



PERIUM

Overtuig je bestuurders

Vertaal compliance en risico's
naar bestuurlijke prioriteiten



www.perium.nl

INHOUDS OPGAVE

1

Waarom dit e-book er is

2

De echte uitdaging

3

De huidige situatie kost
meer dan je denkt

4

Waar directie en bestuur
wel op sturen

5

De oplossing: wat Perium
in de praktijk oplost

6

Wat levert het op?

7

De business case
op jaarbasis

8

Zo presenteer je dit
intern overtuigend

9

Praktische
handreiking: bouw je
eigen business case

10

Veelgemaakte fouten
bij interne
besluitvorming

11

Voorbeeldtekst voor
een intern voorstel

1

Waarom dit e-book er is

Je weet als specialist vaak inhoudelijk precies wat nodig is. Je ziet waar de problemen zitten, waar processen vastlopen en waarom je organisatie de aantoonbaarheid beter op orde moet hebben. Toch strandt een investering in een platform zoals Perium regelmatig niet op inhoud, maar op positionering. De kosten zijn zichtbaar. De opbrengst is dat vaak niet.

Dit e-book helpt je om de investering in het Perium platform uit te leggen in de taal van directie en bestuur. Niet als extra compliance-kosten, maar als een beheersbare investering in grip, efficiency, kwaliteit en aantoonbaarheid.

Wat je met dit e-book bereikt

- De huidige problematiek scherp formuleren in bestuurstaal
- De verborgen kosten van de huidige werkwijze zichtbaar maken
- Perium positioneren als oplossing voor proces en besturing
- Een realistische business case neerzetten (kwantitatief en kwalitatief)
- Een concreet besluitvoorstel formuleren



Met de eerder genoemde punten heb je direct de juiste focus te pakken: je gaat niet “een tool intern verkopen”, maar je stelt een goed onderbouwd voorstel op over probleem, impact, oplossing en rendement. Dat is precies wat nodig is om intern draagvlak te creëren.

En daar zit meteen de sleutel tot succes.



Bestuurders beoordelen een voorstel niet vanuit jouw vakinhoudelijke kennis, maar vanuit hun verantwoordelijkheid voor continuïteit, prioriteiten en inzet van middelen. Daarom is het belangrijk dat jouw onderbouwing aansluit op de vragen die zij standaard stellen voordat ze investeren.

De 5 vragen van bestuurders

1. Wat is het probleem in de huidige situatie?
2. Wat kost dat probleem ons vandaag?
3. Wat is de voorgestelde oplossing?
4. Wat levert die oplossing op?
5. Waarom is dit nu een goede investering?



Dit e-book is zo opgebouwd dat alle elementen in een logische volgorde aan bod komen. Het helpt je direct met het opstellen van een voorstel voor besluitvorming.

Benieuwd wat jouw organisatie concreet kan besparen met Perium?

Bereken het direct met onze ROI calculator!

ROI calculator

2

De echte uitdaging

Je hebt geen complianceprobleem, maar een besturingsprobleem

Veel organisaties denken dat ze vooral een probleem met compliance hebben. In de praktijk is de kern vaak een besturingsprobleem. De medewerkers werken hard, maar de manier van werken is versnipperd, persoonsafhankelijk en lastig schaalbaar.

Hoe dat eruitziet in de praktijk

- Risico's en maatregelen in Excel, losse documenten of tickets
- Bewijs in SharePoint, Teams, mailboxen of lokale mappen
- Auditbevindingen in aparte Excel lijsten
- Acties via mail en vergaderingen
- Rapportage met statusinformatie die per afdeling of domein weer verschillend is

Het gevolg is voorspelbaar: veel inspanning, beperkte samenhang en weinig bestuurlijke rust.

Waarom dit bestuurlijk relevant is

Voor directie en bestuur is de hoofdvraag niet of jij hard werkt. De hoofdvraag is of de organisatie grip heeft op wet-en regelgeving, kwaliteit en aantoonbaar en voorspelbaar in control is. Zonder centrale structuur ontstaat bestuurlijke onzekerheid over actualiteit, eigenaarschap, prioriteiten en de kwaliteit van rapportages.

Ons advies: Gebruik 'bestuurstaal'

Praat minder over normen en controls. Praat meer over bestuurbaarheid, efficiency, aantoonbaarheid en continue verbetering.

3

De huidige situatie kost meer dan je denkt

De grootste kosten zitten zelden in software. Ze zitten in uren, vertraging, faalkosten en risicodruk. Omdat die kosten verspreid zijn over teams en momenten, worden ze vaak onderschat.

De verborgen kosten van de huidige werkwijze

- Tijdverlies door zoeken, afstemmen en controleren
- Dubbel werk per norm, audit of klantvraag
- Piekbelasting rond audits, assessments en (management)reviews
- Externe ondersteuning voor operationeel werk dat intern beter georganiseerd kan worden
- Kwaliteitsverlies door persoonsafhankelijkheid

Wat dit kost in de praktijk?

Losse lijsten in Excel en documenten leiden niet alleen tot extra uren. Ze leiden ook tot trage besluitvorming, late opvolging, hogere auditdruk en meer herstelwerk. Vaak is extra capaciteit nodig om de tekortkomingen weer te corrigeren. Dat maakt de status quo duurder dan hij lijkt.

Het is zinvol om de kosten op een gestructureerde manier zichtbaar te maken.



Je kunt de volgende indeling gebruiken om de kosten zichtbaar te maken:

- Interne uren (security/privacy/compliance, IT, proceseigenaren, management)
- Externe uren (advies, voorbereiding, tijdelijke capaciteit)
- Faalkosten (correcties, herstelwerk, opnieuw uitvragen)
- Vertraging en risico (trage besluiten, auditstress, late opvolging)



Voorbeeld van een sterke formulering:

*De huidige situatie kost niet alleen uren,
de huidige situatie beperkt de bestuurbaarheid.*

“

”

4

Waar directie en bestuur op sturen

Je krijgt intern niet automatisch budget omdat je inhoudelijk gelijk hebt. Je krijgt sneller budget als je jouw voorstel koppelt aan de uitkomsten waar bestuur op stuurt.

Waar bestuurders op sturen

- Voldoen aan wet- en regelgeving
- Aantoonbare betrouwbare partner zijn voor klanten, leveranciers, toezichthouders, auditors en andere stakeholders
- Grip op risico's en voortgang
- Voorspelbare en betrouwbare uitvoering en rapportage (PDCA-cyclus en eigenaarschap)
- Efficiënt gebruik van schaarse mensen
- Schaalbaarheid zonder onevenredige groei in inspanning, 'create once, use many'.

Gebruik vooral bestuurderstaal en onderstaande vertaalslag in je voorstel voor besluitvorming:

De specialist zegt vaak:	Het bestuur hoort liever:
<i>"We moeten aan norm X voldoen"</i>	<i>"We moeten aantoonbaar in control zijn voor continuïteit, klanten en audits"</i>
<i>"We hebben een GRC-tool nodig"</i>	<i>"We willen een centrale werkwijze en een bron van waarheid"</i>
<i>"We missen capaciteit"</i>	<i>"We besteden te veel schaarse uren aan handmatig herhaalwerk"</i>
<i>"We willen beheersmaatregelen registreren"</i>	<i>"We willen beter kunnen sturen op risico's, acties, verbetering en voortgang"</i>

5

De oplossing: wat Perium in de praktijk oplost

Het Perium platform is geen doel op zich. De waarde zit in het beter organiseren van compliance- en risicomanagement; het centraliseren, standaardiseren, opvolgen, aantonen en verbeteren.

Wat Perium je organisatie oplevert

- Een centrale bron en werkwijze voor je managementsystemen, risico's, maatregelen, verbeteracties, reguliere taken, aantoonbaar bewijs, eigenaarschap, het 4-ogen principe en rapportage
- Minder versnippering en minder dubbel werk
- Planmatiger werken in plaats van reactief verzamelen vlak voor audits
- Sterkere PDCA-cyclus met zicht op voortgang en verbeteracties
- Meer eigenaarschap in de lijn door expliciete verantwoordelijkheden
- Gerichtere inzet van externe ondersteuning (meer expertise, minder zoekwerk)

Positioneer Perium intern op de juiste manier

Vertel niet alleen: 'We willen Perium aanschaffen.' Zeg liever: 'We willen onze compliance- en risicomanagementprocessen standaardiseren en aantoonbaar verbeteren met Perium als centrale werkwijze.' Je verkoopt geen software aan bestuurders. Je verkoopt een betere en efficiëntere manier van werken en sturing.



6

Wat levert het op?

De voordelen in tijd, kwaliteit en bestuurbaarheid

Een sterke business case combineert kwantitatieve en kwalitatieve baten. Zeker bij domeinen als security, privacy en compliance is dat cruciaal.

Kwantitatieve voordelen (tijd en geld)

- Minder tijd voor auditvoorbereiding
- Minder zoektijd en minder afstemming
- Minder dubbel registreren en herhaalwerk
- Minder externe uren voor operationeel werk
- Sneller rapporteren aan management en bestuur

Afhankelijk van de omvang en complexiteit van je organisatie zijn de besparingen in te schatten. Vanuit Perium hebben we een onderzoek gedaan naar de besparingen van een aantal van onze klanten. Dit heeft geleid tot een gemiddelde business case voor een klant met de volgende kenmerken:

- Omvang is 200 fte
- Registratie versnipperd in Excel
- Verplichtingen vanuit de AVG, ISO27001 Informatiebeveiliging (of NEN7510, BIO2), ISO9001 (Kwaliteit)

We hebben een opstelling gemaakt van de nodige activiteiten en de te bereiken besparingen. De werkelijke benefits voor jouw organisatie zijn afhankelijk van onder andere de omvang, complexiteit en volwassenheid van de organisatie.





Activiteiten voor initiële opzet

We beginnen met de activiteiten die nodig zijn voor de initiële opzet van een managementsysteem, risicomanagement (incl de bijbehorende beheersmaatregelen), een betrouwbare PDCA-cyclus en de rapportage. Vervolgens hebben we achter iedere activiteit de geschatte besparing weergegeven:

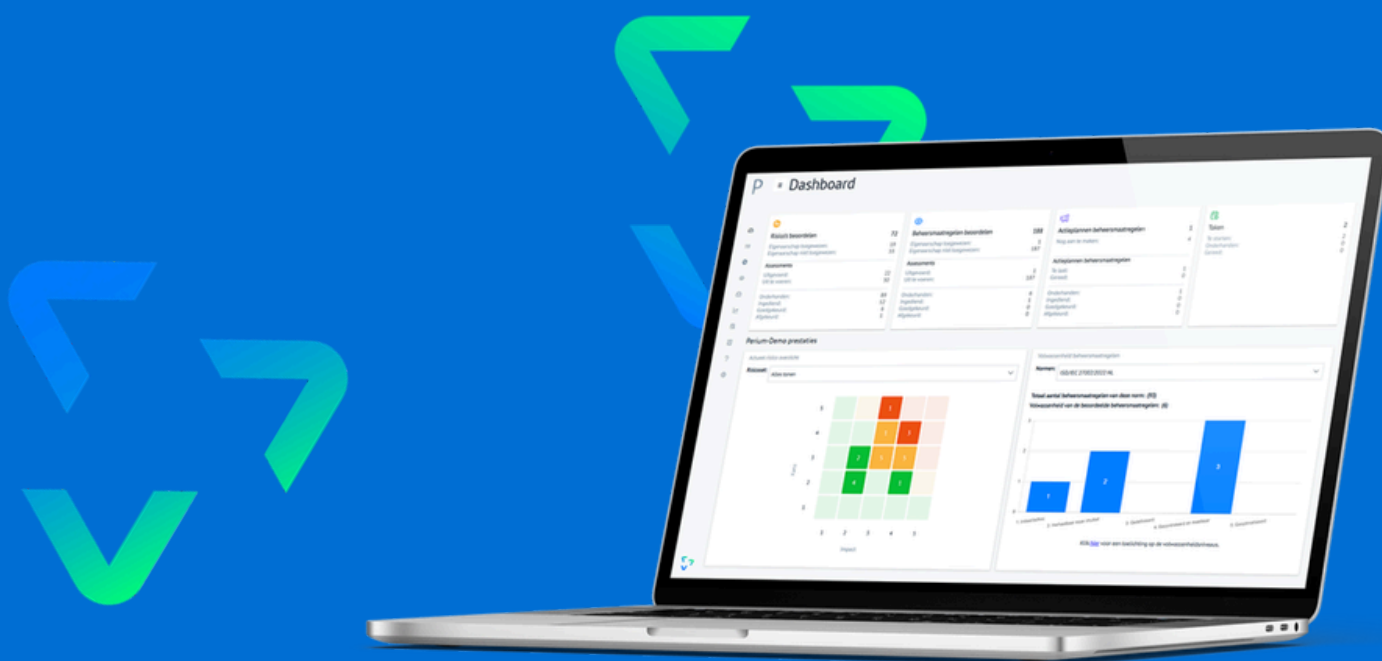
Activiteit	Geschatte besparing (in uren)
Definiëren Managementsysteem eisen	120
Definiëren Dreigingen	60
Definiëren Kwetsbaarheden	60
Definiëren Risico's	120
Definiëren Beheersmaatregelen	50
Definiëren relaties Beheersmaatregelen / Risico's	40
Opzetten registratie en rapportage	30
Totaal	480

Binnen Perium hebben we deze activiteiten al grotendeels uitgevoerd of voorbereid, op basis van best practices en bewezen (internationale) standaarden. Deze standaarden zijn integraal in ons platform beschikbaar gesteld en meteen beschikbaar voor gebruik. Zo heb je direct de beschikking over:

- Managementsystemen
- Risico's
- Beheersmaatregelen
- De relaties tussen de risico's en de beheersmaatregelen
- Relevante dreigingen en kwetsbaarheden
- Templates (voor managementsysteem, maatregelen en reguliere taken)

Perium houdt deze standaarden actueel. Het kost je vele uren om dit wiel zelf uit te vinden en de registratie inclusief rapportage en sturing op orde te krijgen.

Dit leidt niet allen maar tot kwantitatieve voordelen. De kwalitatieve voordelen wegen vaak zwaarder voor bestuurders.



Kwalitatieve voordelen

Perium is mede ontwikkeld vanuit een bedrijfskundig perspectief. Hierdoor zijn krachtige principes in het actiegerichte platform opgenomen, zoals het 4-ogen principe, eigenaarschap en triggers (call to action) voor gebruikers. Deze elementen leveren kwalitatieve voordelen op:

- Betere kwaliteit door gebruik van actuele standaarden, gevalideerde data van risicobeoordeling en prioritering
- Betere aantoonbaarheid richting auditors, klanten en toezichthouders
- Meer eigenaarschap en minder vrijblijvendheid in opvolging
- Automatische alerts en bewaking voor acties (managementassistent)
- Geautomatiseerde en actuele rapportage vanuit één bron
- Altijd actueel
- Betere en actuele rapportage, monitoring, inzicht en sturing bij het management
- Betere besluitvorming
- Vermindering 'key man risk'
- Meer rust en voorspelbaarheid in de compliance cyclus
- Geïntegreerde, krachtige afgedwongen PDCA-cyclus, continue en proportionele verbetering
- Auditreadiness en vertrouwen in de markt

Het is voor elke organisatie van belang zelf een afweging te maken hoe groot de benefits kunnen zijn van het aanschaffen van het Perium platform, maar bovenstaande geeft een goed startpunt. Bepaal voor jezelf welke activiteiten je nu nog niet, onvolledig of nog niet optimaal uitvoert en welke besparingen daarin mogelijk zijn. Schat in wat de kwalitatieve voordelen je zullen brengen en of dat aansluit bij je ambities.

Geen soft benefit: kwaliteit vertaalt zich in de praktijk vaak direct in minder herstelwerk, minder auditstress en betrouwbaardere managementinformatie.



7

De business case op jaarbasis

Bij dit investeringsniveau hoef je geen complex financieel model te maken. Je hebt een geloofwaardige, conservatieve en bestuurlijk relevante business case nodig. Je kunt uiteraard ook 3 scenario's naast elkaar leggen (conservatief, realistisch en ambitieus).

Kostencomponenten

- Jaarlicentie Perium (als voorbeeld hanteren we hier een jaarlijks licentiebedrag van € 15.000)
- Optionele inrichting/begeleiding (eenmalig of tijdelijk)
- Beperkte interne implementatie-uren (gepland en gefaseerd)

We bieden onze klanten zonder extra kosten de standaard onboarding aan (configuratie klantomgeving en 2 instructiesessies) aan. Indien gewenst kan tegen meerprijs nog een uitgebreide training worden aangeboden. Op deze manier kan het Perium platform snel en eenvoudig zonder extra kosten geïmplementeerd worden. Hou per gebruiker rekening met 3 uren voor de implementatie.

Mocht je organisatie behoefte hebben aan meer ondersteuning voor bijvoorbeeld het uitvoeren van een 0-meting, het audit ready maken voor certificering, een interne audit, workshops, boardroomtrainingen, het voorbereiden op externe audits, systeem integraties, AI-features, et cetera dan is dat uiteraard mogelijk. Deze activiteiten zijn maatwerk en op offertebasis en voor het gemak buiten deze opzet gelaten. Uiteraard leiden deze activiteiten ook weer tot besparingen.

Batencomponenten

- Tijdsbesparing interne medewerkers
- Reductie externe ondersteuning
- Voorkomen van faalkosten en vertraging
- Kwalitatieve en bestuurlijke baten

Voorbeeldberekening (conservatief):

Aannames: 1 specialist bespaart 4 uur per week, 2 collega's besparen elk 3 uur per week. Totaal 10 uur per week. Bij 46 werkweken en een intern uurtarief van € 75,- per uur geeft dit $460 \text{ uur} \times € 75,- = €34.500$ per jaar aan interne baten.

Zelfs zonder reductie van externe uren ontstaat daarmee een positief effect van circa € 19.000 per jaar, afhankelijk van het gekozen licentieniveau.

Werk met 3 scenario's

- Voorzichtig: 300 uur besparing per jaar
- Realistisch: 400-500 uur besparing per jaar
- Ambitieuw: 500+ uur besparing per jaar (bij brede adoptie)



Bestuurlijke payoff:

De business case gaat niet alleen over kostenbesparing. Het gaat ook over bestuurlijke zekerheid: betere aantoonbaarheid, betere sturing en minder afhankelijkheid van sleutelpersonen.

8

Zo presenteer je dit intern overtuigend

Een goede business case kan alsnog stranden als je hem presenteert als productpitch. Directie en bestuur willen een besluitvoorstel, geen functielijst.

Volg deze structuur

1. Aanleiding
2. Huidige knelpunten
3. Impact van niets doen
4. Voorgestelde oplossing
5. Verwachte opbrengst
6. Kosten en randvoorwaarden
7. Besluitvraag

Check je formulering op onderstaande punten

- Spreek in uitkomsten
- Gebruik conservatieve aannames
- Benoem randvoorwaarden en implementatie-aanpak
- Laat zien hoe je succes meet
- Maak de start beheersbaar en gefaseerd

We zien regelmatig een aantal valkuilen

- Te diep in functionaliteiten duiken
- Doen alsof geen interne inzet nodig is
- Alleen praten over normen en verplichtingen
- Afsluiten zonder duidelijke besluitvraag

Ons advies: gebruik een sterke openingszin

Dit voorstel gaat niet over extra compliancekosten, maar over het structureel verlagen van inspanning en het verhogen van bestuurlijke grip op risico's, maatregelen en aantoonbaarheid.

9

Praktische handreiking: bouw je eigen business case



We laten in 7 overzichtelijke stappen zien hoe je zelf een onderbouwde business case opstelt voor jouw organisatie. Je hoeft daarbij niet alles exact te weten of volledig dicht te rekenen. Het belangrijkste is dat je de kern aannames helder, realistisch en verdedigbaar formuleert. Met een beperkt aantal goed gekozen uitgangspunten ontstaat al snel een bestuurlijk relevante onderbouwing.

Stap 1: Breng de huidige situatie in kaart

- Waar staan managementsystemen, risico's, maatregelen, acties en bewijs nu?
- Waar verlies je de meeste tijd?
- Waar ontstaat dubbel werk, vertraging of piekbelasting?
- Van welke personen of externe partijen ben je sterk afhankelijk?

Stap 2: Maak een conservatieve ureninschatting

Kies 4-6 activiteiten (bijv. auditvoorbereiding, bewijs verzamelen, statusrapportages, opvolging, afstemming) en schat huidige uren plus verwachte reductie (laag/midden/hoog).

Stap 3: Bepaal een intern uurtarief

Gebruik een reëel en intern verdedigbaar tarief (bijv. €60, €75 of €90), liefst conform bestaande interne rekenregels.

Stap 4: Voeg externe uren toe

Maak zichtbaar welke externe uren kunnen afnemen en welke uren juist waardevoller worden (meer expertise, minder operatie). Meer focus op de zaken die er toe doen.

Stap 5: Beschrijf kwalitatieve opbrengsten

Gebruik de input uit hoofdstuk 6 om dit onderdeel voor jouw organisatie specifiek te maken.



Stap 6: Maak implementatie beheersbaar

Zie ook hoofdstuk 7. Denk aan elementen zoals:

- Gefaseerde start. Start niet direct met alle domeinen maar stapsgewijs.
- Focus op prioritaire domeinen
- Duidelijke eigenaarsrollen
- Beperkte, geplande interne inzet
- Optionele ondersteuning als versneller

Stap 7: Definieer succes na 6-12 maanden

- Aantoonbaar in control
- Minder tijd voor auditvoorbereiding
- Betere opvolging van acties
- Completer bewijs
- Betere managementrapportages
- Minder ad hoc escalaties

Veelgemaakte fouten bij interne besluitvorming

Goede voorstellen krijgen soms toch helaas geen akkoord. Regelmatig komt dat door de manier waarop het voorstel wordt gepresenteerd.

Fouten die je wilt vermijden

- Functionaliteiten pitchen in plaats van uitkomsten
- Te ambitieuze besparingen claimen
- Alleen argumenteren vanuit 'moeten voldoen'
- Het voorstel te groot en te diffuus maken
- De kosten van niets doen niet benoemen
- Afsluiten zonder duidelijke besluitvraag

Wat beter werkt

- Koppel elke functie aan een resultaat
- Werk met scenario's en bandbreedtes
- Positioneer compliance als aanleiding en bestuurbaarheid als business case
- Start gefaseerd
- Maak de status quo zichtbaar als kostenpost
- Formuleer een concreet besluit met bedrag, doel en evaluatiemoment

Onthoud deze kern

- Minder verspilling van schaarse uren
- Betere kwaliteit van uitvoering
- Meer grip op risico's en opvolging
- Betere aantoonbaarheid
- Meer voorspelbaarheid richting audits, klanten en bestuur

Juist daarom is een jaarlijkse investering in veel organisaties goed te verdedigen, mits je hem goed positioneert.

Voorbeeldtekst voor een intern voorstel

Gebruik onderstaande structuur als basis voor een voorstel aan bestuurders. Gebruik de toelichtingen uit de voorgaande hoofdstukken. Pas deze aan op jouw organisatie en context:

1. Aanleiding

Onze organisatie heeft te maken met toenemende eisen op het gebied van security, privacy en aantoonbaarheid. Tegelijkertijd kost de huidige werkwijze veel tijd door versnipperde informatie, handmatige opvolging en piekbelasting rond audits, reviews en klantvragen.

2. Huidige knelpunten

- Informatie over risico's, maatregelen, acties en bewijs is verspreid
- Opvolging van acties is (grotendeels) handmatig en niet transparant
- Audit- en rapportagevoorbereiding leidt tot piekbelasting
- Dubbel werk bij herhaalde uitvragen en beoordelingen
- Bestuurlijke stuurinformatie is arbeidsintensief om op te bouwen

3. Risico van niets doen

- Structureel tijdverlies blijft bestaan
- Afhankelijkheid van sleutelfiguren en externe ondersteuning blijft hoog
- Piekbelasting blijft terugkomen
- Schaalbaarheid van kwaliteit en actualiteit blijft beperkt

4. Voorgestelde oplossing

Perium inzetten als centrale werkwijze voor compliance- en risicomanagement, zodat risico's, maatregelen, acties, eigenaarschap en aantoonbaarheid beter gestructureerd, actiegericht en inzichtelijk worden.

5. Verwachte opbrengst

Kwantitatief: reductie van interne uren en efficiëntere auditvoorbereiding

Kwalitatief: betere aantoonbaarheid, meer grip, minder persoonsafhankelijkheid

6. Kosten

Jaarlijkse investering Perium. Eventuele aanvullende ondersteuning: optioneel en afhankelijk van scope/tempo. Interne inzet: gefaseerd en planmatig.

7. Besluitvraag

Graag akkoord op een jaarlijkse investering van €x voor Perium, met als doel onze compliance- en risicomanagementprocessen structureel efficiënter, beter bestuurbaar en aantoonbaar te maken, inclusief een gefaseerde implementatie en evaluatie na 6 maanden.



Kom nu in actie!

Een overtuigende business case is de eerste stap, maar je wilt ook zien hoe dit in de praktijk werkt. In een demo laten we zien hoe Perium standaarden, risico's, maatregelen en rapportage integraal samenbrengt in één overzichtelijk platform. Je ziet direct hoe dit bijdraagt aan bestuurlijke zekerheid, tijdsbesparing en betere sturing. Zo maak je van je onderbouwing een concreet en besluitrijp verhaal. Vraag een demo aan en ontdek hoe je jouw bestuur niet alleen overtuigt, maar direct perspectief biedt op structurele verbetering.



Vraag een gratis demo aan

Perium B.V.
Atoomweg 6b
9743 AK Groningen
50-2111 729
info@perium.nl