



TRANSPARANTIEVERSLAG 2016

Als Coney opereren wij sinds 2005 met onze data-driven mindset in het bredere 'risk, in-control, finance, business en audit domein'. Met de inzet van onze data-analyse kennis en tools ondersteunen wij onze opdrachtgevers bij uiteenlopende vraagstukken. Deze vraagstukken variëren van het bouwen van continuous monitoring oplossingen in opdracht van een CFO tot het bouwen van een slim dashboard voor een DGA. Hiernaast voeren wij data-driven audits uit rondom jaarrekeningen en financiële processen.

Met name in het auditdomein is het cruciaal dat we met elkaar 'transparant' zijn over ontwikkelingen, uitdagingen, kwaliteit en keuzes die we maken.

Voor alles is een eerste keer. Dit transparantieverlag omvat niet alleen onze auditpraktijk, maar gaat ook in op onze activiteiten op het gebied van consultancy, software en trainingen.

In dit verslag geven wij een toelichting over 2016 en kijken wij tevens vooruit naar de uitdagingen die ons te wachten staan in 2017.

CONEY GROEP BV

Onder de Coney Groep BV vallen een aantal vennootschappen en samenwerkingen:

Coney BV

Omvat onze data-driven consultancy dienstverlening rondom continuous monitoring, onze business analytics praktijk en de Coney Academy. Wij hebben rondom faillissementen, fraude en due-diligence een aantal samenwerkingen met onder andere curatoren en due-diligence transactiespecialisten.

Coney Solutions BV

Omvat onze activiteiten als reseller van verschillende data-analyse en process mining software tools. In België doen wij dit onder de naam van Coney Solutions BVBA. Naast het leveren van data-driven software tools ondersteunen wij ook internal auditors, collega auditkantoren en business & risk afdelingen met de inzet van data-analyse.

Coney Assurance BV

Omvat onder andere onze audit-only praktijk (de wettelijke controle van de jaarrekening) waarmee we houder zijn van een AFM vergunning.

Verder hebben wij in 2016 een joint venture opgericht genaamd Coney Tax Analytics. In deze vennootschap combineren wij onze kennis met de kennis van Coney Tax op het snijvlak van data-analyse en fiscale vraagstukken als transfer pricing, horizontaal toezicht, BTW-analyses en country-by-country-reporting.

In 2016 zijn wij door een groter accountantskantoor benaderd voor een (gedeeltelijke) fusie en in 2015 zijn we door een Big4 kantoor benaderd voor een volledige overname van Coney. Vooralsnog zijn wij als bestuurders van Coney Groep BV van mening dat het Coney avontuur nog lang niet is afgerond. Hoewel wij in 2005 zijn gestart, hebben wij het gevoel dat we zelfstandig nog veel stappen kunnen maken. De vrijheid om zelf keuzes te kunnen maken blijft spannend en motiverend.

CIJFERS

De omzet van de verschillende onderdelen van de Coney Groep BV is opgenomen in onderstaande tabel:

Onderdeel	Omzet 2016 (€)	Omzet 2015 (€)
Coney Assurance BV	597,000	551,000
Coney BV	788,000	1,092,000
Coney Solutions BV	767,000	517,000
Coney Groep BV	2,152,000	2,160,000

In 2016 hebben wij geïnvesteerd in een aantal nieuwe diensten, waaronder Tax Analytics en Zorg Analytics. Investerings zien toe op kennisontwikkeling, ontwikkeling van data-analyse toepassingen en uitbreiding van het netwerk.

Wij verwachten de investeringen in Tax Analytics in kleine stappen terug te verdienen door de samenwerking met Coney Tax. Rondom de investering in de Zorg Analytics dienstverlening hebben wij besloten de focus in 2017 te richten op de uitbreiding van ons netwerk en op onze expertise bij zorgverzekeraars. Het aanbieden van data-driven oplossingen bij zorginstellingen is nu een groeipad met een langere termijn focus.

Op het gebied van omzet hebben wij voor 2017 de volgende verwachtingen:

- Een totale omzetgroei van 10% ten opzichte van 2016.
- De omzet van de consultancy dienstverlening gaat terug naar het niveau van 2015.
- Een kleine groei van de auditpraktijk. Dit heeft te maken met onze focus op kwaliteit en onze intentie om samen te werken met klanten die openstaan voor onze data-driven mindset. 'Kwaliteit boven kwantiteit' is hierbij het motto.

De investering van indirecte uren in 2016 in de consultancy dienstverlening raakte onze bottom-line nettowinst. Deze nettowinst voor vennootschapsbelasting was €139.000 in 2016, tegenover €269.000 in 2015. Wij hebben besloten om 15% van onze winst als winstaandeel uit te keren aan ons team in 2016 (10% in 2015).

In 2017 gaan wij verder investeren in de verdieping van data-analyse kennis rondom een aantal software tools die wij al gebruiken en een aantal software tools die wij gaan implementeren in onze dienstverlening.

Het team van Coney bestaat uit 24 teamleden, waaronder de oprichters Marco Hill en Pieter de Kok en het kernteam van Coney Tax (team van 4). Wij willen stap voor stap doorgroeien naar 40 medewerkers in 2020. Echter, deze groei moet niet ten koste gaan van kwaliteit, focus en de 'funfactor' van Coney. Wij zien een arbeidsmarkt die langzaam kenmerken van schaarste gaat vertonen, maar gelukkig krijgen wij maandelijks nog steeds goede CV 's doorgestuurd van mensen die het Coney team willen komen versterken. Wij zijn dan ook van mening dat een verdere groei van het Coney team niet beperkt zal worden door gebrek aan talent in de arbeidsmarkt.

Wij overwegen om naast onze vestigingen in Halfweg (Sugar City) en Rotterdam (Van Nellefabriek) uit te breiden naar de omgeving van Eindhoven (TU) of Tilburg in 2017 en Zwolle in 2018. In deze omgevingen is veel buzz rondom data-analyse en zien wij veel kansen voor Coney.

CONEY CONSULTANCY

Wij hebben in 2016 een aantal grotere data-analyse opdrachten uitgevoerd bij bedrijven in de bank- en verzekeringssector. Één van deze opdrachten is gebaseerd op onze 'Migration Analytics' dienstverlening. Hierbij worden grote volumes data van systeem A naar systeem B overgezet. Als Coney hebben wij met behulp van data-analyse scripts gebouwd die de integriteit van datamigraties bewaken.

Naast data-analyse rondom het migratieproces bedienen wij ook een aantal bedrijven in de zorgsector met het periodiek analyseren van data, het toetsen van datakwaliteit en het uitvoeren van specifieke onderzoeken.

In 2016 zijn wij door een bank gevraagd om bij te dragen aan een oplossing rondom het derivaten vraagstuk. Dit project is in het najaar gestart en loopt door in 2017. Het karakter van dit project past heel goed in de Continuous Monitoring dienstverlening van Coney.

Naast deze relatief langlopende trajecten en analyses met een overwegend periodiek karakter zien wij in 2016 een voorzichtige verschuiving naar wat wij noemen 'Business Analytics' opdrachten.

Sinds de start van Coney in 2005 hebben wij een groot aantal vraagstukken met behulp van data-analyse opgelost. Denk hierbij aan kasstroom analyses, omzet en marge analyses, voorraadanalyses en fraudesignalen. Een deel van deze ervaringen hebben wij ook toegepast in onze auditpraktijk.

Steeds meer ondernemers weten ons te vinden om met de inzet van pre-built analyses een aantal specifieke ondernemersvraagstukken op te lossen. Voor deze ondernemers bouwen wij een 'op-maat' dashboard met data-visualisaties. Sommige ondernemers gaan hierna zelfstandig verder (investeren in software tools en kennis), andere vragen Coney periodiek deze analyses te herhalen. Dit zijn op het gebied van omzet relatief kleinere projecten, maar worden in de mix zeer gewaardeerd. Dergelijke opdrachten worden door onze teamleden ook als bijzonder positieve ervaren.

In de mix van Coney willen wij in 2017 onze 'Business Analytics' dienstverlening verder uitbouwen en is ons doel om meer data-analisten aan te nemen.

Een geheel nieuw project in 2016 was het opzetten van een zogenaamd DataLab. Met een grote schadebemiddelaar werken wij samen aan een volledige integratie van data-analyse in hun dienstverlening. Denk bijvoorbeeld aan het slimmer delen van relevante schade-informatie, het beter inspelen op schadevragen bij cliënten en het transparant maken van het traject tussen schadeverzekeraar, bemiddelaar en schadepartij. Dit project, dat verder vorm zal krijgen in 2017, is naast data-analyse ook gericht op data maximaal hergebruiken in de schadeketen.

In 2016 zijn wij door een aantal grote partijen gevraagd om mee te denken over data-analyse proposities vanuit vraagstukken als GRC, SOX, Process Redesign en internal audit. Dit zijn veelal partijen die inleencontracten hebben met grotere (vaak semipublieke) organisaties. In 2017 hopen wij concreet samen te werken met één of twee van deze contacten. In 2016 hebben deze kennismakingen nog niet in omzet geresulteerd.

In 2016 hebben wij verder invulling gegeven aan onze 'Coney Academy'. Wij trainen finance, business en audit professionals in het toepassen van data-analyse en process mining.

Met een aantal partijen (audit, controllers) hebben wij hiernaast in 2015 en 2016 gezamenlijke trainingsprogramma's opgezet rondom het gebruiken van data-analyse software tools.

CONEY SOFTWARE TOOLS

In 2016 hebben wij de omzet van de software tools zien stijgen met € 250,000. Als reseller van ACL Audit Analytics , Lavastorm Agile Analytics en Process Mining opereren wij in een competitieve markt.

De samenwerking met ACL (Vancouver, Canada) is zeer positief en wij werken al sinds 2008 op een prettige manier samen. ACL is wereldwijde marktleider op het gebied van audit analytics software.

Met Lavastorm (Boston, USA) hebben wij een open relatie. In 2017 heeft Lavastorm een geheel vernieuwde business analytics oplossing gelanceerd genaamd DataVerse.

De omzet rondom Process Mining is in 2016 sneller gegroeid dan in de periode 2013-2015. Dit heeft te maken met het feit dat een Big4 kantoor Process Mining software tools van Coney heeft aangeschaft en dat de bredere process mining markt openstaat voor een robuuste process mining oplossing. Deze software tool ontwikkelen wij in samenwerking met Lexmark.

Onze process mining oplossing kenmerkt zich door een faire licentieprijis, volwassenheid, robuuste ontwikkeling en een goede track-record. In 2016 zijn wij benaderd om reseller te worden van andere process mining oplossingen. Deze oplossingen zijn zeker interessant. Echter, de pricing, toepassing en volwassenheid van onze huidige process mining oplossing is en blijft een unique sellingpoint.

In 2016 hebben wij een zevental collega auditkantoren ondersteund met de inzet van data-analyse en process mining. Dit gaat soms erg goed, maar soms valt de voortgang van de integratie van een data-driven auditing mindset tegen. De grootste bottlenecks hierbij zijn focus, mindset, tijd en beleving.

Een aantal kantoren zijn zeer gedreven, zitten er als partnerteam bovenop en integreren de nieuwe technieken razendsnel. Andere kantoren starten voortvarend, maar moeten het proces vertragen in het licht van de bovengenoemde bottlenecks.

In 2017 verwachten wij eenzelfde aantal accountantskantoren te ondersteunen. Wellicht zal het aantal nieuwe kantoren teruglopen omdat het aantal kantoren in de markt dat deze technologie omarmt beperkt is, maar ons doel is om met bestaande relaties de samenwerking verder uit te breiden. Desalniettemin is de ondersteuning van collega kantoren geen focusgebied van Coney in 2017.

CONEY ASSURANCE

KWALITEIT

2016 was het jaar van focus op het verhogen van de kwaliteit (niet alleen sector breed, maar ook in het bijzonder voor de Coney Assurance afdeling). In 2015 zijn wij namelijk getoetst in het licht van de Wet Toezicht op Accountantskantoren (WTA).

Als uitkomst van deze toetsing hebben ook wij een serie aan verbeterpunten toegewezen gekregen. Wij erkennen dat veel van deze verbeterpunten terecht zijn geweest. Natuurlijk valt er te twisten over de 'controleaanpak 1.0' versus onze 'controleaanpak 3.0' en hebben wij soms vraagtekens gezet bij de feedback, maar feit blijft dat wij gewoon op een aantal punten kunnen en moeten verbeteren. Zo simpel is het.

Deze verbeterpunten hebben wij in 2016 omgezet in een verbeterplan. Na het vertrek van twee externe accountants aan het begin van 2016 is er in het auditteam een nieuwe dynamiek ontstaan. Focus, schouders eronder en eenduidigheid zijn hierbij de sleutelwoorden. Het doel is om onze data-driven auditmethodologie realistisch op te bouwen, in te kleuren en te implementeren.

Het kernteam wordt nu aangestuurd door twee externe accountants die maximaal inzetten op 'kwaliteit' en 'meerwaarde' richting auditcliënten door de inzet van datatechnologie (waar relevant) en kennisdeling. In 2017 gaan wij dit kernteam verder uitbreiden met een ervaren RA (bij voorkeur met een vaktechnische achtergrond).

Dit betekent dat wij in 2016 niets veranderd hebben aan de inzet van technologie. Wel hebben wij met elkaar keihard gewerkt aan de bewustwording van de noodzaak tot betere vastleggingen van onze overwegingen, argumenten en bevindingen in auditdossiers. In 2015 zijn wij ook gestart met een volledig nieuw elektronisch dossier. In 2016 en 2017 zien wij dat deze investering zich vertaalt in een beter gestructureerde dossiervorming. In 2016 hebben wij ook een externe compliance officer benoemd die kritisch meekijkt.

In het licht van de bredere kwaliteitsdiscussie willen wij wel opmerken dat wij ons zorgen maken over de negatieve teneur in de accountancysector. Deze teneur resulteert ook in de uitstroom van mensen in de auditpraktijk.

Op het moment van schrijven van dit transparantieverlag beschrijft de voorzitter van de NBA in het Financieele Dagblad (4 maart 2017) - als reactie op de opmerking dat onze beroepsorganisatie het aantal kleinere auditpraktijken wil terugbrengen - dat het niet het beleid van de NBA is om kleinere auditkantoren te verplichten hun controlevergunning in te leveren.

Deze woorden van de voorzitter klinken uiteraard positief. Echter, de realiteit is dat wij in 2015 zijn getoetst door de NBA, een verbeterplan hebben ingediend, maar dat er tot op heden geen initiatieven vanuit de beroepsorganisatie zijn ontwikkeld gericht op het positief ondersteunen van kantoren als Coney. Wij zeggen niet dat wij ons "alleen" voelen, maar missen wel enige vorm van positief van A naar B toewerken.

Wij proberen in kleine stapjes het audit vak te helpen om mee te kunnen met de nieuwe technologie en de toenemende vraag naar kennisdeling. Dat dit parallel moet met het voldoen aan de meest stringente kwaliteits- en beroepsregels onderschrijven wij, maar is geen eenvoudige opgave.

Een audit is niet alleen te ontleden in regels en te volgen voorschriften, maar omvat ook een grote mate van professionele overwegingen. Het auditproces is ook een subjectief proces, met keuzes van en door een professioneel team. Het is niet een proces van het simpelweg afvinken van een 'checklist' en daarmee kwaliteit borgen.

Daartegenover hebben wij als Coney in 2016 een bijdrage geleverd aan de Arenagroep, onder auspiciën van de NBA. De Arenagroep is opgericht om de Future of Assurance uit te werken als basis voor visieontwikkeling van de NBA in de komende jaren. In deze Arenagroep heeft Pieter de Kok RA namens Coney zijn visie rondom Continuous Business Assurance ingebracht.

Begin 2017 heeft Pieter de Kok zijn visie rondom data-driven assurance en de uitdagingen hieromtrent met de Raad van Toezicht van de NBA gedeeld. De interactie met de raad is zeer positief ervaren en de wederzijdse observatie is dat het assurancevak inhoudelijk volop in beweging is en blijft. De toetsers zullen met deze ontwikkelingen mee moeten bewegen.

Hoewel wij als Coney Assurance een relatief kleine speler zijn willen wij toch graag aanjager worden van het inhoudelijke debat rondom het assurancevak. Wij hopen dat wij er de

komende jaren meer debatten komen rondom thema's als artificial intelligence in de audit en de toepassing van data-mining en predictive analytics.

In 2017 zullen wij ook een visiestuk uitbrengen rondom Continuous Business Assurance. Hierin brengen wij de Continuous Monitoring en Continuous Auditing denklijnen samen.

Als team van Coney Assurance werken wij toe naar een hertoetsing in 2017 en hopen dan aan te kunnen tonen dat innovatie en kwaliteit ook in het assuredomein prima samen kunnen gaan (ook in een setting waarin de focus op strikte naleving van regels en procedures ligt).

CLIËNTEN

In onze assurancepraktijk bedienen wij circa vijftientig cliënten, waarvan een zeer beperkt aantal samenstelopdrachten betreft. Wij zijn een 'boutique audit kantoor' met een meer dan gemiddelde inzet van data-analyse.

Het is overigens niet zo dat wij data-analyse of process mining altijd inzetten bij onze auditcliënten. Wij bedienen ook een aantal gewaardeerde cliënten (Holdings, Stichtingen) waarbij de inzet van technologie zeer beperkt is.

In 2016 hebben wij in onze assurancepraktijk een online uitzendbureau en een internationale handelsmaatschappij als nieuwe auditcliënten verwelkomd. Voor beide cliënten hebben wij nadrukkelijk onderzocht of wij de audits met data-analyse konden inrichten. Dit is slechts deels gelukt (datakwaliteit blijft een belangrijke factor).

In 2016 hebben wij ook afscheid moeten nemen van een auditcliënt omdat wij geen overeenstemming konden bereiken over de hoogte van de auditfee. Coney investeert in technologie en kwaliteit en dit heeft als gevolg dat wij niet op de voorste rij zitten wat betreft onze audit fees.

URENBESTEDING

In 2016 hebben wij als auditteam 7037 uren besteed aan wettelijke controleopdrachten, vrijwillige controleopdrachten en een klein aantal samenstel opdrachten. De verdeling van de 7037 uren over de boekjaren was als volgt:

Boekjaar	Uren
< 2014	345
2014	1123
2015	4680
2016	1002

BIJZONDERHEDEN

Boekjaren < 2014

In onze auditpraktijk bedienen wij één cliënt (een private equity holding entity) waarvan de auditvoortgang ernstig is vertraagd in kalenderjaren 2013-2015. Na de overdracht van deze cliënt eind 2015 is een nieuw plan gemaakt om de achterstand te overbruggen in 2016 en 2017.

Hiernaast hebben wij een project lopen rondom een productiebedrijf dat failliet is verklaard aan het begin van 2015, maar waarvan de audits van een aantal voorgaande boekjaren nog niet zijn afgerond.

Boekjaar 2014

De urenbesteding rondom audits van boekjaar 2014 in kalenderjaar 2016 ziet primair toe tot de afronding van audits van drie cliënten die in kalenderjaar 2015 zijn vertraagd. De vertraging ziet toe op een mix van factoren als vaktechnische issues, complexiteit in het verkrijgen van data en bottlenecks in de planning van het auditteam in 2016.

RELEVANTE GEBEURTENISSEN

Als Coney Assurance kunnen wij melden dat:

- Wij geen klachten van controlecliënten hebben ontvangen inzake onze dienstverlening.
- Er geen tuchtrechtzaken zijn gestart tegen een van onze externe accountants.
- Wij geen schendingen hebben gehad inzake onze onafhankelijkheid.

Wij kunnen 2016 zien als een jaar waarin wij de tijd hebben genomen voor het vinden van een nieuwe balans in teamsamenstelling, passie, kwaliteit en innovatie. In 2017 en 2018 verwachten wij op basis van deze balans positieve stappen vooruit te maken.

ONTWIKKELINGEN IN DE MARKT

Ook in 2016 hebben wij - volledig tegen de kwaliteitsdiscussie en trend in de assurancesector in – vastgesteld dat low balling een fenomeen blijft. Wij hebben in 2016 in een aantal offertes gezien dat audit opdrachten worden toegewezen door directies, DGAs of Raden van Advies aan kantoren die overduidelijk aan de onderkant van de range zitten qua audit fee. Deze keuze wordt ook op die grond gemotiveerd.

Dit bevestigt het beeld dat wij in de assurancepraktijk nog een lange weg te gaan hebben om de meerwaarde van externe controle (in het bijzonder met de inzet van data-analyse) over de Bühne te krijgen. In onze beleving zijn interne beheersing en externe controle twee onderwerpen die in samenhang moeten worden gezien. Beide onderwerpen staan bij veel ondernemingen (nog) niet hoog op een 'hot-spot lijst'. Dit heeft naar onze mening ook te maken met het feit dat de trend de afgelopen twintig jaar negatief is geweest. Audits kunnen altijd 'goedkoper' en de perceptie rondom 'meerwaarde' vanuit de controle is negatief bij veel ondernemingen.

Het veranderen van deze perceptie is een van de drijfveren achter Coney Assurance.

Wij zijn erg content met de vaststelling dat een groot deel van onze auditcliënten onze data-driven mindset zeer waardeert en waar relevant grotendeels ook zelf overneemt vanuit het vraagstuk van interne beheersing. Dit is uiteindelijk onze drive vanuit de audit: door kennisdeling onze auditcliënten naar een hoger niveau krijgen wat betreft interne beheersing en hiernaast data-analyse zelf ook inzetten om betere inzichten in eigen processen en transacties te verkrijgen.

Uitdagingen en kansen genoeg om ons mooie vak positief in te vullen!



Rotterdam

Van Nelle 1413
3044 BC, Rotterdam
T. +31 (0)10 284 9288

Halfweg

Suikersilo-Oost 25
1165 MS, Halfweg
T. +31 (0)20 851 9700

Brussels

Zuiderlaan 14/2
1731 Zelik (Brussels)
T. +32 (0)2 313 3005