

CBS: Meer gemak en nut voor de MKB-er

Praktijkdag RGS en SBR, 20 april 2016



**Centraal Bureau
voor de Statistiek**

Voorstellen

Ran van den Boom
Centraal Bureau voor de Statistiek

Vanaf februari 2015
Programmamanager SBR RGS

In 2014 coördinator ketentest RGS



De CBS-uitvraag

Wie heeft er wel eens te maken met een CBS uitvraag?
Of wie kent een ondernemer die een CBS-uitvraag moet invullen?



En wie was blij om zo'n uitvraag in te vullen?

Beeld ondernemer op de CBS-uitvraag

Een greep uit de reacties van ondernemers op de uitvraag van CBS:

Waarom zit ik in de steekproef?

Moet ik dit jaar nou wel of geen gegevens aan CBS sturen?

Waar haal ik de tijd vandaan? Ik heb wel wat beters te doen

Wie moet het doen?

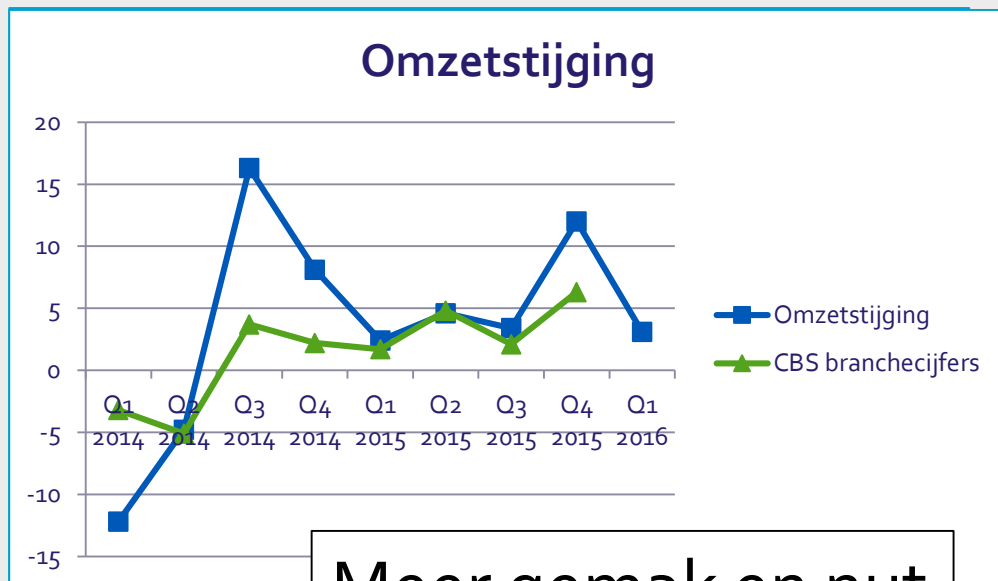
Waar haal ik de gegevens vandaan die CBS vraagt?

Intermediair heeft de expertise om de CBS uitvraag in te vullen, maar niet alle gegevens

Kan ik die gegevens ook automatisch aan CBS sturen?

Wat krijg ik ervoor terug?

Het beeld op de CBS uitvraag kan anders



Meer gemak en nut
voor de MKB-er

Automatisch ingevulde CBS enquête
Inzenden met een druk op de knop

Dashboard

Benchmark

Nuttige CBS informatie



Centraal Bureau
voor de Statistiek

Omzet april 2016: 67 k euro

Uitzenduren A: 312 k uur

Uitzenduren B: 653 k uur

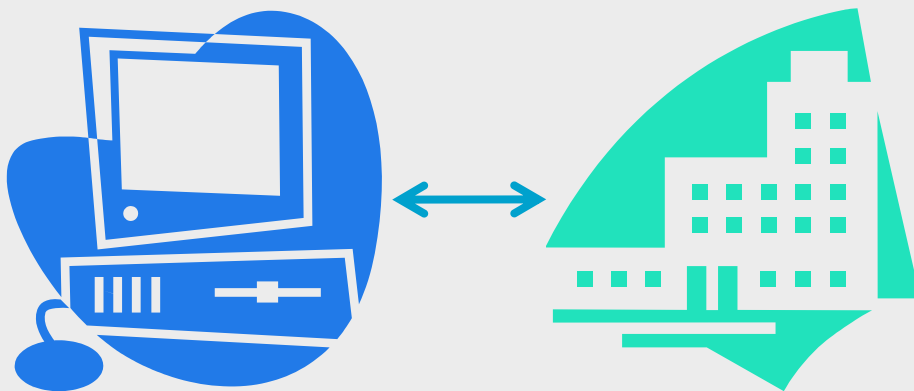
Ok, naar CBS

Annuleren

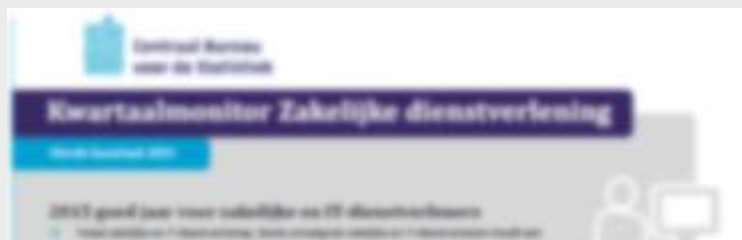
(simpel voorbeeld)

Gunstige ontwikkelingen

- Steeds meer informatie is digitaal te ontsluiten
- Informatie uitvragen verlopen steeds meer via SBR
- Standaardisatie met behulp van het Referentie Grootboek Schema (RGS)



Kansen in het verschiep



1. CBS informatie over omzet handiger gebruiken
2. Meer CBS informatie benutten, zoals bevolking, verkopen, tijdsbesteding, ...



Welke CBS informatie zou je nog meer willen ontvangen?



Meer details
Niet-financiële informatie

Ok, naar CBS

Annuleren

Kansen in het verschieft



Centraal Bureau
voor de Statistiek

Kwartaalmonitor Zakelijke dienstverlening

Vierde kwartaal 2015

2015 goed jaar voor zakelijke dienstverleners

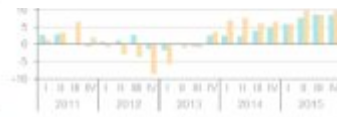
- Totaal zakelijke en IT-dienstverleners
- IT-dienstverlening: Ruim twee
- Rechtskundige en administratieve
- Architecten- en ingenieurs
- Reclame- en marktonderzoek
- Schoonmaakbedrijven en
- Uitzendbranche en arbeids
- Economisch beeld: Zakelijke

Omzetstijging



Informatiedialoog

De omzet van de zakelijke dienstverleners lag in het vierde kwartaal 8,5 procent hoger dan een jaar eerder. Dit is iets lager dan de groei van het derde kwartaal. Toen behaalde de branche met 8,8 procent de hoogste groei sinds halverwege 2007.



Ook de IT-dienstverleners zagen hun omzet met 8,8 procent flink stijgen. De stijging ligt hoger dan in het derde kwartaal, maar nog wel onder de recordgroei van 10 procent in het derde kwartaal van 2015.

Totaal zakelijke en IT-dienstverleners

Sterke omzetgroei zakelijke en IT-dienstverleners houdt aan

De omzet van zowel de IT als de zakelijke dienstverleners is voor de tweede kwartaal op rij gegroeid. Afgelopen kwartaal steeg de omzet met respectievelijk 9,8 en 6,5 procent. Deze stijging wordt breed gedragen door de verschillende branches die onder de zakelijke dienstverlening vallen, met als positieve uitschieter de uitzendbranche. In uitzendbranche nam de omzet met 11 procent toe.

Centraal Bureau
voor de Statistiek

Meer details
over niet-financiële informatie

Ok, naar CBS

Annuleren

Kansen in het verschiet

- Ondernemen of adviseren aan de hand van gegevens uit de financiële administratie aangevuld met CBS informatie
- Vergelijken van rekeningschema's van meerdere bedrijfseenheden en bedrijven
- Met een druk op de knop gegevens sturen aan uitvragende partijen zoals CBS
- Kansen op (nog) meer gemak omdat steeds meer informatie digitaal beschikbaar en bruikbaar is

CBS heeft een schat aan informatie: voor de ondernemer en intermediair



Kwartaalmonitor Detailhandel

Vierde kwartaal 2015

Groei detailhandel gedreven door foodsector en webwinkels

Factsheet

Aantal horecabedrijven, 4e kwartaal 2015



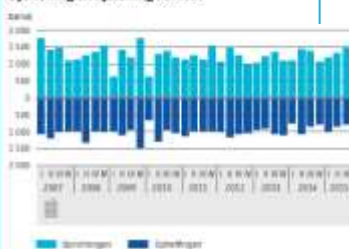
52% hotels verwacht meer omzet in 2016

11% cafés gaat uit van groei werkgelegenheid in 2016

278 horecabedrijven failliet in 2015 (17 in november)

€2,27 was de gemiddelde prijs van een glas bier in 2014

Opsichting en opheffing horeca

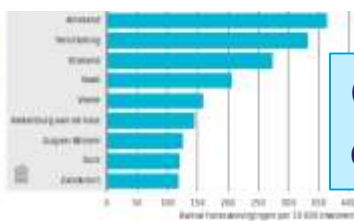


Kwartaalmonitor transport &

Kwartaalomzetcijfers transport

Binnenvaart meer omzet met minder vracht

De binnenvaart heeft in het vierde kwartaal van 2015



Geboorte; kerncijfers vruchtbaarheid, leeftijd moeder (31 december), regio
Totaal levandgeborenen; 's-Gravenhage (GA)



Wie wil dit niet?

CBS Open data



Met dank aan Edwin de Jong en Martijn Tennekes

Waar staan we nu qua gemak en nut?

Er is voortgang op een aantal vlakken:

- Hoeveel aan CBS ingezonden SBR berichten?
- Hoe is RGS gebruikt? Wat is de kwaliteit van de ingezonden berichten?
- Welke CBS informatie, hoe en wanneer?
- Wat horen ondernemers en intermediairs hierover?

- Na aanpassing strategie: SBR kanaal voor drie statistieken
- Maand/kwartaal uitvraag in SBR gereed voor MKB
- Jaar uitvraag nu twee SBR uitvragen, nog te combineren

- Een aantal testberichten ontvangen
- Nog geen SBR berichten ontvangen in productie
- We kunnen er nog geen statistiek van maken
- Nieuwe keten vormen: ondernemer – intermediair – software leverancier
 - DigiPoort – CBS en vice versa. De schakels zijn er, nu verbinden!

- Ruim een derde van boekhoudsoftware kan RGS gebruiken
 - Uit de ontvangen testberichten blijkt:
 - Kwaliteit van de mapping naar RGS in de administratie enorm belangrijk
 - Administratie up-to-date voor adequate cijfers
 - Financiële details (op RGS extensieniveau) en extra-comptabele gegevens (nog) niet aanwezig
 - Hoe er statistiek van te maken?
 - Hoe details toch te ontdekken?
 - Testgegevens ontbreken
- Uitdaging

CBS informatie



Ideeën zijn in ontwikkeling, reacties zijn welkom

Uitkomsten uit sessies met software leveranciers, intermediairs en andere betrokkenen:

- CBS informatie als stimulans voor inzenden SBR berichten
 - Direct na inzending een reactie van CBS per email, bijvoorbeeld met een PDF
 - Later een bericht met definitieve cijfers in XBRL
 - Inhoud bericht: omzet en prijsontwikkeling per maand/per kwartaal, aantal oprichtingen, aantal faillissementen
- Laagdrempelig in gebruik, geen gedoe
- Via aangepast e-mededelen of via webservice
- Let op met concurrentie en voorkennis; nu nog niet van toepassing, start met openbare informatie

Vervolg



2016:

- Software leveranciers, ondernemers, intermediairs:
 - Toepassing van RGS in de administratie
 - Gebruik van software die beantwoording van de CBS uitvraag voor maand/kwartaal via SBR mogelijk maakt
- CBS:
 - CBS Informatie aan ondernemer en/of intermediair sturen
 - Taart voor de voorlopers
 - CBS Informatiepakket aan ondernemers met SBR informatie ter voorbereiding op de komende CBS uitvraag
 - Aanschrijfbrieven worden aangepast
 - Brancheverenigingen inlichten en betrekken
- Meer berichten via SBR

Zodra het kan uitbreiden:

- Meer bedrijven gemak en nut bieden, grotere bedrijven
- Meer uitvragen op deze manier: meer gemak en nut

Waarom wel of niet RGS gebruiken?

Zijn er redenen om RGS niet te gaan toepassen?

Ik vermoed dat die er zijn. Zoals:

Waarom niet?	Waarom wel?
Software kan nog geen RGS gebruiken	Ruim een derde van de boekhouders heeft de RGS mogelijkheden voldoende voor de komende jaren
In mijn software moet ik RGS helemaal zelf mappen. Dat kost me te veel en levert me te weinig op	Er zijn mensen die het helemaal onder de knie hebben. Als je wilt invoeren, dan kan de software het wel aanpakken
Ik wacht liever af tot de markt er klaar voor is	Ik heb veel ervaringen en ik neem de kinderziektes mee
Ik voel me niet zeker over de toekomst van RGS	Ik denk dat standaardisering door RGS mij gaat helpen naar een betere manier van werken en nieuwe kansen
Ik heb andere prioriteiten	Ik denk dat ik met RGS op termijn meer voordeel ga halen

Laten we het gaan doen!

Is RGS noodzakelijk voor de uitvraag?

- Is RGS noodzakelijk voor de CBS uitvraag? Nee
- Maar...
 - Elke uitvraag apart gaan mappen is onhandig
 - De praktijk van de ondernemer nu herkenbaar in de CBS uitvraag
 - Er zijn bijkomende voordelen en kansen met RGS
- “Wij van CBS” geloven in de kansen met RGS
- Digitalisering en standaardisatie helpt de ondernemer, en CBS
- Maar: de toepassing van RGS ligt bij jullie

Oproep: doe mee met RGS!

- Opzet RGS invoering / controlled release:
 1. Hoe RGS zo makkelijk mogelijk in te voeren?
 2. RGS voor CBS uitvraag en/of auditfile, kwaliteit beoordelen
 3. De praktijk: het werken met RGS, voordelen behalen
- Taskforce RGS implementatie en CBS faciliteren
- Software moet RGS ondersteunen, leverancier faciliteert
- Plaats voor vier accountants; er zijn nog twee plekken over
- Q2 voorbereiding, Q3 uitvoering
- Aanmelden bij
 - Perry Telle (taskforce RGS implementatie)
 - Ran van den Boom (CBS) r.vandenboom@cbs.nl