

Branche in Zicht: SRA benchmarkinitiatief in januari van start

Frans Heitling

Benchmarken is binnen SRA een oude wens. En dit keer komt het echt van de grond. De eerste pilot met een tiental SRA-kantoren is succesvol afgerond en in januari gaat het echt live en kunnen SRA-kantoren aanhaken. Onder het motto 'voor wat hoort wat' leveren kantoren cijfers van hun klanten aan, die vervolgens geanonimiseerd en geanalyseerd worden teruggesteerd aan de kantoren. Cijfers waarmee de accountant het gesprek met zijn cliënt over de jaarrekening kan aangaan, zonder te verzanden in een gesprek over het verleden.

Eindelijk. Het is niet de eerste keer dat we als redactie van dit blad aanschuiven bij SRA en praten over het perspectief van benchmarking ten behoeve van de klanten van accountantskantoren. En misschien is het omdat onder druk alles vloeibaar wordt, of omdat de concurrentie in de MKB-markt steeds groter wordt. Maar 1 januari gaat het echt draaien. Wat eerder nog bleef steken in goede voornemens – waarschijnlijk: het gebrek aan bereidheid van accountantskantoren om cijfers met elkaar te delen – gaat nu echt van start.

SRA is er nu in geslaagd om kantoren op één lijn te krijgen. Een tiental kantoren – SRA noemt dit de kopgroep – heeft alle jaarrekeningen van hun klanten ter beschikking gesteld voor benchmarking. Het zijn binnen SRA ook niet de eerste de beste kantoren. Zowel grote als kleinere SRA-kantoren – we noemen Alfa, Ruitenbergh, Meeuwssen Ten Hoopen en De Beer Accountants – hebben de afgelopen maanden deelgenomen aan de kopgroep en de eerste branchebenchmarks zijn een feit. Deelnemende accountants kunnen hun individuele klanten afzetten tegen branchegemiddelden. Waar doet hun klant het beter of slechter

ter dan zijn concullega's? Zijn er daarvoor verbeterpunten denkbaar? Biedt dit de accountant advieskansen? Of een be-



Judith van der Hulst: 'Uit onderzoek van SRA en Universiteit Leiden blijkt dat 89% van de ondernemers wenst dat de accountant als een sparringpartner naast hen staat.'

tere customer lock-in? Binnen SRA is een projectgroep hier de afgelopen maanden druk mee bezig geweest en op 1 januari gaat het systeem live. We spraken met SRA-directeur Cees Meijer, de ICT'ers Menno Kooreman en Marc Johnston en communicatieadviseur Judith van der Hulst.

'Het begint bij jaarcijfers,' vertelt Cees Meijer. De metafoer met een achteruitkijkspiegel ligt dan ook voor de hand. 'Maar wel een hele grote. En dichterbij de bron kun je niet komen.' Anders dan kengetallen die door brancheverenigingen worden verzameld of niet tijdig ingevulde enquêtes die lukraak in het jaar worden rondgestuurd gaat het bij de SRA-benchmark om echte, harde, actuele en betrouwbare cijfers uit de jaarrekeningen van ondernemingen. Het model is wat dat betreft eenvoudig. Deelnemende accountantskantoren uploaden de jaarrekeningen van hun cliënten – na autorisatie door de klant – in een database die door SRA wordt beheerd. De gegevens worden daar vervolgens geanonimiseerd en geordend. De geanonimiseerde gegevens worden teruggesteerd aan de deelnemende kantoren, zodat die



V.l.n.r.: Menno Kooreman, Marc Johnston, Judith van der Hulst, Cees Meijer

de gemiddelden en de spreiding daarin kunnen afzetten tegen de gegevens van hun individuele klanten. Dat moet een beter gesprek tussen klant en accountant kunnen opleveren dan een gesprek waarin de cijfers van het afgelopen jaar alleen zijn afgezet tegen de cijfers van het jaar daarvoor of tegen branchecijfers zoals die worden gepubliceerd in Rabobanks Cijfers en Trends.

BiZ

SRA plaatst de branchecijfers in een breder concept 'Branche In Zicht'. Cees Meijer noemt het de transitie van focus op vaktechniek naar focus op de klant. Dat betekent op basis van vergelijkende cijfers en gedegen klantkennis en in gesprek met de klant inventariseren wat die klant nu echt belangrijk vindt. Waar kan die klant in excelleren, wat zijn verbeterpunten, hoe doet hij het ten opzichte van collega's? Judith van der Hulst: 'Uit onderzoek dat SRA in samenwerking met de Universiteit Leiden heeft uitgevoerd blijkt dat 89% van de ondernemers wenst dat de accountant als een sparringpartner naast hen staat. Dus moeten we ervoor zorgen dat de accountant dat ook blijft en er niet

wordt uitgewerkt door nieuwe dienstverleners.' Cees Meijer stelt dat de SRA-

Cees Meijer: '...de transitie van focus op vaktechniek naar focus op de klant.'

kantoren hierin een goede startpositie hebben, immers: 50% van het MKB is

klant bij een SRA-kantoor. SRA biedt dan weer kwaliteitszorg, standaardisatie en in dit geval ook de concrete back-office door middel van het beheren van de database achter BiZ.

Blijft het bij jaarcijfers?

Menno Kooreman: 'Dat is wel het begin. Zodra de jaarrekening het accountantskantoor verlaat, wordt hij in de SRA-database geüpload. Daaromheen komen dan weer adviestools waar de accountant mee

KADER

De eerste voorbeeldrapportage uit de pilot is inmiddels een feit. In die rapportage gaat het over jaarrekeningen van boekjaar 2011. Vanaf januari/februari aanstaande komen daar de jaarrekeningen over 2012 bij, direct nadat ze zijn gereed gekomen.

Het basisrapport biedt een uitsplitsing van de resultatenrekening waarbij de afzonderlijke posten, zoals personeel, exploitatie, huisvesting, auto, verkoop e.d. worden vergeleken met de cijfers van de referentiegroep. Ondernemingen kunnen ook zien of zij zich in het kwartiel best scorende ondernemingen bevinden of juist niet. Naast de resultatenrekening worden ook de balansposten op een vergelijkende wijze geanalyseerd, zodat er ook een duidelijke analyse kan worden gepresenteerd van de vermogenspositie van een onderneming.

Volgens Marc Johnston is binnen een specifieke branche een basis van 25 ondernemingen een ondergrens om significante uitspraken over die branche te kunnen doen. Naarmate de populatie van ondernemingen groter wordt, kunnen de modellen verder verfijnd worden: regio, subbranches, groottecriteria enz.

verder kan. Je mag een brancherapport uit onze database niet gelijkschakelen met een brancheverkenning zoals Cijfers en Trends van de Rabobank. Wat wij toevoegen is de positie van de onderneming in een branche en een veel diepere vergelijking van de jaarrekeningposten van de onderneming. We verzamelen immers de inrichtingsjaarrekeningen, niet slechts de publicatiestukken. Dat betekent dat accountants meer diepgang in de gesprekken kunnen brengen. Vervolgstappen liggen voor de hand. Misschien straks wel halfjaarcijfers, kwartaalcijfers.'

'Het is ook de wet van de grote getallen,' zo vult Cees Meijer aan. 'De waarde ontstaat bij gratie van massa. De start ligt bij bouw, horeca, transport en retail. Om zinnige uitspraken te kunnen doen over een onderneming is een benchmark nodig met minimaal zo'n 25 tot 30 ondernemingen. Met een potentieel van 370 SRA-kantoren en een marktaandeel van 50% in het MKB moet dat lukken.'

'80% van de klanten vindt dit een goed initiatief,' vertelt Judith van der Hulst. 'Ook dat percentage komt uit het eerder genoemde onderzoek. Klanten stellen



Menno Kooreman: 'Dat betekent dat accountants meer diepgang in de gesprekken kunnen brengen. Vervolgstappen liggen voor de hand. Misschien straks wel halfjaarcijfers, kwartaalcijfers.'



Cees Meijer: 'Het is ook de wet van de grote getallen. De waarde ontstaat bij gratie van massa.'

branche-informatie en klantspecifiek advies van de accountant op prijs. Wanneer gevraagd wordt naar ondersteuning op het gebied van strategie, zegt ruim 80% ja. Daar ligt ons inziens ook een haakje voor SRA-leden om hier aan mee te doen. En zelfs grote kantoren die bijvoorbeeld wel massa hebben in agro, hebben die massa vaak nog niet in het overige MKB.' Marc Johnston is verantwoordelijk voor de opzet en praktische uitvoering: 'We beginnen in januari en koppelen terug in maart. We hebben de pilot in 2012 gebruikt om de techniek te testen. De vervolgstap is om de database te vullen en autoriteit op te bouwen. Dat gaat niet overnight. Wanneer de database groter wordt en meer gegevens van meer ondernemingen en branches omvat, neemt de waarde toe. Je kunt een bedrijf met € 1 miljoen omzet niet vergelijken met een bedrijf met € 10 miljoen. Dat moet groeien. Daarom zijn we ook begonnen met een paar speerpuntbranches. De volgende stap is enerzijds om de data te verfijnen en anderzijds om het inzicht in de cijfers te verdiepen door betere kengetallen te definiëren. Niet alleen financiële.' Dat laatste wordt dan weer een taak van de Expertgroepen rond verschillende branches. Daarin komen accountants/

branchespecialisten vanuit de verschillende kantoren bij elkaar om trends en ontwikkelingen in bepaalde branches te analyseren en te bespreken en vervolgens te vertalen in het ontwikkelen van meer specifieke, ook niet-financiële kengetallen van branches.' Ondernemers sturen immers niet alleen op cijfers,' zo stelt Menno Kooreman.

De ervaringen zijn positief. Kantoren die meedoen reageren enthousiast. Er zijn ook streefgetallen. Menno Kooreman: 'Dat begint bij het opbouwen van een database rond de al eerder genoemde vier speerpuntbranches: bouw, retail, transport en horeca. Het eerste jaar mikken we op zo'n 20% deelnemende SRA-kantoren. Dat moet wat ons betreft uitgroeien tot de helft, méér zou helemaal mooi zijn. Vervolgens kunnen we dan ook meerdere branches oppakken. En er zijn zoveel verschillende branches. We kunnen nog wel even vooruit.' An



Marc Johnston: 'Wanneer de database groter wordt en meer gegevens van meer ondernemingen en branches omvat, neemt de waarde toe.'