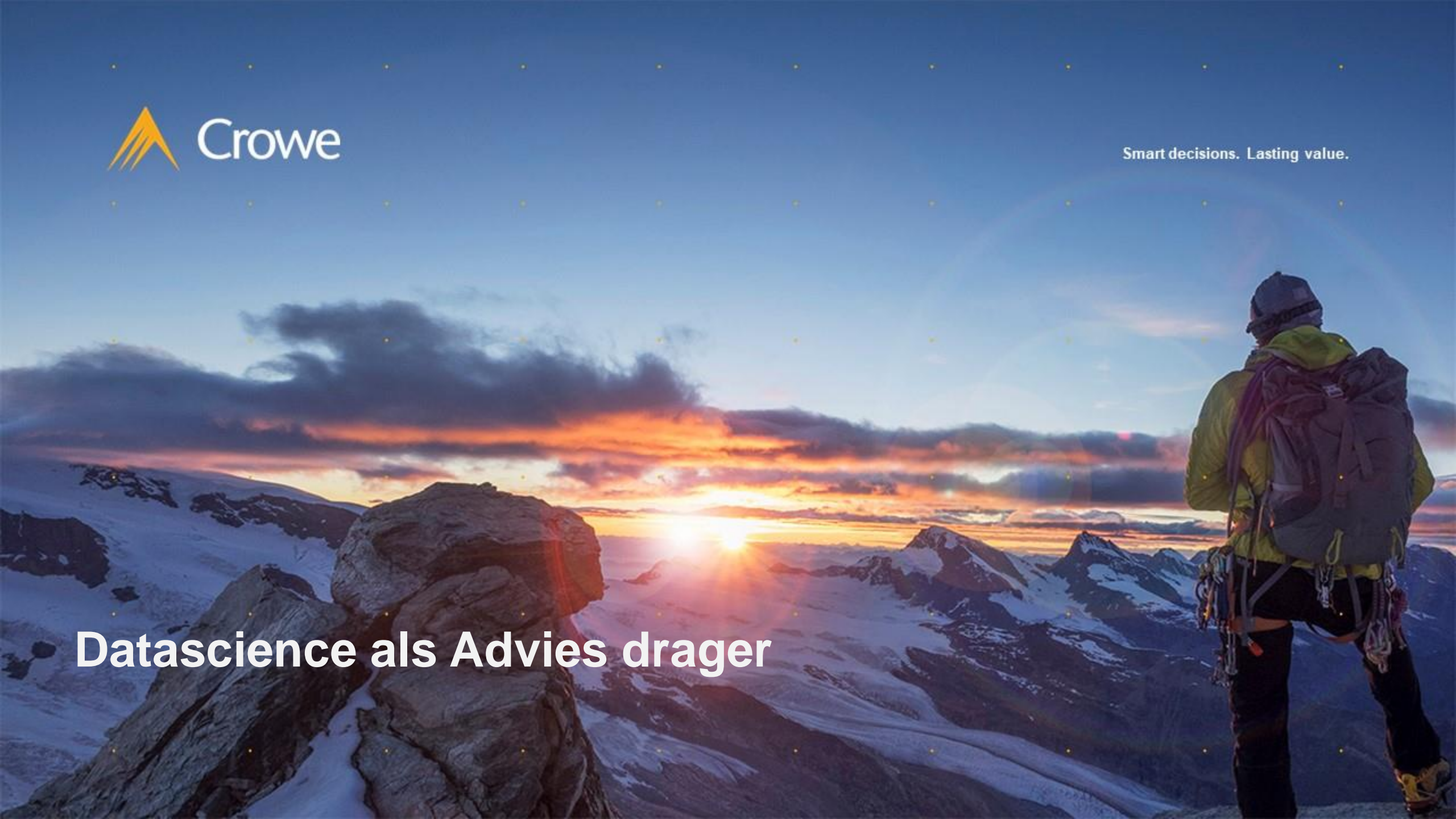




Smart decisions. Lasting value.

Datascience als Advies drager



Agenda



- Crowe Foederer & Datascience
- Het FDS Platform; werkwijze en oplossingen
- Datascience als adviesdrager: twee praktijkvoorbeelden
- Samenvatting

Crowe Foederer organisatie

- 7 vestigingen en 450 medewerkers
- Audit, MKB en gespecialiseerde adviesdiensten
- Sinds 2014 lid van Crowe Global (#8 worldwide)



Digitale strategie als onderdeel van lange termijn visie

- Accountancy, Tax, Consultancy, **Technology**
- **Datascience** als drager van **advies diensten**

Criteria voor het gebruik van DataScience:

1.

Schaalbaar

alle medewerkers en klanten toegang tot de oplossing

2.

Gestandaardiseerde werkwijze

Onafhankelijk van oplossing of klant

3.

Open structuur

Nieuwe bronnen en toepassingen dienen gekoppeld te kunnen worden

4.

Goede kwaliteit/prijs verhouding

Oplossing moet betaalbaar zijn voor iedere klant

5.

Brede toepasbaarheid

Alle kantoordisciplines moeten voordeel hebben bij de oplossing





“Data gedreven oplossingen”



Data & analytics for decision support

Future Data Suite

FDS Platform

Technologie en analyses



Data
verzameling
& Data
warehouse



Beveiligde
samenwerking
& uitwisseling
van informatie



Continuous
monitor &
prestatie
analyses



modellen met
analyses &
inzichten



Intelligente
technologie
& decision
support



Data & human
Intelligence



Audit
Automation



MKB Business
Health Portal



Advies
ondersteuning

Belangrijkste werkkerreinen van Data Analytics



Data bronnen en integratie van data

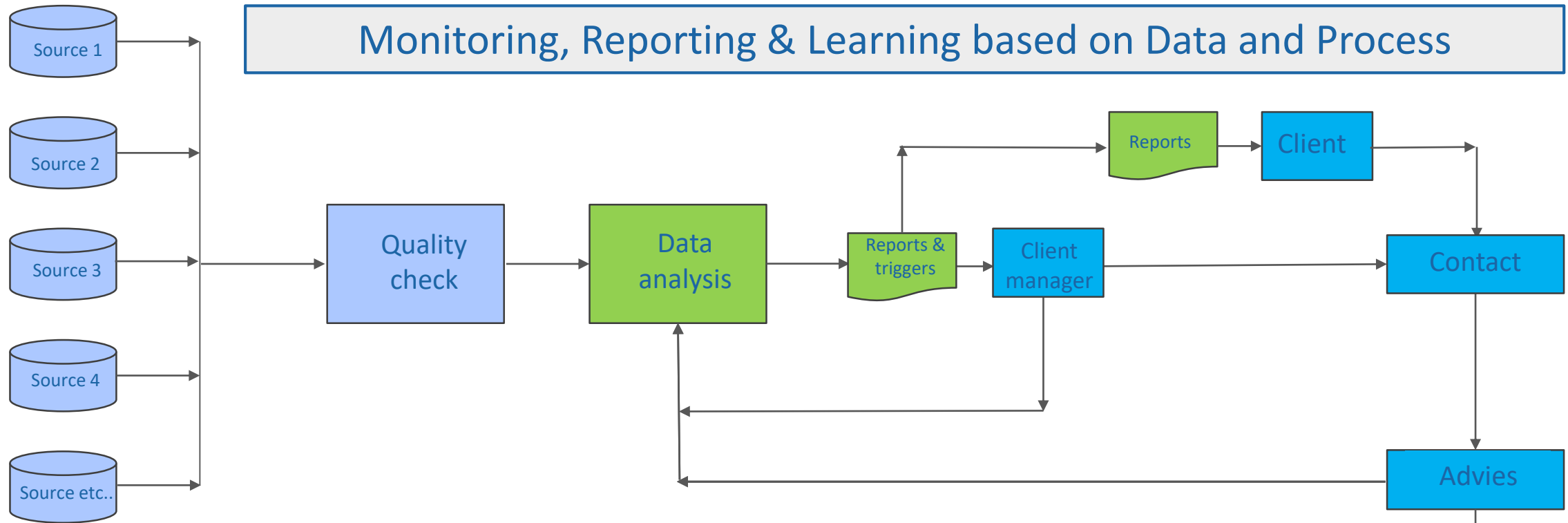


Data
verzameling
& Data-
warehouse

- **Basis = Common Data Format Standard**
- **ERP**
 - Verkoop, Inkoop, Voorraad
 - HR, Financieel
- **Audit Files**
- **Verrijking met externe data**
 - Branche informatie, Company.info
 - Kamer van Koophandel, CBS, etc..

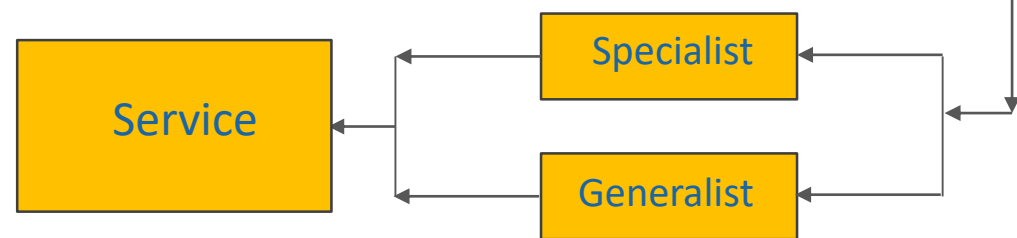


Reporting proces



Frequency:

- Maandelijks/kwartaal
- Thema gerelateerd
- Indien gewenst maatwerk





Smart decisions. Lasting value.

HR Analytics : Uitstroom analyse

HR analytics - De Opdracht

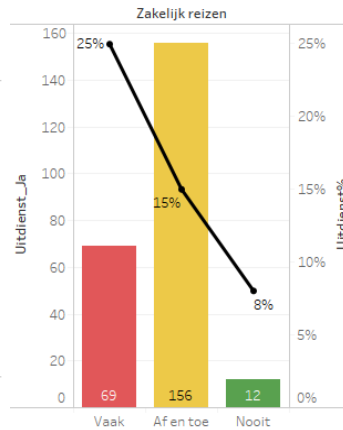
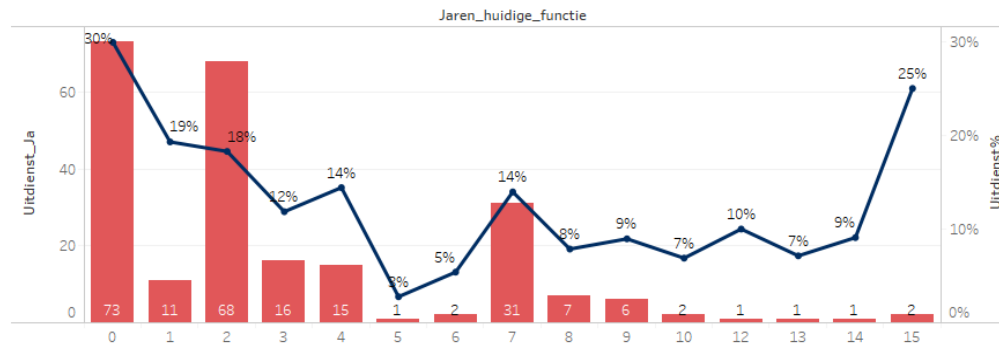
1. Middelgrote farmaceutische onderneming met groeiende omzet
2. Onevenredige toename van personeelsverloop
3. Interne evaluatie geeft onvoldoende inzicht in oorzaken

Opdracht:

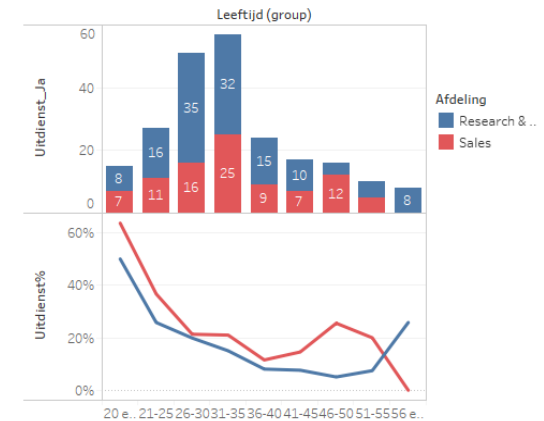
Onderzoek uitstroom in relatie tot arbeidsvoorwaarden en arbeidsomstandigheden.

HR analytics - De uitvoering

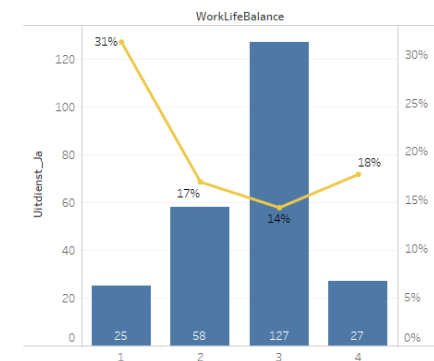
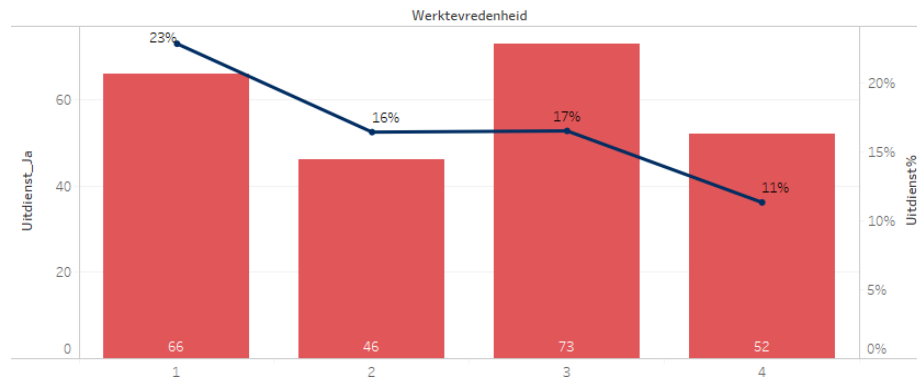
Uit dienst jaren in huidige functie



Uit dienst Leeftijd



Uit dienst werktevredenheid



HR analytics - De resultaten

De bevindingen:

1. Hoofdoorzaak toenemende werkdruk
2. Overwerkregelingen niet in lijn met functies/rollen
3. Verstoring van WorkLifeBalance

Vervolg:

- Advies/begeleiding bij herziening van regelingen
- Periodieke monitoring en evaluatie van de resultaten



Smart decisions. Lasting value.

Business Analytics : Profiling

Business analytics - De Opdracht

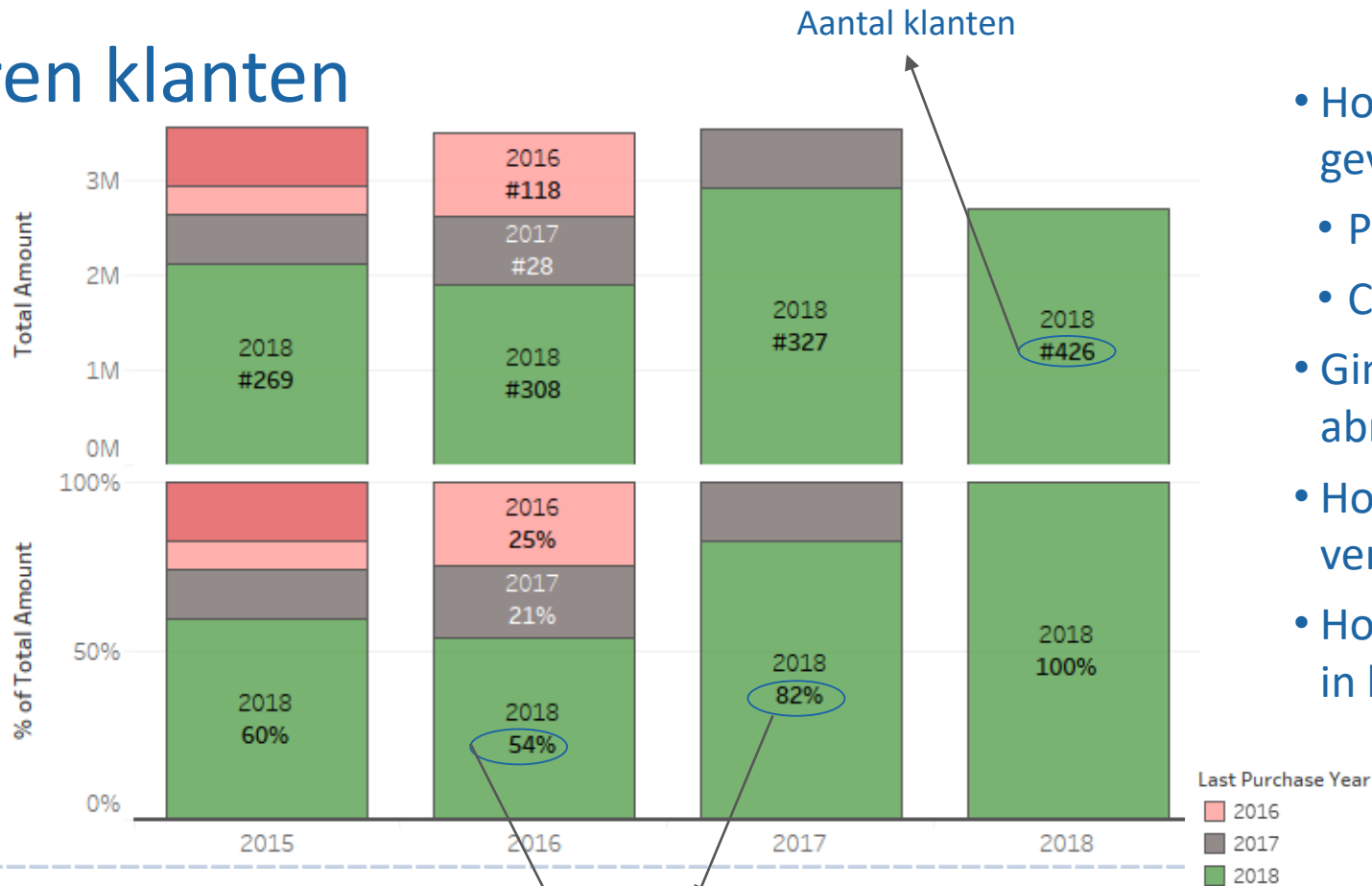
1. Middelgrote onderneming in woning- en projectinrichting
2. Bedrijfsdoelstelling: verbetering groei en kwaliteit van omzet
3. Actuele informatiesysteem geeft onvoldoende detailinformatie voor besluitvorming

Opdracht:

Inventarisatie en analyse van actuele omzet en klantenbestand.
Onderzoek trend en gedrag van klantenportefeuille als basis voor optimalisatie.

Churn & Acquisitie (1)

Verloren klanten

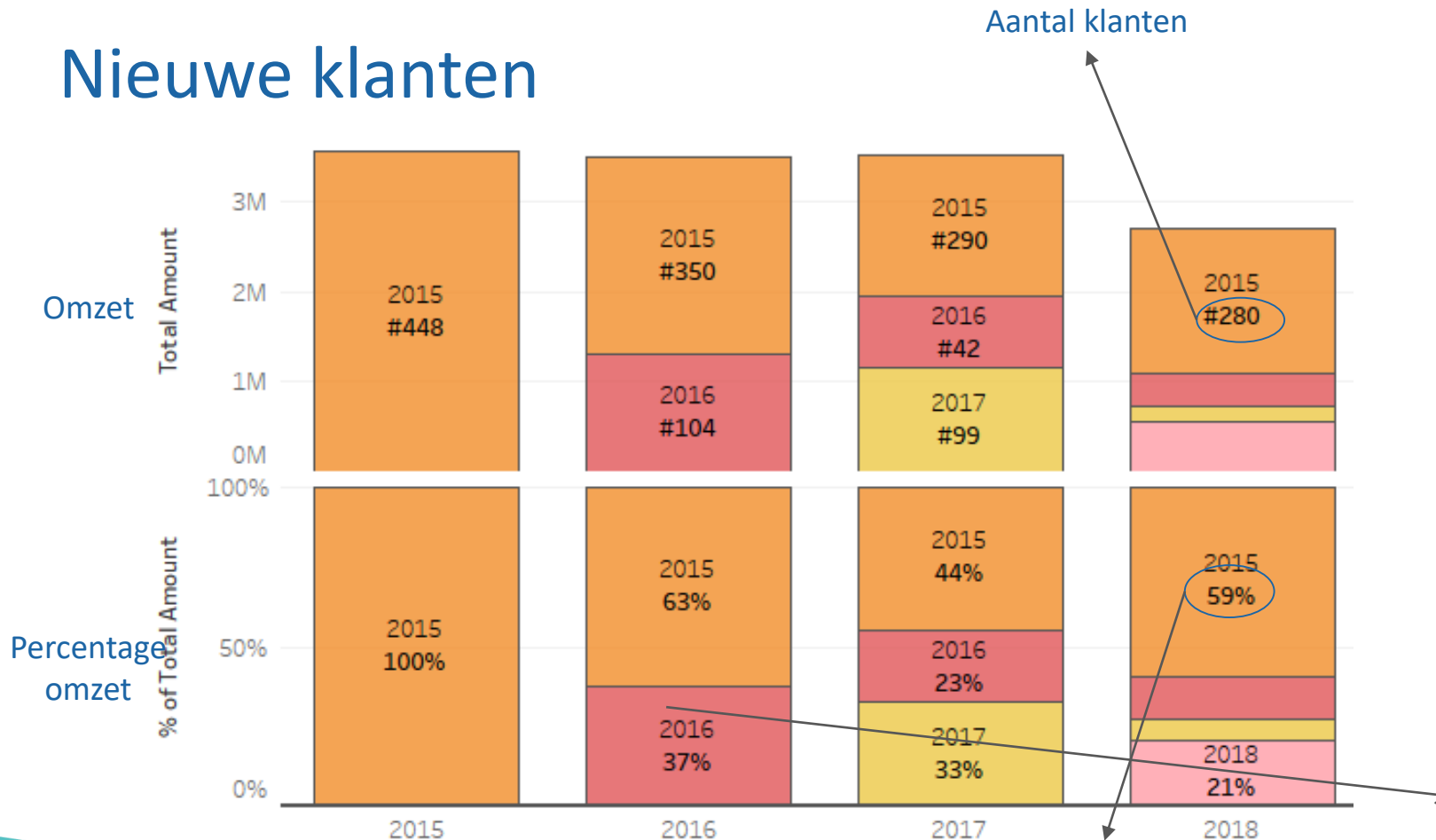


- Hoeveel omzet is verloren gegaan als gevolg van klantverlies?
- Per jaar
- Cumulatief
- Ging het omzetverlies geleidelijk of abrupt?
- Hoeveel klanten zijn er “definitief” verloren en wanneer?
- Hoeveel van de huidige klanten waren in het verleden ook al klant?

82% van de omzet behaald met klanten die in 2018 nog klanten waren => 18% van de 2017 omzet verloren, 46% van de 2016 omzet verloren

Churn & Acquisitie (2)

Nieuwe klanten



- Hoeveel omzet is er gerealiseerd door nieuwe klanten?
- Per jaar
- Cumulatief
- Neemt de omzet van nieuwe klanten toe of af?
- Groeit of daalt de omzet uit de deze nieuwe klanten?

Neergaande trend nieuw gescoorde omzet.

59% van de omzet behaald met "2015 klanten" => 21% met nieuwe klanten uit 2018

Business analytics - De resultaten

De bevindingen:

1. Totale omzet groeit niet, lichte daling
2. Verloop van 20% per jaar in klantenbestand
3. “Nieuwe” omzet daalt
4. Omzet steeds afhankelijker van traditionele klanten
5. Innovatie van portfolio om aantrekkelijk in de markt te blijven?

Vervolg opdracht:

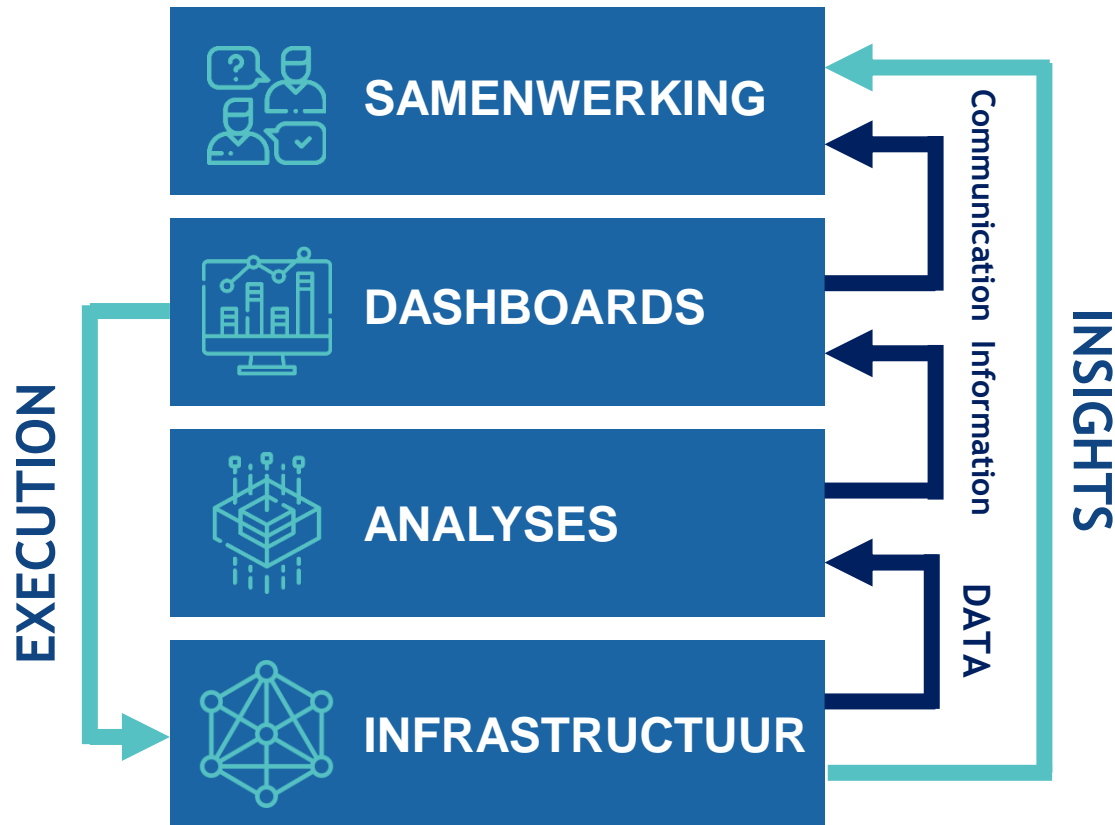
- Advies/begeleiding bij herziening van product/markt strategie
- Periodieke monitoring en evaluatie van de resultaten



Samenvatting

De voordelen van het FDS platform

Faciliteert accountantskantoren in de transitie naar Trusted Business Advisors



- Koppelt en integreert meerdere bronnen en systemen
- Continuous monitoring & periodieke analyse
- Volledige digitale cloud-oplossing
- Creëert een breed scala aan advieskansen
- Management ondersteuning tot op transactie-level
- Samenwerkingsplatform binnen kantoor en met klanten



Datascience als drager van adviesdiensten

Gerrit Veltkamp
Business Development Manager

g.veltkamp@crowefoederer.nl
06-53904117

