



De accountant als data- regisseur

Inhoudsopgave

• Inleiding	3
• 1. Eigenschappen van een dataregisseur	4
• 2. Stappenplan voor de transitie	6
• 3. Uitdagingen bij de transitie	11
• 4. Resultaten van een dataregisseur	13
• Over Visma	15

Inleiding

Digitalisering heeft veel impact op de accountancywereld. Daarbij groeit de accountant langzaam naar een nieuwe rol, namelijk die van dataregisseur.

In de nieuwe wereld van de accountant is er minder handmatig werk. Bijvoorbeeld bij het samenstellen van de jaarcijfers. De boekhouding is er straks gewoon, nadat u deze heeft ingericht en ingeregeld. Dit roept vragen op over uw rol als accountant. Hoe blijft u relevant voor uw klanten in tijden van toenemende digitalisering?

Het antwoord is data. Samen met de ondernemer heeft u de beschikking over zeeën van data, helemaal als u verder kijkt dan de gegevens die uw kantoor al verzamelt. Maar ook buiten de muren van de onderneming die de klant drijft, komen steeds meer data beschikbaar. Bijvoorbeeld vanuit overheden of brancheorganisaties.

Met de combinatie van branchekennis, data en technologie geeft u invulling aan uw rol van dataregisseur.

Wat doet een dataregisseur?

Een accountant die dataregisseur is, weet de beschikbare data te vertalen naar waardevolle stuurinformatie voor de ondernemer. Dat doet hij met behulp van digitale technieken als machine learning en kunstmatige intelligentie.

Voor zijn 'slimme' nieuwe bedieningsconcept zet de dataregisseur zijn branchekennis in. Ook werkt hij nauw samen met een team van experts, zoals businessanalisten, data-analisten en datawetenschappers.

Waar gaat deze whitepaper over?

Hoe maakt u als accountant de transitie naar uw nieuwe rol? In deze whitepaper helpen we u om de eerste stappen zetten naar regie over data. Daarbij gaan we uit van de volgende opzet:

1. Eigenschappen van een dataregisseur
2. Stappenplan voor de transitie
3. Uitdagingen bij de transitie
4. Resultaten van een dataregisseur

Experts

Twee experts geven hun kijk op de onderwerpen in dit whitepaper:

Marco de Jong is medeoprichter en CEO bij Experience Data. Dit bureau helpt bedrijven om betere beslissingen te nemen aan de hand van data. Marco heeft een achtergrond in de accountancy en houdt zich nu in de volle breedte bezig met data.

Pieter de Kok RA is medeoprichter en partner van Coney. Dit kantoor ondersteunt klanten met datagedreven business assurance. Dat gebeurt in de vorm van advies, jaarrekeningcontrole, data-analyse-tools en trainingen.

1. Eigenschappen van een dataregisseur



Een dataregisseur heeft regie over data. Maar hoe ziet dat eruit in de praktijk? Dit zijn de belangrijkste eigenschappen van een dataregisseur.

Een dataregisseur weet waar hij het over heeft

Waar hebben we het eigenlijk over als het gaat om data? Als dataregisseur moet u – zoals dat heet – data savvy zijn. Dit betekent dat u voor uzelf kunt definiëren wat data precies zijn en hoe een data-expert die vertaalt naar stuurinformatie. Ook moet u weten welke data waardevol zijn. Daarbij komt uw branchekennis om de hoek kijken, omdat het antwoord per branche kan verschillen.

Uiteraard hoeft u zich niet meteen om te scholen tot datawetenschapper. Het vraagt namelijk om specifieke expertise als u de juiste databronnen wilt aanboren en hier inzichten aan wilt onttrekken.

Om succesvol samen te werken met experts op dit gebied en een goede gesprekspartner voor hen te zijn, zult u als accountant op zijn minst hun taal moeten spreken.

Expert

Marco de Jong, Experience Data:

‘Bij data denken veel financials aan lijstjes in Excel. Maar dan denken ze niet aan wat je verder nog kunt met bijvoorbeeld tekst, beeld en geluid, geografische data en de netwerkverbanden daartussen. Veel financials hebben dan ook een vrij beperkte visie op data; ze hebben soms nog nooit naar ruwe data gekeken. Ze brengen het in verband met hun financiële pakket, maar het is veel breder dan dat.’

Een dataregisseur heeft de juiste mindset

Als dataregisseur heeft u de juiste mindset nodig. Daarvoor vraagt u zich af hoe u wilt opereren. Wilt u echt dat in uw kantoor alle benodigde data beschikbaar en op orde is? En wat betekent dit voor de keuzes die uw organisatie maakt? Denk hierbij onder meer aan het soort klanten dat u wilt bedienen.

Als u blijft werken volgens de traditionele mindset, dan is de kans groot dat alles bij het oude blijft. U of uw collega's kiezen dan voor dat wat zich toevallig aandient. Kiest u bijvoorbeeld voor een klant die met een oude schoenendoos vol bonnetjes komt aanzetten? Oftewel: put your money where your mouth is.

Een dataregisseur heeft up-to-date inzicht

U wilt als dataregisseur up-to-date inzicht hebben in de administratie. Een absolute voorwaarde hiervoor is dat die op orde is. Uiteraard is dat wel het geval bij het samenstellen van de jaarrekening. Maar als dataregisseur wilt u niet alleen jaarlijks inzichten kunnen onttrekken aan data, maar ook tussentijds.

Om de administratie steeds op orde te hebben, is verdere automatisering nodig. Denk aan digitale bankkoppelingen, maar om echt stappen te maken is het noodzakelijk om toepassingen als 'echt' elektronisch factureren (system to system) toe te passen. Alleen dan kunt u met voldoende (schone) en foutloze data de ondernemer tussentijds van waardevolle stuurinformatie voorzien.

Expert

Pieter de Kok, Coney:

'Ondernemers zijn niet zozeer geïnteresseerd in jaarrekeningen. Die zijn namelijk maar een momentopname. Ze hebben dan ook geen behoefte aan uitgebreide analyses van de jaarrekening. Wel zitten ze te wachten op wat er dagelijks, wekelijks of maandelijks goed of niet goed gaat. Met behulp van data-analyse krijgen ze hier feedback over en inzicht over de mate waarin ze in control zijn.'

2. Stappenplan voor de transitie

Een dataregisseur bent u niet van de ene op de andere dag. Met de volgende stappen bereidt u uw kantoor voor op de transitie.

Stap 1. Verdiep u in de mogelijkheden

Wat kunt u wel met data en wat niet? Door u te verdiepen in de mogelijkheden, maakt u het onderwerp concreet. Daardoor weet u meteen welke volgende stappen u kunt zetten naar een nieuw bedieningsconcept. Ook bent u zo een betere gesprekspartner voor de ondernemer of voor experts die u in dienst neemt of inhuurt.



Tijd om bij te spijkeren dus. Er zijn diverse opleidingsmogelijkheden. Deze programma's praten u onder ander bij over digitale technieken binnen de accountancy. Denk aan technieken als kunstmatige intelligentie, machine learning, predictive analysis en process mining. Verdiep u daarbij ook in de ethische aspecten.

Hoe zit het met privacy? En wat zijn de juridische en morele grenzen als u gaat werken met data? Maar vergeet ook security niet! Dit wordt een steeds belangrijker onderdeel bij de keuze voor nieuwe softwaretoepassingen.

Maar daarnaast is het goed u te verdiepen in alle mogelijkheden die de markt u nu biedt op het gebied van financiële software. Onderzoek in welke behoefte uw huidige software nu kan voorzien om data realtime te verwerken, echt system-to-system te werken en actuele data-analyses toe te passen. En stel daarnaast een lijst voor uzelf op waaraan uw software moet voldoen wanneer u het door uw beoogde nieuwe bedieningsconcept in gebruik wilt nemen.

Expert

Marco de Jong, Experience Data:

'Als je aan de slag gaat met data, dan moet je kunnen snappen welke bewerkingen een datawetenschapper maakt. De input en de output moet je aan elkaar kunnen relateren. Ook moet je in staat zijn om kritisch naar de uitkomsten te kijken. Je komt er niet mee weg door te zeggen dat het een black box is. Dat vraagt om de nodige kennis van datawetenschap.'

Stap 2. Bedenk een nieuw bedieningsconcept

Het is duidelijk dat het jaarwerk voor de ondernemer in de komende tijd steeds minder relevant zal worden. Het is daarom belangrijk om een nieuw bedieningsconcept te bedenken waarmee uw kantoor wel relevant blijft. In dit concept kunt u uitgaan van uw nieuwe rol als dataregisseur, specifiek gericht op één of meerdere branches.



In een bedieningsconcept op basis van data sluit u alles digitaal aan wat maar op die manier aangesloten kan worden. Daarbij wilt u uiteindelijk af van papieren bonnetjes en overzichten. U wilt immers samen met de ondernemer op elk moment over alle data kunnen beschikken.

U maakt uw bedieningsconcept concreet door duidelijk op papier te zetten welk probleem van de klant u wilt oplossen. Daarnaast beschrijft u het klantproces aan de hand van de stappen die de klant bij dit concept doorloopt. Deze beschrijving vormt uiteindelijk de basis voor uw businessmodel.

Stap 3. Pas uw businessmodel aan

Een ander bedieningsconcept betekent ook een ander businessmodel. Een handig hulpmiddel om uw nieuwe businessmodel te visualiseren, is het Business Model Canvas. Daarbij werkt u op basis van een aantal bouwstenen, zoals klantsegmenten, waardeproposities en inkomstenstromen.

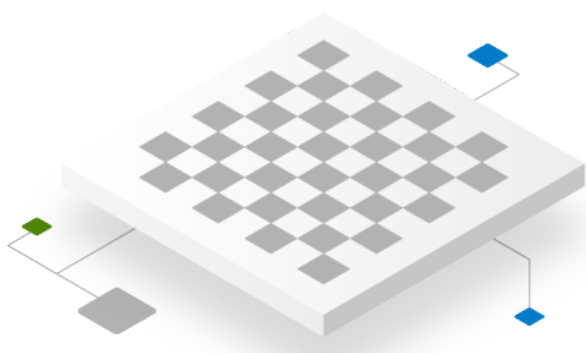
Inkomstenstromen in de accountancy zijn van oudsher nogal eens gebaseerd op een prijs per uur. Als handmatig werk op uurbasis door digitalisering verdwijnt, dan moet u overgaan naar nieuwe alternatieven businessmodellen. Denk aan een abonnementsmodel of aan een vaste prijs die is gebaseerd op de meerwaarde die u levert aan de ondernemer.

Door onderzoek te doen en uw aannames te toetsen, legt u de basis voor een succesvol businessmodel. Zo voorkomt u dat u komt met een oplossing waar de ondernemer niet op zit te wachten. Behulpzaam hierbij is de *lean start-up*-methodiek. Die gaat uit van korte ontwikkelcycli, waarbij u steeds de proef op de som neemt.



4 Stap 4. Bepaal hoe snel u de transitie maakt

Met een beproefd businessmodel bent u er nog niet. Het is ook belangrijk om te bepalen hoe snel u de transitie maakt. Sommige accountantskantoren kiezen bijvoorbeeld voor een geleidelijke overgang naar een nieuw bedieningsconcept. Daarbij maken klanten één voor één de overstap naar de nieuwe situatie.



Andere kantoren kiezen voor een rigoureuze transitie. Zij stellen hun klanten voor een voldongen feit. Vanaf een bepaalde datum dienen zij dan hun data digitaal aan te leveren. Om dit te laten slagen, moet u uiteraard de nodige ondersteuning bieden. Ook is er een kans dat u afscheid moet nemen van klanten.

Een andere overweging is de vraag welke branches u wilt bedienen met het nieuwe concept. Vanwege de tijdsinvestering is het raadzaam om bij één of enkele branches te beginnen. Daarnaast kunt u nadenken over hoe vaak u de ondernemer gaat voorzien van stuurinformatie (dagelijks, wekelijks of maandelijks).

5 Stap 5. Betrek medewerkers en klanten bij de verandering

Een nieuw bedieningsconcept is een ingrijpende verandering. Om dit te laten slagen, zult u in de eerste plaats uw medewerkers hierbij moeten betrekken. Externe partijen die gespecialiseerd zijn in verandermanagement, kunnen u helpen om dit op een prettige manier en met zo min mogelijk weerstand te realiseren.

Bedenk daarbij dat andere eisen worden gesteld aan de medewerkers van uw kantoor. Zo moeten ze flexibel genoeg zijn om zich aan te (blijven) passen aan hun nieuwe rol. Ook hebben ze salesvaardigheden nodig om klanten over te halen naar uw nieuwe bedieningsconcept; skills die traditioneel niet bij de accountant horen.



Sommige ondernemers zullen het al jarenlang gewend zijn om gegevens op een bepaalde manier aan te leveren. Daarnaast is het een grote verandering om doorlopend op basis van stuurinformatie te ondernemen. Voor een succesvolle samenwerking zullen ze uw mindset over het belang van data moeten delen.

Stap 6. Stel een team van experts samen

Als dataregisseur werkt u nauw samen met een team van experts, binnen of buiten de organisatie. Zij hebben de expertise die nodig is om databronnen aan te boren en inzichten te onttrekken aan data. Meestal hebben ze een achtergrond in de bedrijfskunde, wiskunde, statistiek of computerwetenschappen.



Het team is meestal samengesteld uit:

Businessanalisten

Businessanalisten richten zich vooral op de onderneming van uw klant. Het is hun taak om op zoek te gaan naar de behoeften van de ondernemer. Deze vertalen ze vervolgens naar een oplossing, in samenwerking met data-analisten en datawetenschappers.

Data-analisten

Data-analisten houden zich bezig met de beschikbaarheid van data. Dan gaat het onder meer om welke (externe) databronnen nog meer nodig zijn om de data op orde te krijgen. Data verzamelen en verrijken is bij uitstek hun terrein.

Datawetenschappers

Datawetenschappers staan ook wel bekend onder de Engelstalige naam data scientists. Zij zijn vooral degenen die actief met de data aan de slag gaan. Bijvoorbeeld door op basis van een dataset voorspellingen te doen.

Let op

Dit lijstje geeft een algemeen beeld. In de praktijk kunnen de benamingen verschillen. Ook is het mogelijk dat de taken anders zijn belegd.

Stap 7. Automatiseer de administratie

Pas als u de administratie goed automatiseert, is actueel inzicht mogelijk. De basisautomatisering zoals directe bankkoppelingen en scan & herken moet dan minimaal al op orde zijn.

Om de verwerking verder te optimaliseren zijn de onderliggende documenten van absoluut belang. Zorg er dus voor dat de bonnen, inkoop- en verkoopfacturen beschikbaar zijn. De klant kan bonnen aanleveren via een app en door online samenwerking kunnen de verkoopfacturen door de klant in het systeem van de accountant worden verwerkt.



De klant kan de inkoopfacturen scannen, of nog beter, elektronisch worden ontvangen via het PEPPOL-netwerk, dat in de komende jaren steeds verder ingeburgerd zal raken. Zo bieden PEPPOL (voor Europa) en Simplerinvoicing (voor Nederland) een digitale snelweg voor UBL-facturen.



Wanneer de facturen elektronisch het systeem zijn binnengekomen kan de goedkeuring door de klant met een app worden gedaan. Zorg ervoor dat alle data automatisch wordt verwerkt en ook de boekingen voor de periodeafsluiting zijn gedaan. Zo wordt de tijdigheid en actualiteit van de gegevens geborgd en neemt de relevantie van de data toe.

Stap 8. Zorg voor relevante databronnen

Wat is een dataregisseur zonder relevante data? Uiteraard heeft u al veel data als u de administratie automatiseert. Toch zult u ook uit andere relevante databronnen willen putten, al dan niet uit de organisatie van de klant. Bijvoorbeeld als u een dip in de omzet wilt verklaren of een benchmark wilt uitvoeren.



Interne databronnen zoals e-mail kunnen inzicht geven in processen. Daarnaast zijn er steeds meer externe databronnen beschikbaar. Zo heeft de overheid een dataregister met duizenden databronnen waar u uit kunt putten. Specifieke branchedata kunt u onder meer opvragen via Branche in Zicht van netwerkorganisatie SRA.

Deze databronnen zullen meestal overigens niet het startpunt zijn. Idealiter begint u bij de data die u zou willen verzamelen. Vervolgens kijkt u hoe u hieraan komt, of deze betaalbaar zijn en passen in uw bedieningsconcept. Ten slotte kunt u rond deze data een businessmodel bedenken.

Expert

Pieter de Kok, Coney:

‘Een klassieke taak van de accountant is dat hij inzicht geeft in welke mate de ondernemer in control is over zijn belangrijkste processen. Het event-log is daarvoor een interessante databron. Met de techniek process mining kun je heel snel visualiseren waar afwijkingen in processen zitten. Dit helpt de ondernemer om zijn processen continu te verbeteren. Zoals het inkoop-, verkoop- of productieproces.’

3. Uitdagingen bij de transitie

Zoals bij de meeste veranderingen zullen er allerlei uitdagingen op uw pad komen. Wat kan de transitie naar uw nieuwe rol zoal in de weg staan?

Onvoldoende urgentie en commitment

De kans bestaat dat de transitie naar uw nieuwe rol bij ideeën blijft. Zo zal niet iedereen in uw kantoor de urgentie voelen, helemaal in een tijd waarin het de accountancybranche voor de wind gaat. Commitment kunt u verdienen door uw collega's te betrekken bij het nieuwe bedieningsconcept. Maar de transitie moet vooral door de directie top-down worden uitgedragen met een duidelijke visie en strategie. Vervolgens werkt u dit uit in standaarden waaraan uw medewerkers zich kunnen committeren.

Commitment is daarnaast ook belangrijk voor uw klanten. Om de vruchten te plukken van data, is het namelijk essentieel om voldoende tijd te investeren. Zo kan het enige tijd duren om de administratie te automatiseren, data-bronnen aan te boren en hier inzichten aan te onttrekken. Daarom is het verstandig om vanaf het begin reëel te zijn over de verwachtingen.

Te weinig (schone) data

Veel accountantskantoren en ondernemers denken dat ze al over een berg data beschikken. In de praktijk blijkt echter dat ze juist veel data weggooien. Zo verzamelen veel accountants vooral data voor het samenstellen van de jaarrekening. Naar data uit bijvoorbeeld de bron-administratie wordt vervolgens niet meer gekeken, terwijl die juist kan leiden tot waardevolle inzichten.



Daarnaast gaat het natuurlijk niet alleen om de kwantiteit, maar ook om de kwaliteit. Zo moeten data onder meer actueel, accuraat, volledig en consistent zijn. Als dat niet zo is, dan kun u ook niet vertrouwen op de uitkomsten. Dit wordt ook wel samengevat met de uitdrukking garbage in, garbage out. Schone data zijn dan ook onontbeerlijk als u echt toegevoegde waarde wilt bieden met data.

Expert

Pieter de Kok, Coney:

'Aan de kantzijde moet de basishygiëne op orde zijn. Daarmee bedoel ik dat de inrichting van het IT-systeem professioneel is, zodat je ervan uit kunt gaan dat de data die je krijgt op een veilige en correcte manier tot stand is gekomen. Dat is een belangrijke randvoorwaarde om het tot een succes te maken. De processen en controls moeten dus op een professioneel niveau zijn.'

Ontbrekende expertise

Zonder de juiste expertise komt u als accountant niet ver met data. Het is dan ook een grote valkuil om alles op dit gebied helemaal zelf te willen doen. Want hoewel u natuurlijk zelf al wel gewend bent om met financiële data te werken, gaat datawetenschap veel verder en is dit een vak op zich. Zorg er dus voor dat u de juiste mensen in dienst neemt of inhuurt.

Hetzelfde geldt als het gaat om branchekennis. Als u de ondernemer wilt voorzien van waardevolle stuurinformatie, dan moet u weten wat in zijn branche belangrijk is en welke data waardevol zijn. Het is daarom verstandig om u eerst te focussen op één of enkele branches waarin uw kantoor al sterk is en daarvoor een bedieningsconcept te bedenken.

4. Resultaten van een dataregisseur

Een dataregisseur creëert op twee manieren waarde: voor zichzelf als accountant en voor de ondernemer. Dit zijn de resultaten die u beiden kunt behalen.

Accountant

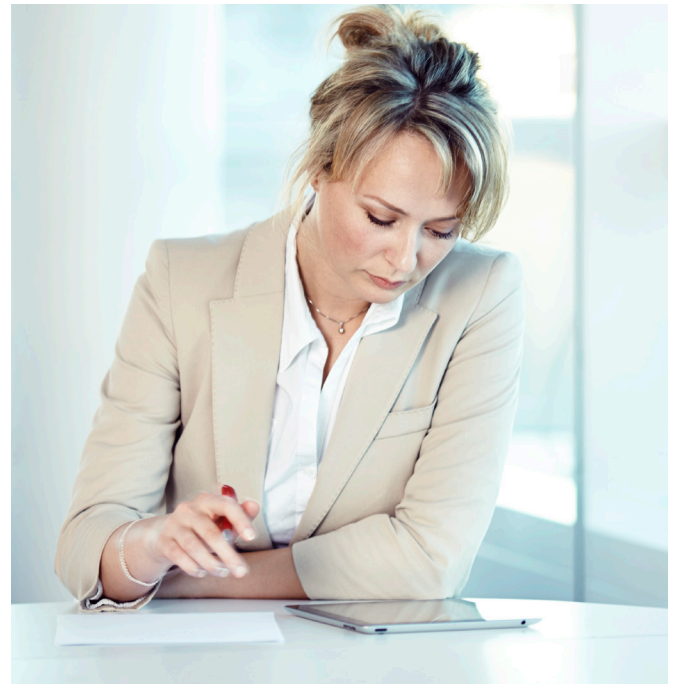
Concurrentievoordeel

Traditioneel boekhouden kenmerkt nog steeds een aanzienlijk deel van de accountantskantoren. En hoewel veel kantoren al met data bezig zijn, is dit vaak nog niet uitgewerkt in een concreet bedieningsconcept. Als u zo'n concept wel uitwerkt, dan kan dit u een concurrentievoordeel geven ten opzichte van de rest. Hierdoor is uw dienstverlening moeilijker te vergelijken met die van het kantoor op de hoek.

Daarbij komt de toegevoegde waarde duidelijker naar voren dan bij veel andere kantoren. De stuurinformatie die u biedt, kan de ondernemer namelijk geld besparen of opleveren. En als bij een economische neergang ondernemers kritischer gaan kijken naar hun kosten, dan staat u steviger in uw schoenen. Wat het oplevert, is namelijk makkelijker concreet te maken.

Contactmomenten

Als accountant zit u natuurlijk het liefst aan tafel bij de ondernemer. Dat contact is er altijd al geweest, maar data kunnen ook een aanleiding zijn om vaker aan te schuiven. Als sprake is van up-to-date inzicht in de administratie, dan kan dit namelijk tussentijds aanleiding zijn voor meer contactmomenten. Die zijn vervolgens te vertalen in aanvullende dienstverlening.



Een dashboard kan bijvoorbeeld aangeven dat de omzet van de ondernemer achterblijft. Met behulp van data kunt u dan proberen te achterhalen wat er precies aan de hand is. Naast dit bredere advies kunt u samen met de ondernemer bovendien aan de slag gaan met producten als jaarplannen en prognoses. Anders gezegd kunt u zich dus focussen op uw eigenlijke taken.

Ondernemer

Stuurinformatie

Stuurinformatie is pas echt waardevol wanneer deze actueel is. Alleen dan kan de ondernemer namelijk op tijd bijsturen. Traditioneel kost het echter veel tijd om financiële rapporten op te stellen. Door de administratie te automatiseren, is het mogelijk om deze doorlooptijd te verkorten.

Een dashboard kan dan een overzicht geven van de belangrijkste kpi's. Deze kunnen bijvoorbeeld betrekking hebben op onderwerpen als sales, kosten, liquiditeit of HR. Dankzij datavisualisatie is een aantrekkelijke presentatie mogelijk. Ook zijn met patroonherkenning trends te identificeren.



Inzichten

Het is daarnaast mogelijk om tot een dieper niveau door te dringen. De ondernemer kan namelijk met behulp van data waardevolle inzichten krijgen en zijn bedrijfsvoering beter doorgronden. Hij kijkt dan bijvoorbeeld niet alleen naar zaken als de omzet, maar ook naar de drivers van die omzet en daarop sturen.

Voorbeelden van manieren waarop data waardevolle inzichten kan opleveren:

- benchmarks uitvoeren;
- compliance monitoren;
- dips in de omzet verklaren;
- personeelsinzet voorspellen;
- procesverbeteringen doorvoeren.

Expert

Marco de Jong, Experience Data:

'Je kunt te weten komen wat de drivers zijn achter bepaalde ontwikkelingen. Zo kun je met data onderzoeken wat de relatie is tussen de activiteiten op salesgebied en het koopgedrag van klanten. Zo denken veel mensen dat het bezoeken van klanten heilig is. Als je maar genoeg bezoeken inplant, dan nemen ze wel af. Met data kun je prima onderbouwen of dat klopt en beter sturen op de gewenste omzet.'

Voor meer informatie of een vrijblijvend gesprek kunt u contact met ons opnemen via telefoonnummer **020 355 29 10** of per e-mail: verkoop@visma.com.

Over Visma Software

Visma Software is de accountancypartner die continu streeft naar het leveren van kwalitatief hoogwaardige oplossingen voor alle administratieve en zakelijke processen binnen uw administratie- of accountantskantoor.

Met onze software bevorderen we het concurrerend vermogen van kantoren en dragen we bij aan groei en efficiëntie. Dankzij onze toekomstgerichte technologie bent u verzekerd van blijvend succes.

Neem voor meer informatie of een vrijblijvend gesprek contact met ons op via telefoonnummer 020 355 29 10 of mail naar accountancy.nl@visma.com.



Visma Software BV
HJE Wenckebachweg 200
1096 AS AMSTERDAM
+31 (0)20 355 2910
accountancy.nl@visma.com
nl.visma.com