

It's the data, stupid

'Gewone' accountantskantoren doen data-analyse er op zijn best een beetje bij. Bij Coney is het juist de ruggengraat van het kantoor. Pieter de Kok, een van de oprichters: "Met de informatie die het oplevert kun je vervolgens echt wat betekenen."

'Ik geloof niet in accountants die op allerlei terreinen gaan adviseren.'

TEKST NART WIELAARD | BEELD SIMONE VAN ES

Op de dag van het interview met Pieter de Kok kondigt hij bij zijn kleine duizend volgers op Twitter aan dat hij een interview heeft met 'de Accountant' over de ambities van zijn kantoor. Fijntjes voegt hij eraan toe: "and we only just started". Het is De Kok ten voeten uit. Op social media is hij altijd aanwezig in het debat en voor zover bekend is Coney het enige kantoor met een heuse Twitter-vraagbaak. De Kok is heel open over wat hij denkt, doet en voelt en is niet bang om op zere tenen te gaan staan. Hij heeft een strak omlinjende visie over hoe Coney zich onderscheidt in de markt.

Maar hij is ook een realist, in de wetenschap dat het verkondigen van een mooie visie niet vanzelf een krachtig aanzwellende stroom opdrachten genereert. "Een visie ontwikkelen is prachtig, en we zijn als kantoor behoorlijk sterk aanwezig in de media. Maar het is voor een jonge partij als Coney (6 jaar oud, NW.) ook gewoon keihard werken om

binnen te komen met onze specifieke diensten. En de huur en de salarissen moeten ook elke maand betaald worden. We gaan met babystapjes vooruit."

EENVOUDIG SCOREN

De Kok is samen met zijn collega partners Marco Hill, Joris Joppe, Dennis van Krimpen en Hans van Bunnik beetje bij beetje aan het bouwen aan een kantoor dat data-analyse als backbone heeft. Coney telt nu een kleine twintig medewerkers, groeit dit jaar met twintig tot 25 procent in omzet en zou nog wat harder kunnen groeien als de vacatures voor registeraccountants met affiniteit voor data-analyse konden worden ingevuld. De Kok: "Dat is zo'n voorbeeld van hoe we moeten knokken: Coney is geen gevestigde naam en dan blijkt het hard werken te zijn om vacatures in te vullen. We moeten nu af en toe nee verkopen."

Wat doet het kantoor nu echt zo anders dan anderen ten aanzien van de accountantscontrole?

De Kok: "We zetten in op een audit die is gebaseerd op data-analyse. De techniek biedt prachtige mogelijkheden die voor een groot deel niet worden benut in de klassieke aanpak van accountants."

Zij gaan meestal uit van een systeem-gerichte aanpak en testen de administratieve organisatie en interne controle met lijncontroles. Wij gaan zoveel mogelijk gegevensgericht te werk. We brengen de belangrijkste risico's in kaart en analyseren bestanden om informatie over de risico's te krijgen. In een aantal gevallen kun je bijna volledig steunen op gegevensgerichte data-analyse. In andere gevallen kunnen we voor de belangrijkste risico's specifieke bestandscontroles uitvoeren die slimme verbanden leggen of opmerkelijke transacties rapporteren. Dat is informatie waar een ondernemer/manager echt wat aan heeft. Soms is het heel eenvoudig scoren bij een klant, bijvoorbeeld door elke maand bestanden te monitoren op dubbele betalingen van inkoopfacturen. Dat helpt een ondernemer dan om beter in control te raken en/of geld te besparen."

ACCOUNTANT 3.0

Dat is het recept voor een accountantscontrole die ook aantoonbaar toegevoegde waarde oplevert, en het liefst zou De Kok met bijna niets anders bezig willen zijn. Hij weet echter ook dat hij geduld moet hebben en dat er ook nog wel eens praktische bezwaren opduiken tussen droom en daad. "Vanuit vaktechnische richtlijnen moeten we soms een stap terug doen. Maar we accepteren op dit moment alleen nog nieuwe controle-

Serie 'De Vernieuwer'

Dit artikel is de zevende en laatste in een serie portretten over innovatieve initiatieven in het accountantsberoep. Het 'nieuwe' kan zowel liggen op vakinhoudelijk gebied als op het terrein van technologietoepassing, bedrijfsvoering, opvallende specialisaties of personeelsbeleid.

'Vanuit vaktechnische richtlijnen moeten we soms een stap terug doen.'



klanten als ze volgens deze data-analyse aanpak willen worden gecontroleerd.” De mogelijkheden zijn eindeloos. Door op een inhoudelijke manier door processen heen te gaan of gegevens uit verschillende systemen op een slimme manier te combineren, kun je vaststellen of transacties aan bepaalde eisen voldoen, of kredietlimieten wel worden gerespecteerd en of kortingen wel terecht worden verleend. Binnen Coney wordt er in dit verband gesproken over Accountant 3.0. Een klant van Accountant 3.0 kan rekenen op: frequente analyse van zijn transacties, een continue terugkoppeling van uitzonderingen en vreemde transacties, het aanscherpen van de AO/IC op basis van deze rapportages en een nuchtere blik op (verbetering van) relevante IT-controls.

DIVERSE PIJLERS

Accountant 3.0 is momenteel goed voor circa twintig procent van de omzet en De Kok wil eigenlijk in de toekomst naar vijftig procent. Een groter deel van de omzet wordt momenteel nog

behaald met Coney In Control Services. Hier is niet accountantscontrole het uitgangspunt, maar wordt de kennis van data-analyse voor andere doeleinden ingezet. Het kan hierbij gaan om het beoordelen van de inrichting en werking van bedrijfsprocessen, een fraudeonderzoek, het opstellen van managementrapportages of specifieke uitzonderingsrapportages. Ook hier geldt weer dat het onderscheid zit in het gebruik van tools voor transactiesanalyse (ACL) en procesanalyse (Reflection).

Tot slot zijn er nog twee andere pijlers onder het kantoor. Coney Solutions richt zich op de verkoop, implementatie en training van dergelijke tools. En Coney Tax - twee man sterk - ontwikkelt zich richting specialist op het gebied van horizontaal toezicht en het daarbij behorende tax control framework.

UITHOLLING

Er is nog genoeg werk te doen om de passie voor data-analyse die het kantoor typeert, om te zetten in verdere groei. Om te bewijzen dat accountants er

Pieter de Kok: ‘Een visie ontwikkelen is prachtig. Maar het is ook gewoon keihard werken om binnen te komen met onze specifieke diensten.’

straks simpelweg niet omheen kunnen. De Kok: “De klassieke rol van de accountant holt al jaren uit qua waarde. Ik geloof niet in accountants die op allerlei terreinen gaan adviseren om zo die waarde veilig te stellen. Het is beter om te adviseren op het terrein waar je van nature verstand van hebt. Accountants weten hoe een organisatie in control kan raken en door data-analyse kunnen ze hun klanten daarbij heel concreet waarde aantonen.” □