

**Richard Verkerk:**

## **'IT-tools zorgen voor kennis en inzicht'**

Richard Verkerk is een van de data-analyse specialisten binnen het Auditteam van FACET. Als geen ander kan hij de 'ins and outs' toelichten van de IT-tools waarmee FACET werkt. Voor een groot aantal klanten stelde hij de afgelopen jaren analyses op om de controle van de jaarrekening beter uit te voeren en bouwde hij dashboards waarmee klanten hun organisatie continu kunnen monitoren.

'Dankzij deze tools kunnen we inzoomen op de uitzonderingen en op zaken die operationeel en financieel niet goed lopen binnen een bedrijf. Ondernemers kunnen hierop direct inspelen. Met de implementatie van dit soort tools lopen wij ten opzichte van andere accountantskantoren duidelijk voorop.'

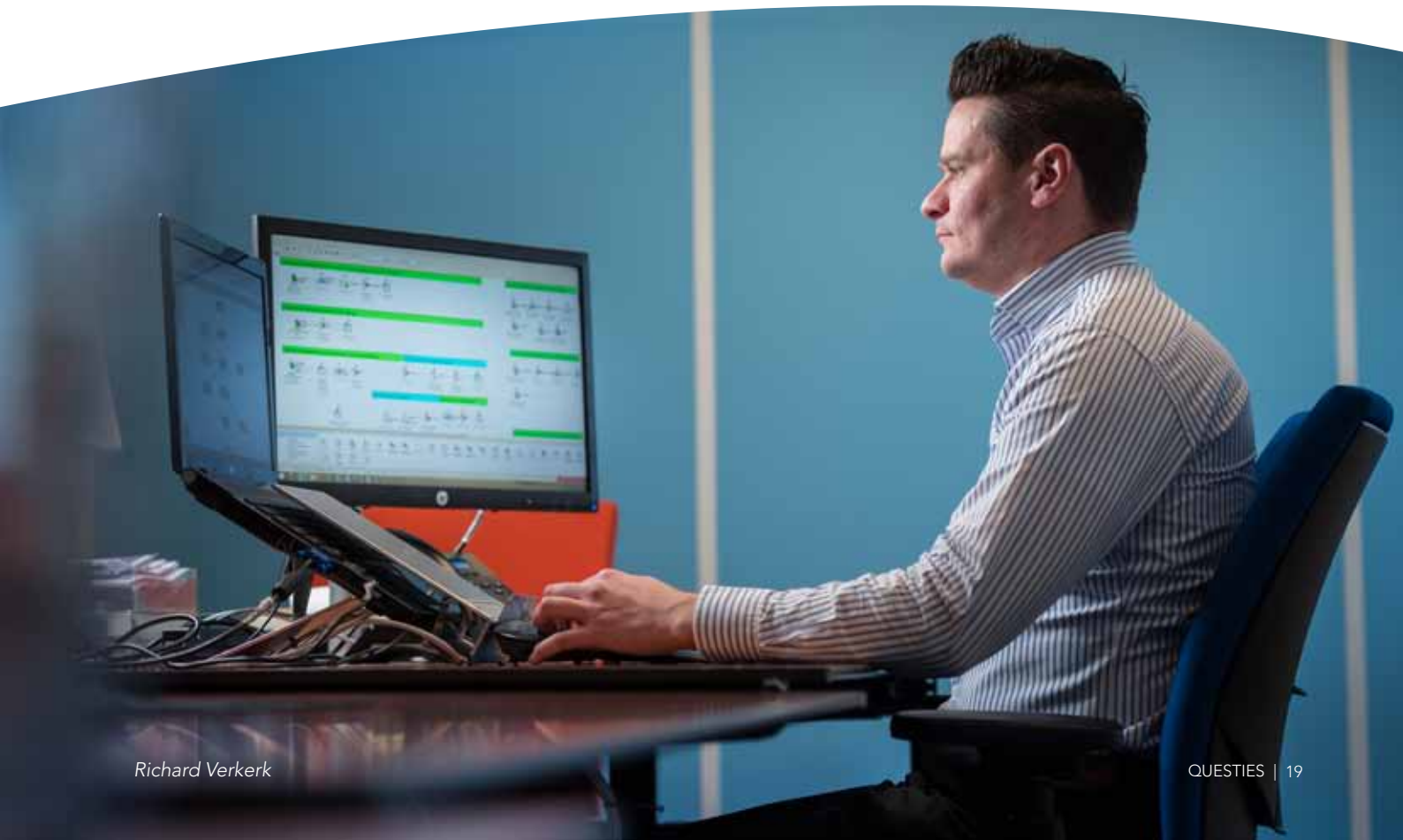
Lavastorm (data-analyse), Perceptive Process mining en Qlikview. Namen van de tools waarvan klanten van FACET gebruik kunnen maken. Richard: 'Lavastorm is een data-analysetool die we vooral gebruiken ter ondersteuning van de eindejaarscontrole. We

sluiten Lavastorm aan op de database van de klant en kunnen vervolgens eenvoudig inzoomen op zaken die niet lijken te kloppen. Vroeger deden we bij onze controle een aantal steekproeven, nu is dankzij deze tool sprake van een 100% controle. En dat geeft een ondernemer zekerheid! Een ander groot voordeel is dat we Lavastorm maar een keer voor een onderneming hoeven te bouwen, in de jaren daarna is het voldoende om het jaartal aan te passen.'

### **Proces analyse**

Ook Perceptive Process Mining is een vorm

van data-analyse. 'Bij Perceptive ligt de focus op de verschillende transactiestromen binnen een organisatie. Met andere woorden: hoe loopt een proces door een organisatie heen, zijn de processen efficiënt en effectief ingericht en waar zijn verdere mogelijkheden voor verbetering. Denk bijvoorbeeld aan het in kaart brengen van de doorlooptijden per medewerker of per opdrachtgever. Doordat de ondernemer meer inzicht krijgt, kan hij processen bijsturen en dat betekent een hogere kwaliteit van de output en een verbetering van de efficiency.'



## Dashboard

En dan is er ook nog de business intelligence-oplossing Qlikview. 'Qlikview is een dashboard en doet niets anders dan gegevens zichtbaar maken,' aldus Richard. 'Met deze tool kunnen we data uit databases eenvoudig omzetten naar kennis en inzicht. Een van onze klanten was elke maand een behoorlijke tijd bezig met het opstellen van zijn managementrapportages. Door dit in Qlikview in te bouwen, heeft deze klant nu met een druk op de knop elke dag inzicht in zijn cijfers.'

De tools zijn volgens Richard geschikt voor elke ondernemer die vanuit één of meerdere databases zaken wil vergelijken of wil samen-

voegen. 'Het kost wel tijd om de tools goed in te richten, maar daarna levert het enorm veel tijdbesparing op.'

## Verandering van beroep

Door alle IT-ontwikkelingen verandert het werk van de accountant in hoog tempo. Richard: 'Dit is de toekomst, daar ontkomen we gewoon niet aan. Het is goed dat we bij FACET die omslag al maakten, dat we in de ontwikkelingen mee gaan en zelfs voorop lopen. Het maakt het werk voor ons als accountant ook leuker. We hebben nu veel meer tijd om ons echt op de uitzonderingen en knelpunten in de cijfers te focussen en samen met de klant de resultaten te beoordelen. Omdat we meer

inzicht hebben, kunnen we ook meer toegevoegde waarde bieden.'

Klanten van FACET die een of meer van deze tools gebruiken, zijn daar heel enthousiast over. 'De tools besparen tijd en zorgen voor meer efficiency en een verhoogde kwaliteit van de output. Bovendien heeft de ondernemer altijd inzicht in het reilen en zeilen van zijn onderneming en zijn wij meer dan ooit in staat om onze controlerende rol optimaal in te vullen. De ondernemer verder helpen door middel van "continuous monitoring", dat is waar we bij FACET voor gaan en staan.'

## Rik Rombouts, eigenaar Weterings Plastics:

# 'Van rituele dans naar 100% controle'



Weterings Plastics, opgericht in 1940, is van oorsprong een familiebedrijf dat zich bezig hield met het ontwikkelen en repareren van tuinbouwmachines. Het bedrijf, gevestigd in 's Gravenzande, het hart van het Westland, speelde in op de omslag waarbij het Westland veranderde van een polderlandschap in een gebied met voornamelijk glastuinbouw. Het bedrijf hield zich, naast het bouwen en slopen van kassen, ook steeds meer bezig met leidingwerk. Weterings groeide en splitste zich op enig moment in twee zelfstandig opererende bedrijven: Weterings Mechanisatie en Weterings Plastics.



Rick Rombouts | Richard Verkerk



'Het is een plezierig gevoel om te weten dat mijn cijfers altijd "spot on" zijn.'

Rik Rombouts is sinds negen jaar eigenaar van het bedrijf. 'Ik was voorheen toeleverancier van Weterings en hield mij bezig met het realiseren van nieuwe productiemethodes. Op enig moment kwam vanuit Weterings de vraag of ik bij hen in dienst wilde komen. Dat deed ik. Vijf jaar later deed de mogelijkheid zich voor om het bedrijf van de familie over te nemen. Sindsdien zwaai ik hier de scepter.'

### Vraag naar producten blijft stabiel

Vandaag de dag is Weterings Plastics producent van buizen, slangen en aanverwante producten en heeft het bedrijf 35 man personeel in dienst. Rik: 'We maken hier nog steeds buizen voor de glastuinbouw, maar ook voor bijvoorbeeld kabelbescherming, glasvezel, zwembaden en toepassingen voor gas. De vraag naar onze producten blijft stabiel, ook omdat er steeds nieuwe toepassingen bij komen. Op het moment dat er nieuwe ontwikkelingen worden bedacht, bijvoorbeeld voor biogascentrales of de recycling van CO<sub>2</sub>, dan volgt daaruit een behoefte aan buizen en komen wij in beeld.'

### Wijzer met vallen en opstaan

Rik Rombouts voelt zich als de spreekwoordelijke vis in het water bij het bedrijf. 'Ik vind het fijn om echt iets te maken, iets dat tastbaar en zichtbaar is. Ook vind ik het leuk om met innovatieve technische ontwikkelingen bezig te zijn. Dat komt beiden samen bij Weterings Plastics.' Het financiële onderdeel waar ondernemers mee te maken hebben, ligt hem minder na aan het hart. 'Daar komt FACET dus om de hoek kijken, al ben ik inmiddels met vallen en opstaan ook op het gebied van financiën een stuk wijzer geworden.'

### Op tijd bijsturen

Rik had aanvankelijk niet zo veel op met de manier waarop de eindejaarscontrole van zijn jaarcijfers verliep. 'Ik zag het vooral als een verplichte rituele dans. Eén keer per jaar voerden medewerkers van FACET steekproeven uit. Nu heb ik, mede dankzij de geautomatiseerde boekhouding en met behulp van Lavastorm, het systeem dat Richard voor mij bouwde, 100% controle. Richard kreeg van ons de ruwe data van onze boekhouding. Met elkaar bekeken we welke controles we daarop konden loslaten. Ik ontvang nu één keer per maand een spreadsheet met hun bevindingen en kan dan direct zien waar dingen eventueel fout gaan of wat de uitzonderingen zijn. Als je nagaat dat wij hier met 10.000 producten en recepturen werken, kun je wel bedenken dat ik dat een heel prettig idee vind. Als het nodig is, kan ik nu op tijd bijsturen. Deze manier van werken komt in plaats van het eindejaarsgesprek, de jaarcijfers zijn eigenlijk bij-product geworden. In plaats van één keer per jaar hebben we nu minstens twaalf keer per jaar contact met FACET.'

### Voor de muziek

Weterings Plastics was één van de eerste klanten waar FACET de IT-tool Lavastorm implementeerde. 'Wij lopen dus voor de muziek uit. Dat betekent ook dat we in eerste instantie wel met wat kinderziektes te maken hadden, maar die zijn inmiddels verholpen. Het is een plezierig gevoel om te weten dat mijn cijfers altijd "spot on" zijn.'