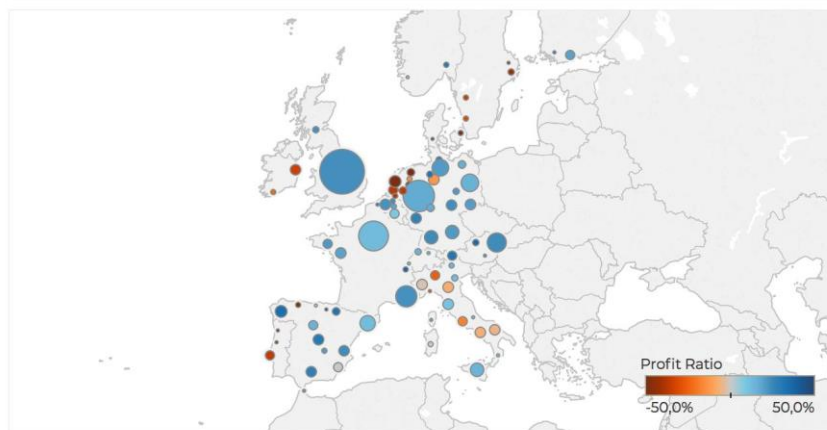


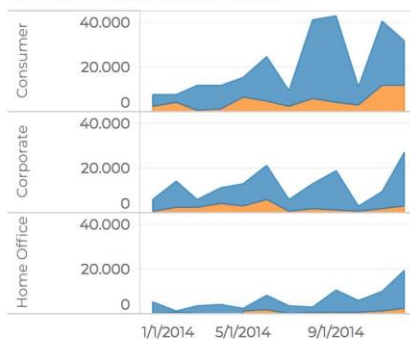
TRANSPARANTIEVERSLAG 2017

Sales Overview

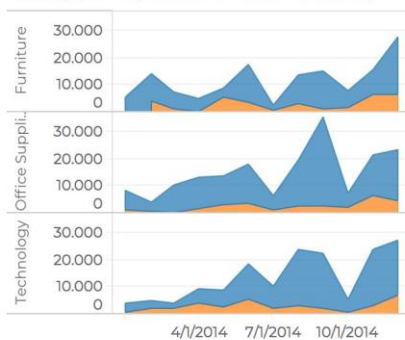
Region
All



Monthly Sales by Segment - States: All



Monthly Sales by Product Category - States: All



Profitable Unprofitable

Als Coney opereren we sinds 2005 met onze data-driven mindset in het bredere ‘Risk, In Control, Finance & Business Analytics en Audit domein’. Met de inzet van onze data-analyse kennis en tools ondersteunen we onze opdrachtgevers bij uiteenlopende vraagstukken. Deze vraagstukken variëren van het bouwen van bredere ‘continuous monitoring’ oplossingen in opdracht van Finance of Business, tot het bouwen van een smart, light Business Analytics dashboard voor een ondernemer.

We zijn al jaren partner van data-analyse softwaretools als ACL, Lavastorm en recent Minit Process Mining. We trainen en begeleiden klantteams bij het implementeren en het gebruiken van deze data-driven software oplossingen. We hebben hiervoor een PE-gecertificeerde Coney Academy opgericht in 2011. We gebruiken deze tools ook binnen onze advies- en auditpraktijk.

In de auditpraktijk voeren we data-driven audits van de jaarrekening uit. We hebben een AFM vergunning voor niet-OOB organisaties.

In de afgelopen jaren hebben we onze data-driven mindset ook kunnen toepassen op andere domeinen. Dit doen we ook steeds meer in samenwerking met andere professionals. Denk hierbij aan data-driven IT audits, due diligence onderzoeken, faillissementsfraude onderzoeken en fiscale vraagstukken als Transfer Pricing en BTW analyses.

Met name in het auditdomein is het de maatschappelijke wens dat we met elkaar ‘transparant’ zijn over ontwikkelingen, uitdagingen, kwaliteit en keuzes die we maken. Dit heeft ons in 2017 geïnspireerd om een transparantieverlag uit te brengen over voorgaand boekjaar. In 2018 zetten we deze nieuwe traditie voort.

Dit transparantieverlag omvat niet alleen onze auditpraktijk, maar gaat dus ook in op onze activiteiten op het gebied van advies, software en trainingen. In 2017 hebben we onze visie **Assurance Everyday, For All Relevant Stakeholders** opnieuw gelanceerd. Onze visie gaat verder op de ‘stippen aan de horizon’ die we reeds in 2005 hebben benoemd. Als Coney willen we graag de aanjager 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 smart, continue beschikbaar data platform, en hiermee invulling geven aan “Everyday”. Met deze visie onderscheiden we ons als data-driven advies- en accountantskantoor, gericht op data-driven ondernemingen, ondernemers, financials en business manager.

In dit verslag geven we een toelichting over 2017 en kijken we tevens vooruit naar de uitdagingen die ons te wachten staan in 2018. Namens het Coney managementteam, hartelijk dank voor uw belangstelling voor dit transparantieverlag 2017.

CONEY GROEP BV

Onder Coney Groep BV vallen een aantal vennootschappen en samenwerkingen:

Coney BV

Omvat onze data-driven consultancy dienstverlening rondom Advanced Analytics, Continuous Monitoring, onze Business & Finance Analytics praktijk en de Coney Academy. We hebben rondom tax, faillissementen, fraude en due-diligence een aantal samenwerkingen met onder andere fiscalisten, curatoren en M&A transactiespecialisten.

Coney Solutions BV

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

Coney Assurance BV

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

Ook in 2017 zijn we incidenteel benaderd door collega accountantskantoren voor een intensievere samenwerking of overname. Gelijk aan voorgaande jaren zijn we van mening dat het Coney avontuur nog lang niet is afgerond.

Hoewel we going-forward wel zeker uitdagingen zien in het realiseren van onze visie door een mogelijk tekort aan data-driven professionals, blijven we van mening dat we beter zelfstandig kunnen blijven dan opgaan in een groter geheel. Vooralsnog zien we hierin geen meerwaarde voor cliënten, team en onze ambities. Onze grootste uitdaging is momenteel het vinden van nieuwe data-driven teamleden met kennis van het risk, assurance, business en finance domein. We zullen simpelweg nog meer ons best moeten doen om deze mensen te vinden en tegelijkertijd bewaken dat Coney talenten gemiddeld langer bij Coney aan de slag blijven.

Als Coney willen we mensen opleiden, coachen en meenemen in onze visie. 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.



CIJFERS

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

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

De omzet is in 2017 met 21% gegroeid ten opzichte van 2016. In 2016 en 2017 hebben we 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 of een geavanceerd data script rondom detectie van fraudesignalen (COS 240 script).

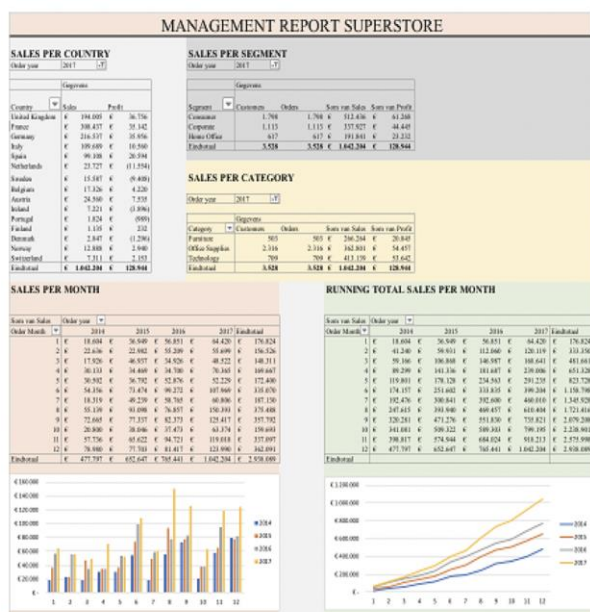
We willen onze kennis verdiepen in machine learning en kunstmatige intelligentie. Vooral in het Assurance domein zien we veel 'marketing' rondom het inzetten van deze technologie, maar weinig concrete toepassingen. Door kleine stappen te maken willen we als data-driven kantoor wel de stap maken naar integratie van slimme algoritmes in onze dienstverlening. Dit wordt een kostbaar traject. We zijn bereid die investering in mensen en technologie te maken. Tegelijkertijd moeten we 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 in de domeinen waarin we ook actief zijn. Echter, voor ons maakt het geen verschil, we gaan door met inspireren, talenten ontwikkelen en stappen maken. In ons eigen tempo, met ons eigen bescheiden budget.

De forse omzetgroei in 2017 door Coney BV hangt deels ook samen met een zeer groot, complex traject die we uitvoeren rondom het Derivatenvraagstuk in Nederland. Ons Advanced Analytics team ondersteunt dit project en gedurende 2017 hebben gemiddeld drie Coney data-analisten het maximale uit zichzelf gehaald en een complex data-driven framework gebouwd rondom het Derivatenvraagstuk. We zijn onderdeel van een groter team en zijn derhalve terughoudend in het benoemen van verdere details.

Het is teamprestatie. In de media en politiek is veel aandacht voor dit vraagstuk. Zoals bekend loopt de afwikkeling van het derivaten vraagstuk in 2018 door en zal Coney hierin actief blijven. We zijn inmiddels uiteraard wel gaan nadenken over de vraag hoe we deze specifieke kennis kunnen hergebruiken in de komende jaren, welke kenniselementen we op andere toekomstige projecten kunnen inzetten. Immers, een project van deze omvang, met deze complexiteit, zal niet elk jaar aan onze horizon verschijnen. We staan hier uiteraard wel open voor!

Op het gebied van omzet hebben we voor 2018 de volgende verwachtingen:

- Een totale omzetgroei van 10% ten opzichte van 2017, in het bijzonder verwachten we een verdere groei van de auditpraktijk. Steeds meer bestaande cliënten bevelen ons aan bij andere ondernemers en zijn positief over onze data-driven mindset en meerwaarde vanuit deze data-analyses. We willen (en kunnen in verband met team mindset en samenstelling) echter alleen nieuwe audit cliënten accepteren die echt open staan voor onze data-driven controleaanpak. En heel eerlijk: er is niet altijd een match, een klik.
- De piekomzet vanuit het grote Derivatenproject zal teruglopen in 2018. De transitie naar kleinschaligere adviesopdrachten zal ten koste gaan van omzet. Hiernaast houden we rekening met enig verloop in het team en het opnieuw opbouwen van kennis in het team. Tegelijkertijd gaan we investeren in uitbreiding van onze Business Analytics dienstverlening. Deze dienstverlening richt zich op Midden & Groot bedrijven die de stap willen maken naar data-driven, single source, managementreporting en die hiernaast betere bedrijfsbeslissingen willen nemen op basis van feiten. De stap hierna kan voor deze ondernemingen een ontwikkeling zijn richting 'ongoing monitoring', draaiend op een eigen data-analytics platform. We verwachten dat deze ondernemingen steeds meer openstaan voor onze mindset en tools (data-analytics platforms data ontsluiting oplossingen & visualisatie/dashboarding oplossingen). We zullen Onno Wouters RA tot partner Business Analytics benoemen in 2018.



De investering van indirecte uren in 2016 in de consultancy en in het bijzonder de auditdienstverlening raakte onze bottom-line nettowinst in 2016. Deze investering heeft zich terugverdiend in 2017. De nettowinst voor vennootschapsbelasting was € 352.455 in 2017, tegenover € 139.000 in 2016 (€269.000 in 2015).

We hebben besloten om 12.5 % van onze winst als winstaandeel uit te keren aan ons team in 2017 (15% in 2016). De rest van de winst gaan we investeren in 2018. Voor 2018 verwachten we ook een lagere winst dan 2017 in verband met investeringen in nieuwe mensen (onboarding), investeringen in nieuwe technologie en gestegen salariskosten in lijn met de marktontwikkelingen.

Zoals aangegeven gaan we 2018 verder investeren in de verdieping van data-analyse kennis rondom een aantal software tools die we al gebruiken en een aantal software tools die we gaan implementeren in onze dienstverlening. Een voorbeeld hiervan is het onderzoek naar het nut van een Continuous Blockchain Monitoring oplossing en het doorontwikkelen van Python en R kennis.

Het team van Coney bestaat uit 25 (2016: 24) teamleden, waaronder de oprichters Marco Hill en Pieter de Kok en het kernteam van Coney Tax (team van 4). We laten de stap naar het willen doorgroeien naar 40 medewerkers in 2020 voor nu even los. In deze turbulente arbeidsmarkt, rekening houdend met onze inhoudelijke visie en focus, zijn we terughoudend geworden. Het gemiddelde data-talent ligt na 3-4 jaar Coney werkervaring erg goed in de markt en daar zijn we trots op (het is wat het is), tegelijkertijd kost het uitbouwen van het team meer tijd en energie.

We zijn van mening dat groei niet ten koste mag gaan van kwaliteit, focus en de 'funfactor' van Coney. We gaan stap voor stap door, langzaam verschuift de focus van data-analyse en process mining van IST-data, naar ook integratie van machine learning en kunstmatige intelligentie in onze dienstverlening. Hiernaast zoeken we data-driven (it) auditors die in een niche kantoor zich durven te ontwikkelen, maar zich ook realiseren dat we net als elk andere auditpraktijk, maximale kwaliteit rondom auditstandaarden en verslaggeving, moeten leveren. Die mix is vaak uitdagend. Dit hebben we in 2017 gemerkt met onboarding van nieuwe medewerkers. Deze onboarding was niet altijd succesvol.

In ons 2016 transparantieverlag hebben we 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. In deze omgevingen is veel buzz rondom data-analyse en zien wij veel kansen voor Coney. Inmiddels is bekend dat we in 2018 een vestiging in Goirle zullen openen. We gaan hier samen met een team uit Noord-Brabant aan de slag met focus op Business Analytics en Audit3.0 dienstverlening. We willen dit team in twee jaar uitbreiden met lokale talenten en mensen met ervaring op het gebied van Business Analytics en Auditing.

CONEY CONSULTANCY

We hebben in 2017 een aantal grotere data-analyse opdrachten uitgevoerd bij bedrijven in de bank- en verzekeringssector. Één van deze opdrachten is gebaseerd op het ‘Derivatenvraagstuk’ zoals dit in Nederland momenteel actueel is. Het Derivaten vraagstuk richt zich op de afwikkeling van schades die ondernemingen hebben geleid op basis van onjuiste derivatendienstverlening door Nederlandse banken. Voor dit onderwerp is veel aandacht in de politiek en in de media. In 2017 hebben we een groter ‘Data Migratie vraagstuk’ afgerond. Hierbij worden grote volumes data van systeem A naar systeem B overgezet. Als Coney hebben we met behulp van data-analyse scripts gebouwd die de integriteit van datamigraties bewaken.

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

Naast deze relatief langlopende trajecten en analyses met een overwegend periodiek karakter zien we in 2017 een voorzichtige verschuiving naar wat we noemen ‘Business Analytics’ opdrachten. Zoals eerder aangegeven gaan we deze dienstverlening in 2018 fors uitbreiden met aandacht voor Cashflow analyses en Omzet & Marge analyses. Een deel van deze ervaringen hebben we ook toegepast in onze auditpraktijk.

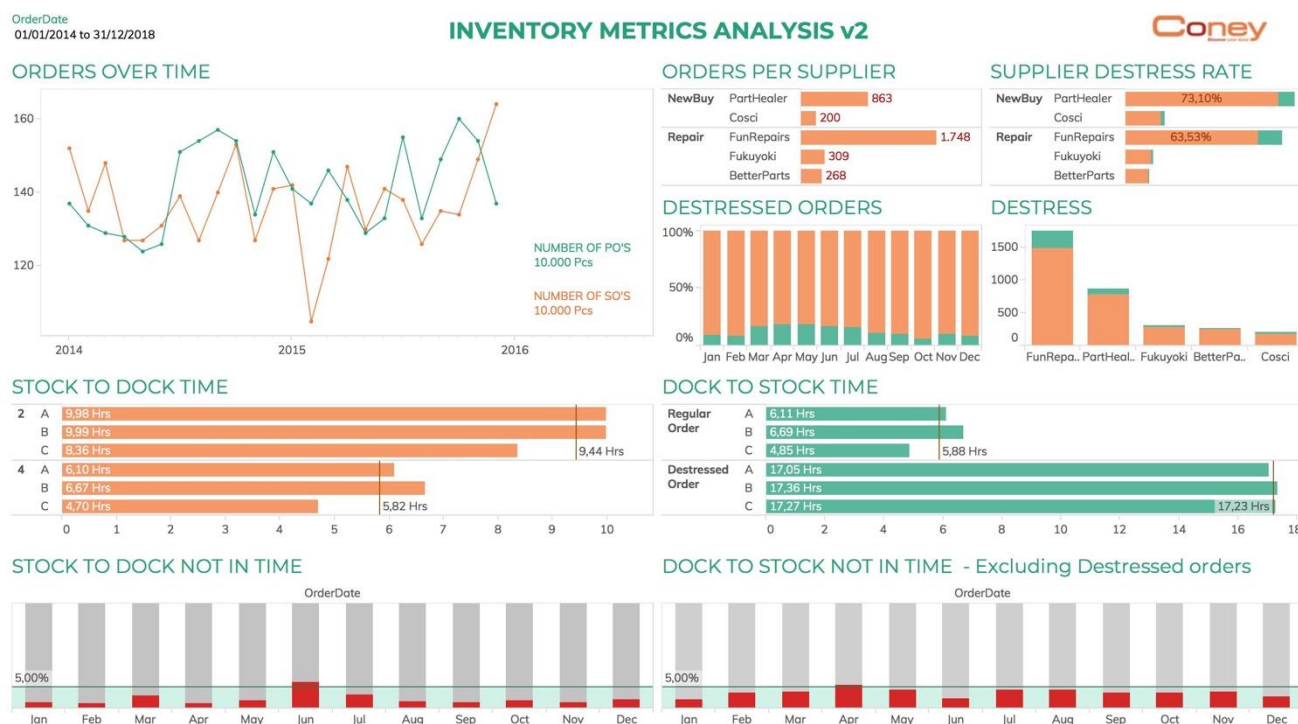
Steeds meer Midden & Groot ondernemers weten ons te vinden om met de inzet van pre-built analyses een aantal specifieke ondernemers vraagstukken op te lossen. Voor deze ondernemers bouwen we een ‘op-maat’ dashboard met data-visualisaties. Sommige ondernemers gaan hierna zelfstandig verder (investeren 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 positief ervaren.

Een geheel nieuw project in 2016 was het opzetten van een zogenaamd DataLab. Met een grote schadebemiddelaar werkten we samen aan een volledige integratie van data-analyse in hun dienstverlening. In 2017 is dit project op pauze gezet. We hebben heel veel geleerd. Helaas is de snelheid van afronding teleurstellend. Het project omvat 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. Het realiseren van een dergelijk innovatief project in een bestaande (klassieke) (multinational) organisatie is erg uitdagend. We weten niet of dit project in een tweede fase tot verdere realisatie gaat komen. We weten inmiddels wel dat de stap naar ‘data driven’ een zeer uitdagend traject kan zijn.

We zijn de projectleider binnen dit project wel enorm dankbaar voor zijn drive en passie. Data-driven transformatie wordt alleen een succes als de gehele keten deze mindset omarmd, van CEO tot Trainee. Dat hebben we opnieuw bevestigd gezien. We hopen nog steeds op een mooie volgende fase.

In 2017 hebben we verder invulling gegeven aan onze ‘Coney Academy’. We trainen finance, business en audit professionals in het toepassen van data-analyse en process mining.

Met een aantal partijen (audit, controllers) hebben we hiernaast in 2016 en 2017 gezamenlijke trainingsprogramma's opgezet rondom het gebruik van data-analyse software tools. De uitrol van deze programma's was niet altijd even succesvol. Niet iedere controller of financial is per definitie geïnteresseerd in de achterliggende uitdagingen van het succesvol toepassen van data-analyses. De uitkomsten van de analyses worden gewaardeerd, de weg ernaar toe is voor velen een station te ver. Hiermee krijgen trainingen een hoog 'visueel' karakter, maar blijft het zelf leren toepassen van data-analyse tools zoals ACL, Lavastorm of Minit een te complex vraagstuk. Hiernaast zien we ook in de auditpraktijk dat er veel wordt gesproken over het toepassen van nieuwe data-analyse technieken, maar dat de groep die het daadwerkelijk doet niet significant lijkt te groeien. We blijven als Coney in 2018 inspireren en kennisdelen. We zullen bijvoorbeeld rondom de inzet van kunstmatige intelligentie een aantal roundtables en workshops gaan organiseren.



CONEY SOFTWARE TOOLS en data-analyse support aan professionals

In 2017 hebben we de omzet van de software tools zien stijgen met 11,4%. Als reseller van ACL Audit Analytics, Lavastorm Agile Analytics en Process Mining tools (Minit en Hyland) opereren we in een competitieve markt.

De samenwerking met ACL (Vancouver, Canada) is zeer positief en we 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 we een open relatie. In 2017 heeft Lavastorm een geheel vernieuwde business analytics oplossing gelanceerd genaamd DataVerse. We zullen deze ontwikkeling in 2018 blijven volgen. We weten op basis van onze eigen ervaring dat er behoefte is aan easy-to-use data-analyse software. Lavastorm heeft dit geweldig opgepakt. We staan altijd open voor nieuwe kennismaking met data-analytics tool vendors. We zijn in het bijzonder geïnteresseerd in verdere integratie met R en Python gezien de vraag naar machine learning en kunstmatige intelligentie oplossingen.

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 we in samenwerking met Lexmark (inmiddels Hyland). Helaas heeft deze groei zich in 2017 niet doorgezet. De toepassing van process mining in de audit staat feitelijk 'on hold'. We zien kantoren die hun licenties annuleren. De angst voor innovatie, de discussie over welke mate van assurance uit process mining kan worden ontleend, vertraagd de stap naar het volgende niveau. Als Coney blijven we geloven in de kracht van process mining. Zowel vanuit het perspectief van procesverbetering (advieskant) als vanuit het vraagstuk van auditing. We blijven daarom ook in 2018 investeren in process mining.

Onze process mining oplossing van Hyland kenmerkt zich door een faire licentieprij, volwassenheid, robuuste ontwikkeling en een goede track-record. In 2017 zijn we benaderd om reseller te worden van een andere process mining oplossing, Minit. We hebben gekozen om deze advanced process mining oplossing toe te voegen aan onze productaanbod. Process Mining kennis blijft een unique sellingpoint van Coney.

In 2017 hebben we nog maar twee collega auditkantoren ondersteund (2016: 7 kantoren) met de inzet van data-analyse en process mining. Dit ging gelukkig erg goed, na een aantal teleurstellende ervaringen in 2016 en 2015. We maken nu betere afspraken over Wie doet Wat. We helpen collega kantoren graag, maar we kunnen geen audits uit handen nemen. We richten ons op het 'leren vissen'. We dragen actief kennis over, doen een tijdje mee als het gaat om scripting en interpretatie van data-analyse uitkomsten, maar het kantoorteam 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 2018 verwachten we eenzelfde beperkt aantal accountantskantoren te ondersteunen. Wellicht zal het aantal nieuwe kantoren verder 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 2018.

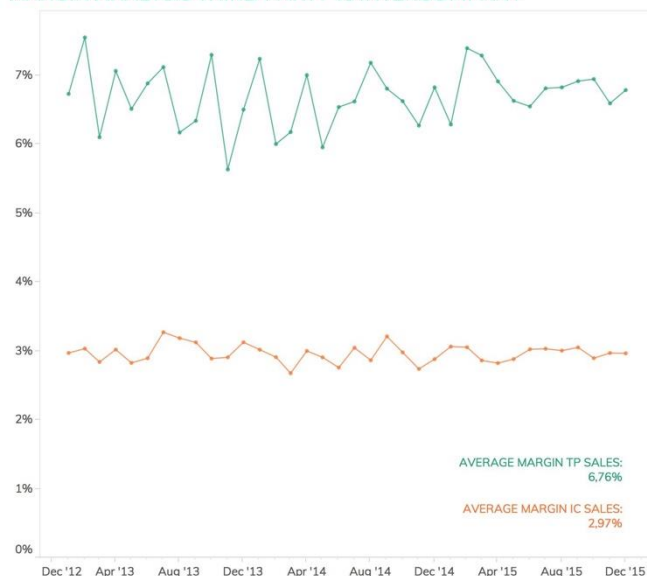
Wat ook geen focus gebied is, maar wel erg interessant, is de ondersteuning van de due diligence praktijk met data-analyse. We verbazen ons over de kansen in deze sector en het feit dat maar weinig due diligence partijen zich nadrukkelijk presenteren als 'data driven'. We hebben in 2017 met een partij een beperkt aantal due diligence opdrachten uitgevoerd, waarbij we de lead hebben genomen in een aantal analyses rondom omzet, kosten en kasstromen en normalisatie hiervan. In een due diligence wil je sturen op feiten, inzichten die zijn opgebouwd op basis van feitelijke transacties. We zien nog veel meer kansen. Helaas is de omvang van deze samenwerking (en de partij) te beperkt om te spreken van een Coney focusgebied. We staan wel open voor kennismaking met due diligence partijen om te komen tot een win-win samenwerking. We hebben inmiddels de nodige due diligence data- scripts klaar staan om door te rollen.

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

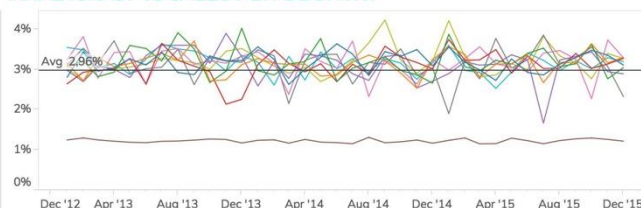
MARGIN ANALYSIS

Coney
Discover your data!
Specialized analytical support

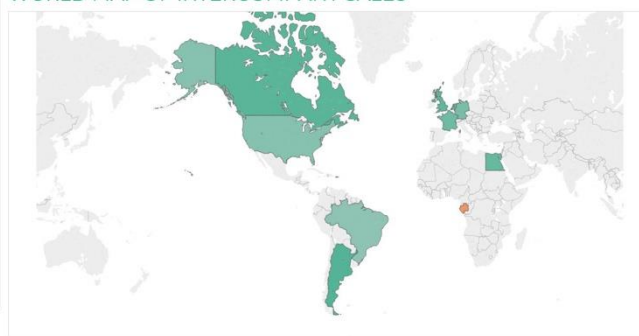
MARGIN ANALYSIS THIRD PARTY vs INTERCOMPANY



ANALYSIS OF IC SALES PER COUNTRY



WORLD MAP OF INTERCOMPANY SALES



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) volgende op een teleurstellende kwaliteitstoetsing in 2015 in het licht van de Wet toezicht op accountantskantoren (Wta).

In 2017 hebben we die focus aanpak doorgezet. Eind 2017 zijn we opnieuw getoetst door de Nederlandse Beroepsorganisatie van Accountants. Onze drive om te laten zien dat een data driven controleaanpak past in het vereiste kwaliteitsniveau heeft zich volledig uitbetaald. We hebben niet alleen de complimenten ontvangen voor de getoonde kwaliteit, maar ook om de getoonde wil om met innovatie aan de slag te gaan in het auditdomein. De positieve uitkomst van deze toetsing is een welkome impuls aan de Coney audit activiteiten. Een periode van druk/stress kon even worden afgesloten. Inmiddels is de knop alweer om en realiseren wij ons dat kwaliteit een vraagstuk van elke dag is. Er is geen moment van ontspanning of 'duiken' mogelijk.

Elke dag moeten we ons bewust zijn van het belang maximaal aandacht te besteden aan Wat we doen, Waarom we het doen, Hoe we het doen, en vooral hoe leggen we onze bevindingen en overwegingen vast. Ook in 2018 zullen we daarom blijven investeren in kwaliteit, kwaliteitsmonitoring en analyse van wat er niet goed gaat. Want ook dat blijft een feit: dingen gaan niet altijd goed. Concreet hebben we voor 2018 de volgende acties voorbereid:

- Opstellen van een Kwaliteitsmanifest 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 we willen meten vanuit de risicoanalyse.
- We gaan intern een kwaliteitsmedewerker benoemen die alle kwaliteit ratio's meet, in kaart brengt en terugkoppeling kan geven aan het bredere audit team.
- Elke zes maanden stellen we een gedetailleerd intern compliance verslag op, met per controleopdracht een samenvatting van 'wat is goed gegaan, en wat beter kan'.
- 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 hebben we dit kernteam uitgebreid met een ervaren RA (met een vaktechnische achtergrond). Deze RA zal in 2018 tevens de rol van externe accountant krijgen. In 2018 zullen we het team verder uitbreiden met data-analyse talenten, in het bijzonder op snijvlak auditing en machine learning.

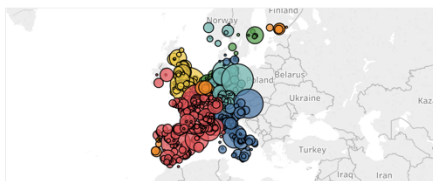
We verwachten dat we komende periode zullen blijven worstelen met de balans tussen gewenste tijdslijnen cliënt versus teambezetting (cliënten willen uiteraard allemaal zo snel mogelijk klaar zijn), de inzet van technologie, de timing van data-analyse werkzaamheden en opvolging van de uitkomsten. Tegelijkertijd willen we blijven groeien om onze data-analyse mindset ook in andere sectoren te kunnen toepassen.

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”. We kunnen alleen deze stap 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: we willen van ad-hoc, naar periodiek, naar Continuous Auditing. We 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.

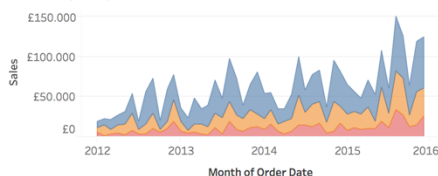
Hoewel we als Coney Assurance een relatief kleine speler zijn willen we toch graag één van de aanjagers blijven van het inhoudelijke debat rondom het assurancevak, in het bijzonder rondom Assurance Everyday. We hopen dat er de komende jaren meer debatten komen rondom thema’s als Fraudedetectie, audit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

Region
All

Sales by City



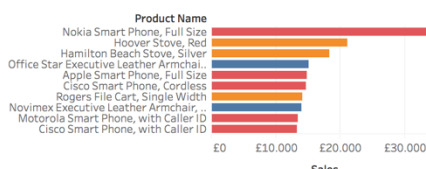
Sales by Segment



YoY Growth



Top 10 Products



Top 10 Customers



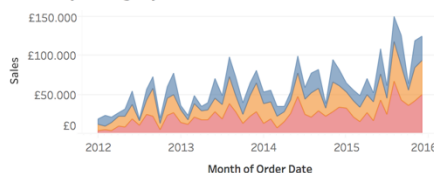
Sales Forecast



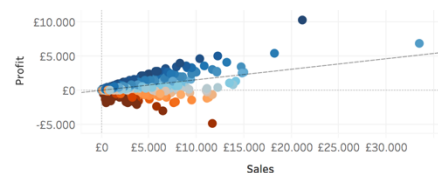
Profit Matrix



Sales by Category



Product Outliers



CLIËNTEN

In onze assurancepraktijk werken we met het team aan 41 verschillende opdrachten, waaronder 21 wettelijke controleopdrachten, 19 vrijwillige controleopdrachten en 1 beoordelingsopdracht. Hiernaast hebben we een zeer beperkt aantal samenstelopdrachten. We zijn een 'boutique audit kantoor' met een meer dan gemiddelde inzet van data-analyse.

In onze consultancy praktijk bedienen we veelal grote ondernemingen zoals banken en verzekeraars en zien we ontwikkeling van het aantal overheidsinstanties die we tot onze opdrachtgevers mogen rekenen.

Het is overigens niet zo dat we data-analyse of process mining altijd inzetten bij onze auditcliënten. We bedienen ook nog een beperkt aantal gewaardeerde cliënten (Holdings, Stichtingen) waarbij de inzet van technologie zeer beperkt (mogelijk) is. In de consultancy praktijk is onze dienstverlening wel altijd data-gericht, van inzetten technologie voor inzicht in processen tot het gebruiken van tools voor het beoordelen van data kwaliteit.

In 2017 hebben we in onze assurancepraktijk een aantal sport-gerelateerde (we hebben immers naast een passie voor data, ook een passie voor sport) en grotere internationale handelsondernemingen als nieuwe auditcliënten verwelkomd. Incidenteel nemen we ook afscheid van cliënten die minder passen in onze data-driven ambities.

Coney investeert in technologie en kwaliteit en dit heeft als gevolg dat we niet op de voorste rij zitten wat betreft onze audit fees. Soms moet je dan helaas afscheid nemen van elkaar.

URENBESTEDING

In 2017 hebben we als auditteam **9.750** uren besteed (2016: 7.150 uren) aan controleopdrachten, vrijwillige controleopdrachten en een klein aantal samenstelopdrachten. De verdeling van de 9750 uren over de boekjaren was als volgt:

Boekjaar	Uren
< 2014	2.65
2014	0
2015	1.245
2016	6.850
2017	1.390

BIJZONDERHEDEN

Boekjaren < 2014

In onze auditpraktijk bedienen we 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 2017 echter niet volledig gelukt deze inhaalslag te realiseren.

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

Het is in 2017 niet gelukt om de stijging in het aantal uur volledig door te doorbelasten aan onze cliënten. Op een aantal opdrachten hebben we nieuwe audit teamleden moeten inwerken, op andere opdrachten hebben we veel meer data-analyse uren moeten besteden dan vooraf ingecalculeerd. Beide factoren zijn inherent aan onze mindset; we trainen mensen, we experimenteren met tools (in 2017 met name rondom Tableau en Lavastorm) en geven het team de ruimte om te experimenteren met nieuwe tools (R, Python). Dit vertaalt zich dus niet 1, 2, 3 naar een hogere omzet. We hebben berekend dat circa 1.300 tot 1.500 uur in 2017 als 'extra investering in 'kennisopbouw' is geïnvesteerd. Dat is zo'n 15% van onze totale urenbesteding in de auditpraktijk.

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;
- er geen cliënten hebben opgezegd.

We kunnen 2017 zien als een jaar waarin we hebben laten zien dat het vinden van een nieuwe balans in teamsamenstelling, passie, kwaliteit en innovatie zich heeft uitbetaald in een zeer succesvolle externe kwaliteitstoetsing door de Nederlandse Beroepsorganisatie van Accountants (NBA) in het licht van de Wet op Accountantsorganisaties (Wta), dat we onze 'license to operate' hebben waargemaakt. In 2018 en 2019 verwachten we op basis van deze balans positieve stappen vooruit te maken:

- een verdieping te vinden in technologie toepassingen; en
- een stap kunnen maken richting omzetgroei; en
- verdere uitbreiding van het auditteam; en
- groei in locaties van waaruit we o.a. onze assurance dienstverlening aanbieden

ONTWIKKELINGEN IN DE AUDIT MARKT

2017 was een jaar waarin de maatschappelijke discussie rondom accountants weer regelmatig oplaaide. We maken ons – en dit hebben we ook uitgesproken bij de Monitoring Commissie Accountancy – zorgen over de negatieve teneur rondom het auditvak. We 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 te kort aan positief leiderschap. We leiden rondom de maatschappelijke discussies een zwalkend bestaan. De discussies op o.a. Accountant.nl zijn soms tenenkrommend zuur, slecht en niet inspirerend. De verkiezingen tot een nieuwe voorzitter van de NBA was een zeer matig event.

De negatieve teneur 2017 bevestigt het beeld dat we 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. We 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.

We 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. We 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 2018, uitdagingen en kansen genoeg om ons mooie vak positief in te vullen.