

Visionplanner klantendag 2019



SRA Branche in Zicht

26 november 2019

”Data + Delen + Duiden = Koers”

Accountancy **nieuws**

2-wekelijks onafhankelijk vakblad voor accountants

INNOVATIESPECIAL

21 december 2012 / n° 23

**Big data verlegt grenzen
dienstverlening** pag. 14

**De linker- en rechterhersenen
helpt van accountants** pag. 24

**Innovatie: small steps
& right skills** pag. 26

Ex-RA Amarantis wordt consultant

De Algemene Onderwijsbond meldt dat accountant Elbert Dijkgraaf consultant wordt voor organisaties in de semi-publieke sector. Zijn vertrek bij Deloitte eind november valt samen met het onderzoek naar Amarantis, maar heeft daar niets mee te maken. Dijkgraaf: 'Ik heb drie jaar geleden al aangegeven voor mezelf te willen beginnen, maar toen heeft de raad van bestuur van Deloitte me gevraagd te blijven. In juni al heb ik besloten de stap alsnog te zetten.' Dijkgraaf is lid van de raad van advies van de Vereniging van toezichthouders in onderwijsin-

SRA komt met benchmark-initiatief

SRA start in januari met BIZ, Branche In Zicht. Deelnemende accountantskantoren stellen de jaarrekeningen van hun cliënten beschikbaar ten behoeve van een SRA-database. De jaarrekeningen worden vervolgens geanonimiseerd en op brancheniveau geanalyseerd. Deelnemende SRA-kantoren kunnen zo de prestaties van hun cliënten afzetten tegen actuele branchegegevens.

In een pilot heeft inmiddels een tiental SRA-kantoren de jaarrekeningen van hun klanten ter beschikking gesteld. Zowel grote als kleinere SRA-kantoren –

men de afgelopen maanden deel aan de pilot. Deelnemende accountants kunnen hun individuele klanten afzetten tegen branchegemiddelden. Waar doet hun klant het beter of slechter dan zijn collega's? Zijn er daardoor verbeterpunten denkbaar? Biedt dit de accountant advieskansen? Onderdeel van BIZ is ook het initiëren van Expertgroepen. Hierin kan branchekennis breder worden uitgewisseld. Volgens de SRA bevestigt onderzoek dat MKB-ondernemers behoefte hebben aan accountants met branche-kennis. **An**



Banken kiezen XBRL voor kredietrapportage

16 november 2009 10:51 | Jolein de Rooij

Topic Data management



Drie grote Nederlandse banken gebruiken de Standard Business Reporting (SBR) en de bijbehorende open standaard XBRL (eXtensible Business Reporting Language). Dat heeft staatssecretaris Frank Heemskerk van het Ministerie van Economische Zaken bekend gemaakt. 'Dat ook de banken in zee gaan met SBR heeft een belangrijk vliegwieleffect en versnelt de implementatie van SBR en XBRL door bedrijven', aldus Heemskerk.

ING, ABN Amro en Rabobank hebben toegezegd onder meer kredietrapportages via de SBR-aanpak te promoten. 'In de samenwerkingsafspraken staat het voordeel voor de ondernemer centraal. Dat

wordt gerealiseerd als een bedrijf met dezelfde financiële informatie aan zijn verantwoordingsverplichtingen naar zijn bank, de Belastingdienst, de Kamer van Koophandel en het Centraal Bureau voor de Statistiek kan voldoen', zo zei Heemskerk.

Uitwisselen financiële rapportages

Wat verwachten klanten van hun accountant?



Onderzoek* wijst uit:

- 89% accountant als een **sparringpartner**;
- 83% wil betalen voor **persoonlijke benadering en advies op maat**;
- 80% hecht waarde aan **kennis over zijn branche**;
- 81% verwacht meer dan alleen de jaarrekening. Ook **strategisch advies** voor de lange termijn.

**80% van de ondernemers heeft behoefte aan een
proactieve adviseur met branchekennis**

*) Uitkomsten klantenonderzoek SRA i.s.m. Universiteit Leiden (2012)

Wat is Branche in Zicht (BiZ)?



- Branche-geïntegreerd kennisplatform
- Randon database met betrouwbare, actuele benchmarkcijfers o.b.v. de inrichtingsjaarrekening
- Aanlevering vanuit bronsystemen via volautomatische connectoren (aftapkraantjes)
- Segmentatie naar Rechtspersoonlijkheid, Regio, Omvang
- Brancherapporten voorzien van actuele contextinformatie (trends & ontwikkelingen)
- Onderdeel van een integraal adviesplatform (Rating, Prognose, Ondernemerskompas)

BiZ: ontwikkeling



BiZ-kenmerken

- Massa
- Betrouwbaar
- Actueel
- Klantspecifiek

3. Uw financiële prestatie versus brancheleden

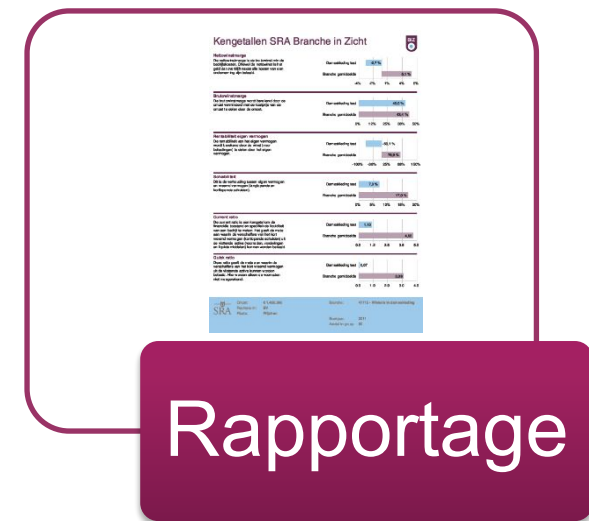
In onderstaande tabellen worden de verkorte resultatenrekening en verkorte balans afgezet tegen het gemiddelde van de referentiegroep.

	RestauRanto		Referentiegroep (n=185)*	
	x € 1	%	x € 1	%
Netto omzet	501.238	100 %	501.238	100 %
Mutatie onderhanden projecten	0	-	0	0 %
Voorraadmutaties	0	-	15	0 %
Inkoopwaarde	145.231	29 %	151.170	30 %
Brutomarge	356.007	71 %	350.082	70 %
Overige bedrijfsopbrengsten	0	-	3.570	1 %
Bedrijfskosten	272.969	54 %	243.971	49 %
Personeelskosten	155.203	31 %	139.319	28 %
Exploitatiekosten	12.102	2 %	6.057	1 %
Inventariskosten	7.140	1 %	5.767	1 %
Huisvestingskosten	58.963	12 %	54.894	11 %
Autokosten	3.215	1 %	1.075	0 %
Verkoopkosten	15.623	3 %	13.138	3 %
Algemene kosten	19.523	4 %	18.121	4 %
Overige bedrijfskosten	1.200	0 %	5.601	1 %
Afschrijvingen	5.632	1 %	21.491	4 %
Bedrijfsresultaat	77.406	15 %	88.191	18 %
Financiële baten en lasten	0	-	-9.128	-2 %
Gewoon resultaat vóór belasting	77.406	15 %	79.063	16 %

* Posten in deze (rechter)kolom zijn geschaald op basis van de netto omzet van de testonderneming (linker kolom).



BiZ: Hoe werkt het?



Aanleveren jaarrekening

**Selectie
jaarrekeningen**

Rapport status en soort
Bepaal de status van uw rapport
Soort rapport

Definitief rapport

Definitief rapport

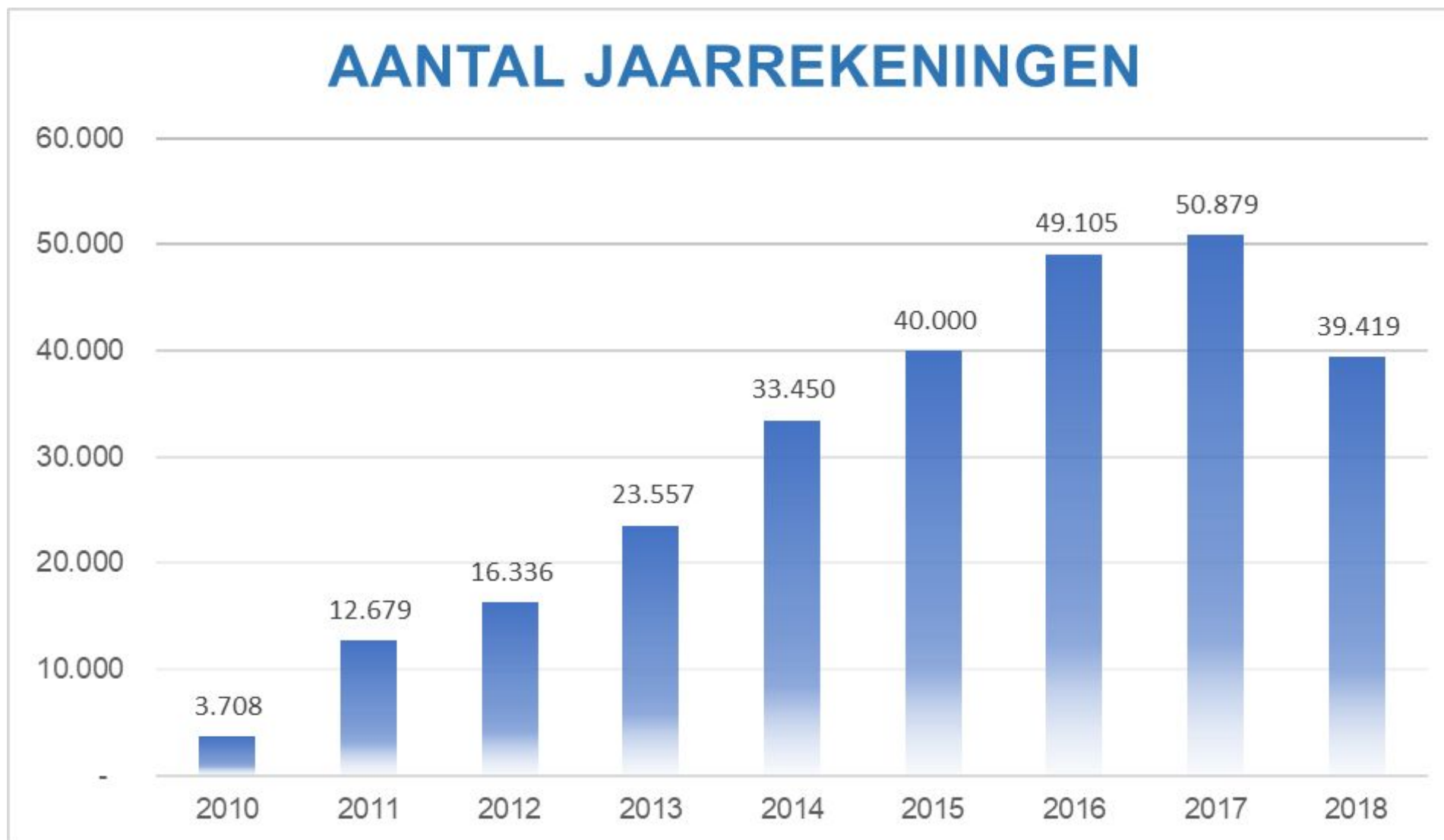
Concept tbv klant

Concept tbv intern

Verklaring
Welke verklaring moet worden gepresenteerd
Samenstellingsverklaring

  **Dataverrijking** 

AANTAL JAARREKENINGEN



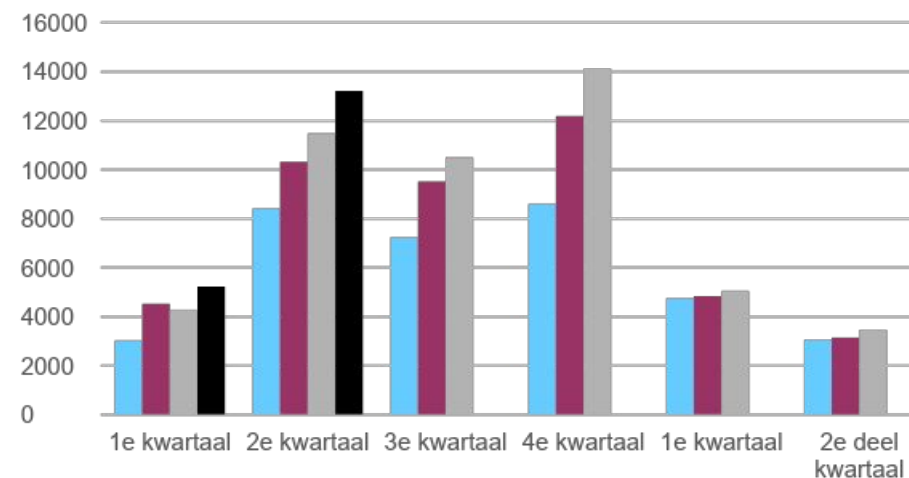
Meer data

■ Benchmarksets sneller beschikbaar

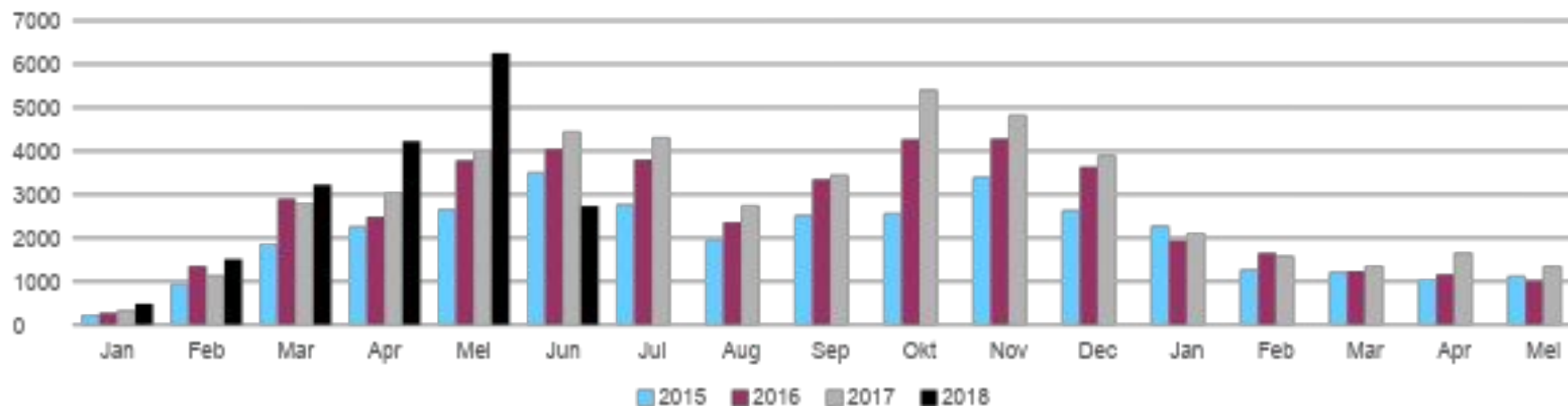
5000 overlappende jaarrekeningen?

- 2015 □ eind april
- 2019 □ medio maart

Aanleveringen per kwartaal



Aanleveringen per maand



Deelnemers en downloads

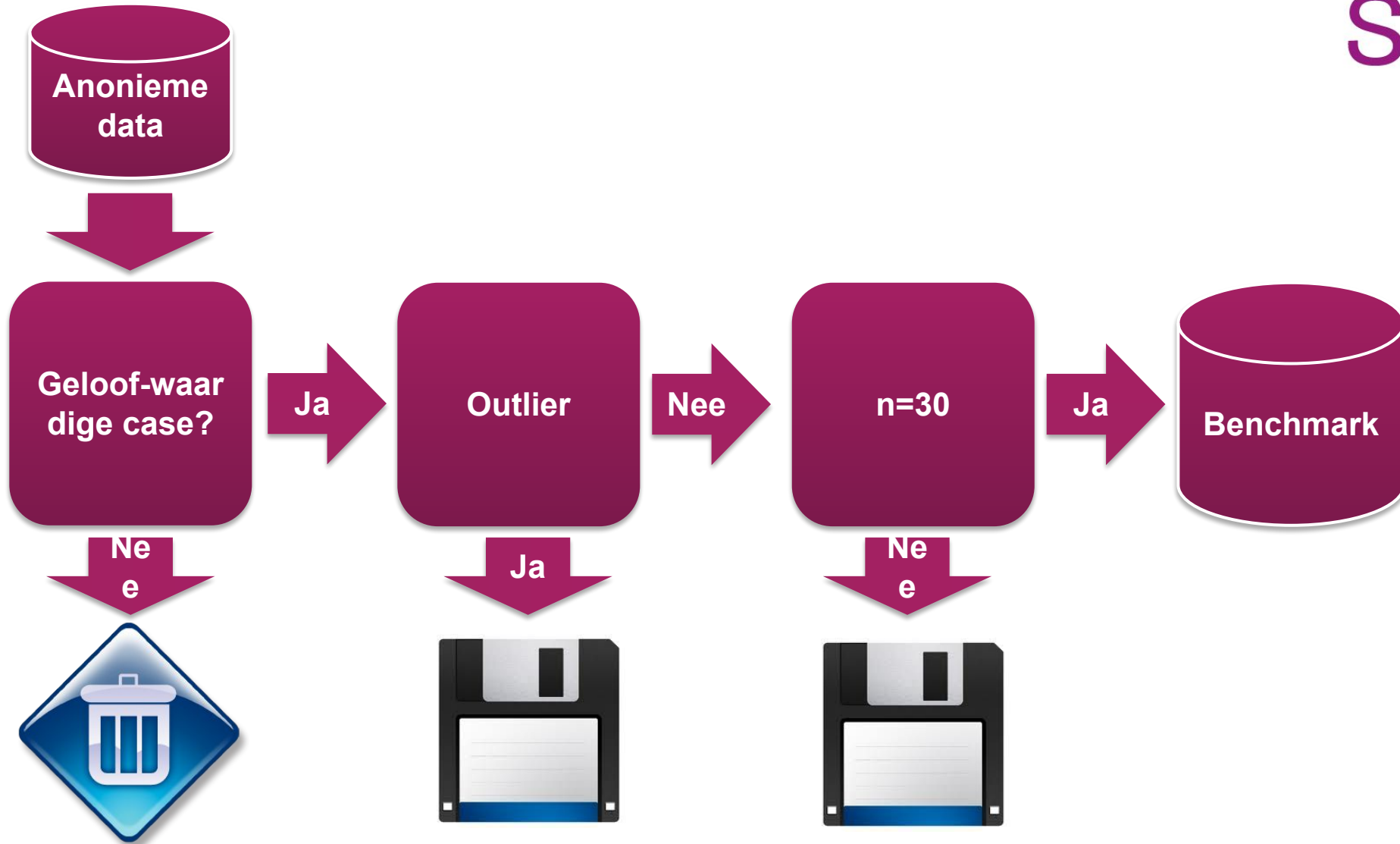
- In totaal 205 Kantoren aangesloten op de BiZ-database
- In 2018 in totaal 9.500 BiZ-rapportages gedownload (waarvan ca. 6.000 “uniek”)



Beschikbare branches

Opbouw SBI-codering	Aantal in SBI-schema	Aantal in BiZ-database	%
Niveau 1 (1 digit), bv. A	21	17	80,9
Niveau 2 (3 digits), bv. A01	86	60	69,8
Niveau 3 (4 digits), bv. A01.1	266	111	41,7
Niveau 4 (5 digits), bv. A01.11	604	165	27,3
Niveau 5 (6 digits), bv. A01.13.1	478	102	21,3

Analyse



Afnemen rapportages

Audition2SRABenchmark

Clientnaam: Van Heeren

Project: 2014

Administratienummer: 009

Rapportnaam: 007

Platformnummer: 1

Consolideren: ☐

Url: <https://benchmarkplatform.sra.nl/finconnect/delivery>

Actie: ☐ Verzenden
☐ Verzenden + rapport opvragen
☒ Rapport opvragen
☐ Opslaan

Rapport: ☐ Kengetallen
☒ Brancherapportage

Grondslag: Alle

Omvang: Alle

Rechtsvorm: Alle

Regio: Heel Nederland

Status: Alle

Toon rapporten

Output rapportnaam: C:\UNIT4-software\Audition\ExportBenchmark\2014-12345678-Van Heeren.pdf

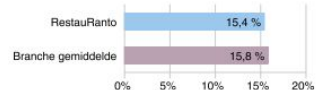
Akkoord Cancel

BiZ Rapportages

Kengetallen SRA Branche in Zicht

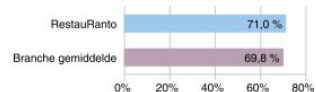
Nettowinstmarge

De nettowinstmarge is de brutowinst min de bedrijfskosten. Oftewel de nettowinst is het geld dat overblijft nadat alle kosten van een onderneming zijn betaald.



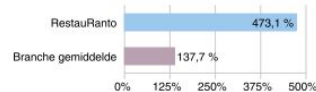
Brutowinstmarge

De brutowinstmarge wordt berekend door de omzet vermindert met de kostprijs van de omzet te delen door de omzet.



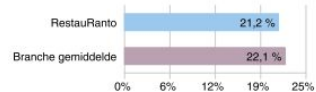
Rentabiliteit eigen vermogen

De rentabiliteit van het eigen vermogen wordt berekend door de winst (voor belastingen) te delen door het eigen vermogen.



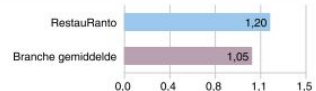
Solvabiliteit

Dit is de verhouding tussen eigen vermogen en vreemd vermogen (langlopende en kortlopende schulden).



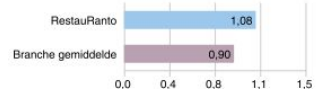
Current ratio

De current ratio is een getal om de financiële toestand en specifiek de liquiditeit van een bedrijf te meten. Het geeft de mate aan waarin de verschaffers van het kort vreemd vermogen (kortlopende schulden) uit de vlottende activa (voorraden, vorderingen en liquide middelen) kunnen worden betaald.



Quick ratio

Deze ratio geeft de mate aan waarin de verschaffers van het kort vreemd vermogen uit de vlottende activa kunnen worden betaald. Hier worden alleen de voorraden niet meegerekend.



RestauRanto	Referentiegroep
Branche 56101 - Restaurants	Branche 56101 - Restaurants
Rechtsvorm	Aantal in groep 185
Plaats Huis ter Heide	Boekjaar 2016
Boekjaar 2016	Rechtspersoonlijkheid Zonder rechtspersoonlijkheid
Omzet € 501.238	Omvang Alle
	Regio Heel Nederland
	Grondslag Alle
	Status Alle

3. Uw financiële prestatie versus brancheleden

In onderstaande tabellen worden de verkorte resultatenrekening en verkorte balans afgezet tegen het gemiddelde van de referentiegroep.

	RestauRanto		Referentiegroep (n=185)*	
	x € 1	%	x € 1	%
Netto omzet	501.238	100 %	501.238	100 %
Mutatie onderhanden projecten	0	—	0	0 %
Voorraadmutaties	0	—	15	0 %
Inkoopwaarde	145.231	29 %	151.170	30 %
Brutomarge	356.007	71 %	350.062	70 %
Overige bedrijfsopbrengsten	0	—	3.570	1 %
Bedrijfskosten	272.969	54 %	243.971	49 %
Personeelskosten	155.203	31 %	139.319	28 %
Exploitatiekosten	12.102	2 %	6.057	1 %
Inventarisatiekosten	7.140	1 %	5.767	1 %
Huysvestingskosten	58.963	12 %	54.894	11 %
Aankoopkosten	3.215	1 %	1.075	0 %
Verkoopkosten	15.623	3 %	13.138	3 %
Algemene kosten	19.523	4 %	18.121	4 %
Overige bedrijfskosten	1.200	0 %	5.601	1 %
Afschrijvingen	5.632	1 %	21.491	4 %
Bedrijfsresultaat	77.406	15 %	88.191	18 %
Financiële baten en lasten	0	—	-9.126	-2 %
Gewoon resultaat voor belasting	77.406	15 %	79.063	16 %

* Posten in deze (rechter)kolom zijn geschaald op basis van de netto omzet van de testonderneming (linker kolom).

	RestauRanto		Referentiegroep (n=185)**	
	x € 1	%	x € 1	%
Activa				
Immateriële vaste activa	1.320	2 %	1.628	2 %
Materiële vaste activa	48.200	60 %	55.431	72 %
Financiële vaste activa	6.451	7 %	1.224	2 %
Voorraden	2.322	3 %	2.684	3 %
Vorderingen	9.500	12 %	4.744	6 %
Liquide middelen	12.321	16 %	11.403	15 %
Totaal activa	77.114	100 %	77.114	100 %
Passiva				
Eigen vermogen	16.360	21 %	17.041	22 %
Voorzieningen	2.908	4 %	1.069	1 %
Langlopende schulden	37.690	49 %	41.064	53 %
Kortlopende schulden	20.156	26 %	17.941	23 %
Vermogensbehoefte	0	—	0	—
Totaal passiva	77.114	100 %	77.114	100 %

** Posten in deze (rechter)kolom zijn geschaald op het totaal vermogen van de testonderneming (linker kolom).

Branche rapportage

Restaurants



RestauRanto	Referentiegroep
Branche 56101 Restaurants	Branche 56101 Restaurants
Rechtsvorm	Aantal in groep 185
Plaats Huis ter Heide	Boekjaar 2016
Boekjaar 2016	Rechtspersoonlijkheid Zonder rechtspersoonlijkheid
Omzet € 501.238	Omvang Alle
	Regio Heel Nederland
	Grondslag Alle
	Status Alle

Deze rapportage is alleen bedoeld voor de geïnteresseerden. Aan dit rapport kunnen geen rechten worden ontleend. Zowel SRA als haar aangesloten leden kunnen niet aansprakelijk worden gesteld voor eventuele schade als gevolg van een onjuiste of onvolledige weergave van de gegevens in dit rapport. Dit rapport bevat een verkorte weergave van de jaarrekening en kan niet als officiële plaatsvervalger van de wettelijke jaarstukken worden beschouwd. Op de in dit rapport opgenomen gegevens is geen accountantscontrole toegepast.

3. Uw financiële prestatie versus branchegenoten

In onderstaande tabellen worden de verkorte resultatenrekening en verkorte balans afgezet tegen het gemiddelde van de referentiegroep.

	RestauRanto		Referentiegroep (n=185)*	
	x € 1	%	x € 1	%
Netto omzet	501.238	100 %	501.238	100 %
Mutatie onderhanden projecten	0	–	0	0 %
Voorraadmutaties	0	–	15	0 %
Inkoopwaarde	145.231	29 %	151.170	30 %
Brutomarge	356.007	71 %	350.082	70 %
Overige bedrijfsopbrengsten	0	–	3.570	1 %
Bedrijfskosten	272.969	54 %	243.971	49 %
Personeelskosten	155.203	31 %	139.319	28 %
Exploitatiekosten	12.102	2 %	6.057	1 %
Inventariskosten	7.140	1 %	5.767	1 %
Huisvestingskosten	58.963	12 %	54.894	11 %
Autokosten	3.215	1 %	1.075	0 %
Verkoopkosten	15.623	3 %	13.138	3 %
Algemene kosten	19.523	4 %	18.121	4 %
Overige bedrijfskosten	1.200	0 %	5.601	1 %
Afschrijvingen	5.632	1 %	21.491	4 %
Bedrijfsresultaat	77.406	15 %	88.191	18 %
Financiële baten en lasten	0	–	-9.128	-2 %
Gewoon resultaat vóór belasting	77.406	15 %	79.063	16 %

* Posten in deze (rechter)kolom zijn geschaald op basis van de netto omzet van de testonderneming (linker kolom).

Bandbreedtes resultatenrekening en balansposten

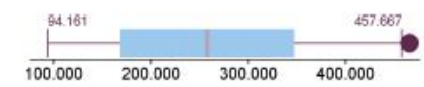
In onderstaande grafieken worden uw financiële prestaties afgezet tegen de referentiegroep. Hieronder staat middels een legenda toegelicht hoe u de grafieken dient te interpreteren.



* Indien de laagste of hoogste waarneming, of de positie van uw onderneming buiten het bereik van de referentiegroep valt, wordt dit met een pijl aan het eind van de as weergegeven.

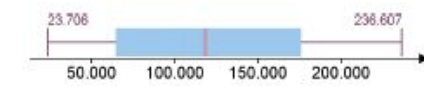
Netto omzet

De netto omzet is de totale omzet van alle verkochte goederen en diensten.



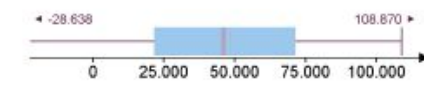
Bedrijfskosten

Hierin zijn alle bedrijfskosten, zoals personeelskosten, auto- en transportkosten, huisvestingskosten, onderhoudskosten, verkoopkosten en andere bedrijfskosten opgenomen.



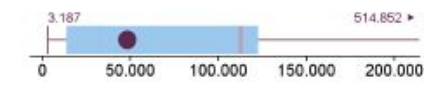
Winst voor belastingen

De winst voor belastingen is het commerciële resultaat; omdat we geen rekening houden met fiscale correcties, kan dit afwijken van het resultaat volgens de fiscale aangifte.



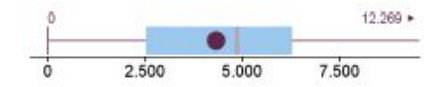
Materiële vaste activa

Bestaat uit grond, gebouwen, machines, vervoermiddelen en inventaris.



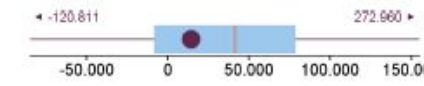
Voorraden

Hieronder zijn alle voorraden handelsgoederen, grondstoffen en gereed product begrepen, evenals de kosten van onderhanden projecten.



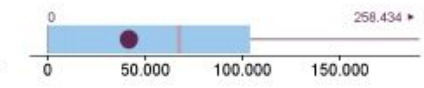
Eigen vermogen

Bevat naast het (aandelen)kapitaal ook de wettelijke, statutaire en overige reserves.



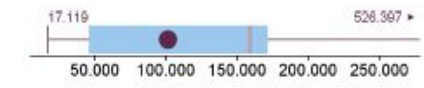
Langlopende schulden

Dit zijn alle leningen en andere financieringen die op de langere termijn moeten worden afgelost. De aflossingsverplichting voor het komende jaar is hier niet bij inbegrepen.

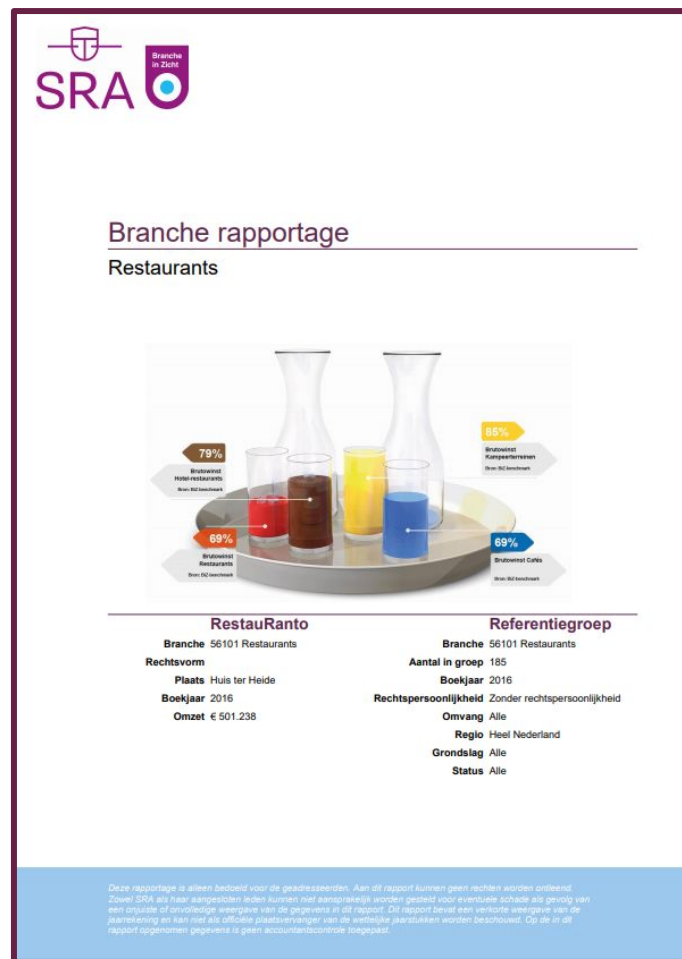


Balanstotaal

Dit is het totaal van alle activa, gelijk aan het totaal van alle passiva.



Brancherapport Horeca



1. Inhoud brancherapportage

2. Actuele trends en thema's in de horeca
3. Uw financiële prestatie ten opzichte van branchegenoten
4. Visie van experts op de horeca
5. Kansen en bedreigingen in de branche



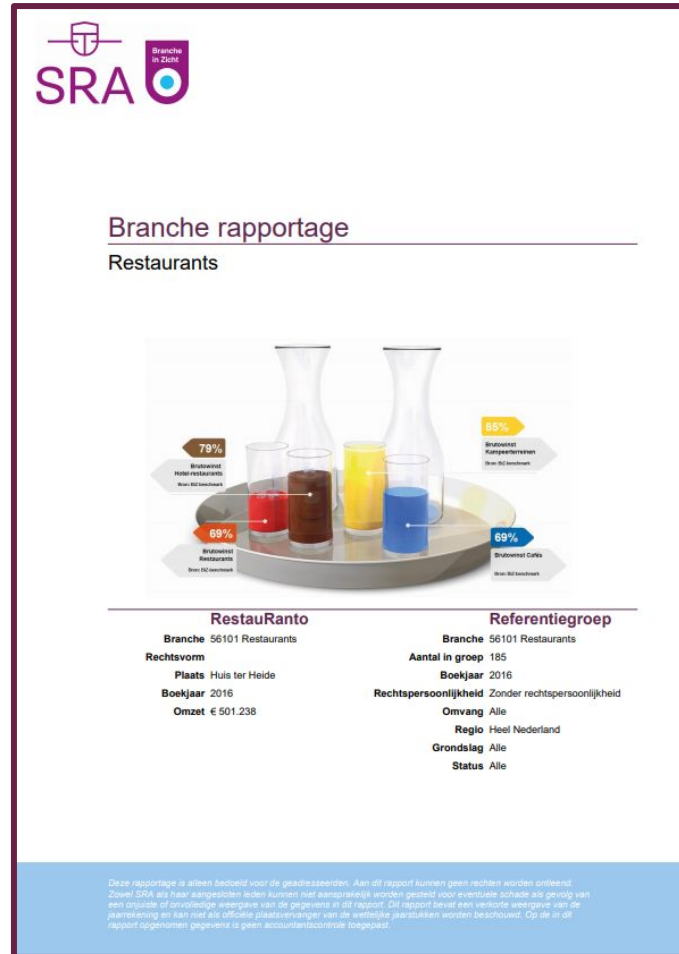
Leeswijzer

In deze rapportage combineren we algemene brancheontwikkelingen met een overzicht van uw financiële positie. In hoofdstuk 2 gaan we in op de actuele trends en thema's in de branche. Uw financiële situatie komt aan bod in hoofdstuk 3. We zoomen in op uw balans en resultatenrekening en zetten deze af tegen die van uw branchegenoten. Hoofdstuk 4 biedt een blik op de toekomst: wat vinden deskundigen van de vooruitzichten voor de horeca? We sluiten de rapportage af met een overzicht van de belangrijkste kansen en bedreigingen.

1. Inhoud brancherapportage

2. Actuele trends en thema's in de horeca
3. Uw financiële prestatie ten opzichte van branchegenoten
4. Visie van experts op de horeca
5. Kansen en bedreigingen in de branche

Brancherapport Horeca



Thema's

In de horeca speelt een aantal generieke thema's waarmee ondernemers in meerdere of mindere mate te maken hebben. In deze rapportage noemen we de vijf belangrijkste:



De kritische consument

De trend dat mensen bewuster omgaan met wat zij eten en drinken, is van grote invloed op de horeca. De hedendaagse consument wil bewust en verantwoord genieten en vraagt om eerlijke en verse ingrediënten en producten, steeds vaker uit de streek. Daarnaast vraagt de consument om een zo persoonlijk mogelijk product, al is hij niet altijd bereid om daar extra voor te betalen. Dit alles vergt innovatieve horecaconcepten die beleving en gezond eten combineren en voedselverspilling tegengaan.

Schaalgrootte

Om de kosten te drukken of inkoopvoordelen te bereiken, zetten horecaondernemers steeds vaker in op schaalgrootte. Het gaat hierbij niet alleen om uitbreiding van de eigen onderneming, maar ook om samenwerkingsverbanden en inkooporganisaties. Op die manier proberen kleinere ondernemers bijvoorbeeld te profiteren van een afnamekorting, om hun klanten een zo scherp mogelijke prijs te kunnen bieden.

Nieuwe technologieën

Het internet en nieuwe technologieën bieden de horeca mogelijkheden, zoals het efficiënter maken van betaalsystemen, e-tickets en online reserveringen. Dat laatste is in de hotelierie al gemeengoed, maar zal ook in de andere deelbranches verder toenemen. Consumenten gebruiken het internet en mobiele apps ook steeds vaker om uitgaans- en eetgelegenheden te zoeken en reserveren het liefst online. In het kielzog hiervan spelen een goede eigen website, reservesites, sociale media en online beoordelingen van bezoekers een steeds grotere rol.

Storytelling

Consumenten kiezen voor een authentiek verhaal en dat moeten horecaondernemers goed en eenduidig kunnen vertellen. Bij een mismatch verliest een ondernemer zijn authenticiteit, terwijl een consistente communicatie juist kan zorgen voor een sterke onderscheidende identiteit. Website, personeel, uitingen op sociale media, maar ook het interieur moeten een geloofwaardig eigen verhaal vertellen.

Flexibiliteit

Consumenten hebben het steeds drukker en willen flexibel zijn. Via mobiele telefoon, laptop of tablet kan iedereen altijd en overal producten bekijken, bestellen en kopen. Die snelheid en mobiliteit verwachten consumenten ook in de horeca, zeker de generatie die met deze technologieën is opgegroeid. We willen eten en drinken wanneer het ons uitkomt. Horecaondernemers zullen daarom flexibeler moeten zijn.

2. Actuele trends en thema's in de horeca

De horeca blijft het goed doen; de branche zet al een aantal jaar onafgebroken meer om. De groei valt samen met het verdere herstel van de economie en de verbeterende koopkracht. Consumenten gaan er vaker op uit en geven meer geld uit in de horeca. Vooral snackbars, cafés en restaurants hebben hier voordeel van. Wel nemen de verschillen tussen de grote steden (vooral Amsterdam), aantrekkelijke winkelsteden en toeristische trekpleisters en de overige horecagebieden steeds verder toe. Horecabedrijven in regio's met een krimpende economie of bevolking of een relatief zwakke toeristische markt houden het moeilijk, ondanks de economische groei. Dat geldt ook voor cafés die zich uitsluitend zijn blijven richten op drankverstreking en geen eetaanbod hebben.

Een tweede kanttekening bij het herstel van de branche is de sterke concurrentie, niet alleen als gevolg van een steeds groter aantal aanbieders binnen de horecabranche zelf, maar ook door toetreding van ondernemers uit andere sectoren (bijvoorbeeld Airbnb, thuisbezorgen). Een onderscheidend concept blijft al met al van doorslaggevend belang voor succes, zeker voor de bedrijven die niet op een A-locatie zijn gevestigd. Daarnaast biedt samenwerking, binnen en buiten de branche, voldoende mogelijkheden.

Trends en ontwikkelingen in de horeca

Mutatie gemiddelde kredietwaardigheid (PD-rating) per branche

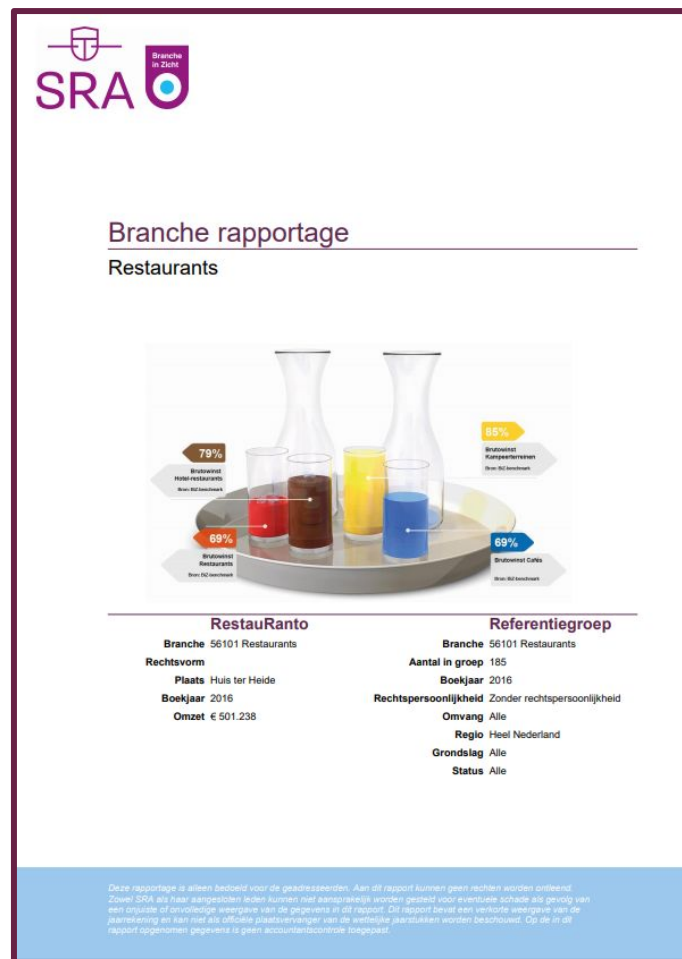


Bron: SRA BIZ

Financiële positie is verbeterd

De kredietwaardigheid in de horeca is in 2016 verbeterd met 2%. Dat is marginaal in vergelijking met de verbetering die het mkb gemiddeld liet zien (38%). In totaal was 71,5% van de horecaondernemers in 2015 kredietwaardig voor banken en in staat om aan alle financiële verplichtingen te voldoen. De branche blijft daarmee wel licht achter bij het mkb (75,7%).

Brancherapport Horeca



4. Visie op de horeca

Aanpassen aan de nieuwe realiteit

De horeca heeft de opgaande lijn al een tijdje te pakken en ook voor dit jaar zijn de vooruitzichten per saldo gunstig. De economie zal naar verwachting verder aantrekken en consumenten zijn bereid weer meer uit te geven. Dit zien we terug in de positieve omzet- en winstverwachtingen voor 2017. Allemaal goed nieuws, maar daarbij moet worden aangetekend dat het beeld niet overal even rooskleurig is en dat er ontwikkelingen zijn die het feestje danig zouden kunnen verstoren. Zo turnen gemeentes in ons land veel vastgoed om naar horecalocaties, in de hoop meer mensen te trekken. Ze hebben daarbij nogal eens te weinig oog voor het grote geheel, vindt Mark Spoor van Koninklijke Horeca Nederland. "De bestedingen in de horeca nemen toe en dat is positief, maar ze nemen niet overal gelijkmatig toe. Sommige gemeentes zien in de horeca een antwoord voor leegstand en leegloop, hetgeen voor de bestaande horeca geen goede ontwikkeling is. Bovendien meten gemeenten soms met twee maten; daar waar bij de ene groep flexibel wordt gehandhaafd, denk aan 'blurring' waarbij alcohol in bijvoorbeeld een winkel wordt geschonken, wordt vervolgens in de horeca wel streng gecontroleerd."

Wet- en regelgeving is sowieso een gevoelig punt. Horecaondernemers krijgen te maken met zeer complexe wetgeving en moeten die maar zien te handhaven. Denk bijvoorbeeld aan de leeftijdsgrens voor het schenken van alcohol. Hoe ga je op een locatie met 700 mensen controleren of iedereen wel oud genoeg is om te drinken? De regels zorgen in de branche ook voor een gevoel van oneerlijkheid, aldus Jos Klerx, sectorspecialist Horeca en Recreatie bij de Rabobank. Diezelfde regelgeving zorgt echter ook voor positieve ontwikkelingen in de branche, aldus Paul Sprakel, uitgever van Hospitality Management. Het creëert flexibele ondernemers, vindt hij. "Je kunt je afzetten tegen nieuwe wetten en regels, maar dan ga je kopje onder. Dat geldt ook voor nieuwe trends op het gebied van sociale media en technologie. Je moet je aanpassen aan de nieuwe realiteit en op een andere manier gaan ondernemen. Denk na over hoe je jezelf in de markt zet, wat jou anders maakt dan anderen en wat je wilt bereiken. Ofwel: zorg voor een duidelijke missie, een duidelijk doel en een afgebakend concept. Alleen dan ga je het redden."

Een tweede belangrijk punt van aandacht is het aantrekken en behouden van vakkundig personeel. Dit blijft problematisch in de branche. Ondernemers noemen dit in de mkb-branchescan van SRA zelfs een van de grootste bedreigingen voor het komende jaar. Aan de ene kant is er een omslag in het denken van de ondernemer zelf nodig, vindt Spoor. "Sommige ondernemers denken dat goede mensen duur zijn, maar dat hoeft niet zo te zijn. Personeel is een asset waarmee je je omzet kan verhogen. Goed personeel verdient zichzelf terug, kritische gasten verwachten immers ook veel van je personeel." Daarnaast wordt in Nederland het werken in de horeca nog te weinig als een vak gezien, vervolgt Spoor. "Veel medewerkers zien het als een bijbaantje. Oudere medewerkers zie je zelden, terwijl dit in andere Europese landen de normaalste zaak van de wereld is." De horeca zal hoe dan ook aan de slag moeten met haar imago-probleem, vult Sprakel aan. "Er wordt vaak minderwaardig gedacht over een baan in de horeca. Het idee dat je niet hogerop kunt komen, daar ligt volgens mij het grootste probleem als het gaat over personeel. En ja, dat hangt ook samen met de perceptie van de horecaondernemer."

Ook Klerx ziet mogelijkheden als de horeca en de detailhandel de handen ineen slaan, en niet alleen wat betreft personeel. "Als je de binnensteden leefbaar wilt houden, zullen de twee branches moeten samenwerken. Je kunt straks een wijntje krijgen bij de kapper en de kledingzaak. Daar liggen voor retailers kansen om zich te onderscheiden. Je kunt als winkelier een glas inschenken, maar je kunt ook net iets meer doen. Als retailers samenwerking zoeken met horecaondernemers, kan er een winst situatie ontstaan. Een restaurant kan op zaterdagmiddag bijvoorbeeld beleving creëren in een retailomgeving, met een goed verhaal en een uitgedacht concept. Dat is evengoed promotie voor het restaurant."

5. Kansen & bedreigingen

Kansen en bedreigingen volgens experts

Wil de horeca op de lange termijn gezond zijn, dan zal de branche slim moeten inspelen op kansen en verstandig moeten omgaan met bedreigingen. Hieronder vindt u een overzicht van de belangrijkste:

Kansen

Samenwerking

- Samenwerking tussen horeca, recreatie en de detailhandel biedt groeimogelijkheden.
- Dit geldt ook voor logistieke samenwerking en het delen van technologieën en verkoopkanalen.
- Gezamenlijke inkooporganisaties bieden de mogelijkheid om kortingen te bedingen.

Onderscheid & specialisatie

- Een eigen verhaal en onderscheidende concepten hebben de toekomst. Gastvrijheid en vakmanschap kunnen heel goed onderscheidende factoren zijn, net als een hoge servicestandaard.
- Authenticiteit blijft belangrijk. Horecaondernemers kunnen hier met een helder en consistent verhaal en specifieke, creatieve concepten op inspelen.
- Ook zijn er mogelijkheden voor specialisaties binnen de traditionele horeca. Denk aan cafés die zich toelagen op speciaalbieren.

Nieuwe technologie

- Nieuwe technologieën maken efficiëntere processen mogelijk, bijvoorbeeld op het gebied van inkoop, planning, betaling en reservering.
- Reviewsites spelen een steeds grotere rol. Potentiële klanten willen eerst beoordelingen van andere gasten lezen voordat ze boeken. Horecaondernemers kunnen hierop inspelen door de beoordelingen (niet alleen de positieve) bijvoorbeeld ook op de eigen site te laten zien. De stap naar daadwerkelijk boeken is dan kleiner.
- Social media en online platforms bieden meer inzicht in het gedrag van (potentiële) bezoekers.
- Moderne voorzieningen, zoals een digitale menukaart, touchscreens of een oplaadpunt voor mobiele telefoons en tablets aan tafel, trekken jongeren en zorgen tegelijkertijd voor een besparing op de personeelskosten.

Bedreigingen

Tekort aan (vakkundig) personeel

- De horeca heeft moeite met het werven en behouden van personeel, vooral in de buitengebieden.
- Dit heeft deels te maken met een imago-probleem.
- Het personeel is dikwijls niet voldoende getraind om bijvoorbeeld met gasten te kunnen omgaan en onvoldoende op de hoogte van nieuwe (technologische) ontwikkelingen in de branche.
- Het inhuren van ouder personeel kan een oplossing zijn, maar dan is wel een mentaliteitsomslag nodig.

Wet- en regelgeving

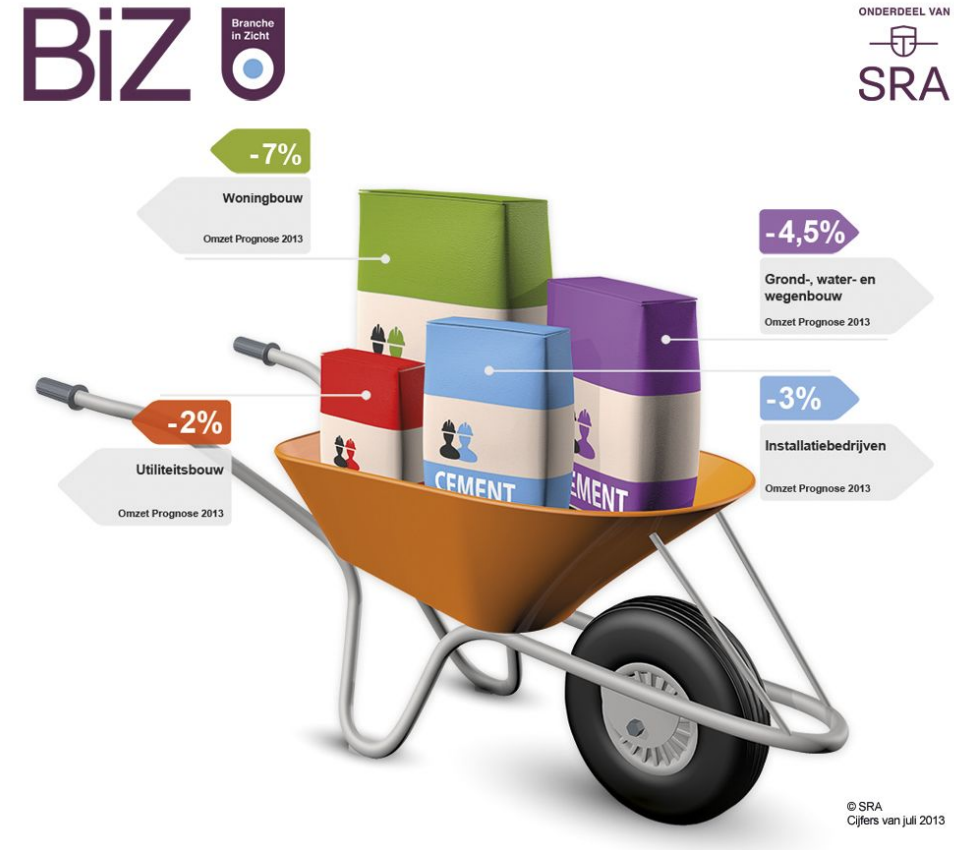
- De horeca is in Nederland de sector met de hoogste administratieve lasten. Door steeds meer wet- en regelgeving lopen die lasten alleen nog maar op.
- Wet- en regelgeving wordt doorgaans in Brussel bepaald, maar deze is in de praktijk voor kleinere horecaondernemers nauwelijks toepasbaar. Zij worden onevenredig belast met handhaving.

Opkomst nieuwe horeca-aanbieders

- Er komen meer 'branchevreemde' horecagelegenheden bij, zoals in warenhuizen, supermarkten en sportaccommodaties. Daarmee neemt de concurrentie voor de traditionele horeca toe.
- Ook particulieren begeven zich steeds vaker op de horecamarkt, zij het kleinschalig. Voorbeelden zijn AirBnB, thuisrestaurants en kamerverhuur.

Toepasbaarheid verruimd

- Advisering
- Financiering en overname
- Acquisitie en marketing
- Vaktechniek (samenstel)





BiZ in de publiciteit

Branches in Zicht 2019

Publicatie FD



Midden- en kleinbedrijf heeft topjaar achter de rug

Omzet groeit met bijna 10%; vooral kleinere bedrijven gaan het voor de wind

Gaby de Groot en Pim Kakebeke
Amsterdam

Het gaat het midden- en kleinbedrijf voor de wind. Dat geldt met name voor de kleinere bedrijven. Zij sagen hun omzet voor het vijfde opeenvolgende jaar stijgen, blijkt uit jaarlijks onderzoek van de brancheorganisatie SRA. In 2018 kwam deze groei uit op bijna 10%. Ze pakken alles aan, zegt Harry Matsum, bestuurslid bij SRA. Veel mkb's hebben de crisis nog vers in het geheugen, willen klanten niet teleurstellen en werken sterk vraaggevoel.

De winst van de kleinere bedrijven nam nog sneller toe dan de omzet. Het bedrijfsresultaat kwam 10% hoger uit dan over 2017. En de financiële buffer verbeterde: eind 2018 bedroeg de solvabiliteit een derde van de winst, tegenover 27% twee jaar eerder.

De sterke vermogenspositie blijkt ook uit onderzoek van De Nederlandse bank van afgelopen april. De centrale bank merkte toen dat kleinere bedrijven substantiële bijlagen aan het groeiende Nederlandse spaarwonder, Koepelorganisatie MKB Nederland

Investeren in innovatie maakt mkb sterker

De midden- en kleinbedrijf heeft de wind in de zeilen. Volgens de brancheorganisatie SRA, aan het roer van de groei overvloedig te houden, zijn investeringen in technologie noodzakelijk, denken de zogenaamde brancheorganisaties.

De winst van de kleinere bedrijven nam nog sneller toe dan de omzet. Het bedrijfsresultaat kwam 10% hoger uit dan over 2017. En de financiële buffer verbeterde: eind 2018 bedroeg de solvabiliteit een derde van de winst, tegenover 27% twee jaar eerder.

De sterke vermogenspositie blijkt ook uit onderzoek van De Nederlandse bank van afgelopen april. De centrale bank merkte toen dat kleinere bedrijven substantiële bijlagen aan het groeiende Nederlandse spaarwonder, Koepelorganisatie MKB Nederland



Sectorrapport



Flyer



Branches in Zicht 2019

- Topjaar voor het MKB
- Winst stijgt sterker dan de omzet
- Krachtige verbetering vermogenspositie
- Zorgpunten:
 - Bestendigheid van de groei?
 - Stijgende personeelskosten
 - Horeca en Detailhandel groeien minder hard
- Aanbeveling: investeer in innovatie (technologie & data science)



SRA-Branches in Zicht in de media

- Landelijk: FD, BNR, NPO1, Reformatorisch dagblad, Nederlands Dagblad
- Regionaal: tv + kranten
- Vakbladen: metaal, industrie, horeca, retail, juridisch, accountancy, zorg, transport, automotive, ondernemers, bouw
- In totaal 38 nieuwsbronnen met een miljoenenbereik in het mkb
- Social media exposure: LinkedIn, Twitter, etc.



Mkb-branchescan: 2020 in Zicht



Resultaat:

- Marketing: Positionering op uw website
- Uitkomsten: Kpi's, kansen en bedreigingen, toekomstverwachting per branche
- Persoonlijk adviesrapport voor de ondernemer

SRA als kenniscentrum

Signaleringen 2019:

MEDISCH

- Gebruikelijk loon medisch specialist
- Juridische actualiteiten

AUTOMOTIVE

- Frauderisico's
- Strategische kpi's

TRANSPORT

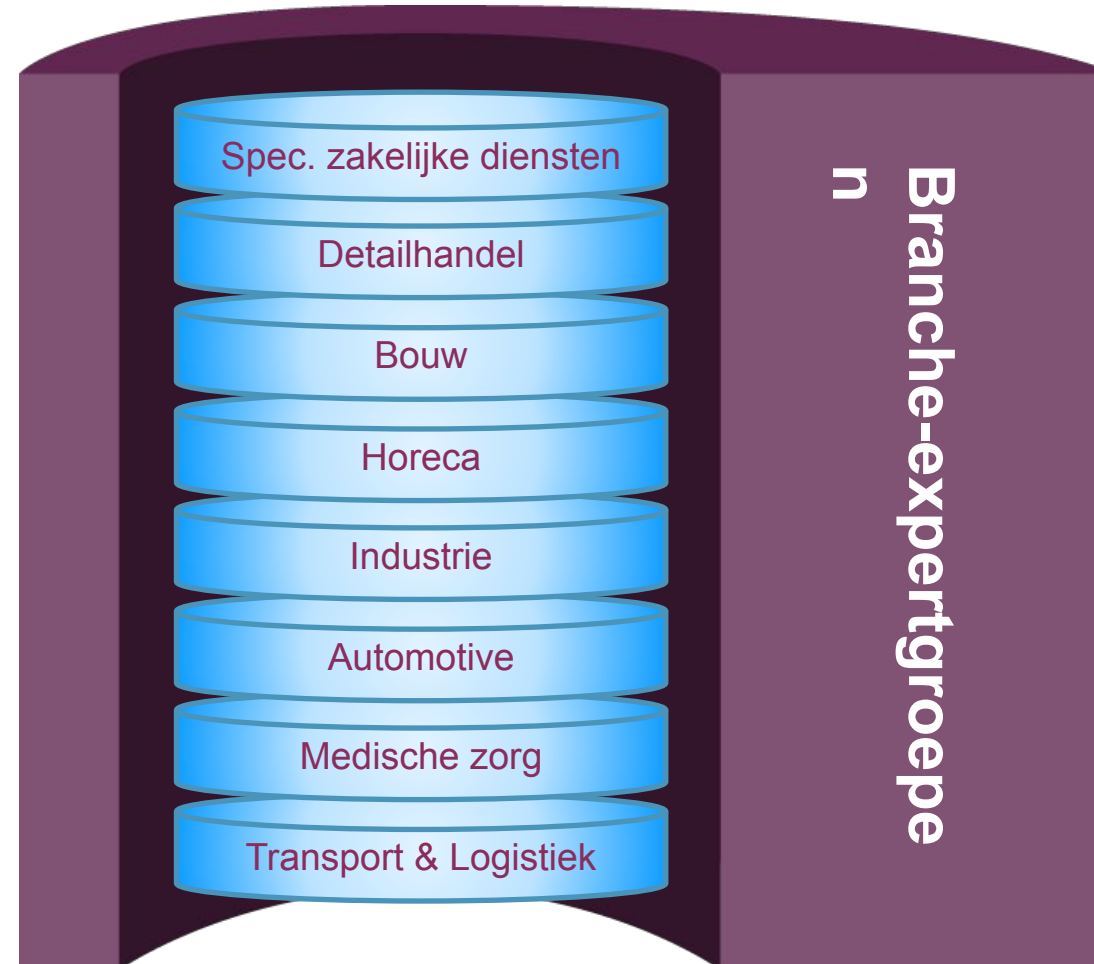
- Eenmalige vakantiedaguitkering
- Duurzame innovaties

HORECA

- Duurzaamheid
- Btw-aandachtspunten

Kpi's 2019:

- Huisarts
- Transport



SRA-Nieuwsbank:

- Branchenieuws
- Cao-nieuws
- Nieuwsbrieven

Rapportages:

- Brancherapporten
- Branches in Zicht
- 2020 in Zicht

Tools:

- Mkb-branchescan
- Ondernemerskompassen
- Zorgkompas

2019: investeren in de toekomst



Aanleiding

- Technisch levenseinde huidige platform
- Behoeftte aan nieuwe features, zoals:
 - Moderne presentatievorm
 - Extracomptabele gegevens
 - Meerjarenvergelijkingen en trendanalyses
 - Tussentijdse cijfers

	Huidige platform	Nieuwe platform
Inlezen van jaarrekeningcijfers via Caseware, Unit4, MLE en handmatig, aanlevering bij voorkeur in SBR	✓	✓
Aftapkranen 'herleiden' naar nieuwe benchmarkplatform, aanlevering bij voorkeur in SBR	✗	✓
Optimalisatie aftapkraan (indien nodig): verbetering (harmonisatie en rijkere functionaliteit) van de koppeling tussen de rapportagesoftware (CaseWare, Unit4, MLE) en het BiZ-platform, zowel qua uploads, als qua downloads.	✗	N.B. ¹⁾
Downloaden van factsheets, benchmark en brancherapportages via API (van belang om pdf-rapportages op te vragen voor bijv. CaseWare en Unit4)	✓	✓
Handmatig downloaden van factsheets, benchmark- en brancherapportages in pdf-formaat	✓	✓
Downloaden van benchmarkdata in xml-formaat via een API	✓	✓
Weergave benchmarkinformatie d.m.v. dashboards	✗	✓
Presentatie van de cijfers in de huisstijl van het SRA-kantoor (via xml-uitvraag mogelijk)	✓	✓
Inlezen van tussentijdse (maand)cijfers	✗	✓
Benchmarkrapportages o.b.v. tussentijdse cijfers in pdf-rapporten	✗	✗
Benchmarkrapportages o.b.v. tussentijdse cijfers door middel van databestanden, zoals xml	✗	✓
Verrijking database met extra (veelal branchespecifieke) gegevens die niet standaard in de jaarrekening voorkomen: met deze extra gegevens kan betere stuurinformatie (KPI's) worden verstrekt.	✗	✓
Koppelingen externe gegevensbronnen t.b.v. brancherapportages: het gaat hier om de cijfermatige onderbouwing (tabellen en grafieken) in het eerste deel van een brancherapport ("Actuele trends en thema's") dat momenteel bijna volledig handmatig wordt samengesteld.	✗	✗
Versterking vaktechnische ondersteuning: het bouwen van slimme koppelingen, waardoor het gebruik van BiZ in de samenstel- en controlepraktijk beter wordt gefaciliteerd	✗	N.B. ²⁾
Single Sign On: het vergemakkelijken van de toegang tot de verschillende adviesplatforms die SRA heeft laten ontwikkelen. Eén keer inloggen: toegang tot alle platformen waar men gebruik van maakt.	✗	✓
Meerjarenvergelijking: nu we meerdere boekjaren in de benchmarkdatabase hebben zitten, is er behoefte aan rapportages waarin de ontwikkeling over meerdere jaren heen te kunnen volgen.	✗	✓
Als gebruiker zelf benchmarksets kunnen genereren/aanmaken en hier rapportages in PDF en XML kunnen opvragen (user driven analysis)	✗	✗ ³⁾
Efficiëntere beheerfunctionaliteit	✗	✓

¹ Ligt aan de kant van de rapportagesoftware (bv. CaseWare, Unit4).

² Invulling vindt gedurende het project plaats in overleg tussen SRA en Visionplanner

³ In scope is dat SRA de benchmarksets aanmaakt en kantoren daar toegang toe geeft op de manier die zij

Nieuwe platform

- Uitgebreid onderzoek, meerdere alternatieven overwogen
- Advies ICT-commissie
- Voorstel om partnership aan te gaan met Visionplanner
 - Grote kennis & ervaring accountantsmarkt
 - Ervaring met benchmarken
 - Koppelvlakken
 - Cocreatie

Opdrachtverstrekking

- VP ontwikkelt standaard software, géén maatwerk
- Exclusief voor SRA: de inrichting & configuratie en uiteraard de data
- Open platform, geen gedongen winkelnering (“API is the word”)
- MVP is wat het huidige platform kan bieden, plus nieuwe features

Project

- Verwachte oplevering begin 2020
- We houden onze leden niet alleen op de hoogte, ze denken en ontwikkelen mee ☐ klankbordsessies op uitnodiging
- Het huidige platform blijft ‘open for business’
- Meer weten: bel of mail het BiZ-team: biz@sra.nl



Dank voor uw aandacht