

# BE SMART

Hoe gaan accountants om met innovatie? Slimme oplossingen in de praktijk, gekozen door de werkgroep Accounttech van de NBA. Dit keer: het data-analyseplatform van Crowe Foederer.

Tekst: Björn Remmerswaal

*Crowe Foederer (450 medewerkers, acht vestigingen) heeft de afgelopen twee jaar flink geïnvesteerd in een nieuw data-analyseplatform: Foederer Data Science (FDS). Momenteel wordt het platform uitgerold bij alle auditklanten en is een start gemaakt voor de eerste non-auditklanten.*



Ceo Johan Daams is ervan overtuigd dat de inzichten die het platform levert de investeringen dubbel en dwars waard zijn. “Met dit platform zijn we in staat klanten veel meer inzicht te geven in hun bedrijfsprocessen. Daardoor kan de klant veel effectiever bijsturen.”

#### **Wat voor mogelijkheden biedt het nieuwe dataplatform?**

“Via ons platform kunnen we alle datastromen van een klant binnenhalen. Bij grote auditklanten gaat het vaak om vijf stromen: inkoop, verkoop, HR, voorraad, en het financiële grootboek. Wanneer we al die data samenvoegen wordt het mogelijk om elk aspect van de bedrijfsvoering te visualiseren en de relatie te zien tussen alle processen. In plaats van steekproeven zien we nu alles. Dat levert altijd een hele reeks inzichten op.”

#### **Wat levert het op voor auditklanten?**

“Onze klanten kunnen door dit platform nu heel specifiek aanpassingen doen waarvan het resultaat direct zichtbaar is. Je ziet veel afwijkingen die je anders nooit zag en je ziet

precies waar die afwijkingen tot stand komen. Daarnaast kunnen wij nu veel beter uitleggen aan de klant wat we gedaan hebben bij een controle. Bij een steekproef is dat veel complexer. Nu kunnen we aan de hand van analyses precies aanwijzen wat we op het spoor zijn gekomen. Je kunt dan duidelijk aantonen dat het niet om één toevallige fout gaat, maar om bijvoorbeeld 150 fouten. En we kunnen de klant indien gewenst dan meteen voorzien van advies om de processen te verbeteren. Voor auditklanten wordt dit systeem standaard onderdeel van onze dienstverlening.”

#### **Is het platform inzetbaar voor alle soorten klanten?**

“Vooral voor middelgrote en grotere klanten is er veel voordeel te behalen, omdat een analyse van grote hoeveelheden data altijd allerlei verbeterpunten oplevert die anders moeilijk te vinden waren.

Voor het mkb is data-analyse weer op een heel andere manier interessant. Wanneer we de standaard auditfile van een bedrijf inclusief alle verkoopfacturen importeren op het platform,

kunnen we bijvoorbeeld een klantprofilering maken. Door dit te koppelen aan bepaalde externe databases kunnen we zelfs potentiële klanten van een bedrijf laten zien, wat zeer waardevolle informatie voor salesafdelingen is. Voor het mkb hebben we zo meer dan honderd standaardanalyses voor de belangrijkste bedrijfsprocessen en dus niet enkel op het voor de accountant veilige financiële terrein.”

#### **Kost het veel werk om een klant toe te voegen aan het systeem?**

“De eerste keer dat we dit bij een audit opdracht toepassen kost het meer tijd. Via een gestandaardiseerd proces van *data capturing* vertalen we de klantdata naar een eigen *common data format*. De eerste keer vergt dit ook nog wat “handwerk” van ons data science team. Maar eenmaal ingericht op ons data science platform is het bij een volgende analyse een fluitje van een cent en gaat alles veel sneller. ←