

# In 7 stappen naar geïntegreerd rapporteren

Naar een toekomstbestendig mkb-bedrijf



### **Colofon**

De tekst van deze brochure is tot stand gekomen met medewerking van NEMACC, het mkb-kenniscentrum waarin de NBA en de Erasmus Universiteit Rotterdam samenwerken.

# Adviseer uw mkb-klienten over geïntegreerd denken en rapporteren

## Nieuwe mogelijkheden voor uw klant

Er gebeurt veel in onze maatschappij dat van invloed is op de mkb-onderneming. Klanten worden kritischer, resultaten op korte termijn zijn niet voldoende voor kredietverstrekkers, en medewerkers waarderen het als zij werken bij een onderneming met een duidelijke visie en koers.

Het succes van morgen wordt bepaald door wat een onderneming vandaag doet. Het is steeds duidelijker dat alleen financiële informatie onvoldoende zegt over de toekomstbestendigheid van een onderneming. Financiële rapportages kijken terug in de tijd, waardoor reacties op basis van de cijfers vaak achter de feiten aanlopen. Er is behoefte aan indicatoren die iets zeggen over de positionering van de onderneming in de toekomst. Dit vraagt om een analyse hoe de onderneming waarde creëert, wat er in de context van de onderneming verandert en die waarde beïnvloedt, en wat dit dan betekent voor de activiteiten en bedrijfsvoering van de onderneming. Op deze manier wordt een onderneming toekomstbestendig.

We zien dat steeds meer bedrijven zoeken naar nieuwe bedrijfsmodellen waarmee toegevoegde waarde wordt gecreëerd voor zowel het eigen bedrijf als voor de maatschappij. Dit wordt ook wel geïntegreerd denken genoemd. En we zien dat meer bedrijven naar buiten

treden met informatie over hun financiële en niet-financiële bedrijfsresultaten. Dit heet geïntegreerd rapporteren.

Met een positie als huisadviseur heeft u, als mkb-accountant, kennis van de mkb-onderneming en bent u het eerste aanspreekpunt van de ondernemer. U treedt op als informatieregisseur voor de mkb-ondernemer en kunt uw klant adviseren hoe om te gaan met de geschetste veranderingen in het mkb.

Besprek met uw klant eens de volgende vragen:

- Heeft u zicht op de trends in uw markt en sector (ook internationaal)?
- Maakt u optimaal gebruik van alle relaties binnen uw netwerk?
- Zijn in uw bedrijfsmodel zowel financiële als niet-financiële aspecten opgenomen?
- Bent u zich bewust van mogelijke risico's die een effect kunnen hebben op uw onderneming?
- Hoe zou u uw doelstellingen (financieel / niet financieel) formuleren wanneer u nadenkt over mogelijke nieuwe risico's en kansen?

## Voordelen van geïntegreerd denken en rapporteren voor uw klanten

Indien u uw klant meeneemt in de gedachtegang van geïntegreerd denken en rapporteren kan dit leiden tot de volgende voordelen:

- versterking van het functioneren van de onderneming door een hogere kwaliteit van de besluitvorming;
- versterking van de concurrentiepositie op lange termijn door bijvoorbeeld een verbeterde reputatie en betere toegang tot financieringsmogelijkheden;
- versterking van het innovatievermogen;
- versterking van het vertrouwen bij zakenpartners;
- realiseren en zichtbaar maken van de bijdrage aan maatschappelijke waardecreatie.

Daarnaast biedt het geïntegreerd denken en rapporteren ook voordelen voor u als accountant:

- uitbreiden van uw dienstverlening;
- versterken van uw rol als ketenregisseur in de informatie-uitwisseling tussen uw klant en diens omgeving;
- breder inzicht in ook niet-financiële vraagstukken; en
- invullen van uw maatschappelijke rol als accountant.

## Aan de slag met uw klant

Wanneer u met uw mkb-klant aan de slag gaat met geïntegreerd denken en rapporteren om zo de onderneming blijvend te kunnen ontwikkelen en versterken, kunt u gebruik maken van het stappenplan “geïntegreerd denken en rapporteren”. Dit stappenplan neemt onder andere de onderneming en omgeving van uw klant onder de loep om onderlinge verbanden te kunnen leggen. Dit kan ervoor zorgen dat uw klant weloverwogen keuzes maakt die aansluiten bij de dagelijkse praktijk en inspelen op de veranderende omgeving van het mkb. Wanneer u bekend bent met dit stappenplan bent u beter in staat uw klanten hierover te adviseren en met hen in gesprek te gaan over de toekomstbestendigheid van hun onderneming.

# Uw mkb-klanten helpen met geïntegreerd denken en rapporteren? Volg dit stappenplan!



Stap 1	De ondernemer stimuleert het denken aan de hand van zijn bedrijfsmodel. Hoe ziet het eruit en wat betekent dit voor zijn bedrijfsvoering? Hoe zijn de processen ingericht en aan welke knoppen kan hij draaien?
Stap 2	Politieke, juridische, sociale, economische, technologische en ecologische ontwikkelingen zijn relevant. Hoe speelt de ondernemer daar op in en met welke relaties houdt hij rekening?
Stap 3	De ondernemer kent (inter)nationale initiatieven en subsidies die van waarde kunnen zijn voor zijn onderneming. Hij herkent korte- en lange termijn kansen en kan weloverwogen keuzes maken.
Stap 4	Risico's zijn situaties die de onderneming potentieel kunnen schaden. De ondernemer leert manieren om de grote risico's van de kleinere te onderscheiden en een aanpak om de risico's om te zetten in kansen.
Stap 5	Bij geïntegreerd denken en rapporteren maakt de ondernemer zichtbaar dat er veel samenhang is. Er kunnen bekende en tot nu toe onbekende verbindingen gelegd worden.
Stap 6	Krijg inzicht in hoe de ondernemer inspeelt op toekomstige effecten zoals een veranderend klimaat en schaarser wordende grondstoffen. Hoe blijft de onderneming toekomstbestendig?
Stap 7	"Geïntegreerd denken" biedt een goed uitgangspunt voor rapportage. Geen dikke verslagen maar een bondig verhaal met de meest relevante thema's van de onderneming.

Nederlandse  
Beroepsorganisatie  
van Accountants



**NBA**

Antonio Vivaldistraat 2 - 8  
1083 HP Amsterdam  
Postbus 7984  
1008 AD Amsterdam

T 020 301 03 01  
E [nba@nba.nl](mailto:nba@nba.nl)  
I [www.nba.nl](http://www.nba.nl)