

A photograph of two men in business suits playing basketball on an outdoor court. The man on the right, wearing glasses and a dark suit over a patterned shirt, is smiling and reaching up to catch a basketball. The man on the left, seen from the back, is also in a suit and is reaching up towards the ball. The court floor is marked with bright, colorful lines in red, blue, yellow, and orange. The overall scene is dynamic and energetic.

Voorwaarts met Alley-Oop!

Vier partners lanceren open workflowmanagementplatform

Alley-Oop, een nieuw te bouwen platform van webgebaseerde, open software voor accountantskantoren, was zowel tijdens de CaseWare Open 2014 en de AccountancyNieuws ICT dag voor veel accountants en IT-ers dé grote online verrassing. Afgelopen zomer hebben de initiatiefnemers niet stilgezeten. De contouren van het platform beginnen duidelijk gestalte te krijgen.



Henk Aardoom,
consultant bij Full•Finance

Vier software(advisie)bedrijven - CaseWare Nederland, PinkWeb, Change to Comm en Full•Finance Consultants - bundelen in Alley-Oop de krachten. Een groep van acht pilotkantoren heeft inmiddels de handschoenen opgepakt om samen met deze leveranciers en het adviesbureau een eerste procesbeschrijving te maken en definities vast te leggen waar alle accountantskantoren straks mee uit de voeten kunnen.

Spelletje

Alley-Oop: het klinkt speels, maar het komt dan ook van een spelletje. Basketbaljargon, leggen Richard Schiphorst, algemeen directeur van CaseWare Nederland en Henk Aardoom, consultant bij Full•Finance uit. Alley-oop is een voorwaartse beweging, waarbij één speler de bal in de lucht gooit naar een medespeler in de buurt van de basket, die vervolgens springt, vangt en ... spectaculair scoort. Dat levert winst op voor alle teamgenoten. "Een Alley-oop is alleen uit te voeren als er héél goed wordt samengewerkt. Daarom is het een toepasselijke naam voor de beweging die wij maken", aldus Schiphorst. "Samenwerking van verschillende softwarepakketten, samenwerking met accountantskantoren en samenwerking binnen die kantoren."

Procesoptimalisatie

Procesoptimalisatie is volgens Schiphorst een van de sleutelwoorden van Alley-Oop. "Niet alleen bij ons maar ook bij andere softwareleveranciers. Daarom zijn we met PinkWeb, Change to Comm en Full•Finance om de tafel gaan zitten,

om te beoordelen of we samen het verhaal compleet kunnen maken." Partijen vonden elkaar al snel, vult Aardoom aan. "Maar wat goed is, mag snel komen." Dat kan volgens hem, omdat veel deelcomponenten voor het platform al beschikbaar zijn. Maar óók door een binnen de deelnemende partijen gedeelde visie: "Allen geloven niet uitsluitend in best of breed, maar in the best of best of breed." Om snel tot resultaat te komen werken de multidisciplinair samengestelde teams in korte 'sprints', waarbij telkens een werkend resultaat wordt opgeleverd.

Verrijking

Alley-Oop is een workflowmanagementsysteem, dat processen en applicaties optimaal en flexibel op elkaar aan laat sluiten, waarbij de pakketten elkaar onderling ook nog eens verrijken, door ontbrekende stukjes informatie uit te wisselen. Een echte innovatie, benadrukt Schiphorst, want er bestaat nog geen onafhankelijk workflowmanagementsysteem specifiek voor accountantskantoren. Hij noemt Alley-Oop 'een logische stap'. "Als ik kijk naar de afgelopen jaren hebben we alle deelprocessen vanuit CaseWare geoptimaliseerd. Nu zijn we eraan toe om het geheel van alle processen te stroomlijnen."

Te verbrokkeld

Even naar de aanleiding van Alley-Oop. Accountantskantoren staan voor grote uitdagingen, door uiteenlopende marktontwikkelingen. Marges staan onder druk, de kosten van arbeid zijn hoog, standaardwerk wordt in toenemende mate

'Een alley-oop is alleen uit te voeren als er héél goed wordt samengewerkt'

geautomatiseerd en zowel klant als wetgever stelt steeds meer eisen aan transparantie. Er is om die reden behoefte aan meer inzicht in de aard en omvang van werkzaamheden, verkorting van doorlooptijden en intensivering van de (online) samenwerking met de cliënt. Het huidige (software)instrumentarium is te verbrokkeld om daaraan te voldoen; het moet samenhangend en vooral inzichtelijker.

"We zijn ermee begonnen omdat een deel van de kantoren z'n processen wil verbeteren, maar te weinig inzicht heeft in waar het naartoe moet en hoe ze verbetering kunnen meten", licht Aardoom toe. "Nadenkend over dat vraagstuk zijn we tot de conclusie gekomen dat er een schakel ontbreekt aan de hulpmiddelen. En dat is een workflowmanagement dat over een deel van de systemen heen draait en niet alleen inzicht geeft in hoe processen verlopen, maar ook duidelijkheid geeft over de vraag of processen door iedereen op dezelfde manier worden uitgevoerd."

Minder koppelingen

Ook nu zijn er al veel koppelingen om software te laten samenwerken. Maar volgens Aardoom werken die niet allemaal naadloos samen en het is onvermijdelijk dat gebruikers telkens te maken krijgen met updates. "Klanten verwachten van die koppelingen een Walhalla, maar dat leidt nog wel eens tot teleurstellingen." En er zijn teveel één op één koppelingen, vindt hij, wat zorgt voor onnodig meerwerk. "Wanneer er vier accountancy pakketten zijn en vijf fiscale pakketten dan zijn er twintig lijntjes. Als je via Alley-Oop koppelt zijn er nog slechts negen lijntjes, die ook nog eens gemaakt worden door mensen die verstand hebben van het stuk waar zij verantwoordelijk voor zijn."

Best of breed

Ellis de Werdt, applicatiemanager bij NBC Eelman & Partners, was tijdens de CaseWare Open 2014 meteen opgetogen over de online-ontwikkelingen die gepresenteerd werden. De Werdt werd meteen 'heel blij' van wat ze hoorde over de

cloud- en onlinestrategie die CaseWare inslaat, waar Alley-Oop deel van uitmaakt. Inmiddels is haar kantoor toegetreden tot de pilot-groep van gebruikers. Vanaf Texel werkt De Werdt voor de vier eigen vestigingen en daarnaast helpt ze klanten bij het inrichten van processen. Haar werkgever gebruikt alle pakketten van de initiatiefnemers. "Automatisering brengt je zoveel verder; als accountantskantoor, maar ook als klant. Een initiatief als Alley-Oop bevestigt dat het goed is waar wij mee bezig zijn en dat het belangrijk is dat we tijd en aandacht in procesoptimalisatie stoppen."

NBC Eelman & Partners bleek geknipt voor de pilot, omdat aan de ontwikkelingsfase uitsluitend kantoren deelnemen die procesoptimalisatie hoog op de agenda hebben staan, volgens Schiphorst. "Waar we heel duidelijk op geselecteerd hebben is of de pilotkantoren in hun applicatielandschap de best-of-breed-gedachte omarmen, waarbij ze voor hun deelsystemen uitsluitend de beste oplossingen hebben gekozen. Binnen die oplossingen hebben we al optimalisatie bereikt. Maar om nog extra winst te boeken moet je zorgen dat die deeloplossingen op een optimale wijze online samenwerken."





‘Nieuwe toetreders vinden het interessant dat ze niet met alle partijen één op één koppelingen hoeven te maken’

Lopende band

Dat gebeurt volgens Schiphorst straks in Alley-Oop. Hij maakt een vergelijking met een lopende band. “Bij bedrijven die werken met Just In Time, een logistieke methodiek voor voorraadbeheer en productie, komt precies dat bakje voorbij dat het schroefje bevat dat dán nodig is, niet eerder en niet later. Dat gaat Alley-Oop ook doen. En de uitdaging moet zijn dat iedereen dat intuïtief kan begrijpen. Daarmee is meteen gezegd dat het een generiek systeem moet zijn, dus standaard. We moeten de werkwijze van honderden kantoren vangen in één definitie, maar wel zodanig dat iedere gebruiker zich erin kan herkennen, dan wel dat weer kan tunen op zijn eigen kantoor.”

Schiphorst geeft een voorbeeld van een verbetering die Alley-Oop zal brengen. “Als je al een koppeling hebt tussen bijvoorbeeld PinkWeb en CaseWare, moet degene die op de informatie zit te wachten elke dag kijken: is het er al? Nee nog niet. Volgende dag: nog niet, of voor de helft. Daarmee vermors je behoorlijk wat tijd, omdat je iedere keer toch weer een pakket moet opstarten. Met Alley-Oop weet je wanneer er informatie klaar staat, omdat je een bericht krijgt dat je erop wijst dat je je eigen stap in de keten kunt afwerken. Nogmaals: het is niet alleen een mooie en makkelijke manier om koppelingen te leggen, maar vult een heel stuk workflow in.”

Welkome ontwikkeling

Henk Overbosch, manager interne organisatie bij vhm | abc, ziet Alley-Oop als een welkome ontwikkeling. Het is zijn taak om bij zijn werkgever de processen te stroomlijnen. Vanuit dat perspectief ziet hij in Alley-Oop ‘een ontwikkeling waar de beroepsgroep met smart op zit te wachten.’ Het platform kan in zijn ogen de brug slaan tussen techniek en inhoud. Een groot deel van de collega’s is volgens hem tamelijk ‘software-mijdend’ omdat ze onvoldoende over IT-kennis beschikken en ‘kunstjes’ moeten aanleren die buiten hun eigen vakgebied liggen. ‘Ze gebruiken de mogelijkheden van de verschillende softwarepakketten niet of onvoldoende.’ Omdat velen de

vrees voor techniek niet snel zullen afwerpen, kan Alley-Oop volgens Overbosch voor hele of halve ‘digibeten’ de werkzaamheden behalve eenvoudiger ook effectiever maken. Zijn eerste indruk: “Je haalt als het ware de techniek er tussenuit, waardoor accountants zich op hun vak kunnen concentreren.”

‘Alley-Oop is een echte innovatie’

Open platform

Doordat het als open platform wordt gebouwd, kan Alley-Oop straks volledig gekoppeld en geïntegreerd worden door softwareleveranciers van buiten het platform. “Die ook te laten aanhaken is voor ons echt een uitdaging,” zegt Richard Schiphorst. “Drie van de huidige leveranciers zijn leverancier in een domein: CRM, verslaggeving of portal. We zijn ons er sterk van bewust dat Alley-Oop alléén een succes kan zijn als het een open platform is, waaraan iedereen kan deelnemen.”

De markt is er rijp voor

Henk Aardoom heeft er vertrouwen in dat het wel goed komt, afgaand op de reacties in de markt. Sinds de introductie tijdens de CaseWare Open in juni wordt bij hem en zijn collega’s voortdurend door geïnteresseerde kantoren geïnformeerd naar de stand van zaken. De markt is er met andere woorden echt rijp voor: Aan leverancierszijde is er verder interesse van bestaande leveranciers en van nieuwe toetreders, met name van aanbieders van voor accountants adviesondersteunende software. Zij vinden het heel interessant dat ze gebruik kunnen maken van een standaard connectiepunt en niet met alle partijen één op één koppelingen hoeven te maken. Dus we denken dat we met Alley-Oop ook de accountancy als beroepsgroep vooruit helpen, omdat er straks gemakkelijker nieuwe software voor ze beschikbaar komt, waarmee ze hun dienstverlening kunnen uitbreiden en verbeteren.”