

TRANSPARANTIEVERSLAG

2018

Inleiding

Sinds de start van Coney in 2005 opereren wij met onze data-driven mindset in het bredere domein van Risk & Control Monitoring, Finance & Business Analytics en Assurance. Dit speelveld samen noemen wij 'business assurance'.

Met de inzet van onze data-analyse kennis, onze analytics academy, data-analyse software tools en Coney Data Factory (inhouse platform) ondersteunen wij onze opdrachtgevers bij uiteenlopende vraagstukken. In de basis zijn wij een Analytics- & Software- & Accountantskantoor.

Wij zien onszelf als een door expertise en focus gedreven team. In vergelijking met de Big4 zijn wij klein in omzet en teamleden, maar met onze mindset zijn wij zichtbare aanjagers van de vernieuwing en innovatie in de domeinen waarin wij actief zijn. Wij zijn trots en tegelijkertijd dankbaar dat wij deze rol kunnen vervullen.

Stap voor stap zal de data driven mindset een belangrijkere plek krijgen in de ontwikkeling van het bredere business assurance vraagstuk. Wij delen onze mindset binnen de beroepsgroep, universiteiten, hogescholen, innovatieplatformen en op kennisevents.

Onze mindset is gericht op kennisdeling, samenwerking en maximale inzet van technologie.

Er is een toenemende maatschappelijke wens dat partijen actief in het 'business assurance' domein, 'transparant' zijn over ontwikkelingen, uitdagingen, kwaliteit en keuzes die wij maken. Binnen het domein van Accountancy in het bijzonder, is dit een belangrijk aandachtspunt. Recent, november 2018, heeft de Minister van Financiën een nieuwe commissie geïnstalleerd die de toekomst van het Accountancy gaat onderzoeken. Het Accountancyberoep ligt al een aantal jaren onder een vergrootglas en het vertrouwen in ons beroep is niet hersteld.

Dit heeft ons in 2017 geïnspireerd – hoezeer niet specifiek vereist voor Coney als groep - om een transparantieverlag uit te brengen over het voorgaande boekjaar 2016. Met het voor u liggende 'Transparantieverlag 2018' zetten wij deze traditie voort. Wij zijn een van de weinige niet-OOB-kantoren die deze stap heeft genomen.

Dit transparantieverlag in op het geheel van activiteiten waarbinnen Coney actief is en omvat dus zowel onze werkzaamheden in het kader van de jaarrekeningcontrole als onze dienstverlening op het gebied van analytics, software en trainingen en het leveren van technologie in de vorm van softwareoplossingen.

Dienstverlening

De dienstverlening van Coney varieert van het bouwen van ‘monitoring’ oplossingen in opdracht van financieel directeur of lijnmanager, tot het bouwen van een doelgericht een eenvoudig dashboard voor een ondernemer onder de noemer ‘business analytics’. Kernwoord bij deze oplossingen is ‘continuous’. Met onze aanpak willen wij onze oplossing voor iedere opdrachtgever repeteerbaar maken.

In de auditpraktijk is onze dienstverlening gericht op de audit van de jaarrekening. Wij hebben een AFM-vergunning voor niet-OOB-organisaties. Ook in deze dienstverlening staat een data-gedreven benadering centraal en is ‘continuous’ het ambitieniveau.

Wij zijn al jaren partner van softwareoplossingen, wij werken nauw samen met / zijn vertegenwoordiger van leveranciers zoals ACL, Infogix¹, Hyland² en Minit. Wij leveren producten zoals ACL GRC (enterprise risk- en audit management), Minit Process Mining en Data3Sixty Analyze.

Wij trainen en begeleiden klantteams zoals finance & control, compliance of internal audit bij het implementeren en het gebruiken van deze oplossingen, waarbij de mindset is dat onze data gedreven benadering onderdeel wordt van de werkwijze van onze opdrachtgever.

Twee onderwerpen staan centraal: beheersing en verbetering. Wij hebben een PE-gecertificeerde Academy opgericht in 2011 om onze mindset uit te dragen. Vanuit de Coney Academy ondersteunen wij niet alleen bedrijven en instellingen, wij zijn eveneens al jaren actief als docenten voor opleidingsinstellingen, onder meer de Erasmus Universiteit en de Vrije Universiteit en we ondersteunen een aantal hogescholen.

Het spreekt voor zich dat wij genoemde oplossingen ook zelf gebruiken binnen onze dienstverlening, zowel binnen de accountancypraktijk als ter ondersteuning van onze analytics dienstverlening.

In de afgelopen jaren hebben wij onze data-driven mindset ook kunnen toepassen op andere domeinen. Hiervoor werken wij steeds meer samen met professionals die specifieke domeinkennis kunnen toevoegen. Voorbeelden IT audits, due diligence onderzoeken, faillissementsfraude onderzoeken en fiscale vraagstukken zoals Transfer Pricing en BTW analyses. De samenwerking zorgt ervoor dat wij onze data-benadering steeds optimaal kunnen toepassen op het kennisgebied waarin wij actief zijn.

Coney staat voor het op een slimme manier omgaan met procesbeheersing, procesverbetering en ondernemerschap. Alles wat wij doen is gericht op het creëren van ‘relevant insights’. Wij zien data als het fundament, het uitgangspunt, onder deze ‘insights’ sinds onze oprichting in 2005.

¹ Infogix is de nieuwe naam van Lavastorm Analytics, ondermeer leverancier van het product Data3Sixty Analyze.

² Hyland is de nieuwe eigenaar van ondermeer de Perceptive Process Mining producten.

In 2017 hebben wij ons visiedocument met de titel [Assurance Every Day, For All Relevant Stakeholders](#) geactualiseerd en opnieuw gelanceerd. Onze visie gaat verder op de ‘stippen aan de horizon’ die wij reeds in 2005 hebben benoemd, immers de technologie biedt meer aanknopingspunten.

Het is de missie van Coney om de aanjager te zijn van de afstemming tussen het interne vraagstuk ‘Business in Control’ en het externe vraagstuk van ‘Assurance’. Beide werelden kunnen samenwerken op basis van een slim en continue beschikbaar platform waarin data uit de primaire processen met een hoge frequentie beschikbaar is ten behoeve van functies als finance & control, compliance, business of internal audit en external audit.

“Every Day” omdat de technologie mogelijkheden geeft direct te acteren op risico’s en omdat de maatschappij steeds meer vereist ook direct te handelen.

Met deze visie onderscheiden wij ons in de markt, niet alleen door er over te vertellen maar ook door het vooral te doen op uiteenlopende opdrachten. Wij dragen onze missie uit naar de markt en werken met een aantal grote (technologie) partijen samen aan de realisatie van ons doel. Met onze missie willen wij de wereld een stukje transparanter maken. Wij willen ondernemingen, ondernemers helpen data op een goede en slimme manier in te zetten ten behoeve van hun bedrijfsvoering.

In 2018 hebben wij de dialoog gezocht met verschillende stakeholders over het realiseren van onze mindset. Wij hebben ons de vraag gesteld hoe het komt dat Assurance Every Day, in feite de samensmelting tussen Continuous Monitoring (interne perspectief) en Continuous Auditing (externe perspectief), nog steeds moeizaam van de grond komt. Verder op dit verslag lichten wij een aantal bottlenecks toe en gaan wij natuurlijk in op de kansen die wij zien.

In dit verslag geven wij een toelichting over ‘ons’ 2018 en kijken vooruit naar de uitdagingen die ons te wachten staan in 2019.

Namens het Coney managementteam, hartelijk dank voor uw belangstelling voor dit transparantieverlag 2018. Wij waarderen de betrokkenheid van onze stakeholders enorm. Voor vragen en opmerkingen naar aanleiding van dit transparantieverlag kunt u contact met ons opnemen via Coney.nl.

Coney Groep

Onder Coney Groep BV (50/50 aandeelhouders: Marco Hill en Pieter de Kok) vallen een aantal vennootschappen en samenwerkingen:

Coney BV

Dit omvat onze analytics (consultancy) dienstverlening rond advanced analytics, continuous monitoring, process mining en trainingen (Coney Academy). Op het vlak van tax, faillissementen, fraude en due-diligence werken wij samen met onder andere fiscalisten, curatoren en M&A transactiespecialisten.

Coney Business Analytics BV

In 2018 hebben wij Coney Business Analytics BV opgericht met als doel verder invulling te geven op de vraag naar eenvoudige analytics oplossingen voor MKB+ ondernemers. Steeds meer MKB+ ondernemingen ontdekken de kracht van de data en willen hiervan gebruik maken. Sneller, integraal inzicht in eigen prestaties, duidelijk gevisualiseerd, toegankelijk, deelbaar met betrokken teamleden.

Binnen Coney Business Analytics BV is Onno Wouters in 2018 benoemd tot partner.

Coney Solutions BV

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

Coney Assurance BV

Omvat onze audit-praktijk, de wettelijke en vrijwillige controle van de jaarrekening en overige assurance dienstverlening.

Conform WTA eisen is Pieter de Kok RA aangesteld als beleidsbepaler. Coney Assurance BV beschikt over een AFM vergunning en wordt periodiek getoetst. In de loop van 2018 zijn wij initiatieven gestart om de Coney Assurance BV dienstverlening uit te breiden naar de samenstelmkt. Wij ervaren dat als wij groeiende ondernemingen eerder op de Coney radar hebben, de transitie van Samenstel naar Audit beter kan verlopen. Hiernaast zijn er steeds meer ondernemingen die op zoek zijn naar combinatie business analytics, dashboarding, fiscale kennis en samenstellen van de jaarrekening. Binnen het Assurance team hebben wij ervaren nieuwe mensen aangenomen om deze initiatieven in 2019 vorm te geven.

Coney AFD BV (netwerk, Coney Groep is geen aandeelhouder)

De activiteiten van Coney AFD zijn gericht op tax compliance en advies. De fiscalisten van Coney zijn betrokken bij een aantal audit, samenstel en adviesopdrachten van Coney Assurance BV, maar bedienen hiernaast cliënten op het snijvlak van Tax Advies / Compliance. Coney BV en AFD werken samen op het snijvlak van data-analyse en Tax. De aandelen in Coney AFD worden volledig gehouden door Hans van Bunnik.

Coney Solutions BVBA

Deze 100% Belgische dochter ondersteunt Belgische ondernemers, ondernemingen en publieke instanties met dienstverlening rondom data-analyse, process mining, technologie en trainingen. Hiernaast omvat Solutions BVBA onze activiteiten als reseller / distributeur van verschillende data-analyse en process mining software tools. Naast het leveren van softwareoplossingen ondersteunen wij ook internal auditors, collega auditkantoren en business, finance & risk afdelingen met de inzet van data-analyse en process mining.

Zelfstandigheid

Regelmatig wordt de vraag gesteld waarom wij als Coney zelfstandig zijn en of wij op termijn zelfstandig willen blijven. Het eerlijke antwoord is simpel: wij zijn tijdens onze reis nog geen partij tegengekomen waarvan wij denken dat $1 + 1 = 3$. Wij zijn een techbedrijf met een analytics en audit mindset. Wij leveren technologie omdat wij dat inzetten bij onze missie. Onze passie voor technologie combineren wij met een drive gericht op beheersing, verbeteren en 'relevant insights'. Dit koesteren wij, dat willen wij zijn, dat willen wij blijven. Hiermee zijn wij als 'boutique firm' soms wat moeilijk in een vakje te stoppen. Een voor ons belangrijk thema voor onze dienstverlening is 'betrouwbaarheid'. Bij het uitvoeren van onze werkzaamheden komt betrouwbaarheid bovenaan.

Wij worden regelmatig benaderd door de grotere kantoren; schaalgroten kan zeker voordelen hebben op onze reis. Voorwaarde voor samen reizen is een gelijke mindset ten aanzien van onderwerpen als betrouwbaarheid, technologie, beheersing, verbetering en 'relevant insights'. Zelden zien wij een visie die aansluit op het werken aan Assurance Every Day. Onze meerwaarde voor cliënten, voor ons team en voor onze ambities past goed bij een hele directe manier van samenwerken en besturen.

Wij zijn hierdoor van mening dat wij op dit moment beter zelfstandig onze visie kunnen najagen, soms in samenwerking met andere kleine partijen, dan wanneer wij opgaan in een groter geheel. Niettemin is het onderwerp schaalvergroting wel degelijk een onderwerp dat ons bezig houdt. Onze droom van een 'lean & mean analytics en audit machine' op basis van een SAAS platform blijft. De Coney Data Factory is een eerste stap. De volgende stap zouden wij willen nemen met een van de grotere techbedrijven, waarbinnen wij vanuit onze visie samen zo'n platform kunnen realiseren, dit zien wij dan ook als een mogelijke reële optie voor de lange termijn.



Talent

In 2017 was onze grootste uitdaging het vinden van nieuw talent, in 2018 ging dit iets beter. Met 24 medewerkers zijn wij in 2018 per saldo met één medewerker gegroeid (2017: 23). Teamleden met kennis van risk, assurance, business en finance alsook met een data-drive zijn niet makkelijk te vinden. In 2018 hebben wij een aantal zeer gedreven en getalenteerde professionals aan ons weten te binden. Tegelijkertijd zijn teamleden in 2018 andere uitdagingen aangegaan buiten Coney.

Inmiddels staat Coney in de markt bekend als partij die concreet met data en technologie actief is, waar ruimte is je te ontwikkelen en waar je te maken krijgt met vraagstukken op alle niveaus binnen de organisatie van de opdrachtgever. Ook een club waar geldt: 'Geen woorden, maar daden'. Dat helpt enerzijds bij het werven van nieuwe talenten doch zorgt er anderzijds voor dat goed getrainde en enthousiaste mensen waardevol zijn 'buiten' Coney.

Als Coney willen wij mensen blijven opleiden en coachen. Wij halen zelf inspiratie uit het delen van onze visie, het opleiden, het sparren en het ontwikkelen. Dat er af en toe mensen weggaan bij Coney is uiteindelijk een blijk van waardering voor onze inzet om talenten mee te nemen in de wereld van analytics, data & finance. De nieuwe generatie professionals is zich heel bewust van belang om te groeien. Investeren in zelfontplooiing, in kennis. Langdurige werkrelaties is steeds onze inzet, mensen enthousiast maken voor en zien groeien in onze mindset maakt ons trots. De gedreven bijdrage, niet alleen qua inzet maar juist ook qua innovatie, door diezelfde mensen maakt ons allemaal iedere dag beter. Tegelijk realiseren wij ons dat het aantrekken, begeleiden en ondersteunen van talent een van de belangrijkste pijlers is onder ons succes.

ZZP ontwikkelingen

Het inrichten van een control framework, het bouwen van een Top 10 op maat business analytics dashboard of het uitvoeren van een data-driven controleopdracht vereist een breder kennisgebied en maximale kruisbestuiving in het team. Deze kennis bouw je op door een intensieve kennisdeling, door het aangaan van langere, intensievere relaties als teamleden onderling. Wij zien een tendens van steeds meer ZZP-ers in het bredere Finance, Assurance en Data domein. Wij zijn daar niet enthousiast over. Wij willen intensief investeren in mensen en duurzame cliëntrelaties die onze mindset echt delen.

Vestigingen

Na onze start in het Rotterdamse (Capelle aan den IJssel) zijn wij al snel aan de slag gegaan in de omgeving van Amsterdam. En per 1 september 2018 is Coney terug in het zuiden met een vestiging in Goirle (Brabant). Terug omdat een eerder avontuur in 's-Hertogenbosch in 2012 niet succesvol genoeg was.

Met de vestiging in Brabant willen wij dichterbij de buurt zijn van ondernemers, ondernemingen en talenten in de grotere regio Eindhoven, Den Bosch en Tilburg. Wij hebben voor Coney Goirle de samenwerking gezocht met een lokaal team bestaande uit Ronald Louer RA en Olaf van Hoek AA. Wij zijn gevestigd in een voormalig politiekantoor, te gast bij Ontdekkkracht. De dienstverlening van Coney en Ontdekkkracht zijn complementair, wij delen dezelfde passie voor data.

Onze andere vestigingen zijn Coney Rotterdam in de Van Nelle Fabriek en Coney Amsterdam in Sugarcity (Halfweg) alsook een 'hotspot' in Brussel. Wij verwachten in 2020 een volgende locatie in Nederland te realiseren in het noord/oosten van Nederland. In 2021 voorzien wij in onze hotspot in Brussel weer een team te gaan vormen, waarmee dit het vijfde Coney kantoor zal worden.

Terugblikken Omzet

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

Onderdeel	Omzet 2018 ((€))	Omzet 2017 (€)	Omzet 2016 (€)
Coney Assurance BV	1.046.280	709.540	597.000
Coney BV	913.080	1.041.524	788.000
Coney Solutions BV	706.328	855.123	767.000
Coney Groep BV	2.665.688	2.606.187	2.152.000

De omzet van de groep is in 2018 met 2,3% gegroeid ten opzichte van 2017. Wij zijn hiermee achtergebleven op onze groeiverwachting van 10%. In 2018 zijn we ruim 47% gegroeid in de auditpraktijk.

De daling in omzetgroei in 2018 door Coney BV hebben wij in het transparantieverlag 2017 reeds aangekondigd. De omzet 2017 bestond voor een groot deel uit een zeer groot, complex traject rondom het derivatenvraagstuk in Nederland. Ons advanced analytics team ondersteunt dit project en gedurende 2018 hebben gemiddeld twee Coney data-analisten aan de data laag onder derivatenvraagstuk gewerkt. Dit project zou naar verwachting in 2018 zijn afgerond, doch loopt nog door in 2019. Toch hebben wij deze bestendige relatie noodgedwongen moeten bedienen met de inzet van een kleiner aantal Coney medewerkers. De omzetsdaling hangt aldus vooral samen met onboarding van nieuwe mensen en afscheid van ervaren mensen. Wij zijn onderdeel van een groter project en zijn derhalve terughoudend in het benoemen van verdere details.

Als Coney zijn wij heel snel aangehaakt op de mogelijkheden van process mining, op een moment dat de technologie nog in de kinderschoenen stond en vooral gebruikt werd om processen te verbeteren. Sinds het eerste uur (2012) zijn we fan en zien we kansen binnen het domein van interne beheersing. Wij waren de eerste in Nederland die process mining in het domein van internal- en external audit heeft geïntroduceerd.

De daling in omzet tools hangt vooral samen met het succes in 2017 voor wat betreft de inzet van process mining technologie. Hoezeer de markt sterk in ontwikkeling is voor het gebruik van deze technologie, lijkt de wereld van finance & control, internal audit en compliance nog even de kat uit de boom te kijken. Hetzelfde

zien wij bij een aantal accountantskantoren, waar successen met process mining met name in de hoek van consultancy liggen. De terughoudendheid voor wat betreft verdere investeringen in deze technologie ten behoeve van interne beheersing is wat ons betreft van korte duur doch vereist dat de brug tussen beheersing en verbetering goed geslagen wordt.

Met gemiddeld 24 medewerkers hebben wij in 2018 opnieuw fors geïnvesteerd in kennisontwikkeling en ontwikkeling van data-analyse toepassingen (oplossingen) in de advies- en assurance praktijk. Denk hierbij aan een Story of The Audit dashboard in Tableau, geavanceerd data-analyse scripts rondom detectie van fraudesignalen (COS 240 script) en min-of meer standaard werkwijze voor het inzetten van process mining. Wij hebben roundtables rondom Artificial Intelligence en Audit georganiseerd naast workshops rondom het thema Blockchain en Monitoring. En wij bouwen door aan de trainingen binnen onze Academy.

Terugblik winst

De investering van indirecte (trainings) uren in 2018 in de analytics praktijk en de inhuur van tijdelijke medewerkers, raakte onze bottom-line nettowinst in 2018. De nettowinst voor vennootschapsbelasting was € 196.000 versus € 352.455 in 2017, tegenover € 139.000 in 2016 (€269.000 in 2015).

Als aandeelhouders zijn wij dankbaar dat wij een positief resultaat hebben bereikt, voor het vijfde jaar achter elkaar, daar dit helpt om de continuïteit van Coney verder te versterken. Continuïteit waarborgen vinden wij van groot belang voor onze medewerkers en onze opdrachtgevers. Anders dan andere 'scale-ups'. is Coney gefinancierd met 100% eigen vermogen. Sinds 2005 doen wij alles; 'op eigen kracht'. Onze solvabiliteit is zeer robuust.

Wij hebben besloten om 10% van onze winst als winstaandeel uit te keren aan ons team in 2018 (12.5% in 2017). Hiernaast hebben wij aandeelhouders besloten 15% als dividend uit te keren over 2018. De rest van de winst 2018 gaan wij investeren in 2019.

Vooruitblik 2019 OMZET

Wij willen onze kennis in 2019 verder verdiepen in machine learning en kunstmatige intelligentie. Wij zien veel 'marketing' rondom het inzetten van deze technologie, doch te weinig concrete toepassingen als het gaat om beheersing & audit. In de adviespraktijk zien wij steeds meer belangstelling voor data-driven GRC (Governance, Risk, Compliance). Met ACL GRC hebben wij hier een uitstekend platform voor dat past op onze manier van werken in de Coney Data Factory.

Door kleine stappen te maken zullen wij in 2019 en 2020 de stap maken naar integratie van slimme algoritmes in onze dienstverlening. Dit is een intensief en kostbaar traject. Wij zijn bereid die investering in mensen en technologie te maken, doch reëel zijn. Er zijn heel veel technologiebedrijven en grotere advies- en auditorganisaties die in potentie veel meer kunnen investeren, veel grotere en snellere stappen kunnen maken. Wij kiezen ervoor door te gaan door met enthousiasmeren, inspireren en innoveren. In ons eigen tempo, reële stappen maken met een bescheiden budget.

Voor 2019 verwachten wij een lichte stijging van de omzet in Coney Assurance BV ten opzichte van 2018. De groei 47% van in de auditpraktijk kunnen wij niet jaar op jaar waarmaken. Inzicht in transacties, processen, het opvragen van data, het valideren van data, het delen van bevindingen, alles is nieuw in een eerste auditjaar. Het is cruciaal dat wij voldoende aandacht kunnen besteden aan elke auditcliënt, zeker ook die cliënten die vanaf het begin onze mindset hebben ondersteund. De auditpraktijk kan met het huidige team beperkt groeien vanwege focus willen op kwaliteit, innovatie en life-balance. Onderkennen dat de onboarding van nieuwe auditcliënten, vanuit onze accountant 3.0 ambitie, een intensief traject is, speelt hierin een rol.

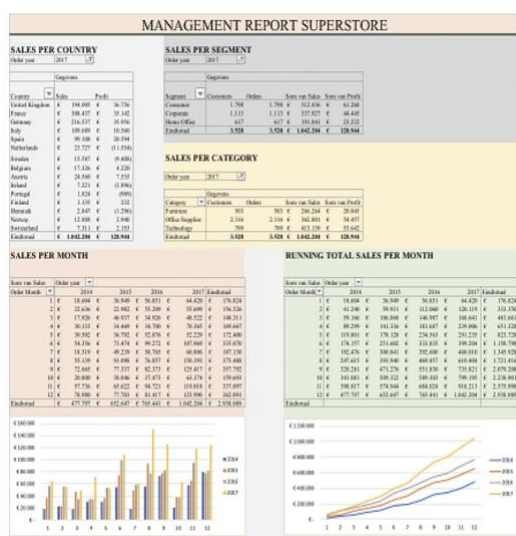
De terughoudendheid voor wat betreft verdere investeringen in process mining technologie ten behoeve van interne beheersing is wat ons betreft van korte duur. Wij zien een toenemende interesse die wij vooral meer kwalitatief zien: brug tussen beheersing en verbetering wordt geslagen. Dit is noodzaak voor een succesvolle inzet voor onze opdrachtgevers. Hier zetten wij vol op in. Daarnaast brengen leveranciers zoals Minit technologie die wij beschouwen als de tweede generatie process mining oplossingen, door een mix van dashboarding (o.b.v. QlikSense) met mining. Dit geeft een krachtige impuls aan het interpreteren en gebruiken van resultaten door opdrachtgevers. Maar ook aan de manier waarop wij met opdrachtgevers samen willen werken: interactief, iteratief en gericht op leren en verbeteren.

Wij werken met onze partners en opdrachtgevers hard aan succesvolle inzet van process mining voor interne beheersing binnen het domein governance, risk en compliance. Succesvolle usecases die de ontwikkeling van process mining daadwerkelijk vooruithelpen staan aan de basis van ons succes.

Doelstellingen omzet 2019

Voor 2019 hebben we de volgende doelstellingen:

- Een totale omzetgroei van 5% ten opzichte van 2018, gelijkmatig verdeeld over de kernactiviteiten van Coney. De grote lijn in deze groei is onze dienstverlening nog duidelijker te richten op; ‘onze opdrachtgevers ondersteunen door het nemen van betere bedrijfsbeslissingen op basis van feiten, zowel vanuit het perspectief van beheersing als vanuit een verbeterwens’ (*relevant insights*).
- In 2019 zullen wij de termen cosourcing en insourcing introduceren om duidelijker te maken “Hoe wij werken” in de analytics praktijk. Met cosourcing ondersteunen we analytics teams bij onze cliënten met onze mindset en ervaring, waarbij we werken met zowel onze technologie dan wel maken we ons de data-analytics technologie van onze klanten eigen. Met insourcing nemen wij in onze Coney Data Factory het geheel traject van data-extractie, data wrangling en visualisatie (via Tableau) over tegen een vaste (abonnementen) prijs.
- Een omzetgroei van de Coney BV dienstverlening met 12% vanuit de doorontwikkeling van onze analytics dienstverlening op het vlak van governance, risk en control, continuous monitoring en data-management.
- Een omzetgroei van de Coney Business Analytics b.v. naar 8% van de omzet van Coney als geheel door specifieke dienstverlening op het vlak van slimme meters voor het MKB+ domein. Wij willen ondernemingen bedienen die de stap willen maken naar analyses met hoge frequentie rondom omzetanalyses, voorraadanalyses, kasstromen, verder ondersteund door 3.0 management rapportages.
- Een omzetgroei van de Coney Solutions b.v. met 12% vanuit successen met GRC, process mining en data-management.
- Investeren in de groei en ontwikkeling van de samenstel (assurance) dienstverlening van Coney als in combinatie met de business analytics dienstverlening alsook als voorportaal voor het ontwikkelen van klantrelaties ten behoeve van de jaarrekening controle.



Van

->

Naar



- In 2019 zetten wij in op GRC in met 'ongoing monitoring'. Draaiend op ons eigen data-analytics platform danwel op de platforms van ACL. Wij merken op dat ondernemingen steeds meer openstaan voor onze mindset om voor specifieke processen dagelijks te monitoren (data-analytics platforms data ontsluiting oplossingen & visualisatie/dashboarding oplossingen).

Andere ontwikkelingen in 2019

Voor 2019 verwachten wij een iets hogere winst in vergelijking met 2018 door groei omzet, verdere onboarding intern opgeleide medewerkers, hogere productiviteit, focus op inefficiëncy en afscheid inhuur van derden. Deze stijging zal beperkt zijn gezien de verder gestegen salariskosten in 2019 t.o.v. 2018 en 2017.

Zoals aangeven gaan wij 2019 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. Een voorbeeld hiervan is het onderzoek naar het nut van Business Forecasting oplossingen (predictive analytics) op basis van Python en R technologie.

Het team van Coney bestaat uit 24 teamleden (2017; 23; 2016: 22), waaronder de oprichters Marco Hill en Pieter de Kok. Het kernteam van Coney Tax (team van 2; 2017: 3) niet meegeteld. Uiteindelijk willen wij in 2020 in een doorgroeiscenario naar 40 medewerkers komen door de stap naar 30 medewerkers te hebben gerealiseerd eind 2020.

Met Coney Goirle hopen wij een nieuwe hotspot te kunnen ontwikkelen. In deze turbulente arbeidsmarkt, rekeninghoudend met onze inhoudelijke visie en focus, zijn wij iets terughoudender geworden. Het gemiddelde data-talent ligt na 3-4 jaar Coney werkervaring erg goed in de markt en daar zijn wij trots op (het is wat het is), tegelijkertijd kost het uitbouwen van het team meer tijd en energie.

In ons 2016 transparantieverlag hebben wij reeds aangegeven om naast onze vestigingen in Halfweg (Sugar City) en Rotterdam (Van Nelle Fabriek) uit te willen breiden naar de omgeving van Eindhoven (TU) of Tilburg in 2018. Dit is gelukt. In 2020 gaan wij proberen de stap naar het Noorden / Oosten te maken.

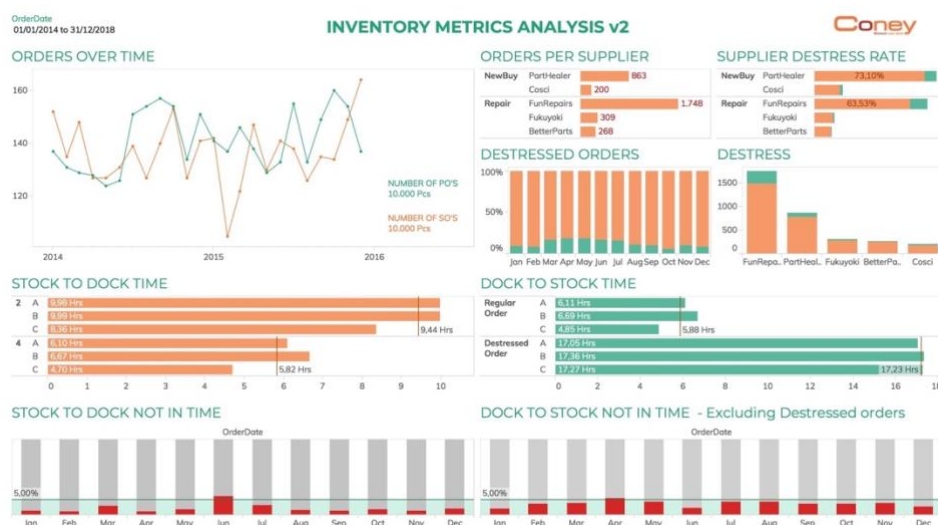
Analytics praktijk

Wij hebben in 2018 een groot aantal analytics opdrachten uitgevoerd bij bedrijven in verschillende sectoren. Wij bedienen een aantal bedrijven in de zorgsector met het periodiek analyseren van data, het toetsen van datakwaliteit en het uitvoeren van specifieke onderzoeken. In 2018 hebben wij projecten gedaan op vlak van SOX reporting (reperformance d.m.v. data-analyse), process control (data-analyse WKR), financial closing processen (analyseren en verbeteren) en risk management. Eén van de langlopende opdrachten is gericht op het ‘derivatenvraagstuk’ zoals dit in Nederland momenteel actueel is. Het Derivatenvraagstuk richt zich op de afwikkeling van schades die ondernemingen hebben geleid op basis van derivatendienstverlening door Nederlandse banken.

In 2018 zagen wij een lichte groei van ‘business analytics’ opdrachten met aandacht voor cashflow analyses en omzet & marge analyses. Een deel van deze ervaringen hebben wij ook toegepast in onze auditpraktijk. Het is erg leuk om te zien dat het MKB steeds meer de kracht van data ontdekt en nadenkt over hoe data-analyse de MKB ondernemer en onderneming kan ondersteunen.

Voor deze MKB 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. Qua omzet zijn dit relatief kleinere projecten, maar met een hoge waardering. Dit type opdrachten worden door onze teamleden ook als zeer positief ervaren vanwege de directe koppeling met ondernemers.

In 2018 hebben wij verder invulling gegeven aan de ‘Coney Academy’. Wij trainen finance, business en audit professionals in het toepassen van data-analyse en process mining. Wij blijven als Coney in 2018 inspireren en kennisdelen. Wij zullen bijvoorbeeld rondom de inzet van kunstmatige intelligentie een aantal roundtables en workshops blijven organiseren.



Solutions

In 2018 hebben wij de omzet van de software tools zien dalen met 17,4%. Deze daling is geen algemene trend doch met name het gevolg van een aantal grote gewonnen opdrachten in 2017. Als reseller van ACL Analytics en als vertegenwoordiger Infogix, Minit en Hyland opereren wij in een zeer competitieve markt.

De samenwerking met ACL (Vancouver, Canada) is zeer positief. Wij werken sinds 2008 op een prettige manier samen, sinds 2009 als reseller voor de Benelux. ACL is wereldwijde marktleider op het gebied van audit analytics oplossingen en heeft zich in de afgelopen jaren ontwikkeld tot een serieus te nemen speler op het vlak van GRC. Hiertoe heeft zij geïnvesteerd in een cloud-based GRC oplossing die in de Verenigde Staten zeer succesvol is. Europa krijgt steeds meer focus van ACL, met name Frankrijk, Duitsland en het Verenigd Koninkrijk. Aan ons nu om de Benelux met deze oplossing de markt te veroveren.

Met Infogix (Boston, USA, voorheen Lavastorm) hebben wij al jaren een partnership waarin wij nauw samenwerken qua dienstverlening en sales. In 2017 heeft Lavastorm een geheel vernieuwde business analytics oplossing gelanceerd genaamd DataVerse. In 2018 is door Infogix fors geïnvesteerd in nieuwe releases. In de loop van 2018 is Lavastorm overgenomen door Infogix. De producten van Infogix en Lavastorm zijn samengevoegd in het Data3Sixty platform; het platform bestaat naast Data3Sixty Analyze (de nieuwe naam DataVerse) uit Data3Sixty DQ+ en Data3Sixty Govern. Het platform positioneert Infogix als sterke speler op het vlak van data governance en data management.

De samenwerking met Minit (Bratislava, Slowakije) gaat ons derde jaar in. In 2017 zijn wij benaderd om reseller te worden van Minit. Wij hebben gekozen om deze advanced process mining oplossing toe te voegen aan onze productaanbod. De Minit Process Mining server biedt geweldige kansen vanuit het perspectief van continuous monitoring. De R&D van Minit is in 2018 met name gericht geweest op dashboarding, hetgeen wij van harte toejuichen. Wij herkennen in Minit ons eigen enthousiasme en drive voor innovatie. Tegelijk is Minit een nieuwe speler in de markt die zichzelf aan het bewijzen is. Samen met Minit bouwen wij een track record op.

Onze samenwerking met Hyland beperkt zich tot het leveren van de process mining oplossing. Deze oplossing kenmerkt zich door een faire licentieprijis, volwassenheid van het product en een goede track-record.

Process Mining kennis blijft een unique sellingpoint van Coney. Toch maken wij een belangrijke opmerking over de toepassing van process mining in de audit, zowel binnen de interne audit als de jaarrekeningcontrole. De adoptie gaat wat ons betreft niet snel genoeg. Terughoudendheid qua innovatie gaat samen met de discussie over welke mate van assurance aan process mining kan worden ontleend. Dit vertraagt de stap naar het volgende niveau, namelijk procesverbetering. Hiermee vormt dit ook een belemmering om de echte toegevoegde waarde van de audit aan te tonen aan de business. Erg jammer want tegelijk zien wij grote ondernemingen en instellingen initiatieven nemen gericht op process mining. Zij zien process mining als waardevolle oplossing binnen hun primaire processen. Als Coney geloven wij in de kracht van process mining. Zowel vanuit het perspectief van procesverbetering (advieskant) als vanuit het vraagstuk van auditing. Wij blijven daarom ook in 2019 investeren in pilots en proof of concepts process mining en natuurlijk in het delen van onze mindset op universiteiten en hogescholen.

NEXT GENERATION ANALYTICS

Wij weten op basis van onze eigen ervaring dat er behoefte is aan easy-to-use data-analyse software. Wij staan open voor nieuwe oplossingen. Wij investeren in het bijzonder in verdere integratie met R en Python gezien de vraag naar machine learning en kunstmatige intelligentie oplossingen.

Collega Auditkantoren en andere kansen

In 2018 hebben wij nog maar één collega auditkantoor concreet ondersteund (2017; 2 kantoren; 2016: 7 kantoren) met de inzet van data-analyse en process mining. Wij helpen collega kantoren graag, maar wij kunnen geen audits uit handen nemen.

Wij zien dat veel kantoren wel willen, maar simpelweg niet de resources hebben om te starten. Wij richten ons op het ‘leren vissen’. Wij dragen actief kennis over, doen een tijdje mee als het gaat om scripting en interpretatie van data-analyse uitkomsten, maar het kantoor team moet één en ander uiteindelijk zelf oppakken. De grootste bottlenecks blijven focus, mindset, tijd en beleving en lef om de stap naar een data-driven auditpraktijk te maken.

In 2019 verwachten wij eenzelfde zeer beperkt aantal nieuwe accountantskantoren te ondersteunen, maar ons doel is om met bestaande relaties de samenwerking verder uit te breiden. Kennisdelen, samenwerken, is een van de pijlers onder het fundament van Coney.

Desalniettemin is de ondersteuning van collega kantoren **geen** focusgebied van Coney in 2019.

Wat ook geen focus gebied is, maar wel erg interessant, is de ondersteuning van de due diligence praktijk met data-analyse. Wij verbazen ons over de kansen in deze sector en het feit dat maar weinig due diligence partijen zich nadrukkelijk presenteren als ‘data driven’. We lezen wel veel over “data driven due diligence”, maar echte investeringen blijve vooralsnog uit. Wij staan uiteraard open voor kennismaking met due diligence partijen om te komen tot een win-win samenwerking. Wij hebben inmiddels de nodige due diligence data-scripts klaar staan om door te rollen.

Clënten Coney

Onze cliëntportefeuille is ruwweg te verdelen in enerzijds MKB+ ondernemers en anderzijds instellingen en grote ondernemingen. In de assurancepraktijk alsook voor de business analytics dienstverlening ligt de nadruk op MKB+. Onze analytics dienstverlening is met name gericht instellingen en grote ondernemingen. Dit is tevens de klantgroep waarvoor wij de meeste oplossingen leveren.

In onze assurancepraktijk werken wij aan 46 verschillende opdrachten. Hieronder vallen 23 wettelijke controleopdrachten, 22 vrijwillige controleopdrachten en 1 beoordelingsopdracht. Hiernaast hebben wij een groeiend aantal samenstelopdrachten. De assurancepraktijk kan het beste omschreven worden als een 'boutique audit kantoor' met een meer dan gemiddelde inzet van analytics en met een sterke nadruk op innovatieve toepassingen door middel van technologie. In 2018 hebben wij in onze assurancepraktijk een aantal sportbonden, zakelijke dienstverleners en grotere internationale handelsondernemingen als nieuwe auditcliënten verwelkomd. Incidenteel nemen wij ook afscheid van cliënten die minder passen in onze data-driven ambities. Dit hebben wij ook in 2018 gedaan.

In onze analytics (advies) praktijk bedienen wij voornamelijk instellingen en grote ondernemingen zoals banken en verzekeraars, dienstverleners, data verwerkers, grote onderwijsinstellingen en gemeenten. Wij zien een positieve ontwikkeling van het aantal overheidsinstanties die wij tot onze opdrachtgevers mogen rekenen. Onze dienstverlening hangt nauw samen met het onderwerp interne beheersing en 'relevant insights'. Als zodanig rekenen wij finance & control afdelingen tot onze klanten maar natuurlijk ook internal audit en compliance functies. In toenemende mate weten wij procesverbetering te combineren met interne beheersing. Het combineren van deze twee onderwerpen is wat ons betreft een uitgelezen kans voor iedere instelling en onderneming.

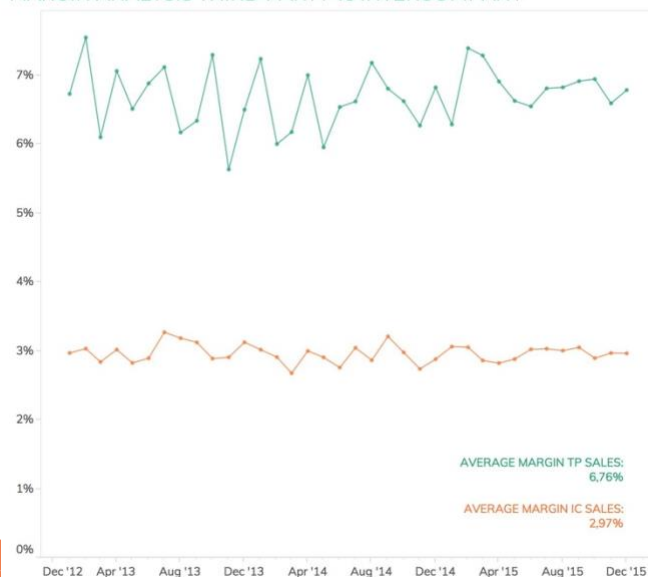
In de Business Analytics praktijk bedienen wij MKB+ ondernemingen die open staan voor onze data-driven mindset.

OrderDate
01/01/2013 to 31/12/2018

MARGIN ANALYSIS

Coney
Discover your data
Specialized analytical support

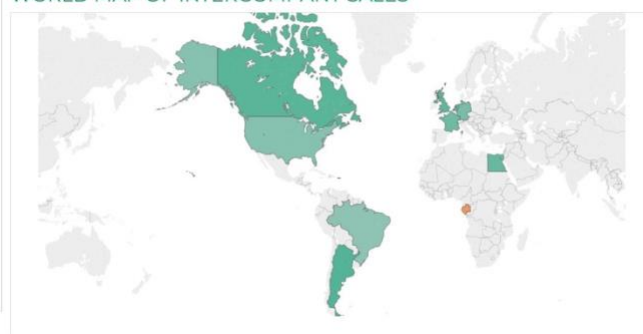
MARGIN ANALYSIS THIRD PARTY vs INTERCOMPANY



ANALYSIS OF IC SALES PER COUNTRY



WORLD MAP OF INTERCOMPANY SALES



Inzomen op Assurance

KWALITEIT

Eind 2017 zijn wij opnieuw getoetst door de Nederlandse Beroepsorganisatie van Accountants in het kader van de Wet Toezicht Accountantsorganisaties en onze AFM vergunning. Onze drive is te laten zien dat een data driven controleaanpak past in het vereiste kwaliteitsniveau en deze drive heeft zich volledig uitbetaald gedurende de toetsing. Wij hebben niet alleen complimenten ontvangen voor de getoonde kwaliteit, maar vooral ook om de getoonde wil om binnen de audit met een innovatieve aanpak aan de slag te gaan.

De positieve uitkomst van de toetsing was een welkome impuls voor Coney en een compliment aan alle teamleden. Immers de druk om dossiers in lijn te houden met alle Standaarden, moet bij Coney hand in hand gaan met een innovatieve manier van samenwerken waarin technologie, kennis delen, samen slimmer worden en dagelijks verbeteren, de kernwoorden zijn.

Overigens was de goede uitkomst geen reden om op onze handen te gaan zitten in 2018. Dat gevaar ligt overigens wel op de loer hebben we gemerkt. De spanningsboog moet altijd aan staan, scherpste op kwaliteit is altijd nodig. Hiernaast is er altijd ruimte voor verdere verbetering, ook bij Coney. Kwaliteit is een vraagstuk van elke dag. Er is geen moment van 'achterover leunen' of 'duiken', maar alleen van doorpakken. Deze boodschap dragen wij als team uit, maar balans vinden is en blijft een enorme uitdaging. Mede door onze kwaliteit- en innovatieambities en de 47% groei in omzet, was 2018 voor het gehele auditteam een zeer druk en hectisch jaar.

Om een doorkijkje te geven in de werkwijze: Elke dag zijn wij ons bewust van het belang maximaal aandacht te besteden aan: 'Wat doen wij?', 'Waarom doen wij het?', 'Hoe doen wij het?' en vooral 'Hoe leggen wij onze bevindingen en overwegingen reproduceerbaar vast?'. Ook in 2019 zullen wij daarom blijven investeren in kwaliteit, kwaliteitsmonitoring en verbeteren van wat er niet goed gaat.

Want ondanks de nadruk op kwaliteit, op vastlegging en op dossiervorming, gaan soms zaken niet altijd goed. Concreet hebben we voor 2019 de volgende acties voorbereid:

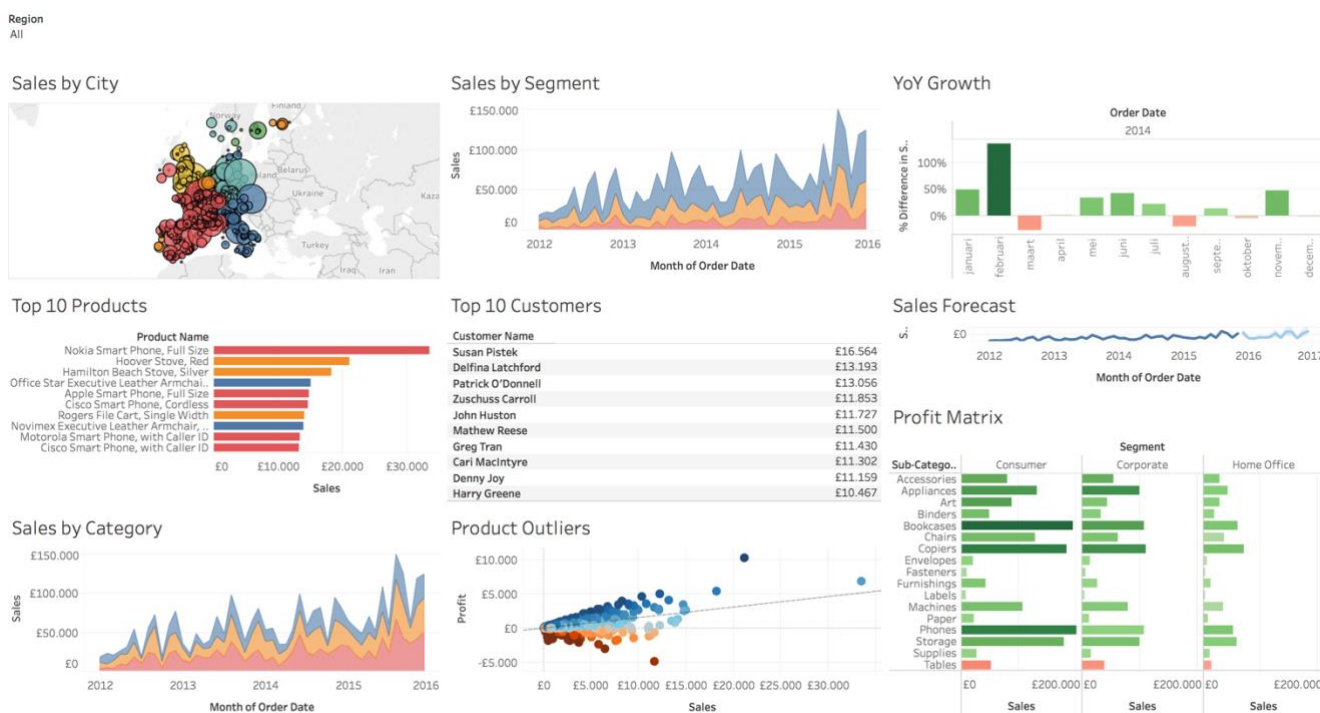
- In 2018 hebben wij Kwaliteitsmanifest opgesteld voor externe accountants en het bredere audit team. Dit manifest omvat een risicoanalyse rondom de vraag; 'waar kan het binnen ons audit proces fout gaan' gekoppeld aan een Kwaliteitsratio overzicht van alle kwaliteitsaspecten die wij willen meten vanuit de risicoanalyse. In 2019 introduceren wij SMART Kwaliteitsdoelstellingen die wij door een externe partij laten toetsen.
- Ook in 2019 zullen wij elke zes maanden een gedetailleerd intern compliance verslag opstellen, met per controleopdracht een samenvatting van 'wat is goed gegaan, en wat beter kan'.
- Het kernteam wordt nu aangestuurd door drie externe accountants die maximaal inzetten op 'kwaliteit' en 'meerwaarde' richting auditcliënten door de inzet van datatechnologie (waar relevant) en kennisdeling.

In 2019 zullen we het team verder uitbreiden met data-analyse talenten, in het bijzonder op snijvlak auditing en machine learning. We willen het team eind 2019 graag versterken met een vierde externe accountant.

Wij verwachten dat wij komende periode zullen blijven worstelen met de balans tussen gewenste tijdslijnen cliënt versus teambezetting (cliënten willen uiteraard allemaal zo snel mogelijk klaar zijn), de inzet van technologie, de timing van data-analyse werkzaamheden en opvolging van de uitkomsten. Wij zullen dus terughoudend zijn voor wat betreft verdere groei om de balans in het auditteam en werk te bewaken.

Om de balans te verbeteren en het audit proces verder te optimaliseren, om energie en tijdsbesteding in het teken te stellen van meerwaarde richting onze cliënten, is de stap naar continuous auditing een 'must'. Het kan niet anders dan dat die stap steeds dichterbij komt. Het is natuurlijk wel een kwestie van "it takes two to tango". Wij kunnen deze stap alleen maken als onze cliënten intern ook de stap maken naar 'continuous monitoring'. Het denken in termen van interim- en jaareinde controle is eindig. Assurance Everyday is het antwoord. Geen piekmomenten, maar een stabiel ongoing auditproces. De ambities van Coney zijn helder: wij willen van ad-hoc, naar periodiek, naar Continuous Auditing. Wij zullen er alles aan doen om onze cliënten in deze mindset mee te nemen. Dit is geen vraagstuk inzake technologie, maar een logistiek, mens-mens-mindset-vraagstuk.

Hoewel wij als Coney Assurance een relatief kleine speler zijn willen wij toch graag één van de aanjagers blijven van het inhoudelijke debat rondom het assurancevak, in het bijzonder rondom Assurance Everyday. Wij hopen dat er de komende jaren meer debatten komen rondom thema's als Fraudedetectie, audit van transacties in de Blockchain en ontwikkelingen op het gebied van machine learning en kunstmatige intelligentie in de audit.



URENBESTEDING Assurance

In 2018 hebben wij als assurance team **13.624** uren besteed (2017: 9.750; 2016: 7.150 uren) aan controleopdrachten, vrijwillige controleopdrachten en een groeiend aantal samenstelopdrachten. De verdeling van de 13.624 uren over de boekjaren was als volgt:

Boekjaar	Uren
< 2014	300
2014	0
2015	0
2016	369
2017	10.571
2018	2.384

BIJZONDERHEDEN

Boekjaren < 2014

In onze auditpraktijk bedienen wij één cliënt (een private equity holding entity) waarvan de auditvoortgang ernstig is vertraagd voor wat betreft de boekjaren 2012-heden. Na een interne overdracht (wisseling van externe accountant) van deze cliënt eind 2015 is een nieuw audit plan gemaakt om de achterstand te overbruggen in 2017 en 2018. Het is 2018 echter niet gelukt deze inhaalslag te realiseren.

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

RELEVANTE COMPLIANCE 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;
- er geen cliënten hebben opgezegd. Wel hebben wij zelf afscheid genomen van één client gelieerd aan een trustkantoor waarbij wij niet het gevoel hadden dat deze cliënt past in onze mindset.

Wij hebben in 2017 laten zien dat het vinden van een nieuwe balans in teamsamenstelling, passie, kwaliteit en innovatie zich uitbetaald in een zeer succesvolle externe kwaliteitstoetsing door de Nederlandse Beroepsorganisatie van Accountants (NBA) in het licht van de Wet op Accountantsorganisaties (Wta), dat wij onze 'license to operate' in 2018 hebben waargemaakt met een forse omzetgroei van 47%.

In 2019 verwachten wij op basis van deze balans positieve stappen vooruit te maken:

- een verdieping te vinden in technologie toepassingen en deels standaardisatie hierin;
- een verdere stap (maar minder snel) kunnen maken richting omzetgroei Assuranceactiviteiten in algemene zin door verdere uitbreiding van het assuranceteam;
- groei van Coney Goirle van waaruit wij vanaf heden ook onze assurance dienstverlening aanbieden

ONTWIKKELINGEN IN DE AUDIT MARKT

2018 was een jaar waarin de maatschappelijke discussie rondom accountants weer regelmatig oplaaide. Met als hoogte of dieptepunt de aankondiging van opnieuw een Onderzoekscommissie. Deze keer namens het Ministerie van Financiën.

Wij maken ons - en dit hebben wij ook uitgesproken bij de Monitoring Commissie Accountancy – zorgen over de negatieve teneur rondom het auditvak. Wij vinden het een prachtig beroep, maar merken meer en meer bij kandidaten en cliënten dat de teneur eerder negatiever dan positiever wordt.

Het beroep heeft een dramatisch tekort aan positief leiderschap. Wij leiden rondom de maatschappelijke discussies een zwalkend bestaan. De discussies op o.a. Accountant.nl zijn soms tenenkrommend zuur, slecht en niet inspirerend. Wij begrijpen niet dat het beroep niet inziet dat wij ons van een veel positievere kant moeten en vooral kunnen laten zien. Wij worden gevangen gehouden in een negatieve teneur van blogs, debatten en verhalen van roepstoeters aan de Zijlijn.

In Nederland is er een vreemde mix aan hoogleraren die wel of juist niet het debat aanjagen, dan wel onzichtbaar zijn. Het Fraudedebat en recent de hoogte van de Beloning van de Big 4 partners, zijn hier weer een mooi voorbeeld van. Een eigenlijk onschuldig zomerblogje over de rol van de accountant rondom Fraude eindigde in een waar strijdtoneel waar iedereen rollebollend over elkaar wel weer een mening had. Als Coney proberen wij een reëel beeld te geven waar wij staan met data-analyse en fraude.

Wij lijken de regie over het beroep volledig kwijt. Doodzonde, want er liggen zoveel mooie kansen.

De negatieve teneur 2018 bevestigt het beeld dat wij in de assurance-praktijk 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. Onze visie rondom Continuous Monitoring (interne perspectief) en Continuous Auditing (het externe perspectief) wordt in de praktijk maar door een beperkt aantal partijen omarmd. De status quo in deze ontwikkelingen is soms pijnlijk om te ervaren. Wij zullen als Coney de discussie blijven aanjagen. 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. Dat dit nog geen 100 cliënten zijn is een kwestie van tijd. Stap voor stap zal onze data driven mindset, inclusief de wens om naar Continuous Auditing te bewegen, de nieuwe norm worden. Wij geloven in de kracht van technologie, in machine learning en ontwikkeling van zelflerende algoritmes. Stap voor stap.

Het is onze drive om vanuit de audit door kennisdeling, onze auditcliënten naar een hoger niveau te krijgen wat betreft interne beheersing en hiernaast data-analyse zelf ook in te zetten om betere inzichten in eigen processen en transacties te verkrijgen. Ook in 2019, uitdagingen en kansen genoeg om ons mooie vak positief in te vullen.