Zicht. SRA blijft kritisch en wil een volgende stap zetten. Daarom is het van belang te weten welke functionaliteiten kantoren missen bij het gebruik van de database, maar ook tegen welke praktische grenzen zij momenteel aanlopen. Op welke punten zien zij graag verbetering of uitbreiding van de mogelijkheden? En is de tijd rijp voor de volgende stap, het aanleveren van tussentijdse cijfers voor benchmarking?

Om hier een antwoord op te krijgen organiseerde SRA een klankbordsessie met een

tiental kantoren die actief de BiZ-database gebruikt bij hun dagelijkse werkzaamheden. Ook Visionplanner schoof aan om mee te denken. Onder leiding van Marc Johnston van SRA-BiZ werd uitvoerig en openhartig gebrainstormd.

Welke praktische functionaliteiten staan op het wensenlijstje?

Een rondje langs alle aanwezigen leverde een mooie lijst op van gewenste functies van het huidige BiZ-platform. De een wat gemakkelijker te realiseren dan de ander. Maar alle relevant.

Een meerjarenoverzicht

Een veel gehoorde opmerking was dat er momenteel geen directe vergelijking mogelijk is tussen cijfers van meerdere jaren. De gebruikers gaven aan dat dit voor henzelf,

maar zeker voor de klant van grote toegevoegde waarde zou zijn. "Met een meerjarenoverzicht kun je actuele cijfers beter vergelijken en duiden en trends en ontwikkelingen in een sector of branche waarnemen."

De mogelijkheid om de BiZ-data ook in te lezen in andere software

Een veelgehoorde opmerking, en niet alleen bij de BiZ-data, is dat software doorgaans niet goed compatible is om gegevens uit andere omgevingen direct in te lezen. Goede onderlinge uitwisseling van cijfers versnelt en vergemakkelijkt het proces en dus ook de drive om de data te gebruiken. "Hier ligt voor SRA én uiteraard de software-leveranciers een uitdagende en zeer noodzakelijke taak."



Realtime informatie over omzet, marge en personeel zijn de belangrijkste items

Meer gedetailleerde kengetallen per branche

Zowel op kwalitatief als kwantitatief niveau zijn meer data gewenst. Veel kwalitatieve gegevens zeggen iets over de totale branche. En in sommige gevallen zijn deze niet één-op-één van toepassing op een subbranche. Voorbeeld hierbij is de detailhandel, waarbij de overkoepelende ontwikkelingen lastig te vergelijken zijn met bijvoorbeeld een specifieke tak van sport als de kledingbranche. Ook hier speelt de hoeveelheid data een rol. SRA: “Er is meer massa nodig om steeds gedetailleerde cijfers aan te leveren. Des te meer kantoren meedoen en de jaarrekeningen laten inlopen, des te specifiekere de analyse mogelijk is. Ten slotte is er ook een beperking in het SBI-schema, dat ook niet altijd toereikend is om branches op detailniveau te representeren. Betreft de kwalitatieve gegevens wil SRA graag meer aanleveren, maar de verwerking van dergelijke data kost nu eenmaal veel tijd. Daar komt veel meer bij kijken dan bij de kwantitatieve gegevens.”

Automatische notificatie bij nieuwe cijfers of rapporten

Het is handig een berichtje te krijgen als er nieuwe cijfers en rapporten beschikbaar zijn. Het is allemaal niet bij te houden wanneer deze verschijnen. SRA vindt dit een goed idee en zal de mogelijkheid van een automatische notificatie uitzoeken.

Tussentijdse benchmarking

Het aanleveren van tussentijdse cijfers is een veel gehoord verzoek. In de praktijk betekent dit dat SRA niet meer eenmaal per jaar de data inleest maar meerdere keren, bijvoorbeeld elk kwartaal. Het maakt benchmarking op periodecijfers mogelijk, biedt de mogelijkheid om ook niet-financiële gegevens in de benchmark te betrekken en geeft sowieso aanleiding om vaker in contact te treden met de klant om over zijn bedrijf te praten. Zijn kantoren daadwerkelijk al klaar voor ‘tussentijdse benchmarking’, hoe vaak en op welk moment zouden ze dan over de cijfers willen beschikken en kunnen zij de benodigde data meerdere keren per jaar aanleveren bij SRA?

Hoever zijn de kantoren eigenlijk met het maken van tussentijdse cijfers voor hun relaties?

Er is een groot verschil tussen de kantoren in hoeverre zij al actief tussentijdse cijfers opmaken voor hun klanten. Bij het ene kantoor zijn ze net gestart en ligt het percentage op 10% van de totale portefeuille. De ander is al veel verder hiermee en spreekt 60-70% elk kwartaal. Ook zijn er verschillen in aanpak om het gebruik van tussentijdse cijfers door te voeren. “Wij spreken een groot deel van de relaties elk kwartaal naar aanleiding van de btw-aangifte. Deze gegevens zijn dan up-to-date maar die zeggen uiteraard niets over de financiële positie van een relatie. Om alle relevante posten bij te werken is veel meer tijd nodig.” Anderen zijn gestart met een 50-tal klanten die er klaar voor is en breiden langzaam uit naar 300.

Om tussentijdse cijfers aan te leveren moeten dus ook actuele en kwantitatief hoogwaardige data van klanten tussentijds worden aangeleverd door de kantoren. Is dit te realiseren?

De kantoren geven aan dat dit vooralsnog een knelpunt is. Veel relaties hebben hun administratie nog niet in de cloud. Zij zien het nut nog niet in om alles hiernaar om te zetten. Om de benodigde data tussentijds online bij het kantoor te krijgen, is dus een bottleneck. En al zijn de data aangeleverd, dan moeten deze ook nog eens volledig kloppen, “kwaliteit boven kwantiteit”. Dat betekent dat het aanleveren in ieder geval na de btw-aangifte moet plaatsvinden, maar dan nog is het vaak een hele klus om ook alle balansposten kloppend te hebben. Die kwaliteitsslag moet echt nog op veel plaatsen gemaakt worden. Het is overigens volgens de kantoren niet per se nodig om alle data aan te leveren. “Realtime informatie over omzet, marge en personeel zijn de belangrijkste items.” En dat zou te doen moeten zijn.

Stel dat het aanleveren van actuele data op termijn mogelijk is door verregaande automatisering, hoe komen de data dan bij SRA?

Het beste moment om de tussentijdse cijfers te downloaden zou bijvoorbeeld een maand na de btw-aangifte zijn. Visionplanner geeft aan dat als ondernemers eenmaal in de cloud zitten, het technisch geen enkel probleem is om de gegevens veilig door te sluisen. “Cijfers kunnen als een ‘stofzuiger’ worden opgezogen. Het is dan voor kantoren ‘slechts’ een kwestie van de deur openzetten en weer dichtdoen.”

Vervolg klankbordsessie

Tijdgebrek zorgde ervoor dat lang niet alle onderwerpen aan de orde konden komen. Deze klankbordsessie heeft SRA echter al bijzonder veel relevante praktijkinformatie opgeleverd met dank aan de aanwezige kantoren. Op termijn zal er zeker een vervolg worden ingepland om verder te sparren en ideeën uit te wisselen. ■

Deelnemers aan de klankbordsessie

Jan de Groot, De Meerse Accountants Associatie bv

Gert Bast, De Jong & Laan accountants belastingadviseurs

Adrian Egas, Alfa Accountants en Adviseurs

Sandra Koning-Nijboer, NBC Eelman & Partners Accountants Adviseurs

Jos van der Wielen, HLB Van Daal & Partners N.V.

Jaco de Bat, Maatschap WEA Zeeland

Ben Heimensen, Accountants + Adviesgroep Los

Jos Janssen, Tijssen cs Accountants & Belastingadviseurs B.V.

Leon Geerlings, CONTOUR Accountants

Gert Kwetters, Visionplanner

Marc Johnston, SRA-BiZ

Menno Kooreman, hoofd Automatisering SRA

Tony van Oorschot, informatiemanager SRA