



'Welcome to the business of certainty'

Op welke website is dit te lezen als opening statement?

- A. De Australische website van KPMG
- B. Coney Accountants
- C. Exact Software
- D. Anders, namelijk...

Het antwoord is D: Bureau Van Dijk, sinds enkele jaren onderdeel van Moody's.



De strijd om de bedrijfsdata ontbrandt

Techgiganten vechten al jaren een hevige strijd om onze persoonlijke data. Nu is het tijd voor de volgende stap: een strijd om de data van bedrijven. Accountantskantoren, softwarebedrijven en andere gespecialiseerde partijen beginnen hun posities te claimen.

TEKST NART WIELAARD BEELD VRHL



Welcome to the business of certainty.' Het statement zou niet misstaan als een pay-off van een accountantskantoor. Maar verrassender is het dat dit te lezen is op de website van Bureau Van Dijk, een bedrijf dat data verzamelt over bedrijven. Het is een niet te missen signaal dat de strijd om bedrijfsdata ontbrandt en dat daarbij veel op het spel staat. Kredietbeoordelaar Moody's legde enkele jaren geleden niet voor niets drie miljard euro op tafel voor het bedrijf. De volledige belofte van Bureau Van Dijk: *'We capture and treat private company information for better decision making and increased efficiency.'* Ook zo'n belofte zou een accountantskantoor, dat hecht aan een goede adviesrelatie met klanten, bepaald niet misstaan...

Genetwerkte wereld

Laten we even met iets meer afstand naar het onderwerp kijken, om te begrijpen wat er precies aan de hand is. Want waarom wordt (toegang tot) bedrijfsdata nu precies zo relevant? Het antwoord: omdat er steeds meer toepassingsmogelijkheden rondom die bedrijfsdata ontstaan. Een niet te missen factor daarbij is dat (systemen van) organisaties steeds meer met elkaar zijn verbonden in een genetwerkte wereld, waarin zo'n beetje alle systemen 'in de cloud hangen'. Door API's of andere interfaces wordt data naadloos gedeeld tussen organisaties. Het effect daarvan is dat er toegang komt tot informatie die tot voor kort niet of alleen maar gefragmenteerd beschikbaar was. Een en ander wordt ook door wet- en regelgeving geprikkeld. Een voorbeeld is de Europese richtlijn PSD2 voor financiële instellingen. Deze richtlijn is vooral bekend vanwege het feit dat consumenten derde partijen met een interface

toegang kunnen geven tot hun betaaldata om daarmee nieuwe diensten te ontwikkelen. De richtlijn is echter evenzeer van toepassing op bedrijven.

Gesloten bastion

Verder verandert ook de attitude ten aanzien van data. Strategisch gezien is het voor een onderneming niet langer zinnig om je eigendommen - waaronder data - te verdedigen, maar veel meer om in een ecosysteem een optimale plaats in te nemen. Microsoft was bijvoorbeeld ooit een zeer gesloten bastion en het management vergeleek *open source software* in het begin van deze eeuw nog met kanker. Nu verklaart het bedrijf openlijk de liefde aan *open data*. *The Economist* beschreef recent deze ontwikkeling en meent dat Microsoft met haar inspanningen - twintig initiatieven om data te delen in 2022 - nu zelfs een van de voorlopers is.

Een belangrijke vraag bij deze ontwikkelingen is: wie gaat (straks) de waarde van deze data benutten?

Naast partijen zoals het genoemde Bureau Van Dijk - en interessante uitdagers zoals de Finse startup Vainu - ligt er voor veel softwarebedrijven een mooie kans. Nu boekhoudingen steeds meer in de *cloud* worden gedaan, hebben de softwarebedrijven die deze boekhoudingen verzorgen ook relatief eenvoudige mogelijkheden om grootschalige hoeveelheden data te analyseren en daaruit inzichten te verkrijgen voor ondernemers (of andere partijen). Met name voor mkb-bedrijven kan het aantrekkelijk zijn dat softwareontwikkelaars de rol van *datascientist* kunnen invullen, of in elk geval de *tooling* daarvoor kunnen aanreiken.

Datascientist van het mkb

Exact positioneert zich bijvoorbeeld steeds meer als een 'datahub' en als 'de datascientist van het mkb'. De Exact mkb-monitor - een initiatief ontstaan vanuit een interne hackathon - is volgens het bedrijf even nauwkeurig én actueler dan andere soortgelijke statistieken over de Nederlandse mkb-economie (zoals die van het CBS), op basis van geanonimiseerde informatie uit ruim 340.000 Nederlandse administraties (de klanten van Exact Online).

De strijd om bedrijfsdata ontbrandt en daarbij staat veel op het spel.

Theoretisch zou Exact hiermee ook *realtime* (en/of maatwerk) inzichten kunnen bieden in hoe het bedrijfsleven presteert - inzichten die bijvoorbeeld bij het begin van de Covid-19 crisis een belangrijke rol hadden kunnen spelen in belangrijke beslissingen. Het bedrijf houdt tot dusver echter bewust een vertraging van drie maanden aan in de dashboards, omdat administraties niet altijd actueel zijn.

Concurrent Visma ziet klaarblijkelijk ook de waarde van data wel in en is op tamelijk agressieve wijze bezig 'kralen te rijgen'. Na eerder al onder meer Raet en Pinkweb te hebben geacquireerd werd dit voorjaar ook Nmbrs toegevoegd en deze zomer nam Visma ook Yuki over. Insiders speculeren erop dat het Visma - in handen van een investeringsgroep - vooral te doen is om het aan elkaar knopen van alle databronnen die deze overnames opleveren. Zoals Google met een breed portfolio aan diensten de ongekroonde koning van de persoonlijke data werd, zo zou Visma dat de komende jaren nastreven voor bedrijfsdata. Dat roept ook identieke vragen op als bij de 'verzamelwoede' van Google: als je klant wordt bij een van de Visma-bedrijven, wat gebeurt er dan met de data?

Laten accountants zich door softwarebedrijven de kaas van het brood eten?

Een voorhoede van kantoren is ook actief bezig de mogelijkheden te exploreren. Nu de administraties van hun klanten steeds meer standaardiseren en *cloud based* zijn, kunnen zij allerlei stuurinformatie genereren die vroeger heel lastig was te verkrijgen. Er zijn toepassingen denkbaar op het vlak van onder meer benchmarking, het inschatten van kredietrisico's, de risicoanalyse van fraude, voorspellingen over *cash flows* en het doorrekenen van (crisis)scenario's.

BDO heeft afgelopen jaren bijvoorbeeld gewerkt aan een platform om data uit de administraties van klanten op een verantwoorde manier te ontsluiten. Het platform laat onder meer zijn waarde zien in benchmarking van filiaalbedrijven, waar tal van analyses op de actuele performance kunnen worden gedaan. Maar ook op andere fronten zijn er mogelijkheden. Direct na het uitbreken van de Covid-19 crisis kon BDO de impact van deze crisis laten zien aan ondernemers. Ook werd direct een *tool* ontwikkeld waarmee ondernemers konden berekenen hoeveel tegemoetkoming ze konden claimen op grond van de zogeheten NOW-regeling.

Een voorhoede van kantoren is actief bezig de mogelijkheden te exploreren.

Nu het platform eenmaal staat wordt er continu doorontwikkeld met nieuwe toepassingen. Een wat exotischer voorbeeld daarvan is dat het klaarblijkelijk mogelijk is te voorspellen hoe lang een kandidaat voor een nieuwe functie zal aanblijven op basis van gegevens zoals hoogte van salaris, woon-werkafstand en andere factoren. Dergelijke *predictive analytics* zullen in de toekomst volgens BDO nader worden ontwikkeld.

Vertrouwen

Wie komt straks als winnaar uit de slag om de bedrijfsdata te voorschijn? In algemene zin is duidelijk dat wie de grootste hoeveelheden data ter beschikking heeft, daarmee een voorsprong heeft. Maar er kan daarbij ook een nieuw maatschappelijk vraagstuk gaan spelen: wie vertrouwen we de bedrijfsdata toe?

Accountantskantoren lijken ten opzichte van de Big Tech en/of andere (software)partijen vooralsnog een vertrouwensvoordeel te hebben. Bedrijven zullen eerder hun data ter beschikking stellen aan accountantskantoren dan aan Big Tech, omdat deze al enkele jaren onder vuur ligt vanwege schandalen rondom misbruik van data. Accountantskantoren hebben weliswaar ook te maken met een vertrouwensprobleem na schandalen, maar dat speelt vooral bij het brede publiek en veel minder in het professionele circuit van commissarissen en bestuurders. De kantoren staan er goed op waar het gaat om goede governance over data en opereren op dat vlak voorzichtig en doordacht. Bij softwarebedrijven is dat aspect minder zeker. Het denken over data governance - hoe ga ik om met de data van klanten en hoe borg ik de belofte die ik op dat punt doe aan klanten? - lijkt daar minder goed ontwikkeld.

Meer informatie over dit thema, inclusief een interview met Martin de Bie (216 Accountants) is te vinden op [Accountant.nl](https://www.accountant.nl). ←