

# Eerste 'SBR voor Banken'

Woensdag 25 januari jl. reikte het Financiële Rapportages Coöperatief, een gezamenlijk initiatief van de ING, ABN AMRO en de Rabobank, de eerste vier SBR-predicaten uit. Jan Ketelaar, directeur en eigenaar van Ketelaar Accountancy & Belastingadviseurs B.V., was een van de twee intermediairs die het predicaat 'SBR voor Banken' in ontvangst mochten nemen.

---

Door: Hans Pieters

---

## 'Je moet afscheid nemen van de dingen waar je van houdt'

Pro Management en AccountView kregen als eerste twee softwareleveranciers het predicaat uitgereikt. Om voor een officieel 'SBR voor Banken'-predicaat in aanmerking te komen, moet een softwareleverancier of intermediair aantonen stabiel en betrouwbaar te kunnen aanleveren. Hiertoe moet deze partij per bank tien kredietrapportages

aanleveren. De aanlevering verloopt via het rapportageportaal van het FRC, een online aanleverpunt voor alle banken. Via dit kanaal kunnen

intermediairs hun kredietrapportages volgens de bankentaxonomie aanleveren. De geleverde informatie wordt bij aanlevering ondermeer beoordeeld op veiligheid, technische specificaties en inhoudelijke accuraatheid.

### Concurrentievoordeel

Jan Ketelaar verklaart zijn enthousiasme voor SBR als volgt: "Je loopt met digitalisering voorop. Dat is de basis. Het is niet dat je alleen met de kredietrapportage bezig bent. Je bent je kantoor aan het omvormen van een klassieke organisatie naar een digitale structuur." SBR is een onomkeerbare ontwikkeling, waarschuwt hij. Daarbij trekt hij de vergelijking met de wijze waarop bankafschriften geheel geïntegreerd zijn in boekhoudpakketten. Bij de uitreiking van de eerste predicaten benadrukte FRC-bestuurder Bart Schlatmann namens de gezamenlijke banken verheugd te zijn hoe ver de betrokken partijen zijn. "Als SBR breed is uitgerold zullen de voordelen goed zichtbaar worden. De partijen die nu vooroplopen,

hebben een concurrentievoordeel." Het SBR/XBRL-project, oorspronkelijk gestart als het Nederlands Taxonomieproject, loopt sinds 2003. Vier jaar later werden de banken door de overheid verzocht aan te schuiven. Igno Dekker van ABN AMRO vertelt: "In 2007 zijn we gestart met het definiëren van de aanvullende gegevens die de banken voor het kredietproces nodig hebben en dat vormt samen met de jaarrekening de kredietrapportage. Ieder bank heeft min of meer dezelfde gegevens nodig. In 2009 hebben de banken definitief besloten mee te doen met SBR. Inmiddels hebben de eerste softwareleveranciers hun pakketten geschikt gemaakt voor de aanlevering van kredietrapportages via SBR en maken de eerste kantoren hier gebruik van. Hierdoor wordt de rapportageketen verder geoptimaliseerd."

### Verschuiving naar adviespraktijk

"Voorheen waren we aan het boekhouden en fouten herstellen. Dat hoeft niet meer. In principe worden er geen fouten meer gemaakt in het invoertraject, waardoor meer tijd vrijkomt om informatie uit te lezen", stelt Kees Schaap van ProManagement. Hij constateert dat NOAB-kantoren qua digitalisering vooroplopen. "Er is een aantal dat 100% digitaal werkt. Die zie je nog niet onder de accountants. De structuur bij accountantskantoren is vaak nog 'uurtje-factuurkje'. Hoe meer werk ze kunnen vinden bij een klant, hoe beter het kantoor gaat. Dat is bij NOAB het tegenovergestelde: hoe minder werk ze doen voor een klant, hoe beter het met een kantoor gaat." SBR zal het proces verder versnellen, meent Schaap. "Er is sprake van een verschuiving naar boekhoudadvieskantoren. Onder druk van horizontaal toezicht, het aanhaken van banken, publicaties van de KvK

# -predicaten uitgereikt

en de verplichte invoering van XBRL in januari 2013 voor de OB en IB. Daarin moet je mee.”

“Je moet leren om afscheid te nemen van de dingen waar je van houdt”, meent Jan Ketelaar. “Vanuit NOAB hebben we digitalisering altijd gestimuleerd. Een van de belangrijkste redenen hiervoor is te denken vanuit de toegevoegde waarde voor de klant.” Hierbij gaat het ook om de visie op digitalisering. “Dankzij de automatisering kun je veel beter en sneller bijsturen dan in het verleden. Het zorgt voor een verschuiving van boekhoudkantoren naar boekhoudadvieskantoren.”

“Het is de snelheid van de gedigitaliseerde wereld. Je hebt generaties in klanten. De klanten tot 30, 35 jaar krijgen alle informatie binnen luttele seconden binnen op hun smartphone, iPad etc. Ze sturen zelf hun facturen digitaal, ontvangen hun informatie digitaal, het maakt niet uit waar ze werken. Waarom zou de boekhouding dan een jaar, anderhalf jaar achterlopen? Dat krijg je niet meer uitgelegd. De 180 klanten die online hun boekhouding draaien zijn dagelijks bij. Die kunnen dagelijks hun winst- en verliesrekening bekijken. Ze weten precies hoe de vlag erbij hangt en hoe ze presteren ten opzichte van het afgelopen jaar en het jaar ervoor en waar de marge terugloopt.” Ketelaars’ digitale klanten krijgen hun jaarcijfers online aangeleverd. “Ik hou natuurlijk wel nog de eindejaarsbespreking om de punten en komma’s te zetten.”

## Benchmark

SBR en de bijbehorende eenduidige definities, zoals toegepast in de

Nederlandse Taxonomie en in de banktaxonomie maken benchmarking mogelijk. Het biedt de mogelijkheid om de resultaten van een klant te vergelijken, stelt Ketelaar. Van een hele brede hoop gegevens kun je nu informatie maken. “Dat is een wezenlijk onderdeel en de volgende stap binnen de standaardisatie. Dat je sturende managementinformatie voor de ondernemer krijgt. Waarom staat de ene klant in een kwartaal in de plus en schiet de ander in de min? Dankzij de taxonomie kun je dieper in de cijfers duiken om uit te vinden waar het probleem zit en kun je verschillen beter analyseren. Dat is de taak die voor ons als kantoren naar de toekomst is weggelegd. En die toekomst is dichterbij dan velen denken.” ■

## ‘De klanten tot 30, 35 jaar oud maakt het niet uit waar ze werken’



Jan Ketelaar