

Dataanalyse i revisionsprocessen i SMV-segmentet



Forfatter

Lukas Holmbom Hallerup – 52905

Vejleder

Kim Klarskov Jeppesen

Cand.Merc.Aud
Kandidatafhandling
Copenhagen Business School

Antal anslag 184.617
Normal sider: 85

15. Maj 2020

Executive Summary

The purpose of this thesis is to examine how audit is performed in the SME-segment and to what extent data analytics are used. Furthermore, the thesis will examine the challenges when implementing data analytics and the effects of data analytics. The study is based on interviews with regular auditors from a variety of firms to examine the knowledge, opinions and assumptions of the average auditor.

Audits performed in the SME segment is still based on the traditional methodology because the advantages outweigh the advantages of data analytics at this point according to the auditors. The traditional methodology is efficient, the quality of the audit evidence is well known and optimized to the current employee structure. Data analytics is therefore not used systematically and in most of the audit firms of the respondents the data analytics is in a test phase or implemented on larger clients. Most of the firms invest in data analytics and some see it as a necessity to survive and be competitive on the market.

The auditors have a general knowledge of data analytics. There are some differences regarding the possibilities and opportunities with data analytics which indicates a need for education in the use and understanding of data analytics. The need for education and guidance is one of the challenges the auditors themselves mention in connection to the implementation of data analytics. Furthermore, according to the auditors, the challenges are as follows: the software for data analytics is primarily designed for larger clients, not very user friendly and require a high level of computer skills. Clients in the SME-segment do not have the resources or skills to provide the auditor with relevant data in a usable format and the auditors feel a pressure to meet demands on quality, efficiency and earnings which limits the implementation of data analytics.

Because most of the auditors don't have experience with data analytics the effect of data analytics is based on their opinions and assumptions. All of the auditors believe the quality of the audit evidence will increase with data analytics. An analysis on the transactions will provide the auditor with further insight about the client, their processes and thereby enabling a better risk-based selection on deviations. When it comes to the effect of data analytics on insights, value creation and efficiency the auditors are split. Some of the auditors believe that data analytics can heighten the efficiency of an audit if the tools have a high level of automation and standardization while others believe the time consumption is allocated from one task to another. According to some of the auditors Data analytics focusing on insights and value creation is a separate analysis and therefore will not be part of the audit process.

Others believe that the insights acquired as part of the audit process can be valuable to the client.

1 Indholdsfortegnelse

Executive Summary	2
Definitioner og begreber:	6
1 Indledning.....	8
1.1 Problemfelt	9
1.2 Problemformulering	10
1.3 Afgrænsning og forudsætninger.....	10
2 Litteraturanalyse	11
2.1 Databaser og nøgleord:.....	11
2.2 Gennemgang og fund i forbindelse med litteraturanalyse	12
3 Metodiske overvejelser	18
3.1 Videnskabsteoretisk filosofi	18
3.2 Tilgang til teoriudvikling	19
3.3 Tidshorisont.....	20
3.4 Valg af data	21
3.4.1 Kvalitative interviews	21
3.4.2 Eksternt Materiale:.....	24
3.4.3 Kildekritik	24
4 Finansiell rapportering.....	25
5 Revisionsprocessen	27
5.1 Revisionsrisikoen	29
5.2 Revisionsbevis	30
5.3 Planlægning af revisionen og vurdering af risici for fejlinformation.....	31
5.3.1 Risikovurderingen	32
5.3.2 Kendskab til kunden	32
5.3.3 Interne kontroller	33
5.4 udførelse af revisionen	36

5.4.1	Revisors reaktion på vurderede risici	36
5.4.2	Revision ved brug af stikprøver	39
5.5	Afsluttende handlinger	40
5.5.1	Afsluttende regnskabsanalyse	40
5.5.2	Going concern	40
5.5.3	Efterfølgende begivenheder	41
6	Definition og anvendelsesmuligheder ved dataanalyse	41
6.1	Internationale revisionsorganisationer	42
6.2	Respondenterne (R)	45
6.3	Er der udfordringer ved brugen af dataanalyse og revisionsstandarden?	47
6.4	Delkonklusion	48
7	Hvordan udføres revision i dag og bliver dataanalyse brugt?	49
7.1	Anvendes dataanalyse i dag	49
7.2	Dataanalyse som konkurrenceparameter	50
7.3	Hvordan foretages en revision i dag?	51
7.4	Fordele og ulemper ved den nuværende revisionsmetodik?	54
7.5	Delkonklusion:	55
8	Udfordringer ved brugen af dataanalyse	56
8.1	Medarbejdernes kompetencer:	56
8.2	Værktøjer til dataanalyse:	58
8.3	Relevante data, dataudtræk og datamønstre:	60
8.4	Krav om effektivitet, indtjening og kvalitet:	61
8.5	Delkonklusion:	63
9	Dataanalyses påvirkning på:	64
9.1	Kvalitet	65
9.2	Indsigt og værdiskabelse	66
9.3	Effektivitet	68
9.4	Delkonklusion:	69
10	Hvad er behovet i branchen?	70

10.1	Revisionsbranchens behov:.....	70
10.2	Kundernes behov:	71
10.3	Delkonklusion:.....	73
11	Konklusion:	74
12	Diskussion:	78
13	Litteraturliste.....	79
13.1	Artikler, publikationer og bøger	79
13.2	Love og reguleringer	81
13.3	Figurer.....	82
14	Bilag:.....	83

Definitioner og begreber:

Afhandlingen benytter nedenstående definitioner og begreber, hvilket er uddybet med henblik på at minimere læserens tvivl angående betydningen.

ACCA - Association of Chartered Certified Accountants

Acca er en organisation der står for at udvikle og træne "Certified Chartered accountants", hvilket er en certificering der giver mulighed for at underskrive årsrapporter i Storbritannien og andre EU-lande.

AICPA - American Institute of Certified Public Accountants

AICPA er verdens største organisation for certificerede revisorer og er bestående af ca. 418 tusinde medlemmer på verdensplan. Organisationen er det amerikanske tilsvarende til IAASB (se nedenfor), men har flere fokusområder, da de også sørger for certificeringer, uddannelse osv.

Dataanalyse/dataanalytisk tilgang

IAASB's arbejdsgruppe DAWG (Data analytics work Group) har defineret dataanalyse som: "Data Analytics, when used to obtain audit evidence in a financial statement audit, is the science and art of discovering and analyzing patterns, deviations and inconsistencies, and extracting other useful information in the data underlying or related to the subject matter of an audit through analysis, modelling and visualization for the purpose of planning and performing the audit."

DAWG - Data Analytics Working Group

IAASB har nedsat en gruppe der kan informere bestyrelsen i IAASB omkring nye teknologier samt om, hvordan og hvornår bestyrelsen skal agere på ny teknologi og dets applikationsmuligheder. DAWG skal indsamle information om den nye teknologi, hvorefter bestyrelsen skal vurdere om der er behov for at ændre revisionsstandarderne.

FRC – Financial Reporting Council

Financial Reporting Council er et regulerende organ i Storbritannien, hvis formål er at regulere revisorer samt andre der opererer indenfor regnskab, skat osv.

FSR – Foreningen af statsautoriserede revisorer

Foreningen af statsautoriserede revisorer er en dansk interesseorganisation med det formål at fremme revisorerne og revisionsbranchens interesser.

IAASB – International auditing and assurance standards board

IAASB er en uafhængig instans der udarbejder standarder til brug i forbindelse med afgivelsen af revision, review og andre erklæringer. IAASB's formål er at skabe en international standard for afgivelsen af erklæringer på en forståelig og effektiv måde.

IAS – International Auditing Standard

IAs'erne er internationale standarder, der udarbejdes af IAASB. Standarderne indeholder hver især et område, som beskrives ned i dybden for at kunne give revisorerne værktøjer til, at kunne udføre revisionen effektivt og ensartet.

ICAEW - Institute of Chartered Accountants in England and Wales

ICAEW er en organisation der står for at udvikle og træne "Chartered accountants", hvilket er en certificering indenfor forskellige finansielle områder såsom regnskab, skat, rapportering og internt regnskab. Certificeringen giver ikke adgang til at underskrive årsrapporter.

SMV/SME – Små og mellemstore virksomheder/Small and medium entities

SMV er defineret i årsregnskabsloven som værende virksomheder med op til 250 fuldtidsansatte, en balancesum på 156 mio. kr. og en nettoomsætning på 313 mio. kr. **SME** har ikke nødvendigvis samme definition, da beløbsgrænserne kan variere fra land til land. Overordnet set er det dog vurderet, at definitionen er sammenlignelig.

SMP – Small and medium practices

SMP er betegnelsen for små og mellemstore revisionsvirksomheder.

The big Four

The big four er en betegnelse for de fire største revisionsfirmaer i verden, hvilket inkluderer Deloitte, PWC, E&Y og KPMG.

ÅRL – Årsregnskabsloven

Den til enhver tid gældende lovgivning som danske selskaber & Virksomheder skal aflægge årsrapporten efter. Loven vedtages af det danske folketing, men loven er ligeledes påvirket af EU-Direktiver med henblik på at skabe en ensformighed blandt medlemslandene.

1 Indledning

FSR (Foreningen for statsautoriserede revisorer) har fremlagt deres strategiske plan for perioden 2019 til 2022. Et af deres strategiske mål er at skabe nye innovative løsninger uden at gå på kompromis med kvaliteten. FSR ønsker at omverdenen finder revisorernes ydelser relevante og værdiskabende. En stor del af disse ydelser bør ifølge foreningen ligge indenfor digitaliseringen. Foreningen ønsker derfor, at medlemmerne har gode betingelser for at kunne udnytte ny teknologi i udviklingen af forretningen og styrkelse af kunderelationen.

Revisionsbranchen står aktuelt over for store udfordringer i form af prispres og øget fokus på kvalitet, hvorfor FSR har det forøgede fokus på innovative løsninger. Thomas Hoffman-Bang tidligere direktør i KPMG beskriver revisionsmarkedet således:

"Revisorbranchen er lige nu i en 'perfect storm'. Vi presses på samme tid hårdt af reguleringskrav, begrænsninger for hvad vi må lave som revisorer, prispres som følge af kommoditisering af vores kerneydelse (revision), og lønpres på grund af 'talent war' og professionens faldende attraktivitet hos de unge. Den eneste løsning lige nu er at genopfinde leverancemodellen ved anmeldelse af ny teknologi, der kan automatisere processer og skabe mere værdi for kunderne." (Due, Trærup, Hennelund, & Christensen, 2018, p. 12)

Dataanalyse er længe blevet nævnt som et værktøj, der potentielt kan højne både kvalitet og effektivitet i forbindelse med revisionen. Antallet af værktøjer til dataanalyse er de seneste år blevet flere og mere udbredte, samtidig med at kundernes økonomisystemer også bliver bedre og mere automatiserede. I en større publikation fra FSR ved navn "Digital transformation", forudser de at:

"revisionsydelser derfor vil ændres fra konstateret og sikret økonomi via manuelt revisionsarbejde til tidlig analyse af og vurdering af risici." (Due et al., 2018, p. 11)

En stigning i antallet af værktøjer og en øget automatisering burde have en udbredende effekt på brugen af dataanalyse. Dette har dog ikke været tilfældet i min erfaring.

De store revisionshuse såsom Deloitte, PWC, KPMG, E&Y. er allerede begyndt at markedsføre revisionsydelsen som mere end blot revisionspåtegningen i forbindelse med valget af dem som revisor. Deloitte fremhæver på deres hjemmeside følgende indenfor revision: "Vi er stolte af at være frontløbere, når det handler om at skabe værdi for vores kunder med innovative revisionsløsninger." <https://www2.deloitte.com/dk/da/pages/audit/solutions/vi-kobler-nutiden-med-fremtidens-revision.html>

De store revisionshuse ønsker derved at gentænke ydelsen revision, ved at koble en dataanalytisk og visualiserende tilgang til revisionsydelsen. Min erfaring fra Deloitte og KPMG er dog, at dataanalyse ikke er så udbredt og på SMV-kunderne er den nærmest ikke eksisterende. Det undrer mig altså, at dataanalyse ikke synes mere udbredt.

Det er derfor yderst relevant at undersøge om en dataanalytisk tilgang forøger kvaliteten af revisionen samt, om den forøger værdien hos kunden. Det er ligeledes yderst relevant at undersøge hvorfor den dataanalytiske tilgang ikke er mere udbredt, når den burde kunne afhjælpe nogen af de førhen nævnte problemstillinger der er i branchen.

1.1 Problemfelt

Revision er en yderst standardiseret ydelse. Kunden vil få det samme produkt uanset om revisionen bliver udført af de store revisionshuse eller det lokale revisionshus. Dette har de seneste år medført en forøget konkurrence i revisionsbranchen. Hvis revisorerne skal vinde kunder, skal det enten være på prisen eller værdien af de tillægsydelser, der bliver tilbudt. Den enkelte revisors indtjening er derfor presset, hvilket har medført et behov for at effektivisere revisionen eller udvide med nye/bedre ydelser, således at indtjening forbliver stabil eller forbedres.

Udbredelsen af it-værktøjer indenfor økonomisystemer og dataanalyse har medført en interessant mulighed for revisorerne, idet de kan omdanne manuelt tunge arbejdsprocesser til arbejdsprocesser primært udført af it-værktøjer. Værktøjerne kan potentielt effektivisere arbejdet, forøge kvaliteten og skabe yderligere værdi for kunden.

Udfordringerne ved implementeringen af dataanalyse er dog, at revisionsbranchen generelt har været forholdsvis konservativ i forhold til nye værktøjer, da de er underlagt lovgivning og regulering i deres daglige arbejde. Revisorerne er i deres rolle forpligtede til at opretholde en standard i arbejdet, hvilket kommer til udtryk i prioriteringen af kvalitet og først derefter innovation. De seneste år er der kommet endnu større fokus på kvaliteten af revisors arbejde, hvilket giver anledning til overvejelser om, hvorvidt dataanalyse kan bruges som et effektivt og troværdigt redskab indenfor den gældende lovgivning og regulering, som revisorerne er underlagt.

Dataanalyse er mere udbredt på større kunder, men det danske SMV-marked står for 51% af omsætningen i det private, 38% af beskæftigelsen og 99% af virksomhederne i Danmark. (Freytag, Klyver, & Storvang, 2018, p. 129) Potentialet ved implementeringen af dataanalyse i SVM-segmenter er derfor stort, hvorfor det er værd at undersøge hvorvidt markedet er enig i den betragtning og hvis det er, hvorfor dataanalyse så ikke er mere udbredt? Problemfeltet har givet anledning til nedenstående problemformulering:

1.2 Problemformulering

Hvordan udføres revision i dag? Og i hvilken grad anvendes dataanalyse?

Hvilke udfordringer vil der være i forbindelse med implementeringen af dataanalyse og hvilken effekt vil dataanalyse have?

Jeg har tidligere arbejdet som revisor i tre forskellige revisionsfirmaer af forskellige størrelser henover en periode på fem et halvt år. Kunderne har primært været i SMV-Markedet, men der har været enkelte større kunder henover årene. Hypoteserne er baseret på tilgangen til revisionen ved mere end 15 forskellige statsautoriserede revisorer i de tre forskellige firmaer.

Disse 15 cases og et stort antal kundeudsagn gennem tiden berettiger formuleringen af følgende hypoteser:

1. Revisorerne har generelt ikke de fornødne kompetencer/erfaring til, at udføre en revision på baggrund af en dataanalytisk tilgang.
2. Værktøjerne til brug for dataanalyse har en lav grad af standardisering og er primært anvendelige på store kunder
3. SMV-kunders data er generelt ikke egnede til en dataanalytisk tilgang, da dataene mangler kontinuitet og kvalitet.

1.3 Afgrænsning og forudsætninger

Afhandlingen er afgrænset til virksomheder i SMV-segmentet. Dataanalyse er mere udbredt på større kunder, hvorfor relevansen af afhandlingen er større ved en undersøgelse af SMV-segmentet. De forhold der afholder revisorerne fra at implementere dataanalyse kan variere afhængigt af om det er en SMV-kunde eller en større kunde. Det er derfor mere relevant at undersøge de to kundegrupper hver for sig.

Afhandlingen er afgrænset til at omhandle virksomheder der aflægger deres finansielle rapportering efter dansk lovgivning og den dertilhørende begrebsramme. Det betyder helt konkret revisioner der udarbejdes på baggrund af IAASB's revisionsstandards nærmere betegnet ISA'erne og virksomheder der aflægger efter ÅRL.

2 Litteraturanalyse

Litteraturanalysen har til hensigt at skabe viden angående tidligere publikationer indenfor emnet, herunder metoder, konklusioner, formater og data i de respektive publikationer. Meningen med analysen er at undersøge, hvorvidt tidligere publikationer kan besvare problemformuleringen og hypoteserne eller bruges som evidens til besvarelsen. Analysen kan derfor skabe et overblik over, hvorvidt problemformuleringen og hypoteserne kan besvares fra sekundære data eller om der er behov for at indhente primære data.

Litteraturanalyse kan defineres som følgende: "The selection of available documents (both published and unpublished) on the topic, which contain information, ideas, data and evidence written from a particular standpoint to fulfill certain aims or express certain views on the nature of the topic and how it is to be investigated, and the effective evaluation of these documents in relation to the research being proposed." (Hart, 1998, p. 23)

Med udgangspunkt i problemformuleringen: **Dataanalyse i revisionsprocessen hos SMV-kunder**, beskrives i afsnit 2.1 indledningsvis hvordan litteraturanalysen er udarbejdet, herunder hvilke databaser der er blevet søgt i, og hvilke nøgleord der er blevet søgt efter.

2.1 Databaser og nøgleord:

Søgningen er primært sket via to databaser: "Google Scholar" og CBS "Lib-search". Begge databaser giver adgang til et stort udvalg af afhandlinger, specialer, bøger, videnskabelige artikler osv. Google Scholar er hensigtsmæssig, da den giver adgang til nationale og internationale videnskabelige publikationer indenfor en bred vifte af områder. Google Scholar giver mulighed for at søge dybere i videnskabelige artikler, da der søges i de enkelte dokumenter, hvilket giver mulighed for langt flere hits på det specifikke søgeord end andre databaser. Lib-search giver i særdeleshed mulighed for at søge mere relevant, idet Lib-search har adgang til mange af de store forlag som CBS har aftaler med.

For at sikre kontinuiteten i søgningerne er der benyttet identiske nøgleord, tidsintervaller og andre filtre i begge databaser. Initiale, overordnede søgninger indikerer, at fænomenet – jfr. problemformuleringen – ses forskningsmæssigt belyst fra 2014 og fremefter.

Tabel 1: Benyttede søgeord i forbindelse med litteraturanalsen

Søgeord				
Engelsk				
Future of audit	Data analytics audit	Data analytics accounting	Data analytics	Data analytics efficiency
Audit fee's	Data analytics value creation	Data analytics audit SME	Data analytics SME	Results data analytics
Dansk				
Fremtidens revision	Dataanalyse revision	Dataanalyse bogholderi	Dataanalyse	Effektivitet dataanalyse
Revisionshonorar	Dataanalyse værdiskabelse	Dataanalyse revision SMV	Dataanalyse SMV	Resultater dataanalyse

2.2 Gennemgang og fund i forbindelse med litteraturanalsen

Tabel 2: identificerede publikationer m.v. relevant for hypotese 1

Hypotese 1: Revisorerne har generelt ikke de fornødne kompetencer/erfaring til, at udføre en revision på baggrund af en dataanalytisk tilgang.		
Artikler	Pseudovidenskabelige publikationer	Videnskabelige publikationer
AccountingToday: Deloitte Leverages AI and Analytics for Audits	- Summery – The future of Audit - Audit 2025 - The future is now - The Future of auditing: Where to now with statutory audit - The Future of Audit - Digital transformation - Exploring the Growing Use of Technology in the Audit, with a Focus on Data Analytics	- Data analytics in auditing: Opportunities and challenges - Imagineering Audit 4.0 - Big Data and Analytics in the Modern Audit - Engagement: Research Needs - Big Data and changes in audit technology: contemplating a research agenda - Data analytics for external auditors - Infer, Predict, and Assure: Accounting Opportunities in Data Analytics

Enkelte publikationer fremhæves i litteraturanalsen som relevante for hypotesen. Publikationerne er baseret på ekspertudsagn, cases og interviews. Publikationerne er ikke afgrænsede eller særligt specificerede til SMV-segmentet og de omhandler primært revisionsbranchen som helhed. Der er på den baggrund behov for at indhente primære data til brug for besvarelsen af problemformuleringen og hypotesen. Det har dog været muligt at fremfinde nedenstående udsagn, som er relevante for hypotesen og problemformuleringen.

Flere publikationer omtaler behovet for uddannelse af revisorerne i takt med at nye teknologier bliver implementeret hos de enkelte kunder. Publikationerne fremhæver yderligere kompetencer indenfor analysering, modellering, forståelse og anvendelse af teknologi:

"Audit is changing at an unprecedented pace as technology continues to evolve and clients increasingly expect more. These two intersecting trends mean that audit professionals must continually acquire new skills and up their game to meet the rising bar on audit quality"
(KPMG LLP, 2017, p. 14)

"de skal have bedre forståelse for og på anvendelsesniveau kunne bruge dataanalyser og IT, machine learning (mønstergenkendelse), IT-revision, IT-miljø, IT-systemer og IT-anvendelse, kontrolmiljø/-systemer, persondata, cybersikkerhed og regnskabssystemer." (Due et al., 2018, pp. 101–102)

"One interviewee describes the biggest challenges for firms as being about '... driving a more analytic mindset in the average auditor.' This is probably less about having the technical skills to develop data analytics routines and more about the ability to articulate a problem and then solve it." (IAAE, 2017, p. 26)

"Enhancing the auditor's ability to gather audit evidence from the analysis of larger populations, including enabling better risk-based selections from those populations for further testing by the auditor." (IAASB, 2016, p. 7)

"Our interviewees point out that audit firms' inability to roll out BDA to wider elements of the audit process has much to do with a lack of required competence and expertise among auditors." (Salijeni, Samsonova-Taddei, & Turley, 2019, p. 108)

Enkelte publikationer omhandler ikke specifikt medarbejdernes kompetencer i forbindelse med ny teknologi, men derimod interessenternes forventninger til revisorerne i fremtiden. Interessenterne fremhæver i den forbindelse et øget behov for kompetencer indenfor:

"Sharpen technology, critical thinking and communication skills" (KPMG LLP, 2017, p. 14)

Enkelte publikationer fremhæver endvidere behovet for kodning og en generel forståelse for algoritmer herunder udviklingen af algoritmer, hvilket står i kontrast til størstedelen af publikationerne.

"The auditor of the future will not just need to have accounting skills but also to be comfortable with technology in the widest sense of the word. Analytical capability will be important, and potentially the ability to code – or at least understand how algorithms are developed." (McGrath & Gourley, 2018, p. 3)

Der er en publikation der mener revisorerne allerede nu besidder kompetencerne, hvilket dog er i uoverensstemmelse med de resterende publikationer.

"Accountants have appropriate skills for data analytics tasks since they are generally detail-oriented, trained to document their work, experienced in making judgments regarding assertions, familiar with multiple aspects of business including information technologies, and perceived as trusted advisors" (Schneider, Dai, Janvrin, Ajayi, & Raschke, 2015, p. 720)

En publikation omtaler behovet for uddannelse af revisorerne, men nævner ligeledes et behov for teknologiske løsninger der understøtter uerfarne revisorer.

"In a world of intense automation and process scrutiny, the skillset of auditors is to change dramatically. Appelbaum, Kogan, and Vasarhelyi (2016) and Kozlowski (2016) discuss these needs. The auditor must be much more technically trained, but processes must also be built with untrained users in mind." (Dai & Vasarhelyi, 2016, p. 7)

Hvorvidt de nuværende medarbejdere kan afdække de fremtidige behov eller om der er behov for en anden type medarbejdere, har Deloitte's CEO Cathy Engelbert en holdning omkring. Hun udtaler følgende:

"Deloitte is changing its workforce to leverage what Engelbert called "off balance sheet employees" who are part of "open talent networks" to find more accounting and auditing talent with technology skills to do tasks like data analytics." (Cohn, 2016, pp. 1–2)

PWC har noteret følgende udsagn blandt interessenterne "Auditors must deliver consistently high quality audits" (Ellis & Hudson, 2019, p. 6) PWC's holdning til dette er følgende: "Increase investment in the training, technology and people required to conduct consistently high quality audits through a long-term commitment by audit firms." (Ellis & Hudson, 2019, p. 6)

Publikationen Big data and analytics in the modern Audit engagement - Reaserch notes undersøger videnskabelige artikler og opstiller på baggrund af dem undersøgelsesspørgsmål, der kan være relevante for fremtidige undersøgelser. De fremhæver nedenstående undersøgelsesspørgsmål indenfor uddannelsen af revisorerne.

"Accounting faculties tend not to be prepared to teach analytics." (Appelbaum, Kogan, & Vasarhelyi, 2017, p. 32) Og "Practitioners are also not prepared and their internal audit practices have not caught up properly with these issues." (Appelbaum et al., 2017, p. 32)

Ovenstående udsagn har givet et forhøjet vidensniveau om vigtige nedslag indenfor afhandlingens emne og dermed haft indflydelse på udformningen af spørgsmålene i de semi-strukturerede interviews. Følgende forhold er værd at inddrage i den fremadrettede undersøgelse: Har Medarbejderne de fornødne kompetencer til at udføre en revision med dataanalyse? Hvilke kompetencer er der behov for? Hvem skal uddanne revisorerne? Kan den nuværende type medarbejdere omskoles?

Tabel 3: identificerede publikationer m.v. relevant for hypotese 2

Hypotese 2: Værktøjerne til brug for dataanalyse har en lav grad af standardisering og er primært anvendelige på store kunder	
<i>Artikler</i>	<i>Pseudovidenskabelige publikationer</i>
• How we successfully implemented AI • Deloitte Leverages AI and Analytics for Audits	• Exploring the Growing use of technology in the audit, with a focus on data analytics • Digital transformation

Litteraturanalysen fremhæver enkelte publikationer som relevante for hypotesen.

Publikationerne er baseret på ekspertudsagn, cases og interviews. Undersøgelserne i publikationerne kan dog ikke direkte besvare hypotesen, hvilket skyldes flere forhold. Ingen af de fremfundne publikationer undersøger værktøjerne, graden af standardisering og anvendeligheden i de forskellige kundesegmenter. Publikationerne er heller ikke afgrænsede eller særligt specificerede til SMV-segmentet og omhandler primært revisionsbranchen som helhed. På den baggrund er der også her behov for at indhente primære data til brug for besvarelsen af problemformuleringen og hypotesen. Det har dog været muligt at fremfinde nedenstående udsagn, som er relevante for hypotesen og problemformuleringen.

Der er brug for at undersøge i hvilken grad revisorer og revisionsorganisationer i Danmark, herunder revisorer med kunder i SMV-segmentet, kan bekræfte følgende udsagn angående investeringsniveauet indenfor dataanalyse udtalt af Deloitte CEO Cathy Engelbert:

“Clearly all the audit firms are investing heavily in innovation, transforming their audit businesses,” (Cohn, 2016, p. 1)

Investeringsniveauet kan give en indikation af, hvorvidt revisionsbranchen fokuserer og investerer i udbredelsen af dataanalyse og dertil hørende værktøjer. Enkelte publikationer omtaler en lang implementeringstid ved ny teknologi, herunder en omfattende udviklingsproces.

“For alle teknologier gælder det, at de vil sætte sig igennem gradvist via pilotforsøg de næste par år og inden for 5-7 år blive standardiserede og mainstream.” (Due et al., 2018, p. 35)

“There were a few hiccups in the beginning. I worked with MindBridge for about six months, giving continual feedback on what they needed to change and add, since Canada uses different terminology and audit processes. We had an initial training session, and it was user-friendly.” (Bowling, 2019, p. 2)

Nedenstående udsagn giver en indikation af en stigende udbredelse og implementering af standardiserede værktøjer indenfor dataanalyse. Der blev tidligere nævnt at graden af standardiseringen giver en indikation af, hvorvidt teknologien er mainstream. Det er derfor værd at undersøge, om revisorerne indenfor SMV-segmentet ligeledes ser en udbredelse af standardiserede værktøjer.

"At present, many smaller audit firms have limited knowledge or experience of data analytics. But some software vendors are beginning to approach firms within the top 50 with a data analytics offering that is integrated with the software providers' proprietary audit systems." (IAASB, 2016, p. 14) og "From this beginning, CaseWare has developed a bank of hundreds of analytical tests which it has integrated with its audit 'AdvancedAudit' system through CaseWare International." (IAASB, 2016, p. 14)

Det er værd at undersøge, om revisorer og revisionsorganisationer har haft succes med implementeringen af dataanalyse. En artikel, skrevet på baggrund af erfaringer fra Samantha Bowling, en partner fra Garbelman Winslow i Canada, fremhæver den effektive implementering af et dataanalyseværktøj. Hun udtaler følgende:

"This software platform uses AI and various control points (benchmarks) to analyze the transactions in the general ledger and then puts those transactions into buckets: high risk, medium risk, or low risk. Previously, we would manually sample at random to figure out which transactions to review, which was less effective." (Bowling, 2019, p. 2)

Ovenstående udsagn har givet et forhøjet vidensniveau indenfor emnet og har derved haft indflydelse på spørgsmålene i de semi-struktureret interviews. Det er altså værd at undersøge, hvorvidt revisorerne ser en investering i værktøjer til brug for dataanalyse herunder, hvorvidt værktøjerne er implementerede og i hvilken grad. Hvis værktøjerne er implementerede, hvilke udfordringer har de selv oplevet og hvilke udfordringer har de oplevet i forhold til deres respektive kunder i SMV-segmentet.

Tabel 4: identificerede publikationer m.v. relevant for hypotese 3

Hypotese 3: SMV-kunders data er generelt ikke egnet til en dataanalytisk tilgang, da dataene mangler kontinuitet og kvalitet.	
<i>Pseudovidenskabelige publikationer</i>	<i>Videnskabelige artikler</i>
- Digital transformation - Exploring the Growing Use of Technology in the Audit, with a Focus on Data Analytics	- Data analytics in auditing: Opportunities - Imagineering Audit 4.0

Publikationernes undersøgelser indeholder relevante aspekter i forhold til hypotesen og problemformuleringen. Aspekterne angående kundernes teknologiske parathed og formateringen af data er yderst relevante for afhandlingens fremadrettede undersøgelse. Publikationerne er ikke afgrænsede eller særligt specificerede til SMV-segmentet og omhandler primært revisionsbranchen som helhed. Publikationerne er heller ikke afgrænsede til Danmark eller andre nordiske lande med høj "teknologisk parathed". Behovet for indhentelse af primære data er derfor også her nødvendigt.

Publikationen "Digital transformation" omtaler, hvorvidt kunderne på det danske marked har de fornødne systemer og kompetencer til at kunne levere anvendelige data. Thomas Hofman-Bang, tidligere CEO, KPMG har udtalt følgende omkring kundernes data:

"En af de store udfordringer er, at selvom vi rykker hurtigt og langt med teknologien, så skal kunden også være klar. Hvis kunden leverer dokumentationen i '10 ringbind med papirer', så er det svært at automatisere revisionsprocessen med robotter." (Due et al., 2018, p. 61)

Flere publikationer nævner tilgængeligheden til data, kvaliteten og kontinuiteten af dataregistreringerne som værende udfordringer ved dataanalyse. De omtaler i den forbindelse udfordringer ved kundernes datastruktur og formatering. Hvis revisorerne skal konvertere data, kan det medvirke til fejl i dataene og derved fejlkonklusioner.

"The second major challenge centers on data availability, data ownership, and data integrity. Many clients may lack the ability to capture data in a way that is useful to the auditor, or the data might contain a lot of noise." (Earley, 2015, p. 498)

"Transformation is about making the data useable. One emerging issue is the extent to which data has to be changed (often simplified) in order to do that." & "Nervousness about 'changing' client data is an issue but sometimes it is unavoidable." (IAASB, 2016, p. 12)

Enkelte publikationer omtaler et behov for standardiserede formater, med henblik på en forbedret informationsudveksling. Udfordringer i forhold til datasikkerheden og opbevaringen af data er ligeledes relevante og kan være en udfordring for revisorerne.

"To facilitate information exchange and analysis in Audit 4.0, regulators and standardization agencies should create suitable standards that define the formats and naming rules of commonly used data." (Dai & Vasarhelyi, 2016, p. 12)

"including challenges with access to the large data sets that are needed to effectively execute certain types of data analytics. In most instances, the entity's data needs to be transferred to the auditor and, in addition to concerns related to data security and privacy, having sufficient infrastructure to store and then process the data can be challenging due to the size and volume of data." (IAASB, 2016, p. 11)

Ovenstående udsagn har medført et forhøjet vidensniveau indenfor emnet og har derved haft indflydelse på spørgsmålene i de semi-struktureret interviews. Det er altså værd at undersøge, hvorvidt revisorerne oplever udfordringer i forhold til anvendeligheden af data fra kunderne.

Hvis kunderne kan levere de fornødne data, er det så en udfordring at dataene er i forskellige formater? Er der et behov for yderligere standardisering af formateringen af data? Ser revisorerne en problemstilling indenfor datasikkerheden og opbevaringen af data ved dataanalyse?

Grundlæggende har litteraturanalysen altså vist at eksisterende publikationer er af mere generel karakter og ikke beskæftiger sig specifikt med SMV-segmentets problemstillinger i relation til afhandlingens problemformulering og hypoteser, men analysen har givet inspiration til væsentlige uddybende nedslag i indhentningen af primære data.

3 Metodiske overvejelser

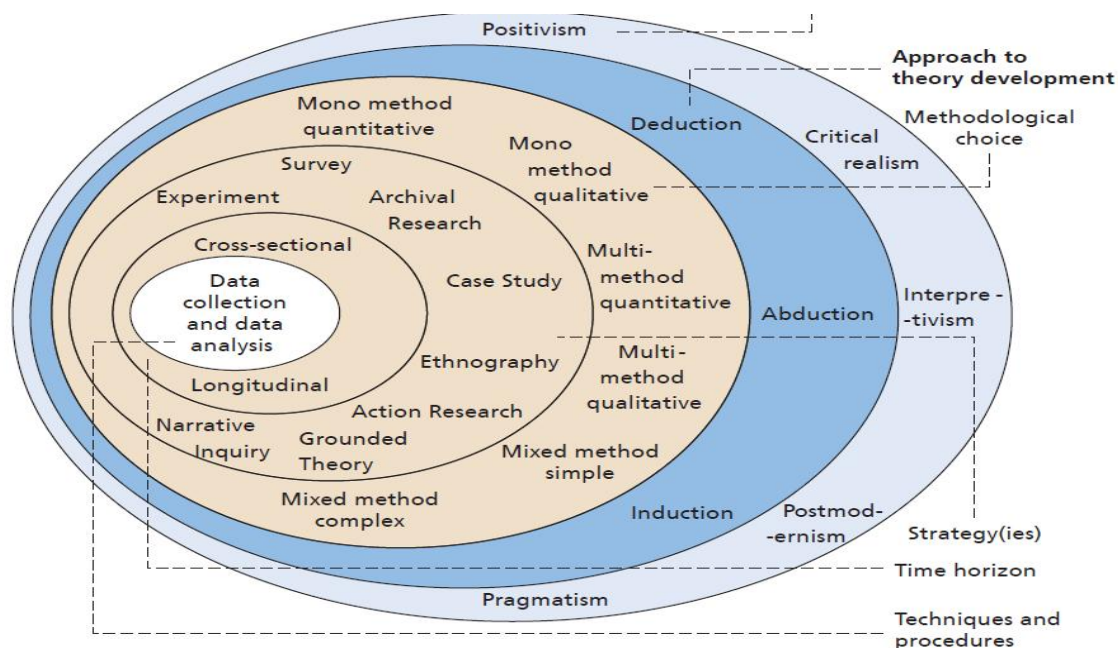
Kapitlet indeholder en beskrivelse af de metodiske overvejelser jeg har haft i forbindelse med afhandlingen. Den metodiske opbygning er baseret på **undersøgelsesløget** (Saunders, Lewis, & Thornhill, 2019) og dens fremgangsmåde til at undersøge.

3.1 Videnskabsteoretisk filosofi

Der er fem metodiske filosofier indenfor "business and management", der er særligt kendte. De fem filosofier er positivism, critical realism, interpretivism, postmodernism and pragmatism.

Positivism stammer fra den naturvidenskabelig teori, hvor det er muligt at observere og måle fakta. Filosofien baserer sig på love og regler, hvorfor der også kun er en realitet, en sandhed. Forfatteren må have en objektiv holdning i forbindelse med undersøgelsen for at undersøgelsen ikke bliver påvirket af forfatterens subjektive holdning. Da der ifølge filosofien

Figur 1 : billedlig forklaring af analyseløget



kun er en realitet, er målet med filosofien at be/afkræfte teorier.

Critical realism fokuserer på virkeligheden og den opfattelse af virkeligheden som mennesket oplever. Virkeligheden er baseret på den naturvidenskabelige teori, hvor forhold kan bekræftes/afkræftes. Critical realism anerkender dog at menneskets opfattelse af virkeligheden kan være påvirket af hvad vi ser og føler.

Interpretivism fokuserer på det enkelte menneske og deres holdning, kultur, sociale forhold osv. Mennesket forsøger at skabe mening i verden og interpretivism forsøger at undersøge den mening. Filosofien mener at den dybe indsigt i mennesket og dets handlinger forsvinder, hvis undersøgelsen bliver opstillet i lighed med den naturvidenskabelige metode. En stor del af undersøgelsen er baseret på undersøgerens fortolkning af dataene, hvorfor der også er tale om en subjektiv filosofi. Filosofiens formål er at danne grundlag for en ny eller anderledes forståelse af forhold.

Pragmatisme er den filosofi der stiller spørgsmålstejn ved de andre filosofiers relevans og derfor fokusere på at konvertere undersøgelse ind til handling. Pragmatisme anerkender både objektive og subjektive forhold. Formålet med en pragmatisk tilgang til en undersøgelse er, at fremfinde løsninger på baggrund af teorier, ideer, viden, holdninger osv.

Postmodernism er den filosofi, der primært er kendetegnet ved, at vi som individer tillægger begreber mening. Verden er i konstant forandring og kan derfor i mange aspekter virke kaotisk i modsætning til den naturvidenskabelige metode, der opererer indenfor love og regler. Postmodernismens tankegang medfører at verden ikke kan opdeles i rigtigt og forkert. Definitionen af rigtigt og forkert er baseret på de samfundsnormer der gør sig gældende på det givne tidspunkt. Denne filosofi er derfor yderst relevant, når det afhandlingen forsøger at forstå, er menneskets handlinger som de påvirkes af virksomhedskultur, sociale forhold osv. Den metodiske filosofi for afhandlingen er derfor baseret på den postmoderne idet denne human-videnskabelige metode netop forsøger at opnå en sådan forståelse af menneskets handlinger og udtalelser.

3.2 Tilgang til teoriudvikling

"Approach to theory development" laget danner grundlag for hvordan man gør brug af teorien i forbindelse med en undersøgelse. Der er tre metoder: deduktion, induktion og abduktion. Den **deduktive** tilgang stammer fra videnskabelige undersøgelser, hvor en hypotese udledes af eksisterende teorier. Den deduktive tilgangs logik er "In a deductive inference, when the premises are true, the conclusion must also be true" (Saunders et al., 2019, p. 153), hvilket medfører at tilgangen forsøger at bekræfte eller afkræfte en hypotese. Undersøgelsen kræver derfor objektivitet fra forfatteren.

En deduktiv tilgang kan opstilles som seks punkter:

1. "Put forward a tentative idea, a premise, a hypothesis (a testable proposition about the relationship between two or more concepts or variables) or set of hypotheses to form a theory.
2. By using existing literature, or by specifying the conditions under which the theory is expected to hold, deduce a testable proposition or number of propositions.

3. Examine the premises and the logic of the argument that produced them, comparing this argument with existing theories to see if it offers an advance in understanding. If it does, then continue.
4. Test the premises by collecting appropriate data to measure the concepts or variables and analysing them.
5. If the results of the analysis are not consistent with the premises (the tests fail!), the theory is false and must either be rejected or modified and the process restarted.
6. If the results of the analysis are consistent with the premises then the theory is corroborated." (Saunders et al., 2019, pp. 153–154)

Den **induktive** tilgang er teorien om at danne nye teorier. Den induktive tilgang stammer fra sociale undersøgelser, hvor der var behov for mere end blot en bekræftelse eller afkræftelse. Den induktive tilgang sker ved indsamling af data, hvorefter der opstilles teorier. Denne tilgang giver bedre mulighed for, at undersøge bredt og producere andre resultater end ved en deduktiv tilgang. Den induktive tilgangs logik er "In an inductive inference, known premises are used to generate untested conclusions" (Saunders et al., 2019, p. 153) Teorierne bliver som tidligere nævnt ikke bekræftet eller afkræftet, hvorfor der er tale om uprøvede konklusioner.

Abduktion er en kombination af induktion og deduktion, hvilket er relevant ved undersøgelser, hvor der er behov for at undersøge plausible teorier. Den overordnede tilgang for afhandlingen er abduktion. Tilgangens logik kan beskrives ved "In an abductive inference, known premises are used to generate testable conclusions" (Saunders et al., 2019, p. 153), hvilket er den typiske fremgangsmåde i virksomheder osv. Abduktion gør det muligt at udforme testede konklusioner på baggrund af allerede kendte præmisser. Dette er særligt relevant i denne afhandling, da der er behov for at kunne ændre teorien løbende, da teorierne ikke er specificeret til dette specifikke marked og segment, hvorfor teorien kan variere fra allerede udarbejdet teori i andre lande og på markedet som helhed. Afhandlingen vil ligeledes kunne opstille bekræftelser eller afkræftelser af de opstillede teorier på baggrund af præmisserne, hvilket vil betyde, at afhandlingen vil kunne bruges af revisionsbranchen.

3.3 Tidshorisont

Afhandlingen er udarbejdet til at være et tværsnitstudie (Cross-sectional), da afhandlingen forsøger at undersøge en problemstilling her og nu. Undersøgelsen ønsker at afdække hvilke forhold, der medfører at dataanalyse i dagens revisionsfirmaer ikke benyttes i højere grad. Undersøgelsen er derfor udarbejdet indenfor en kort tidsperiode og undersøgelsen benytter sig af øjebliksdata. Hvis det skulle have været et longitudinelt studie (Longitudinal), skulle interviewene være udarbejdede kontinuerligt med de samme personer over en given periode. Dette er ikke

tilfældet. Sekundære data er indsamlede med henblik på at inddrage de senest opdaterede artikler og undersøgelser med den højeste relevans.

3.4 Valg af data

Litteraturanalysen fremhævede et behov for at indhente primære data til besvarelsen af problemformuleringen, da der på nuværende tidspunkt ikke foreligger tilstrækkelige sekundære data.

Problemstillingen kræver, at de primære data indhentes som kvalitative data. De kvalitative data kan give en større indsigt i de konkrete udfordringer og muligheder der er indenfor emnet i modsætning til kvantitative data. De primære data og sekundære data er begge indhentet som kvalitative data, da problemstillingerne indenfor dataanalyse typisk er komplekse og derfor kræver dybdegående data. Revisorernes og kundernes holdninger omkring revision og brugen af dataanalyse i revisionsprocessen indeholder mange nuancer, holdninger osv., hvilket bliver afspejlet i kvalitative data i modsætning til kvantitative data.

Der foretages henholdsvis en bearbejdning og analyse af de primære data og de sekundære data. De metodiske overvejelser ved indhentningen af primære data er valg af format, valg af respondenter, valg af spørgsmål samt den efterfølgende analyse af data. Der vil løbende blive argumenteret for de enkelte valg.

Afhandlingen anvender sekundære data i form af publikationer, analyser og studier. De metodiske overvejelser i form af valget af data og de kritiske overvejelser af dataene er beskrevet senere i kapitlet.

3.4.1 Kvalitative interviews

De primære data er indhentet ved interviews mellem de udvalgte respondenter og mig. Jeg har valgt at afholde semi-strukturerede interviews med respondenterne, med fokus på at få en mere dybdegående samtale angående emnet. Den dybdegående samtale skal være med til at afdække de forskelligheder der er blandt respondenterne og deres organisation, hvilket kræver muligheden for at spørge ind til de forskellige nuancer og perspektiver emnet åbner op for. De primære emner mit studie indeholder er dataanalyse og værdiskabelse, hvilket er begreber der kan have vidt forskellige definitioner. Den praktiske tilgang til de to emner er ligeledes forskellig. De data, der bliver generet i forbindelse med interviewene, vil dermed blive mere relevante for afhandlingen end data genereret i strukturerede interview. Hvis respondenternes svar giver anledning til yderligere undersøgelse, så er der efterfølgende mulighed for dette ved et semi-struktureret interview. Problemformuleringen og dets undersøgelsesspørgsmål kræver at der kan foretages sammenligninger på tværs af de gennemførte interviews, hvorfor det har været nødvendigt dog at have en vis struktur. Det er

derfor vurderet at de mest relevante data kan indhentes ved brugen af semi-strukturerede interviews som metode.

Valg af respondenter – Revisionshuse

Respondenterne er udvalgt efter hvorvidt de har en bestemmende indflydelse på den enkelte revision, hvorvidt der bruges dataanalyse og hvorvidt de har en bestemmende indflydelse på implementeringen af dataanalyse i organisationen. Dette har betydet at gruppen af adspurgte respondenter primært består af partnere, statsautoriserede revisorer og implementeringsansvarlige for dataanalyse. Det har også været en forudsætning at respondenterne primært sidder med kunder i SMV Segmentet. Sammensætningen af respondenter fra store og små revisionshuse er så vidt muligt i overensstemmelse med den faktiske fordeling af revisionsbranchen i Danmark. Antallet af interviews har ikke gjort det statistisk muligt at generalisere respondenternes holdninger. Nedenstående tabel viser de valgte respondenter, deres organisation og titel.

Tabel 5: Oversigt over respondenter (R) fra revisionsfirmaer.

Revisionsfirmaer		
Organisation	Titel	Navn
Aaen & Co	Statsautoriseret revisor	Søren Thorbjørnsen
Albjerg Statsautoriseret Revisionspartnerselskab	Statsautoriseret revisor & Partner	Tommy Nørskov
KPMG P/S	Begge er managere og arbejder med implementeringen af dataanalyse.	Rasmus Astrup Christiansen & Mikkel Andersen
ERNST & YOUNG Godkendt Revisionspartnerselskab	Statsautoriseret revisor	Rasmus Friberg Hansen
Grant Thornton	Statsautoriseret revisor & Partner	Allan Breilling
BDO	Statsautoriseret revisor & Partner	Lisbeth Kindvig

De ovenstående personer kan betegnes som en 'gennemsnitlig' revisor. Ingen af de adspurgte respondenter har en specifik rolle indenfor implementeringen af dataanalyse, hvorfor det må antages at respondenternes viden omkring emnet er generelt for branchen og organisationen.

At respondenterne kan betegnes som værende gennemsnitlige revisorer har været essentielt for at opgaven kan give et indblik i den problemstilling som den gennemsnitlige revisor mener der er ved implementeringen af dataanalyse. Den gennemsnitlige revisor har muligvis ikke viden indenfor området endnu. Spørgsmålet om implementering af dataanalyse kan for den pågældende respondent være påvirket af manglende viden indenfor området, dette ville potentielt ikke blive belyst, hvis gruppen af respondenter bestod af personer med ekspertviden omkring dataanalyse.

Rasmus Christiansen og Mikkel Andersen har dog roller med fokus på implementering af dataanalyse, hvilket gør, at de afviger fra de andre respondenter. Deres viden omkring dataanalyse må derfor antages at være væsentlig højere end de andre respondenter. De er derfor ikke repræsentative for den generelle viden blandt gennemsnitlige revisorer i branchen.

Ens for alle respondenter er, at de er udførende eller tidligere har været udførende på revisionssager. Mikkel Andersen er ikke længere udførende revisor, Rasmus Astrup er stadig udførende revisor. Fællesinterviewet med Mikkel og Rasmus vurderes stadig som relevant, da konklusionerne i interviewet med dem muliggør en sammenligning med konklusionerne i interviewene af dem, jeg har kaldt gennemsnitlige revisorer.

Valg af respondenter – Kunder

Respondenterne er udvalgt med fokus på at få repræsenteret forskellige markeder og størrelser. Den største af respondenterne omsætter for ca. 250 mio. kr. og den mindste omsætter for ca. 10 mio. kr. Respondenterne har alle praktisk erfaring med revisionen og de spørgsmål der kommer i forbindelse med revisionen, hvorved de får et indtryk af revisionens fremgangsmåde. Alle kunder får udarbejdet revision efter de internationale revisionsstandarder og aflægger årsregnskabet efter årsregnskabslovens bestemmelser. De underskrivende revisorer på nedenstående kunder kommer fra forskellige revisionsfirmaer, hvorfor deres udtalelser ikke afspejler en specifik revisionsvirksomhed. Enkelte kunder har for nyligt skiftet revisor, hvorfor de ligeledes kan udtale sig mere generelt. Virksomhedernes erfaring i administrationen varierer fra tidligere revisor til outsourcing af bogholderiet.

Tabel 6 Oversigt over respondenter (K) kunder.

Kunder		
Organisation	Titel	Navn
Aspiri A/S	COO	Jesper Bandholtz Bjerg
Frede Andersen & Søn A/S	CEO	Peter Andersen
Rent Estate A/S	CFO	Emil Buch Andersen
Cream ApS & Albert Holmbom ApS	Direktør	Tina Holmbom
HallerupNet ApS	Statsautoriseret revisor & Direktør	Jan Hallerup

Opbygning af interviewstrukturen:

Strukturen i de semi-strukturerede interviews skal sikre at problemformuleringens relevante analyse spørgsmål og hypoteser bliver besvaret. Konkret har det betydet, at alle respondenter som minimum har skullet svare på de forarbejdede spørgsmål, men rækkefølgen har været underordnet. Det er vigtigt, at der bliver lagt op til en diskussion mellem respondenter og jeg, således at relevante aspekter af respondentens svar bliver udfoldet yderligere. De semi-

struktureret interviews kan afsløre yderligere perspektiver indenfor området, hvilket kan afføde yderligere/uddybende spørgsmål i forbindelse med afholdelsen af interviewet eller som læring til efterfølgende interviews.

Tabel 7: interviewstruktur for revisionsfirmaer og kunder.

Interviewstruktur	
Rækkefølge:	Grupperinger:
1	Introduktion
2	Nuværende revisionsmetodik
3	Dataanalyse
4	Værdiskabelse
Den fulde interviewstruktur kan ses i bilag 1 for revisorerne og bilag 9 for kunderne	

3.4.2 Eksternt Materiale:

Afhandlingen benytter sig af eksternt materiale i form af sekundære data. De sekundære data skal understøtte de primære data, hvilket i denne afhandling er resultatet af de foretagne interviews. De eksterne kilder anvendes med det formål at muliggøre en sammenligning mellem de sekundære data og de holdninger, perspektiver og vurderinger som bliver fremført af de adspurgte respondenter. En sammenligning af allerede udarbejdede publikationer, analyser, studier osv. vil give mig mulighed for at relatere respondenternes holdning til andre revisionsfirmaer og derved understøtte konklusionerne i afhandlingen. Ved brug af eksternt materiale er det vigtigt, at der sker en vurdering af materialets objektivitet. De anvendte eksterne kilder er primært analyser, høringer, publikationer osv. udarbejdet af forskellige internationale revisionsorganisationer eller forskere/fageksperter på området.

Det eksterne materiale kan opdeles i objektive og subjektive værker. Brugen af objektive værker vil primært bruges til at understøtte faktuelle påstande. Objektive værker er ikke påvirkede af udgiverens/organisationens egne holdninger, hvorfor troværdigheden af værket og de oplysninger værket indeholder styrkes. Subjektive værker bruges primært til at undersøge organisationens eller udgiverens egen holdning, det er derfor vigtigt at de oplysninger der gives, ikke bliver brugt uden en vis professionel skepsis. Værkerne bruges derfor primært til at sammenligne de holdninger, vurderinger og perspektiver med respondenternes holdninger, vurderinger og perspektiver.

3.4.3 Kildekritik

Afhandlingen benytter sig af internationale revisionsstandarder, lovgivning og bøger fra undervisningen. Disse kilder betegnes som værende kilden eller den nærmeste kilde til de respektive processer/betegnelser der nævnes i afhandlingen. Dette er med til at sikre, at der

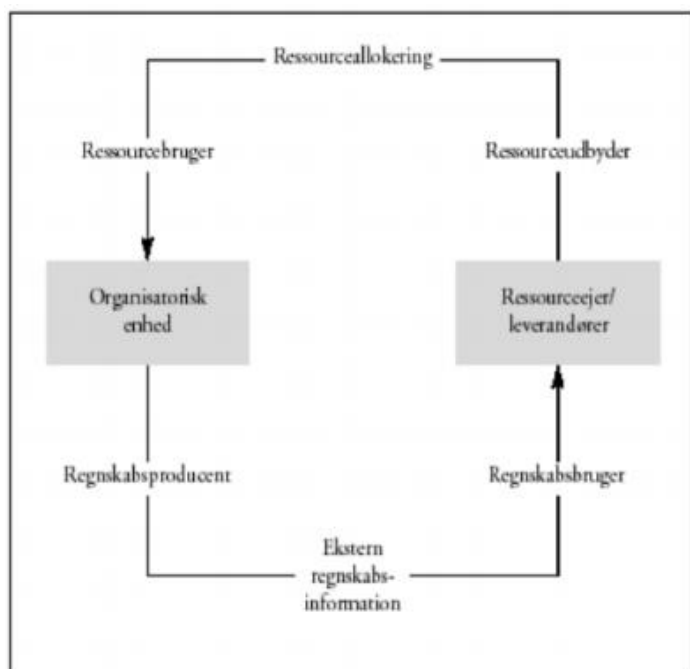
ikke anvendes videreforskede kilder. De nævnte kilder bruges primært til den beskrivende del.

Publikationerne bruges til at vurdere og underbygge relevansen af de enkelte respondenters udtalelser. Da kilderne bruges til at understøtte subjektive holdninger i form af respondenternes udtalelser, er det ikke en problemstilling, at der er tale om subjektive publikationer. Det har været relevant at undersøge hvorvidt de internationale publikationer kan sammenholdes med konklusionerne fra de gennemførte interviews.

Afhandlingens formål er at undersøge den subjektive holdning blandt revisorer i forhold til emnet dataanalyse og benyttelsen af dataanalyse. Det er derfor vurderet at kildekritikken primært fokuserer på relevansen af de sekundære kilder i forhold til de primære data.

4 Finansiell rapportering

For at kunne forstå behovet for revision er det vigtigt at kende til den grundlæggende teori bag regnskab, ressourceallokering og principal agentteorien. Overordnet set vil jeg i dette kapitel give et indblik i, hvorfor der er et behov for regnskaber.



"Regnskab som samfundsaktivitet beskæftiger sig med måling og kommunikation af finansiell og anden information om udnyttelsen af knappe ressourcer til beslutningsformål" (Elling, 2019, p. 17). Den finansielle rapportering/information skal kommunikeres på baggrund af anerkendte regelsæt, således kommunikationen mellem regnskabsbrugeren og regnskabsproducenten er forståelig. Dette kræver, at regelsættet er anerkendt af begge parter.

I et makroøkonomisk perspektiv handler det om at allokere ressourcer således at ressourcerne bliver brugt bedst muligt. Der er et uendeligt behov for ressourcer, men der er ikke et uendeligt udbud af ressourcer. Ressourceejerne har derfor behov for information fra ressourcebrugerne, således at de kan vurdere, hvor deres ressourcer bliver udnyttet bedst.

Ressourcer kan i denne forstand være mere end blot likvider, da ressourcer ligeledes kan være arbejde, jord osv. Ressourceejerne kan derfor bestå af flere forskellige typer virksomheder, personer, myndigheder osv.

Regnskabet giver som udgangspunkt ikke en nytteværdi, det er derimod den begrebsramme der er defineret i lovgivningen og standarderne. IFRS og årsregnskabsloven indeholder begge generalklausulen i form af det retvisende billede/True and fair view.

Det retvisende billede er defineret i ÅRL § 11 ved følgende: "Årsregnskabet og et eventuelt koncernregnskab skal give et retvisende billede af virksomhedens og, hvis der udarbejdes koncernregnskab, koncernens aktiver og passiver, finansielle stilling samt resultat. Ledelsesberetningen skal indeholde en retvisende redegørelse for de forhold, som beretningen omhandler"¹

Det retvisende billede er yderligere beskrevet på baggrund af nedenstående punkter:

Forståelige: "Uforståelig information er ubrugelig. Forståelighed vedrører såvel regnskabsproducentens valg af begrebsapparat og regelsæt som regnskabsbrugernes faglige kvalifikationer". (Elling, 2019, p. 21)

Relevante: "ved relevante oplysninger forstås, at informationen dækker de informationsbehov, beslutningstager ønsker afdækket, før han kan træffe sin beslutning. I nuværende regnskabspraksis antages det, at oplysninger om virksomhedens formue-, finansierings- og indtjeningsforhold er relevante for alle potentielle brugergrupper i samfundet". (Elling, 2019, p. 21)

Gyldige: "De sammenfattede oplysninger om en virksomheds økonomi, som fremgår af det eksterne regnskab, skal derfor være valide (gyldige), dvs. de skal afbillede de økonomiske fænomener, man ønsker at gengive i det eksterne regnskab." (Elling, 2019, p. 22)

Sammenlignelige: "Normalt har beslutningstager behov for at kunne sammenligne regnskaber fra samme virksomhed over en årrække (tidssammenligning) og mellem forskellige virksomheder et givet år (virksomhedssammenligning). Dette gør sammenlignelighed til et af de vigtigste krav, regnskabsbrugere stiller til regnskabspraksis." (Elling, 2019, p. 22)

Ovenstående begreber er med til at sikre den overordnede kvalitet i regnskabet/den finansielle rapportering. De enkelte regnskabsposter er yderligere defineret og der er udarbejdet standarder for indregning og måling, hvilket revisoren vurderer i forbindelse med

¹ årsregnskabsloven, jf. lovbekendtgørelse nr. 1580 af 10. december 2015

revisionen. Dette er dog ikke så relevant i forhold til forståelsen af revisors arbejde. Den vigtigste pointe er at revisoren skaber troværdighed omkring den information der deles mellem parter.

Revisionen er med til at mindske den informations asymmetri, der opstår i forskellige situationer i erhvervslivet. Der kan opstå informationssymmetri, når ressourcebrugerne fremlægger information til ressourceejerne. Et eksempel på dette er Principal-agent-teorien. Direktøren er agenten og aktionærerne er principalen. Direktørens løn og arbejdsforhold er defineret af de resultater som virksomheden opnår, hvorfor direktøren har et incitament til at fremme virksomhedens præstationer. Dette betyder, at der kan være en informations asymmetri mellem direktøren og aktionærerne. Begge parter ønsker at opnå den situation der er bedst for dem selv, hvorfor begge har et behov for at få valideret den information der bliver fremlagt mellem parterne.

5 Revisionsprocessen

For at kunne forstå forskellen mellem den nuværende revisionsproces og en revisionsproces indeholdende dataanalyse er det vigtigt at forstå begrebet revision herunder revisionsprocessen.

Revision er overordnet beskrevet som følger: "Auditing is a systematic process of objectivity obtaining and evaluating evidence regarding assertions about economic actions and events to ascertain the degree of correspondence between those assertions and established criteria and communicating the results to the interested users." (Eilifsen, Messier, Glover, & Prawitt, 2013, p. 12)

IAASB er den organisation, der udarbejder og opdaterer ISA'erne, hvilket danner grundlag for revisionsprocessen i store dele af verden. EU har ikke implementeret ISA'erne, men ifølge en rapport har store dele af EU implementeret ISA'erne fuldt ud eller med mindre forbehold. Danmark har implementeret ISA'erne med følgende forbehold: "Add-ons requiring the auditor to issue a report to the Board (or highest management level), provide information on management liability and opinion on the management report" (FEE, 2015, p. 12)

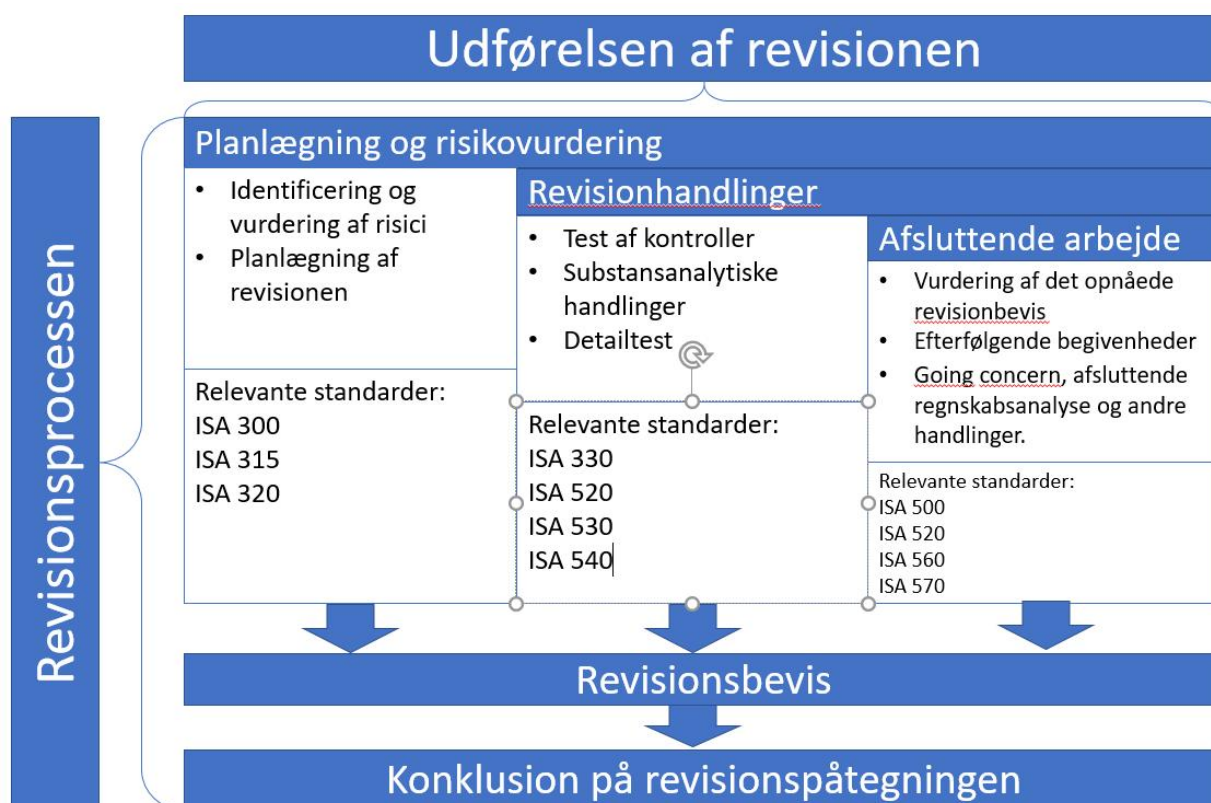
ISA'erne beskriver forskellige områder i revisionsprocessen med henblik på at vejlede og styre revisorerne i en ensrettet retning internationalt. Områderne i ISA'erne omhandler alt fra kundeaccept til afsluttende handlinger osv. ISA 200 er den standard der definerer det overordnede mål og revisionens gennemførelse i overensstemmelse med internationale standarder om revision.

Revisionens formål er beskrevet som nedenstående

- "at opnå høj grad af sikkerhed for, at regnskabet som helhed ikke indeholder væsentlig fejlinformation, uanset om fejlinformationen skyldes besvigelser eller fejl, således at revisor er i stand til at udtrykke en konklusion om, hvorvidt regnskabet i alle væsentlige henseender er udarbejdet i overensstemmelse med en relevant regnskabsmæssig begrebsramme, og
- at forsyne regnskabet med en erklæring og kommunikere som krævet af ISA i overensstemmelse med revisors observationer."²

Regnskaber der er aflagt på baggrund af ÅRL, bliver fortsat revideret på i henhold til ISA'erne. ÅRL er blot den begrebsramme regnskabet bliver aflagt efter. Det er derfor ÅRL, der definerer indregningen og målingen af aktiverne, forpligtelser, indtægter og omkostninger.

Jeg har i nedenstående figur istrevisionsprocessen koblet til de forskellige ISA'er. Jeg vil efterfølgende uddybe de forskellige dele af revisionsprocessen.



Figur 3 : billedlig forklaring af revisionsprocessen herunder relevante ISA'er og handlinger i de enkelte forløb

² International Federation of Accountants (December 2016) Den uafhængige revisors overordnede mål og revisionens gennemførelse i overensstemmelse med internationale standarder om revision Punkt 11 a & b

5.1 Revisionsrisikoen

Revisionen af regnskaber indebærer at revisoren skal afgive en erklæring på regnskabet. Revisoren skal nedsætte risikoen for at erklæringen er forkert. Revisionsrisikoen er defineret som "Audit risk is the risk that auditor expresses an inappropriate audit opinion when the financial statements are materially misstated"³. Revisionsrisikoen er med til at hjælpe revisoren med at vurdere hvornår der er indhentet nok revisionsbevis til at kunne afgive den korrekte erklæring.

Revisionsrisikoen kan defineres ved følgende formel: *Revisionsrisikoen = risikoen for væsentlig fejlinformation * opdagelsesrisikoen*

Opdagelsesrisikoen er "risikoen for, at de handlinger, som revisor har udført for at reducere revisionsrisikoen til et acceptabelt lavt niveau, ikke fører til opdagelse af en fejlinformation, der enten alene eller sammenlagt med andre fejlinformationer kan være væsentlig"(Sudan, Samuelsen, Parker, & Davidsen, 2019, pp. 152–153) Opdagelsesrisikoen er den faktor, som revisoren kan påvirke, da de kan justere på det planlagte arbejde og derved nedsætte opdagelsesrisikoen til et acceptabelt niveau.

Risikoen for væsentlig fejlinformation er risikoen for at der er væsentlige tilsigtede eller utilsigtede fejl i den finansielle rapportering. Risikoen er baseret på baggrund af de interne kontroller i virksomheden og på hvorvidt de er designet og implementeret således at risikoen kan nedbringes. Risikoen for væsentlig fejlinformation kan defineres ved følgende formel:

*Risiko for væsentlig fejlinformation = iboende risiko * kontrolrisiko*

Iboende risiko er "den eksponering, som et revisionsmål vedrørende en gruppe af transaktioner, en balancepost eller en oplysning har for fejlinformation, der enten enkeltvis eller sammenlagt med anden fejlinformation kan være væsentlig, inden eventuelle tilknyttede kontroller overvejes."(Sudan et al., 2019, p. 153) Den iboende risiko kan hverken virksomheden eller revisoren påvirke, da denne er baseret på faktorer som antallet af transaktioner, hvorvidt informationen er baseret på regnskabsmæssige skøn osv.

Kontrol risiko er "risikoen for, at mulig fejlinformation, som enten enkeltvis eller sammen med anden fejlinformation kan være væsentlig for et revisionsmål vedrørende en gruppe af transaktioner, en balancepost eller en oplysning, ikke forebygges eller opdages og rettes i tide af virksomhedens interne kontrol." (Sudan et al., 2019, pp. 153–154)

³ McGraw-hill Education – Europe, Aasmund Ellifsen (November 2013) Auditing & Assurance Services, Third International Edition edition side 14

Revisionsrisikoen kan derved sammensættes til nedenstående formel, da den består af de enkelte komponenter fra de to formler.

$$\text{Revisionsrisikoen} = \text{iboende risiko} * \text{kontrolrisikoen} * \text{opdagelsesrisikoen}$$

Risikomodellen danner grundlag for det arbejde revisoren skal udføre i forbindelse med revisionen, den danner derfor grundlag for hele revisionsprocessen. Revisionsrisikoen bliver ikke kun vurderet på den overordnede finansielle rapportering, men bliver vurderet på de forskellige dele af den finansielle rapportering, det betyder konkret at der bliver lavet en risikovurdering på de enkelte regnskabsposter, noter osv.

5.2 Revisionsbevis

Revisoren skal i forbindelse med revisionen indsamle revisionsbevis med henblik på at nedsætte revisionsrisikoen således at revisoren kan afgive den korrekte erklæring på den finansielle rapportering. Revisionsbeviset er defineret som følgende:

"Informationer, som revisor anvender for at nå til de konklusioner, som revisors konklusion er baseret på. Revisionsbevis omfatter både informationer, der er indeholdt i bogføringen, og andre oplysninger. I sammenhæng med ISA udgør:

revisionsbevisets tilstrækkelighed målestokken for mængden af revisionsbevis. Den nødvendige mængde af revisionsbevis påvirkes af revisors vurdering af risiciene for væsentlig fejlinformation og af kvaliteten af det opnåede revisionsbevis

revisionsbevisets egnethed målestokken for revisionsbevisets kvalitet, dvs. dets relevans og pålidelighed i forhold til at understøtte de konklusioner, som revisors konklusion er baseret på"⁴

Revisionsbeviset kan indhentes ved følgende handlinger:

Inspektion: Revisoren kan inspicere interne og eksterne dokumenter i form af faktura, købsbilag, kontrakter osv. Inspektionen er med til at validere transaktionerne i virksomheden. Pålideligheden af inspektionen vurderes på baggrund af dokumentet, herunder om det er et internt eller eksternt dokument. Inspektion bruges ligeledes i forbindelse med kontrol af materielle aktiver, således at tilstedeværelsen kan bekræftes.

Observation: Observation benyttes primært til at påse processer og udførelsen heraf, i det scenarie at handlingen er tidsbegrænset. Observationer benyttes ligeledes ved processer der ikke kan genskabes af revisoren, hvorfor observationen skal ske på udførelsestidspunktet.

⁴ International Federation of Accountants (December 2016) ISA 500 Revisionsbevis side 4 punkt 5

Eksterne bekræftelser: "En ekstern bekræftelse udgør revisionsbevis, som revisor har indhentet som et direkte skriftligt svar til revisor fra en tredjepart (den bekræftende part) i papirform eller på et elektronisk eller andet medie."⁵ Eksterne bekræftelser indhentes typisk med fokus på at afdække bestemte revisionsmål på balanceposter, men kan også bruges til at afdække betingelser for indregningen af transaktioner. Et eksempel kunne være betingelserne i en kontrakt, men eksterne bekræftelser kan også formuleres således, at de afdækker forhold der ikke foreligger.

Efterregning: efterregning er meget selvsigende, da det blot omhandler hvorvidt den matematiske nøjagtighed er tilstede mellem dokumentationen og transaktionen. Eller den interne sammenhæng mellem finansmodulet og andre moduler med påvirkning på finansmodulet.

Genudførsel: "omhandler revisors uafhængige udførelse af procedurer eller kontroller, som oprindeligt er blevet udført som en del af virksomhedens interne kontrol."⁶

Analytiske handlinger: "består af vurdering af finansiell information ved analyse af plausible sammenhænge mellem både finansielle og ikke-finansielle data. Analytiske handlinger omfatter også sådanne undersøgelser, som er nødvendige, af konstaterede udsving eller sammenhænge, som ikke er konsistente med andre relevante informationer, eller som afviger med et betydeligt beløb fra forventede værdier."⁷

Forespørgsler: Består af opsøgning af informationer hos interne og eksterne parter med henblik på at supplere andre revisionshandling, da forespørgsler ikke er den stærkeste revisionshandling. Svarene opnået i forbindelse med forespørgsler skal vurderes på hvorvidt de bekræfter informationer fra andre handlinger eller om de afkræfter tidligere informationer.

5.3 Planlægning af revisionen og vurdering af risici for fejlinformation

Indledningsvist er det revisorens opgave at planlægge revision og vurdere risikoen for fejlinformation i årsrapporten. Revisoren udfører risikovurderingshandling for ultimativt at afdække risikoen for, at afgive en fejlbehæftet erklæring. Revisoren skal på baggrund af kendskabet til kunden og deres interne forretningsgange, analyser osv. kunne identificere risikoen for væsentlige fejl på regnskabsposter, noter og regnskabet som helhed. Det er

⁵ International Federation of Accountants (December 2016) ISA 500 Revisionsbevis side 8 punkt A18

⁶ International Federation of Accountants (December 2016) ISA 500 Revisionsbevis Side 9 punkt A20

⁷ International Federation of Accountants (December 2016) ISA 500 Revisionsbevis side 9 punkt A21

ligeledes revisors opgave at planlægge revisionen, således at ovenstående risici kan afdækkes og at det fornødne revisionsbevis kan indhentes.

"Opnåelse af forståelse af virksomheden og dens omgivelser, herunder dens interne kontrol (i det følgende betegnet "forståelse af virksomheden"), er en løbende, dynamisk proces med indsamling, opdatering og analyse af information gennem hele revisionsprocessen.

Forståelsen skaber en referenceramme, inden for hvilken revisor planlægger revisionen og udøver sin faglige vurdering gennem hele revisionsprocessen, f.eks. når revisor:

- vurderer risici for væsentlig fejlinformation i regnskabet
- overvejer, om valget og anvendelsen af regnskabspraksis er passende, og om oplysningerne i regnskabet er tilstrækkelige
- reaktion på de vurderede risici for væsentlig fejlinformation, herunder udformning og udførelse af yderligere revisionshandlinger for at opnå tilstrækkeligt og egnet revisionsbevis"⁸

Jeg har valgt at dele emnet op, således, at det følger den praktiske tilgang til revisionsprocessen.

5.3.1 Risikovurderingen

Revisoren skal i forbindelse med risikovurderingen **forespørge** den daglige ledelse og relevante medarbejdere i virksomhedens interne økonomiafdeling, hvis denne findes. Revisoren skal også forespørge medarbejdere i virksomhedens andre afdelinger, hvis dette findes relevant for risikovurderingen. Revisoren skal i forbindelse med risikovurderingen foretage **analytiske** handlinger. ISA 315 beskriver de analytiske handlinger: handlinger der giver en forståelse for virksomheden herunder dens transaktioner. De analytiske handlinger er ikke begrænset til historiske finansielle data/informationer, hvorfor analysen godt kan fokusere på andre data/informationer som virksomheden kan tilvejebringe. Revisoren skal **observere og foretage inspektioner** i virksomheden. Handlinger der kan afdække dette kunne være en gennemgang af forretningsplaner, strategier, finansielle rapporter. Det kan ligeledes være en fysisk inspektion af virksomhedens lokaler/anlæg/lager, med henblik på at få en forståelse for virksomheden og dens forretning.

5.3.2 Kendskab til kunden

Et af de helt centrale forhold omhandler kendskabet til kunden. For at kunne identificere risici, skal revisoren have et kendskab til kunden, men ligeledes dens omverden, det betyder at revisoren skal kende til branchespecifikke forhold, regulativer der påvirker den specifikke

⁸ International Federation of Accountants (December 2016) ISA 315 Identifikation og vurdering af risici for væsentlig fejlinformation igennem forståelse af virksomheden og dens omgivelser (ajourført) side 10 punkt A1

kunde, herunder den relevante begrebsramme. Den relevante begrebsramme for SMV'er er typisk ÅRL.

Udover omverdenen skal revisoren også have en forståelse for kundens forretning i form af arten, herunder virksomhedens drift, ejerforhold, ledelsesstruktur, organisation, finansiering, investeringer. Alle disse forhold skal hjælpe revisoren med at forstå kundens transaktioner og grupper af transaktioner samt regnskabsposter og den information årsrapporten forventes af indeholde.

5.3.3 Interne kontroller

Virksomhederne har typisk selv implementeret interne kontroller i virksomheden, hvorfor det er relevant for revisoren at opnå en forståelse af disse. Revisoren skal kun forholde sig til de kontroller der vedrører regnskabsaflæggelsen, men kan vælge også at forholde sig til forretningsmæssige kontroller, hvis det vurderes relevant. Det er revisorens faglige vurdering der skal bruges til at fastlægge om kontrollen er relevant eller ej.

"Ved opnåelse af en forståelse af de kontroller, der er relevante for revisionen, skal revisor vurdere udformningen af disse kontroller og fastslå, om de er blevet implementeret ved at udføre handlinger ud over at rette forespørgsler til virksomhedens medarbejdere."

⁹Gennemgangen af kontroller sker ved interviews af de ansvarlige medarbejdere samt kontrol af hvorvidt der foreligger periodevis afstemninger/kontroller.

Overordnet er det interne kontrolmiljø baseret på baggrund af "Coso Frameworket", der består af følgende komponenter:

Kontrolmiljø:

"Revisor skal opnå en forståelse af kontrolmiljøet. Som led heri skal revisor vurdere, om: den daglige ledelse under opsyn af den øverste ledelse har udviklet og vedligeholdt en kultur af hæderlighed og etisk adfærd, og den samlede styrke af elementerne i kontrolmiljøet giver et passende grundlag for de øvrige interne kontrolelementer, og om disse øvrige elementer undermineres af mangler i kontrolmiljøet."¹⁰

Virksomhedens risikovurderingsproces:

"Hvis virksomheden har etableret en sådan proces, skal revisor opnå en forståelse af processen og dens resultater. Hvis revisor identificerer risici for væsentlig fejlinformation, som den daglige ledelse ikke har identificeret, skal revisor vurdere, om der forelå en

⁹ International Federation of Accountants (December 2016) ISA 315 Identifikation og vurdering af risici for væsentlig fejlinformation igennem forståelse af virksomheden og dens omgivelser (ajourført) side 6 punkt 13

¹⁰ International Federation of Accountants (December 2016) ISA 315 Identifikation og vurdering af risici for væsentlig fejlinformation igennem forståelse af virksomheden og dens omgivelser (ajourført) side 6 punkt 14

underliggende risiko af en art, som revisor kunne forvente var blevet identificeret gennem virksomhedens risikovurderingsproces. Hvis en sådan risiko foreligger, skal revisor opnå en forståelse af, hvorfor processen ikke identificerede den, og vurdere, om processen efter omstændighederne er passende, eller fastslå, om der er en betydelig mangel i den interne kontrol vedrørende virksomhedens risikovurderingsproces."¹¹

Informationssystemer og forretningsprocesser, der er relevante for revisionen.

"Revisor skal opnå en forståelse af det informationssystem og tilhørende forretningsprocesser, der er relevante for regnskabsaflæggelsen, herunder følgende områder:

- a) de grupper af transaktioner i virksomhedens drift, der er betydelige for regnskabet
- b) de procedurer i både it-systemer og manuelle systemer, der anvendes til at igangsætte, registrere og behandle disse transaktioner samt rette dem efter behov, overføre dem til finansbogholderiet og rapportere dem i regnskabet
- c) den tilhørende bogføring, den underliggende information og de specifikke konti i regnskabet, der bruges til at igangsætte, registrere, behandle og rapportere transaktioner, herunder rettelse af fejlinformation, og hvordan information overføres til finansbogholderiet. Bogføringen kan være i enten manuel eller elektronisk form
- d) hvordan informationssystemet opfanger andre begivenheder og forhold end transaktioner, der er betydelige for regnskabet
- e) den regnskabsaflæggelsesproces, der anvendes ved udarbejdelsen af virksomhedens regnskab, herunder betydelige regnskabsmæssige skøn og oplysninger, og
- f) kontroller med posteringer, herunder ikke-rutinemæssige posteringer, der benyttes til at registrere ikke-tilbagevendende, usædvanlige transaktioner eller justeringer"

"Revisor skal opnå en forståelse af, hvorledes virksomheden kommunikerer opgaver og ansvar for regnskabsaflæggelse og betydelige forhold vedrørende regnskabsaflæggelsen"¹²

Kontrolaktiviteter, der er relevante for revisionen:

"Revisor skal opnå en forståelse af de kontrolaktiviteter, der er relevante for revisionen, og som efter revisors vurdering er nødvendige at forstå for at kunne vurdere risiciene for væsentlig fejlinformation på revisionsmålsniveau og udforme yderligere revisionshandlinger som reaktion på de vurderede risici. En revision kræver ikke forståelse af alle kontrolaktiviteter vedrørende enhver betydelig gruppe af transaktioner, balancepost og oplysning i regnskabet eller vedrørende ethvert revisionsmål, der er relevant for dem."¹³

¹¹ International Federation of Accountants (December 2016) ISA 315 Identifikation og vurdering af risici for væsentlig fejlinformation igennem forståelse af virksomheden og dens omgivelser (ajourført) side 6 punkt 16

¹² International Federation of Accountants (December 2016) ISA 315 Identifikation og vurdering af risici for væsentlig fejlinformation igennem forståelse af virksomheden og dens omgivelser (ajourført) side 7 punkt 18

¹³ International Federation of Accountants (December 2016) ISA 315 Identifikation og vurdering af risici for væsentlig fejlinformation igennem forståelse af virksomheden og dens omgivelser (ajourført) side 7 punkt 20

Overvågning af kontroller:

"Revisor skal opnå en forståelse af de hovedtyper af aktiviteter, som virksomheden anvender til at overvåge intern kontrol, der er relevant for regnskabsaflæggelsen, herunder sådanne, som vedrører de kontrolaktiviteter, der er relevante for revisionen, og af, hvordan virksomheden iværksætter tiltag til udbedring af mangler i sine kontroller"¹⁴

Når revisoren har lavet sin indledende risikovurdering på det interne kontrolmiljø i virksomheden, skal revisoren forholde sig til risikovurderingen på regnskabsniveau, herunder resultatopgørelsen, balancen og noterne. På regnskabet bliver risikovurderingen foretaget på revisionsmålsniveau, da revisionsmålene beskriver de forskellige påstande et regnskab indeholder, såsom værdi, tilstedeværelse osv. At risikovurderingen sker på revisionsmålene er ligeledes med til at skabe en risikorettet revision. Risikovurderingens overordnede mål er at risikoen for at væsentlig fejlinformation bliver nedbragt til et acceptabelt niveau, denne vurdering afhænger af væsentlighedsniveauet, sandsynligheden for væsentlige fejl ikke forebygges eller fanges af de interne kontroller samt hvorvidt risikoen for at fejl opstår.

Der er forskellige grader af risikovurderinger, da enkelte risici kan betegnes som værende betydelige risici. "Ved sin vurdering af, hvilke risici der er betydelige risici, skal revisor i det mindste overveje følgende:

- a) om risikoen er en risiko for besvigelser
- b) om risikoen er knyttet til aktuelle betydelige økonomiske, regnskabsmæssige eller andre begivenheder og derfor kræver særlig opmærksomhed
- c) transaktionernes kompleksitet
- d) om risikoen vedrører betydelige transaktioner med nærtstående parter
- e) graden af subjektivitet ved målingen af finansiell information, der er knyttet til risikoen, især ved de målinger, der involverer et bredt interval for målingsusikkerhed, og
- f) om risikoen vedrører betydelige transaktioner, der ligger uden for virksomhedens normale forretningsområde, eller som på anden måde fremstår som usædvanlige"¹⁵

"Hvis revisor har fastslået, at der foreligger en betydelig risiko, skal revisor opnå en forståelse af virksomhedens kontroller, herunder kontrolaktiviteter, der er relevante for denne risiko"¹⁶

¹⁴ International Federation of Accountants (December 2016) ISA 315 Identifikation og vurdering af risici for væsentlig fejlinformation igennem forståelse af virksomheden og dens omgivelser (ajourført) side 8 punkt 22

¹⁵ International Federation of Accountants (December 2016) ISA 315 Identifikation og vurdering af risici for væsentlig fejlinformation igennem forståelse af virksomheden og dens omgivelser (ajourført) side 9 punkt 28

¹⁶ International Federation of Accountants (December 2016) ISA 315 Identifikation og vurdering af risici for væsentlig fejlinformation igennem forståelse af virksomheden og dens omgivelser (ajourført) side 9 punkt 29

5.4 udførelse af revisionen

Revisoren skal på baggrund af sin risikovurdering, kendskab til kunden osv. udarbejde en revisionsstrategi, der skal kortlægge den overordnede revisionsplan. Revisoren skal i forbindelse med udarbejdelsen af den overordnede revisionsstrategi sikre at det overordnede rapporteringsformål sker i overensstemmelse med gældende lovgivning. Endvidere skal revisionsstrategien sikre, at revisionsteamet har de fornødne kompetencer og ressourcer til at udføre opgaven. Konkret skal strategien indeholde: 1) antallet af medarbejdere; 2) den tidsmæssige placering for de enkelte handlinger; samt 3) hvilke medarbejdere der udfører hvilke handlinger. Særlige forhold/informationer der påvirker medarbejdernes indsats, skal kommunikeres, således revisionen af de enkelte revisionsmål sker mest effektivt.

"Revisor skal udarbejde en revisionsplan med en beskrivelse af:

- a) arten, den tidsmæssige placering og omfanget af planlagte risikovurderingshandling som fastlagt i ISA 315.
- b) arten, den tidsmæssige placering og omfanget af planlagte yderligere revisionshandling på revisionsmålsniveau som fastlagt i ISA 330.
- c) andre planlagte revisionshandling, der kræves udført, således at opgaven overholder ISA'er"¹⁷

"Revisor kan blive nødt til at ændre den overordnede revisionsstrategi og revisionsplan og dermed den planlagte art, den planlagte tidsmæssige placering og det planlagte omfang af yderligere revisionshandling på basis af en ændret overvejelse af de vurderede risici som følge af uventede begivenheder, ændrede omstændigheder eller revisionsbevis opnået som resultater af revisionshandling."'¹⁸

5.4.1 Revisors reaktion på vurderede risici

"Revisors mål er at opnå tilstrækkeligt og egnet revisionsbevis vedrørende de vurderede risici for væsentlig fejlinformation ved at udforme og gennemføre passende reaktioner på disse risici."¹⁹ De forskellige handlinger revisor kan bruge til at opnå et revisionsbevis er substanshandling og test af kontroller. Substanshandling kan opdeles i substansanalytiske handling og detailtest. Vurderingen af hvilke handlinger der skal bruges til de respektive risici, er baseret på hvad der er muligt, samt hvad der er mest effektivt. Revisoren kan vælge

¹⁷ International Federation of Accountants (December 2016) ISA 300 Planlægning af revision af regnskaber side 6 punkt 9

¹⁸ International Federation of Accountants (December 2016) ISA 300 Planlægning af revision af regnskaber side 10 punkt A15

¹⁹ International Federation of Accountants (December 2016) ISA 330 Revisors reaktion på vurderede risici side 4 punkt 3

at bruge forskellige handlinger til at opnå tilstrækkeligt og egnet revisionsbevis, afhængigt af hvad der ligeledes er muligt i den givende virksomhed.

5.4.1.1 Test af kontroller

"Test af kontroller udføres kun for de kontroller, som revisor har fastlagt som passende udformet til at forebygge eller opdage og korrigere væsentlig fejlinformation ved et revisionsmål. Hvis meget forskellige kontroller har været anvendt på forskellige tidspunkter i perioden, der revideres, overvejer revisor kontrollerne hver for sig."²⁰

For at kontrollerne kan bruges som revisionsbevis, kræver det, at virksomhedens interne kontrolmiljø sikrer en hæderlig og etisk regnskabsaflæggelse.

Ved test af kontroller skal revisoren vurdere hvorvidt kontrollerne er designet og implementeret således at væsentlig fejlinformation bliver opdager og korrigeret, ved denne vurdering skal revisoren, "udføre andre revisionshandling i kombination med forespørgsler for at opnå revisionsbevis for kontrollernes funktionalitet, herunder

- a) hvorledes kontrollerne blev udført på relevante tidspunkter i den reviderede periode
- b) konsistensen, hvormed de blev udført
- c) af hvem eller med hvilke midler, de blev udført"²¹

Hvis revisoren vurderer at kontrollerne er designet og implementeret, skal revisoren stikprøvevis kontrollere hvorvidt kontrollen har været effektiv i den periode, hvor revisoren vil basere sin revision af kontrollen. Revisoren skal ved test af kontroller sikre at kontrollen har været funktionel i hele den reviderede periode.

"I meget små virksomheder kan revisor muligvis ikke identificere mange kontrolaktiviteter, eller deres eksistens eller funktion er kun i begrænset omfang blevet dokumenteret af virksomheden. I sådanne tilfælde kan det være økonomisk mere hensigtsmæssigt for revisor at udføre yderligere revisionshandling, primært i form af substanshandling."²²

5.4.1.2 Substansanalytiske handlinger

Substansanalytiske handlinger er defineret som værende analytiske handlinger, der vurderer finansielle oplysninger ved brug af interne og eksterne informationer. Informationerne kan være både finansielle og ikke finansielle, hvilket konkret betyder at analysen kan baseres på

²⁰ International Federation of Accountants (December 2016) ISA 330 Revisors reaktion på vurderede risici side 12 punkt A20

²¹ International Federation of Accountants (December 2016) ISA 330 Revisors reaktion på vurderede risici side 5 punkt 10

²² International Federation of Accountants (December 2016) ISA 330 Revisors reaktion på vurderede risici side 12 punkt A18

forskellige typer data, der kan understøtte analysen. Finansielle oplysninger kunne være markedsanalysen, analyser af ejendomme, kurser på valuta osv. Ikke finansielle oplysninger kunne for eksempel være tidsregistreringer.

Revisoren kan opnå et tilstrækkeligt og egnet revisionsbevis ved substansanalytiske handlinger eller ved en kombination af substansanalytiske handlinger og detailtest. Under alle omstændigheder skal revisoren:

- "fastlægge egnetheden af bestemte substansanalytiske handlinger for givne revisionsmål under hensyntagen til de vurderede risici for væsentlig fejlinformation og eventuelle detailtest for disse revisionsmål,
- vurdere pålideligheden af de data, som danner grundlag for revisors forventninger til bogførte beløb eller nøgletal under hensyntagen til kilde, sammenlignelighed og art og relevans af den tilgængelige information samt kontroller med udarbejdelsen
- opstille forventninger til bogførte beløb eller nøgletal og vurdere, om forventningerne er tilstrækkeligt præcise til at identificere en fejlinformation, der alene eller sammen med anden fejlinformation kan medføre, at regnskabet vil indeholde væsentlig fejlinformation
- fastslå størrelsen af en eventuel afvigelse mellem bogførte og forventede beløb, der kan accepteres uden yderligere undersøgelse"²³

Hvis der i forbindelse med den analytiske gennemgang bliver konstateret væsentlige afvigelser eller sammenhænge, der ikke er i overensstemmelse med relevant information eller revisorens forventning, skal der udføres yderligere handlinger for at opnå et tilstrækkeligt og egnet revisionsbevis. De yderligere handlinger er nedenstående:

- a) "rette forespørgsler til ledelsen og opnå egnet revisionsbevis, som er relevant for ledelsens svar,
- b) og udføre andre revisionshandling, der efter omstændighederne er nødvendige"²⁴

5.4.1.3 Detailtest

Ved detailtest skal revisoren kontrollere den underliggende dokumentation i form af eksterne bekræftelser, fakturaer, lønsedler, kontrakter osv. Ved detailtesten skal revisoren udføre handlinger der er passende i forhold til den revisionsrisiko, der ønskes afdækket.

5.4.1.4 Revision af regnskabsmæssige skøn

"Når revisor som krævet i ISA 330 udfører handlinger som reaktion på vurderede risici for væsentlig fejlinformation, skal revisor under hensyntagen til arten af det regnskabsmæssige skøn udføre en eller flere af følgende

²³ International Federation of Accountants (April 2009) ISA 520 Analytiske handlinger side 1 punkt 5

²⁴ International Federation of Accountants (April 2009) ISA 520 Analytiske handlinger side 2 punkt 7

- fastslå, om begivenheder, der er indtruffet frem til datoen på revisors erklæring, giver revisionsbevis for det regnskabsmæssige skøn
- teste, hvordan den daglige ledelse udøvede det regnskabsmæssige skøn, og de data, som dette skøn er baseret på. I den forbindelse skal revisor vurdere, om:
 - o den anvendte målemetode er passende efter omstændighederne, og
 - o de forudsætninger, som den daglige ledelse har anvendt, er rimelige set i lyset af formålene med målingen i den relevante regnskabsmæssige begrebsramme
- teste funktionaliteten af kontrollerne med den daglige ledelses udøvelse af det regnskabsmæssige skøn samt udføre passende substanshandlinger.
- opstille et punktestimat eller et interval til vurdering af den daglige ledelses punktestimat."²⁵

5.4.2 Revision ved brug af stikprøver

"Revisors mål med at bruge stikprøver ved revision er at give revisor et rimeligt grundlag til at drage konklusioner om den population, som stikprøven er udvalgt fra."²⁶ Hvis revisoren vurderer at det er mere effektivt at indhente revisionsbevis ved en stikprøveudvælgelse kan revisoren gøre det. En stikprøvebaseret revision vil typisk ske i forbindelse med test af kontroller og detailtest, som beskrevet ovenfor.

"Ved udformning af en stikprøve skal revisor overveje målet med revisionshandlingen og karakteristikaene for den population, som stikprøven udvælges fra"²⁷ Målet med revisionshandlingerne baseres på baggrund af det/de konkrete revisionsmål der forsøges afdækket. Revisoren skal have en klar forståelse af hvad der bliver betegnet som værende afvigelser og fejlinformationer i forbindelse med stikprøvetesten. Ved vurderingen af populationens karakteristika, skal revisoren vurdere en forventet afvigelsesprocent ved test af kontroller eller vurdere den forventede fejl ved test af substanshandlinger. Populationens karakteristika er med til at definere antallet af stikprøver der skal testet på populationen.

Stikprøvestørrelsen:

"Stikprøvestørrelsen påvirkes af graden af stikprøverisiko, som revisor er villig til at acceptere. Jo lavere risiko, revisor er villig til at acceptere, jo større skal stikprøvestørrelsen være.

Stikprøvestørrelsen kan enten fastsættes ved anvendelse af en statistiskbaseret formel eller ved udøvelse af faglig vurdering."²⁸

²⁵ International Federation of Accountants (December 2016) ISA 540 Revision af regnskabsmæssige skøn, herunder regnskabsmæssige skøn over dagsværdi, og tilknyttede oplysninger side 8 punkt 13

²⁶ International Federation of Accountants (April 2009) ISA 530 Revision ved brug af stikprøver side 1 punkt 4

²⁷ International Federation of Accountants (April 2009) ISA 530 Revision ved brug af stikprøver side 2 punkt 6

²⁸ International Federation of Accountants (April 2009) ISA 530 Revision ved brug af stikprøver side 4 punkt A10

Udvælgelsesmetoder:

"De mest almindelige metoder til udvælgelse af stikprøver er tilfældig udvælgelse, systematisk udvælgelse eller vilkårlig udvælgelse.

Ved statistiske stikprøver udvælges stikprøveenheder på en sådan måde, at hver stikprøveenhed har en kendt sandsynlighed for at blive udvalgt. Ved ikke-statistiske stikprøver udvælges stikprøveenheder på grund af vurdering. Idet formålet med stikprøver er at give revisor et rimeligt grundlag til at drage konklusioner om populationen, hvorfra stikprøven er udvalgt, er det vigtigt – for at sikre neutralitet – at revisor udvælger en repræsentativ stikprøve ved at udvælge stikprøveenheder, der har de typiske karakteristika for populationen."²⁹

Revisoren skal afslutningsvist vurdere stikprøveresultatet. Vurderingen af stikprøverne afhænger af evt. konstaterede fejlinformationer ved detailtest og eller afvigelsesprocenten på de testede kontroller. Hvis resultatet er indenfor den accepterede fejlinformation og eller afvigelsesprocent, har revisoren indhentet det fornødne revisionsbevis på populationen. Hvis der derimod er tale om det modsatte, skal revisoren udfører yderligere handlinger for at opnå et passende revisionsbevis.

5.5 Afsluttende handlinger

5.5.1 Afsluttende regnskabsanalyse

I slutningen af revisionsprocessen skal revisoren udføre analytiske handlinger der skal understøtte den overordnede revisionskonklusion, men ligeledes understøtte konklusionen af de enkelte regnskabsposter. De analytiske handlinger skal bekræfte revisorens forståelse af virksomhedens samlede regnskab og underliggende regnskabsposter.

5.5.2 Going concern

Regnskaber udarbejdes efter regnskabsprincippet om fortsat drift, hvilket betyder at værdi og forpligtelser indregnes på baggrund af at virksomhedens drift fortsætter indenfor en overskuelig periode. "Det er revisorens mål:

- a) at opnå tilstrækkeligt og egnet revisionsbevis for, samt konkludere om, hvorvidt den daglige ledelses anvendelse af regnskabsprincippet om fortsat drift ved udarbejdelsen af regnskabet er passende

²⁹ International Federation of Accountants (April 2009) ISA 530 Revision ved brug af stikprøver side 5 punkt A12 – A13

- b) på grundlag af det opnåede revisionsbevis at konkludere, om der eksisterer en væsentlig usikkerhed i relation til begivenheder eller forhold, der kan skabe betydelig tvivl om virksomhedens evne til at fortsætte driften"³⁰

5.5.3 Efterfølgende begivenheder

I perioden mellem balancedatoen og datoen på revisors erklæring, er det revisors ansvar at opnå tilstrækkeligt revisionsbevis for, at begivenheder der regulerer regnskabet eller informationer i regnskabet bliver identificeret. Revisoren skal have en forståelse for virksomhedens forretningsgange, der skal sikre at efterfølgende begivenheder bliver identificeret. Revisoren skal ligeledes forespørge den daglige ledelse, gennemgå perioderegnskaber samt læse referater i den efterfølgende periode, hvor det måtte være relevant.

6 Definition og anvendelsesmuligheder ved dataanalyse

Dette kapitel vil beskrive dataanalyse, herunder hvor og hvordan dataanalyse kan implementeres i revisionsprocessen. Definitioner og anvendelsesmuligheder er baseret på de anerkendte revisionsorganisationer, hvilket primært er IAASB og AICPA. Disse organisationer er de mest relevante og de mest indflydelsesrige i revisionsbranchen. Organisationerne udarbejder og vedligeholder revisionsstandards (ISA & US GAAP) for størstedelen af verden herunder EU, USA, Kina, Indien, Canada osv. Afhandlingens respondenter, (R i det følgende), udtalelser, (se under 'Respondenter revisorer' bilag 1-8) og revisionsorganisationernes definitioner og overvejelser om anvendelsesmuligheder sammenholdes med henblik på at konstatere en eventuel asymmetri. En mulig forskel i definitioner og anvendelsesmuligheder kan give en indikation af revisionsbranchens vidensniveau omkring dataanalyse og dataanalyses anvendelsesmuligheder.

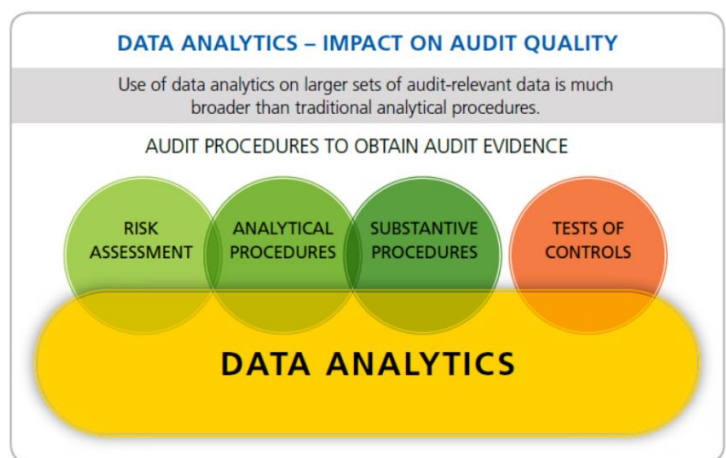
Kapitlet skal ligeledes undersøge, hvorvidt dataanalyse kan implementeres i forhold til de gældende regelsæt som revisorerne er underlagt samt, hvorvidt revisorerne mener revisionsstandards hindrer dem i forhold til implementeringen af dataanalyse.

³⁰ International Federation of Accountants (December 2016) *ISA 570 Fortsat drift (Going concern) (ajourført)* side 6 punkt 9

6.1 Internationale revisionsorganisationer

IAASB har benyttet definitionen af dataanalyse fra en publikation udarbejdet af AICPA. Definitionen af dataanalyse er derfor ens mellem de to organisationer. Dataanalyse er defineret som følgende: "Data Analytics, when used to obtain audit evidence in a financial statement audit, is the science and art of discovering and analyzing patterns, deviations and inconsistencies, and extracting other useful information in the data underlying or related to the subject matter of an audit through analysis, modelling and visualization for the purpose of planning and performing the audit." (IAASB, 2016, p. 7)

IAASB og AICPA mener at dataanalyse er et bindende led gennem hele revisionsprocessen. Dataanalyse kan potentielt analysere alle virksomhedens data, hvorfor et output kan benyttes til risikovurderingen og planlægningen, et output kan benyttes til substansbaserede handlinger og endelig test af kontroller. Dette er beskrevet billedligt i figuren ovenfor og af AICPA nedenfor:



Figur 4 : anvendelsen af dataanalyse i revisionsprocessen.

- "to pre-engagement activities such as deciding whether to accept or continue an engagement;
- to audit planning;
- to understanding the entity and its environment and assessing the risks of material misstatement;
- to evaluating the design and implementation, and testing the operating effectiveness of internal controls;
- to substantive testing, both analytical procedures and tests of details; and
- to concluding and reporting." (Stewart, 2015, p. 107)

Det internationale revisionssamfund er generelt enige omkring anvendelsesmulighederne ved brugen af dataanalyse, herunder hvor i revisionsprocessen dataanalyse kan implementeres. IAASB og ISA'erne er i høj grad principbaserede og bygger på revisorens vurdering, hvorimod AICPA i højere grad er regelbaseret. AICPA publicerer derfor i højere grad konkrete anvendelsesmuligheder og processer indenfor dataanalyse. AICPA har overordnet beskrevet nedenstående anvendelsesmuligheder:

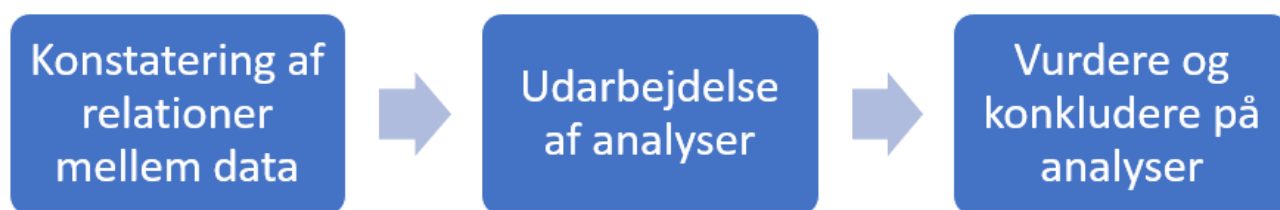
- "identifying and analyzing anomalous patterns and outliers in data;

- mapping and visualizing financial performance and other data across operating units, systems, products, or other dimensions for the purpose of focusing the audit on risks;
- building statistical or other predictive models that explain the data in relation to other factors and identify significant fluctuations from the model;
- and combining information from disparate analyses and data sources for the purpose of gaining additional insights." (Stewart, 2015, pp. 105–106)

AICPA har i deres publikation *Audit Analytics and Continuous Audit: Looking Toward the Future* beskrevet brugen af dataanalyse i revisionsprocessen herunder kendskab til kunden og risikovurderingen, udarbejdelse af substansanalytiske handlinger, analysere og udvælge transaktioner i populationer ved detailtest, vurdere og teste for besvigelser, test af den operationelle effektivitet af kontroller som værende de dele af revisionsprocessen, der bliver påvirket mest af en dataanalytisk tilgang.

Kendskab til kunden og risikovurderingen (Risk assesment) er med til at definere og kortlægge den øvrige del af revisionsprocessen. Hvis revisoren har et bedre indblik i kunden, deres processer og forretningsgange samt et gennemgribende indblik i virksomhedens transaktioner, vil de nemmere kunne udarbejde planlægningen og risikovurderingen i den enkelte revision. "DA (Data analytics) can play a significant role in helping the auditor understand the entity and its environment, and identify and assess risks of material misstatement. Visualization tools and other techniques can help the auditor understand the business, identify anomalous patterns or outliers, and ultimately plan the audit." (Stewart, 2015, p. 108)

Dataanalyse kan assistere revisoren med den indledende og den udførende proces i forhold til de **Substansanalytiske handlinger (Analytical procedures)**. De substansanalytiske handlinger kan opdeles i forskellige dele, hvilket er billedligt vist nedenfor



Figur 5 : Analytiske handlinger billedligt beskrevet

Revisoren kan bruge dataanalyse til at finde relationer mellem data. "DA techniques may help with scanning by, for example, suggesting hypotheses about the relationship between data variables." (Stewart, 2015, p. 109)

Dataanalyse kan udover ovenstående være et redskab til at indhente revisionsbevis ved hjælp af analyser. Formålet og fremgangsmåden med dataanalysen kan variere fra kunde til kunde. AICPA har i forbindelse med deres guide til brugen af dataanalyse noteret følgende resultater som en dataanalytisk tilgang kan være med til at opnå.

- "Organizing data into some form of hierarchy to enable further analysis (for example, sorting or classification)
- Determining the key attributes of specified types of accounts or classes of transactions
- Searching for data with specified characteristics
- Developing an estimate of a value or another attribute
- Identifying data that has attributes that are outside of specified ranges (for example, values or frequencies of occurrence that are significantly higher or lower than would normally be expected in the circumstances)
- Identifying data having similar attributes when that would not normally be expected in the circumstances
- Determining whether there are relationships (for example, correlations or causal relationships) among variables" (AICPA, 2018, p. 6)

Nogle konkrete analyser kunne for eksempel være "Analyses of revenue trends split by product or region & Three-way matches between purchase/sales orders, goods received/despatched documentation and invoices." (IAAE, 2017, p. 5)

Visualiseringen af analysen omhandler den måde analysens output bliver præsenteret. Det kan være om, hvorvidt analysen bliver præsenteret som et søjlediagram, et cirkeldiagram osv. Præsentationen af data har en betydelig effekt på, hvordan revisoren opfatter dataene, herunder revisorens vurdering af yderligere handlinger. AICPA beskriver denne problemstillingen således:

"If a graph, trend line, or other graphic is improperly designed, the result may be that the auditor fails to identify an important matter that requires additional focus. On the other hand, an improperly designed graphic might lead the auditor to identify a matter for follow-up work when, in fact, no further work is warranted." (AICPA, 2018, p. 7)

Hvis der er krav om **detailrevision (Substantive procedures)**, kan dataanalyse bruges til at analysere poster, udvælge transaktioner til nærmere gennemgang og illustrere analysen. Der vil altid være revisionshandling, der kræver detailrevision. En af de store fordele ved at benytte dataanalyse til udvælgelsen af stikprøver, er, at det er muligt at revidere en større del af populationen. Udvalget af stikprøver ved en dataanalytisk tilgang vil typisk være baseret på statistiske metoder, hvilket medfører, at det er muligt at stratificere resultaterne fra ens stikprøver på hele populationen. AICPA nævner to eksempler, hvor det kan være relevant at bruge dataanalyse: "An **external confirmation** represents audit evidence obtained by the auditor as a direct written response to the auditor from a third

party (the confirming party) in paper form or by electronic or other medium. DA software can be used to comprehensively analyze entire populations to identify and focus the confirmation sample on those that are most at risk. For accounts receivable, outstanding invoices at confirmation date may be matched up with payments received subsequently, thus reducing the population to be sampled by eliminating items known to have been paid. For accounts payable, vendors with whom the company does a high volume of business can be selected for confirmation. Bank confirmations can be largely automated using a combination of DA software and a third-party confirmation service.

Recalculation consists of checking the mathematical accuracy of documents or records. Analytical software can often perform recalculations on 100 percent of a population and ensure also that correct master file data have been used. This is an example of where the evidence that is possible with analytical software is far superior to that obtained when recalculation is limited to a sample" (Stewart, 2015, p. 111)

Dataanalyse bliver også nævnt i forbindelse med revisionen af selskabets interne kontroller. Dataanalyse kan bruges til at udføre selskabets interne kontroller og derigennem teste om kundens resultat matcher med resultatet af revisors genskabelse. Her nævner AICPA følgende som eksempel: "Internal control procedures such as ensuring that prices on an invoice come from an approved price list, performing account reconciliations, or ensuring via batch totals that information is correctly transferred from one system to another can often be reperformed on a 100 percent basis rather than for a sample and can be performed continuously" (AICPA, 2018, p. 112)

IAASB mener, der er et særligt potentiale for brugen af dataanalyse i SMV-segmentet. "In many respects, there are likely to be some advantages for those auditors that audit SMEs over auditors that audit large entities in using data analytics in the audit. SMEs are more likely to be able to make use of standard / off the shelf financial reporting applications that make access to data easier and potentially provides information of higher quality in relation to the size of the entity." (IAASB, 2018, p. 6)

6.2 Respondenterne (R)

Eftersom dataanalyse ikke er benyttet kontinuerligt i revisionsbranchen og er forholdsvis nyt for mange, kan fortolkningen og anvendelsesmuligheder af dataanalyse være vidt forskellige fra revisor til revisor. Det kan være et problem, at revisorerne definerer dataanalyse forskelligt og ser forskellige anvendelsesmuligheder. Hvis revisorerne overkomplicerer det, kan det hæmme udbredelsen af dataanalyse. Hvis revisorerne heller ikke realiserer alle relevante muligheder for dataanalyse, kan det betyde at dataanalyses potentiale ikke bliver udnyttet.

Respondenterne (R) er generelt enige om at dataanalyse er en forarbejdning af data, der kan hjælpe med at sortere og klassificere data og derigennem fremhæve dataene på baggrund af forudsætninger. Tommy Nørskov beskriver dataanalyse på følgende måde:

"Hvis det er med revisionsindgangsvinklen, som er mere passiv, så handler det om at trække nogle data ind og ved hjælp af sin dømmekraft, få det sorteret på en måde der gør, at man lettere finder poster der på en eller anden måde afviger fra normen."

Enkelte respondenter (R) ser substansanalytiske handlinger som en af de anvendelsesmuligheder der er ved dataanalyse, da dataanalyse kan hjælpe med at undersøge tendenser og sammenhænge i data. Allan Breilling nævner analyser på forskellige regnskabsposter/transaktionsflows. Ifølge ham vil det mest oplagte sted at starte, være de regnskabsposter der indeholder mange ensformige data. Der er generelt enighed blandt respondenterne om at dataanalyse skal implementeres på regnskabsposter og transaktionskæder med mange gentagende transaktioner. Allan Breilling udtaler i den forbindelse:

"Vi sidder og overvejer det (Dataanalyse) der hvor der er flest transaktioner eller komplicerede transaktionskæder. Det er jo omsætningen og transaktionskæden – omsætning, debitor og banken. Det kunne også være på varelager og vareforbrug."

Ingen af de adspurgte respondenter (R) udover Mikkel og Rasmus fra KPMG nævner specifikt brugen af dataanalyse i forbindelse med planlægningen og risikovurderingen, samt revisionen af interne kontroller. Flere af de adspurgte nævner indirekte et bedre kendskab til kunderne og deres transaktioner ved brug af dataanalyse. Mikkel og Rasmus mener at dataanalyse primært vil være et værktøj til risikovurderingen og planlægningen, hvilket er i kontrast med de andre respondenter. De nævner at risikovurderingen af kunderne typisk vil være mere ensformig i forhold til selve revisionen. Data til risikovurderingen kan godt være mere overordnede, hvorfor der ikke er behov en grundig gennemgang af dataene inden de bliver brugt. Det vil være anderledes ved selve revisionen, hvor analysen er mere gennemgribende. Mikkel og Rasmus siger helt konkret:

"Der har vi jo været inde og se på risikovurderingen der er lidt mere en almen tankegang og en almen måde at gøre det på. Afslutningen er der også en almen tankegang at gøre det på og almen måde at gøre det på. Vi fokuserede derfor særligt på de to områder. Selve udførelsen af substansrevision og kontrolrevision er lidt mere specifik alt efter hvilken kunde det er, hvilken data de har og hvilket økonomisystem de har."

Dataanalyse er ifølge respondenterne (R) et forholdsvis vidt begreb og lidt uhåndgribeligt når det ikke er mere udbredt på nuværende tidspunkt. Der er derfor heller ikke enighed blandt respondenterne (R) om, hvorvidt dataanalyse kan bidrage med værdiskabelse i

forbindelse med revisionen eller om det er en særskilt analyse. Rasmus Friberg Hansen udtaler følgende:

"Der er jo selvfølgelig nogle ting der overlapper, men som hovedregel vil jeg sige at de to ting kører skævt. Du får naturligvis en indsigt i kunden ved brug af dataanalyse, som kan bruges ved revisionen og ved værdiskabelsen."

Tommy Nørskov uddyber i forhold til den værdiskabende analyse:

"Hvis det er den proaktive dataanalyse, så handler det mere om at få det sorteret på en måde hvor man kan se hvad virksomheden tjener penge på og gerne på en anden måde end de selv har gjort. Dette giver mulighed for at udfordre ledelsens nuværende tankegang."

6.3 Er der udfordringer ved brugen af dataanalyse og revisionsstandarden?

IAASB's arbejdsgruppe (Data Analytics Working Group: DAWG) har udarbejdet en publikation, hvor de skriver følgende: "The ISAs do not prohibit, nor stimulate, the use of data analytics." (IAASB, 2016, p. 8) Standardsætterne mener derfor ikke at standarderne er en hindring for udbredelsen af dataanalyse. I forhold til den danske lovgivning er der ikke forhold, der påvirker brugen af dataanalyse. I revisorloven er der ikke noget specifikt, der stiller yderligere krav til en revision udført med dataanalyse.

Tabel 8: Opsummering af spørgsmål og svar angående dataanalyse og ISA'erne.

Spørgsmål:	Ja	Nej	Ja/Nej
Mener du at ISA'erne lægger en begrænsning på brugen af dataanalyse?	0 ud af 6 (0%)	6 ud af 6 (100%)	0 ud af 6 (0%)
Føler du dig sikker på hvad du må gøre og hvad du ikke må gøre i forhold til ISA'erne og brugen af dataanalyse?	4 ud af 6 (66,66%)	0 ud af 6 (0%)	2 ud af 6 (33,33%)
Der henvises til bilag 2			

Respondenterne (R) er enige i, at der ikke er noget i ISA'erne der hæmmer deres brug af dataanalyse. Respondenterne (R) mener i lighed med DAWG at standarderne er tilpas principbaserede. Mikkel Andersen der har arbejdet med implementeringen af dataanalyse i KPMG udtaler konkret følgende:

"Ifølge de undersøgelser og på baggrund af de standardsættere jeg har snakket med, så er standarderne tilpas principbaserede til, at man godt kan forsvare det at anvende dataanalyse."

Størstedelen mener ligeledes at de ved, hvad de må og ikke må i forhold til ISA'erne. De to respondenter (R) der har svaret Ja/Nej føler sig sikre på, at de gerne må bruge dataanalyse, men vurderingen af, hvornår de har opnået det fornødne revisionsbevis, er svært at vurdere. Respondenterne (R) nævner derfor IAASB som værende en af de organisationer, der kunne

hjælpe med at udbrede dataanalyse, ved at udforme guides/hjælpeværktøjer. IAASB har i forbindelse med deres undersøgelse selv beskrevet et behov for praktisk vejledning. De skriver i deres publikation følgende:

"Respondents overwhelmingly described a strong desire for practical guidance on the use of data analytics technology. Most respondents believe that the principles in the existant ISAs are still appropriate and accommodate the use of data analytics, and caution against prematurely rushing to change requirements in the standards." (IAASB, 2016, p. 6)

6.4 Delkonklusion

Størstedelen af respondenternes (R) beskrivelse af dataanalyse er påvirket af manglende erfaring med dataanalyse i praksis, hvilket kommer til udtryk i overordnede beskrivelser af begrebet dataanalyse. Dataanalyse vil ifølge respondenterne (R) primært være relevant på regnskabsposter med mange eller komplicerede transaktioner. Respondenterne (R) nævner derfor omsætningen som værende den mest oplagte regnskabspost ved en dataanalytisk tilgang.

Respondenterne (R) har en forståelse for de essentielle elementer af dataanalyse, men der er en asymmetri i forhold til anvendelsesmulighederne. Asymmetrien opstår da respondenterne (R) primært kobler dataanalyse til den substansbaserede revision, herunder detailtest og de substansanalytiske handlinger. Respondenterne (R) formår ikke at koble dataanalyse til hele revisionsprocessen herunder planlægning, risikovurdering, afslutningen m.m., hvilket medfører at respondenterne (R) ikke kender det fulde potentiale ved dataanalyse i revisionsprocessen.

Mikkel og Rasmus fra KPMG er som de eneste blandt respondenterne (R) involveret i implementeringen og udbredelsen af dataanalyse i deres respektive organisationer, hvorfor der er symmetri mellem deres beskrivelse og de internationale revisionsorganisationer.

Respondenter (R) og internationale revisionsorganisationer mener at revisionstandarden er tilpas principbaserede. At revisionsstandarden er principbaserede afleder dog at enkelte respondenter (R) er usikre på, hvornår det fornødne revisionsbevis er opnået, da dataanalyse er en ny metodik. Der er derfor et behov for vejledning indenfor de nuværende standarder, hvilket IAASB ligeledes anerkender på baggrund af deres undersøgelse.

7 Hvordan udføres revision i dag og bliver dataanalyse brugt?

Dette kapitel forsøger at kortlægge den nuværende revisionsmetodik. Kapitlet skal undersøge, hvorvidt dataanalyse er en systematisk del af revisionsprocessen blandt respondenterne (R) herunder, hvor i revisionsprocessen dataanalyse benyttes. Hvis dataanalyse ikke er en naturlig del af revisionsprocessen, skal kapitlet fremhæve den nuværende revisionsmetodik. Den nuværende revisionsmetodik kan klarlægge revisorernes arbejdsgang og derved fremhæve hvor dataanalyse kan have en betydelig effekt.

7.1 Anvendes dataanalyse i dag

På trods af den massive investering de forskellige firmaer lægger i at udbrede dataanalyse, så bruger størstedelen af de adspurgte respondenter ikke selv dataanalyse systematisk på deres egne revisioner.

Tabel 9: Opsummering af spørgsmål og svar angående brugen af dataanalyse.

Spørgsmål:	Ja	Nej	Ja/Nej
Bliver der investeret i tiltag, der skal forøge brugen af dataanalyse?	6 ud af 6 (100%)	0 ud af 6 (0%)	0 ud af 6 (0%)
Bruger du selv en dataanalytisk tilgang i forbindelse med revisionen af dine egne kunder?	2 ud af 6 (33,33%)	3 ud af 6 (50%)	1 ud af 6 (16,66%)
Der henvises til bilag 2			

Brugen af dataanalyse virker dog stadig til at være forbeholdt de store kunder og er fortsat på et punkt, hvor det testes på enkelte kunder/regnskabsposter. Dataanalyse og den dataanalytiske tilgang er derfor fortsat på et forsøgsstadium i revisionsbranchen. Allan Breilling nævner i den forbindelse:

"Testen af dataanalyse kan jeg så vidt forstå starter på de lidt større kunder i Grant Thornton Danmark. Udfordringen er desværre, at værktøjet er ikke blevet skarpt nok til at vi kan bruge det på de lidt mindre/mellemstore kunder vi har i huset."

Rasmus Friborg nævner desuden "Ja, det er også blevet et krav i år. Jeg tror alle sager over 150 timer der skal du revidere mindst en regnskabspost kun med dataanalyse, så det er virkelig blevet pushet."

Det er respondenternes (R) vurdering, at det primært er indenfor omsætningen, at dataanalyse er blevet forsøgt implementeret. Lisbeth Kindvig nævner "jeg tror, at mange er begyndt at indarbejde noget dataanalyse for at komme bedre igennem omsætningen." Allan Breilling udtaler "Jeg er blevet gjort opmærksom på at brugen af dataanalyse starter på omsætnings transaktionskæde."

De respondenter (R) der bruger dataanalyse systematisk er henholdsvis Tommy Nørskov fra Albjerg og Rasmus og Mikkel fra KPMG. Rasmus og Mikkel har en essentiel rolle i forhold til udbredelsen af dataanalyse, hvorfor deres besvarelse ikke nødvendigvis er repræsentativ for KPMG. Tommy Nørskov er en af de respondenter, der bruger dataanalyse systematisk, han nævner konkret:

"Vi har blandt andet lige fået et værktøj fra Wolter Klüwers som er et transaktionsanalyse værktøj." og "Vi leder typisk efter posteringer med særlige navne, datoer, beløb osv."

Det giver en indikation af at enkelte revisionsfirmaer har haft succes med implementeringen af dataanalyse og at selv mindre revisionsfirmaer kan implementere dataanalyse. Revisionsbranchen er ikke i mål med implementeringen af dataanalyse, men branchen fokuserer ihærdigt på at få det testet og implementeret. Det kommer også til udtryk ved at 83,33% af respondenterne (R) har set en stigning i brugen af dataanalyse blandt kollegaer og konkurrenter.

Tabel 10: Opsummering af spørgsmål og svar angående brugen af dataanalyse i markedet.

Spørgsmål:	Ja	Nej	Ja/Nej
Har du set en stigning i brugen af dataanalyse blandt dine kollegaer, konkurrenter osv.?	5 ud af 6 (83,33)	1 ud af 6 (16,66%)	0 ud af 6 (0%)
Der henvises til bilag 2			

7.2 Dataanalyse som konkurrenceparameter

Alle respondenterne (R) er enige om at brugen af dataanalyse er et konkurrenceparameter, der på sigt kan blive vigtigt for deres branche. Dataanalyse kan potentielt påvirke effektiviteten, kvaliteten og give revisorerne yderligere indsigt i virksomheden, se også kapitel 9. Revisorerne kan opnå en konkurrencefordel i forhold til deres konkurrenter på markedet, der benytter den traditionelle tilgang til revisionen. Rasmus Astrup udtaler følgende:

"Det kan godt være man på kort sigt ikke kan føle den investering og at du får benefit fra den investering, men jeg tror at risikoen er for stor, hvis du ikke investerer i dataanalyse. Så falder du simpelthen bagefter fra de andre, for du kan se, at det bliver efterspurgt."

Rasmus Friborg Hansen supplerer med følgende: "Det er også derfor at vi investerer i det, selvom vi måske ikke ser business i det på kort sigt. Det er vigtigt for os!".

Rasmus Friborg Hansen nævner at han og tidligere kollegaer promoverede overfor kunder at de benyttede en dataanalytisk tilgang til revision, hvilket, ifølge ham selv, reelt ikke var tilfældet. At revisorer har promoveret dataanalyse, hvor det ikke har været reelt, indikerer ligeledes et presset marked. Det indikerer også at kunderne tillægger en dataanalytisk tilgang værdi. Rasmus Friborg Hansen udtaler konkret følgende:

"Vi har i mange år skrevet i tilbud, at vi laver dataanalyse og hvis jeg skal være ærlig, så synes jeg faktisk, at det først er nu, at vi rent faktisk lever op til det løfte." Og "Jeg tror branchen har været bedre til at sælge ideen end til at eksekvere på den og det er nok også det man hører på mange kunder efterfølgende."

FRC har i deres undersøgelse konkluderet følgende: "Audit firms and teams feel pressure to promote the use of ADA techniques on audits to meet audit committee expectations, to achieve efficiencies and to win competitive tenders." (FRC, 2017, p. 8)

7.3 Hvordan foretages en revision i dag?

Planlægningen og risikovurderingen er i høj grad baseret på revisorens kendskab til kunden og andre lignende kunder. Størstedelen af respondenterne (R) udtaler at risikovurderingen på nuværende tidspunkt sker på baggrund af deres professionelle vurdering. Søren Thorbjørnsen udtaler følgende:

"Men man må lære så meget, suge så meget af de erfaringer som man har på den kunde og fra andre kunder som man kan bruge konkret i den enkelte sag. Se på hvor kan der virkelig opstå nogle alvorlige fejl her i denne her virksomhed og hvad er det egentlig de har styr på, hvor er det, har de styr på deres processer og sådan noget, samt hvad siger min mavefølelse."

Allan Breilling mener at han kender sine små kunder så godt, at han forholdsvis hurtigt kan udarbejde en risikovurdering, hvis der er tale om business as usual. Han mener at han på baggrund af hans kendskab til kunden, ved hvor der er størst risiko for fejl. Han siger indirekte, at revisionen kan laves mere effektivt på baggrund af hans professionelle vurdering, da det ikke kræver den samme dokumentation som en analytisk risikovurdering. Han siger specifikt:

"Fordelen er at vi kender vores kunder ret godt. Vi er i en tæt dialog med ejerlederne og dem der ved noget om virksomheden. Det vil sige vores forståelse af virksomheden og vores dialog med kunden gør, at vi ret hurtigt kan danne os et indtryk af virksomheden samt hvor de er ud fra et risikomæssigt perspektiv."

Lisbeth Kindvig nævner en anden tilgang til planlægningen og risikovurderingen, der i højere grad er baseret på en analyse af virksomheden og dens nøgletal i forhold til den respektive branche. Hun udtaler følgende:

"Vi har sådan et helt arbejdsblad, hvor vi hiver branchestatistikken ind og sammenligner med de data der ligger i Caseware, så får vi simpelthen beregnet en masse nøgletal, hvor vi ikke kan få lov at lukke ned før vi er gået ned og kommenteret på de forskellige nøgletal."

Fremgangsmåden ved planlægningen og risikovurderingen varierer fra revisionsvirksomhed til revisionsvirksomhed, hvilket Lisbeth Kindvig også har konstateret i forbindelse med sit skifte fra RIR revision til BDO. Hun nævner i den forbindelse:

"i RIR Revision var der ikke noget sammenhold til branchen som helhed. Der var bare de sidste tre års balancer læst ind i Caseware og så var der sådan et samle-tekstfelt til sidst. Der var ikke nogen nøgletal der blev beregnet og der var ikke nogen krav om, at man skulle gå ind og kommentere på det."

Kundens størrelse og kompleksitet har en betydning på, hvem der udarbejder planlægningen og risikovurderingen, herunder, hvornår de udføres. Større kunder planlægges typisk tidligere og den underskrivende revisor er mere involveret i planlægningen af kunden. Rasmus Hansen nævner dette konkret:

"Det jeg ellers vil sige der kendetegner revision, det er at man på de store kunder lægger store planer og har store diskussioner om hvordan vi går til det her fagligt. De små kunder er det væsentligt anderledes, der bliver planlægningen og revisionen og afslutningen, lavet i et go. En uge måske. Og det er tit yngste mand der nærmest starter og slutter processen."

Ovenstående udtalelse i forhold til SMV-Segmentet står i kontrast til Allan Breilling og Søren Thorbjørnsen der i højere grad fokuserer på en løbende planlægning samt en planlægning i samarbejde med kunden. Allan Breilling udtaler specifikt:

"En vigtig forudsætning for at kunne lave en god revision er ved at planlægge revisionen i samarbejde med kunden."

Udførelsen af revisionen blandt de adspurgte respondenter (R) er ofte baseret på substansbaseret revision og nærmere specifikt en detailtest af de enkelte regnskabsposter/transaktioner.

Lisbeth Kindvig udtaler: "99,9 procent er substansbaseret" og nævner samtidig, at der her er tale om detailtest. Hun nævner dog at hendes udtalelse er baseret på hendes tid i RIR Revision. Hun er dog ikke den eneste af respondenterne, der benytter denne fremgangsmåde. Alle respondenterne benytter sig af detailtest i et vist omfang og særligt på de helt små og mellemstore virksomheder i SMV-segmentet. Tommy Nørskov udtaler følgende om den traditionelle revision:

"Jamen den helt traditionelle er utroligt meget substansbaseret Især i det mindre SMV-segment. Der henter vi typisk materialet ind ved hjælp af kundernes IT-systemer og herefter ind i vores system Caseware. Vi gennemgår herefter stikprøvevis bilag og så videre uden at kigge alt for meget på kontroller"

Respondenterne (R) bruger i enkelte tilfælde substansanalytiske handlinger på de større og mere komplekse regnskabsposter/transaktionsflows. De regnskabsposter, der nævnes, er omsætning, vareforbrug, varelager, igangværende arbejder og debitorer. Søren Thorbjørnsen udtaler følgende:

"vi bruger det til vurderingen af udvikling af omsætning og udvikling af dækningsgrader osv. Hvis det så medfører spørgsmål til kunden, så vil vi tage en snak for at se, om der kunne være forhold, der skal kigges yderligere på."

Alle respondenterne (R) nævner analytiske handlinger i forbindelse med revisionen af ovenstående regnskabsposter/transaktionsflows. Det er dog ofte som supplerende handlinger. Lisbet Kindvig nævner, at der er forskel på RIR revision og BDO, hvor hun efterfølgende er startet. Hun har konstateret, at der er flere standardanalyser i dokumentationsværktøjerne hos BDO, hvilket godt kunne indikere en forskel i standardværktøjerne mellem små og store revisionshuse. Hun udtaler i den forbindelse:

"Der hvor vi kom fra (RIR Revision) der var det altså ikke noget, man tillagde stor betydning, det der med analyse. Men nu har vi analyser på alle områder, der danner grundlaget for det fremadrettede arbejde."

På baggrund af svarene fra respondenterne, kan jeg se at de store revisionshuse typisk benytter sig af statistiske stikprøveberegninger og udvælgelsesværktøjer, hvorimod de mindre revisionshuse typisk bruger den professionelle vurdering til at udvælge stikprøver. Lisbeth Kindvig udtaler og Rasmus Friborg Hansen bekræfter det.

"Vi har sådan helt klare værktøjer der hjælper os med det. Vi har noget, der hedder en stikprøveudvælger, som både fortæller os ud fra risikovurderingen og volumen i de datamængder der ligger."

Allan Breilling nævner test af kundens interne kontroller som en mulighed. Han vurderer dog at det ofte ikke er den mest effektive revisionsmetodik. Han ender derfor typisk med at benytte substanshandling. Han udtaler i denne forbindelse

"Vi prøver at forstå kundens kontroller, men ofte er det sjældent, at kundens setup er af en sådan karakter, at vi kan gå den kontrolbaserede vej. Det kunne man måske godt ud fra et teoretisk perspektiv, men ud fra et praktisk perspektiv og under hensyntagen til at lave en effektiv revision, vil det ikke give mening."

Ifølge Allan er det væsentligt mere krævende at dokumentere kundens kontroller i SMV-segmentet. Det skyldes ikke at kunderne ikke har kontroller, men de er typisk ikke nedskrevet, så han føler ikke at revisionsbevis vil være stærkt nok til hans dokumentation. Rasmus Friborg Hansen er generelt enig i Allan Breilling's udtalelse. Han nævner i den forbindelse følgende:

"Vi bruger måske kontrolbaseret revision på en enkelt transaktionskæde, hvis vi er virkelig avancerede. Men mange gange så er det nemmere, fordi forretningen er så overskuelig, at det er nemmere lave substansbaseret."

7.4 Fordele og ulemper ved den nuværende revisionsmetodik?

En af de primære fordele respondenterne (R) nævner ved den traditionelle revision er effektiviteten. Effektiviteten kommer af flere forskellige punkter. Respondenterne (R) har benyttet den nuværende revisionsmetodik gennem længere tid, hvorfor metodikken er blevet optimeret og standardiseret hen over en årrække. Respondenterne har herudover nemmere ved at vurdere, hvornår de er i mål på indhentningen af revisionsbevis.

Revisionshuse har i forbindelse med optimering videregivet en del af revisionen til yngre/nye medarbejdere. At medarbejdere på alle niveauer kan forstå og udføre en substansbaseret revision og mere specifikt en detailtest har endvidere medført en effektivisering af processen. De mere omkostningstunge medarbejdere kan videregive en detailtest hurtigere og nemmere end en analytisk tilgang, da opgaven ikke kræver den samme forståelse og erfaring. Erfarne medarbejdere kan efterfølgende kvalitetssikre arbejdet og derved sikre den fornødne compliance. Lisbet Kindvig udtaler i den forbindelse følgende:

"Substansbaseret revision jo en rimeligt nem tilgang for medarbejdere på lidt lavere niveau at gå til."

Respondenterne (R) har igennem deres karriere fået en fornemmelse af, hvornår de har opnået det fornødne revisionsbevis. Respondenterne (R) har ikke den samme fornemmelse ved substansanalytiske handlinger og dataanalyse, hvilket medfører en usikkerhed. Rasmus Friborg Hansen udtaler følgende:

"Vi ender alligevel med at sige "når vi udvælger ved stikprøveberegninger og baserer revisionen på stikprøver. Det virker fordi det er hurtigt, det er vi vant til og vi ved at det er compliance."

Mikkel Andersen fra KPMG der arbejder med implementeringen af Dataanalyse, udtaler følgende omkring den traditionelle revision:

"Hvis du har gjort det på en bestemt måde de sidste 5 år, så det nok nemmest at kopiere metodikken fra år 5 til år 6 det kan nok på sin vis være en fordel og det kan godt være at det giver flere penge i de enkelte år."

Respondenterne (R) oplever endvidere at de oftere kan overholde tidsforbruget på revisionen og derved opnå den ønskede indtjening på sagerne. Opretholdelsen af indtjeningen har en betydning for den enkelte revisor, da de ofte måles på indtjeningen. Ved den traditionelle revision har den enkelte revisor en bedre indsigt i, hvordan indtjeningen/tidsforbruget vil være, hvorfor det er mere sikkert.

Kunderne har ligeledes en holdning til revisorens fremgangsmåde, da kunderne er blevet vant til denne metodik og forbereder sig på denne metodik. Hvis metodikken ændres, vil det

typisk kræve at kunderne skal fremfinde/forberede en anden type materiale. Den traditionelle revision er kunderne vant til og de har en ide/fornemmelse af, hvordan den fungerer.

Respondenterne (R) betegner den nuværende revisionsmetodik som værende systematisk, hvilket som tidligere nævnt er en fordel, men det bliver ligeledes en ulempe. At revisionen er systematisk og ensformig på mange områder medfører, at revisorerne kan overse væsentlige forhold. Rasmus Friberg Hansen udtaler i den forbindelse

"så er det nemmere nogle gange at sige "på den her lille sag vi har, der kører du bare stikprøveberegninger rent metodisk igennem" Det bliver nærmest revision uden professionel vurdering, hvilket jeg egentlig er lidt imod."

Respondenterne (R) nævner endvidere at indsigt i virksomheden kan overses, da det ofte er de yngre/nye medarbejdere der udfører gennemgangen. Generelt ønsker respondenterne at være mere inde over de enkelte områder, således at de kan få en bredere indsigt i kunden og dennes forretning. Lisbeth Kindvig udtaler i den forbindelse:

"Mange har en tendens til at gå ned og kigge på slutresultatet, konstatere at totalen den stemmer og så er vi glade og videre. Men der ligger jo meget mere viden i de enkelte data, fordi det kan sige meget om ens kunde. Jeg synes lige så meget at vores opgave er at skabe noget værdi for kunden."

7.5 Delkonklusion:

Dataanalyse er fortsat ikke blevet systematisk implementeret i revisionsbranchen. Helt overordnet set er dataanalyse fortsat i en testfase eller implementeret i et mindre omfang ud fra respondenternes (R) udtalelser. Revisionsprocessen i SMV-segmentet er på baggrund af respondenternes udtalelser fortsat forholdsvis analoge og følger den metodik der er blevet brugt de sidste mange år. Revisionsprocessen har ikke været stillestående, da der enkelte steder er begyndt at være flere standardværktøjer der assisterer eller tvinger revisorerne til at være mere analytiske. Udviklingen har dog ikke været gennemgribende.

Revisionsbranchen investerer generelt i dataanalyse og enkelte respondenter omtaler store investeringer i metodikken. Respondenterne (R) ser et stort potentiale indenfor dataanalyse og flere har en holdning om, at dataanalyse er en nødvendighed for at overleve i revisionsbranchen. En respondent (R) mener at revisionsorganisationer har promoveret en dataanalytisk tilgang, hvilket ikke har haft hold i virkeligheden. Grundlaget for promoveringen har primært været med henblik på at opnå en konkurrencemæssig fordel i revisionsbranchen. Denne tendens bekræftes ligeledes af en undersøgelse foretaget af FRC.

Den traditionelle revision har ifølge respondenterne (R) flere fordele i forhold til effektiviteten og kvaliteten, hvorfor de også fastholder denne metodik. Revisionsbranchen har i længere tid effektiviseret, systematiseret og standardiseret processen, hvorfor tidsforbruget og dermed indtjeningen er forholdsvis ens. Indgangsbarrieren for nye medarbejdere er lav i forhold til andre metodikker. Metodikken er velkendt i revisionsbranchen og Respondenterne (R) kender til metodikkens værdi i forhold til revisionsbeviset.

Ulempen ved en traditionel revision er at processen er blevet effektiviseret, systematiseret og standardiseret i en sådan grad, at revisorens professionelle vurdering bliver glemt. Den potentielle indsigt der kan opnås ved en mindre systematiseret og standardiseret proces mener respondenterne (R) har en stor værdi for kunderne.

8 Udfordringer ved brugen af dataanalyse

Kapitlet skal klarlægge nogle af de udfordringer Respondenterne (R) oplever ved brugen af dataanalyse. Enkelte respondenter (R) har ikke praktisk erfaring med dataanalyse hvorfor kapitlet ligeledes omhandler de udfordringer respondenterne (R) mener hindrer udbredelsen af dataanalyse. Kapitlet er primært baseret på respondenternes (R) udtalelser. Disse afspejler holdninger og meninger angående revisionsbranchen i Danmark herunder SMV-segmentet. De internationale organisationers publikationer inddrages ligeledes, hvor det måtte være relevant. Hvis respondenterne (R) og de internationale organisationer nævner samme udfordringer, giver det en indikation af revisionsbranchen som helhed.

8.1 Medarbejdernes kompetencer:

Respondenterne (R) har tidligere givet udtryk for, at dataanalyse ikke bruges systematisk og at det enkelte steder fortsat er i et teststadium eller er blevet udbredt på større kunder. Størstedelen af respondenterne (R) har derfor ikke praktisk erfaring med dataanalyse eller de værktøjer, det respektive firma har implementeret.

De internationale revisionsorganisationer fremhæver problemstillingen angående medarbejdernes nuværende kompetencer og de krævede kompetencer ved dataanalyse. IAASB har i deres publikation skrevet følgende: "The investment in re-training and re-skilling auditors that over time have acquired knowledge, skills and experience in traditional ways of auditing that have been around for a long time is a challenge for the profession. From the most experienced to the least experienced auditor, and from the largest accounting firms to the smallest, changing the auditor's mindset to gathering audit evidence from the use of data analytics compared to traditional techniques will require time and investment in training." (IAASB, 2016, p. 11)

Det er en generel konsensus blandt respondenterne (R), at der mangler vejledning indenfor brugen af dataanalyse. Vurderingen af, hvornår det fornødne revisionsbevis er opnået, er svært ved en ny metodik. Rasmus Friberg Hansen udtaler i den forbindelse:

" For det første er det guidens, det er også det vi skriger efter internt. Vi vil gerne vide hvornår nok er nok." og "jeg tror ikke at vi i EY er på det punkt, hvor vi kan sige med at sikkerhed: "hvis du laver den og den og den analyse så skal du bare være glad og tilfreds." Det er mere den professionelle vurdering af hvornår du er i mål med din dataanalyse."

Medarbejdernes kompetencer indenfor modellering, analysering og visualisering af data er ligeledes et af de punkter, respondenterne (R) nævner som en udfordring. Tankegangen er fundamentalt anderledes, da medarbejderne skal have en større forståelse for regnskabsposten, revisionsrisiciene, kundens forretning og kundens data. Rasmus Astrup udtaler i den forbindelse:

" Et er hvordan de bruger data i revision. Det andet er at de generelt skal have lidt mere digital kompetence i forhold til det at arbejde med teknologi og med data. Hvordan bearbejder de data på lidt mindre dataset og bibeholder forståelsen for risiciene ved dataanalyse og it-infrastrukturen hos kunderne"

Allan Breilling supplerer med følgende: "Ulempen er måske egentlig, at vi ikke er helt klar til det. Vi skal væk fra den tankegang som vi har været i og ulempen kan måske ligge i om vi er uddannet, altså om vi har kompetencen til at gøre det her og gribe det rigtigt an"

Tidligere nævnte punkter skal indgå i modelleringen af analysen, hvorfor uerfarne medarbejdere kan have sværere ved at starte og slutte et område revideret med dataanalyse. At de uerfarne medarbejdere ikke kan starte og slutte et område, kan betyde, at de erfarne medarbejdere skal involvere sig i højere grad. Højere involvering fra erfarne medarbejdere er ensbetydende med flere omkostninger og derved lavere indtjening. Dette uddybes i afsnit 10.5. Rasmus Friberg Hansen uddyber her:

"Det ville være yngste mand der havde lavet det i stedet for, at det er en manager til at starte med år et og så år to en senior, hvis det skulle være dataanalyse." og "Der er helt sikkert et problem, en udfordring i at en ung skal lave den her analyse. Det handler jo meget om at bruge den professionelle vurdering. Vi har ikke internt her i huset, voldsomt meget guidance på området, så det kan være lidt svært."

Søren Thorbjørnsen mener, at implementeringen af dataanalyse skal ske gradvist ved, at enkelte medarbejdere specialiseres. Specialisterne skal herefter hjælpe med udbredelsen af dataanalyse blandt de resterende medarbejdere. Søren Thorbjørnsen kunne dog forestille sig, at der behov for andre typer kollegaer end revisorer, der har større forståelse for modellering og analysering. Han udtaler konkret følgende:

"Vi skal jo have nogle ambassadører når nu vi er 50 mennesker her så skal vi jo have 2-3 ambassadører som er gode til at understøtte, at alle vi andre kluntehoveder også kommer med og forstår, hvad det er for noget vi står overfor." og " Det kunne måske være en anden type medarbejdere. Nogle mere analytisk orienteret"

Allan Breilling supplerer angående udbredelsen af dataanalyse herunder hvilke medarbejdere, der vil være den primære drivkraft i forhold til implementeringen:

"Det vil formentlig være noget, der sker nede fra og op. For en, der sidder som partner og dem, der har været i branchen i mange år, har svært ved at forstå fordelene og teknikken ved den nye måde at revidere på."

De underskrivende revisorer i de respektive organisationer er ligeledes nødsaget til at opnå en forståelse for dataanalyse, herunder metodikken, værktøjerne og processen. Hvis de underskrivende revisorer ikke opnår denne forståelse, kan de hindre udbredelsen af dataanalyse. Allan Breilling udtaler følgende:

"Men i sidste ende er der jo en partner, nogle statsautoriserede der skal skrive under på de her regnskaber og de skal jo tro på og forstå den måde der bliver revideret på."

8.2 Værktøjer til dataanalyse:

Enkelte af respondenterne (R) har endnu ikke erfaringer med dataanalyse og har derfor ikke praktisk erfaring med det valgte værktøj i den respektive organisation. De respondenter (R), der endnu ikke har erfaringer med værktøjerne, udtaler sig derfor omkring deres holdning/forventning til et værktøj. Søren Thorbjørnsen har en forventning om at værktøjet er brugervenligt og muligvis mere, end hvad der er realistisk. Søren Thorbjørn udtaler konkret følgende:

"så tror jeg min indsats begrænses til at foretage tre klik på computeren og så får jeg en fejlrapport ud og så undersøger jeg det lidt og tager en snak med kunden om hvordan det har set ud."

Rasmus Astrup har en fornemmelse af, at andre revisorer har samme forventning til værktøjet, som Søren Thorbjørnsen og har i den forbindelse udtalt følgende:

"jeg ved ikke om det er en misforståelse men det vi ser, er at kunder og egentlig også revisorer forventer at brugen af dataanalyse gør, at man bare skal trykke på en knap og så har man revisionsbeviset. Min holdning er, at det er en proces, hvor vi går fra at revidere på en måde til en anden måde."

Respondenterne (R) har generelt et fokus på brugervenligheden. Der kan være en sammenhæng mellem Respondenternes (R) manglende erfaring og kompetencer indenfor dataanalyse og behovet for brugervenlighed. Hvis brugervenligheden er høj, kan en revisor potentielt få et udbytte fra værktøjet med deres nuværende kompetencer, hvilket kan

reducere implementeringstiden. Det kan endvidere påvirke incitamentet for revisorerne, da revisorerne er pålagt høje krav i forhold til effektivitet og indtjening som beskrevet i afsnit 10.5. Lisbeth Kindvig udtaler følgende angående brugervenligheden i værktøjet:

"Der er ikke noget værre end at sidde med en arbejdsopgave også tænke at man ikke forstår systemet. Systemet burde hjælpe i stedet for at hindre en. Så helt klart noget pålidelighed og brugervenlighed i systemet."

Allan Breilling supplerer med følgende: "Det er jo et rigtig godt spørgsmål. Men i bund og grund så handler det for det første om, at revisor får nogle brugbare værktøjer. Det er vigtigt at der bliver udviklet nogle værktøjer, der rent faktisk giver mening til revisor.

Søren Thorbjørnsen bekræfter, at der er en relation mellem brugervenligheden og implementeringstiden for dataanalyse. Han udtaler konkret følgende:

"jeg tror vi tager det ind lige så snart der ligger et system, der er dødnemt at have med at gøre."

Respondenterne (R) har forskellige holdninger til, hvorvidt nuværende værktøjer kan implementeres på kunder i SMV-segmentet. Der er en generel enighed om, at værktøjerne i SMV-segmentet har andre krav end værktøjerne hos store kunder. Enkelte respondenter (R) mener, værktøjet skal have en høj grad af standardisering, da der ikke er honorar til, at udarbejde kundespecifikke analyser i samme grad som på store kunder. Søren Thorbjørnsen udtaler følgende:

"Men jeg tænker bare, at det rigtige værktøj, der kan understøtte vores behov, ikke er der endnu. Fordi det kræver altså noget andet til den her population af små og mellemstore erhvervsvirksomheder."

Allan Breilling har indtryk af, at det værktøj, der udvikles i hans organisation, primært henvender sig til de store kunder. Han udtaler i den forbindelse følgende:

"Det der med at få det tilpasset til små kunder med lidt mere uortodoks dataindsamling, det er nok en større udfordring, end man lige skulle tro. Det starter nok i, at der bliver udviklet nogle værktøjer til de store og så er det nogle lokale projekter, der står for at skalere og tilpasse det til de mindre kunder." og "Vi har stadig problemer med at få standardiseret dataanalyse således, at vi kan høste gevinsten på mindre kunder."

Tommy Nørskov har i modsætning til Søren og Allan en holdning om, at værktøjerne findes på markedet i dag. Han mener, at det er medarbejdernes kompetencer og kulturændringen, der hindrer udbredelsen af dataanalyse. Han udtaler følgende:

"Det er min mening, at værktøjerne findes, så jeg tror i høj grad, at det er den enkelte medarbejders kompetencer, der skal fokuseres på. Herudover er medarbejdernes villighed til at prøve nye ting og videreudvikle på tiltaget."

Rasmus Friberg Hansen supplerer med følgende: "Da jeg kom over til EY, der havde man et værktøj, der var rullet ud til alle medarbejdere" og "Medarbejderne kendte til det i et eller andet omfang, om de så kunne finde ud af at bruge det, er et andet spørgsmål, men man havde ligesom et værktøj, som alle havde på deres computer."

8.3 Relevante data, dataudtræk og datamønstre:

Dataanalyse kræver at data er tilgængelige og at data kan eksporteres i et relevant format hos de enkelte kunder. På baggrund af egne erfaringer kan konvertering og formatering af data være yderst tidskrævende, da validiteten og kvaliteten af data skal bibeholdes. Mikkel Andersen mener ligeledes det er tidskrævende, han udtaler følgende:

"Det at kunne få data i god kvalitet, få dem ind i det rette format og så køre dem igennem systemet, det er jo alfa omega. Jeg tror, den del af processen, der tit bliver undervurderet er, hvor meget tid det tager og hvor mange ressourcer det tager, at få det til at være på den måde."

En konvertering kan derfor være omkostningstung, hvilket ikke er hensigtsmæssigt. Dataene skal således helst komme i et format, der kan indlæses direkte. En dataanalytisk tilgang baserer sig i højere grad på kundens interne data, hvorfor revisorerne skal sikre en høj validitet i kundens data. Respondenterne (R) er generelt enige om, at kvaliteten af kundens data har en betydelig effekt på kvaliteten af en dataanalytisk tilgang.

Mikkel Andersen udtaler følgende: "Garbage in, garbage out, det er sådan det er. Det er en af de faldgrupper der er, når revisorer og kunder skal til at bruge dataanalyse. Vi skal til at fokusere på de input der er, i stedet for kun at fokusere på output"

Søren Thorbjørnsen udtaler "Hvis det er crap ind, så holder jeg meget på, at du også får crap ud. Så hvis du har en god fornemmelse for, at der leveres gode data til kundens registreringssystemer, så kan du jo komme langt med en hvilken som helst metode."

Lisbeth Kindvig udtaler følgende: "Men det ændrer jo ikke på, at outputtet ikke er bedre end inputtet. Så vi er simpelthen nødt til først at have valide data ind og så kunne man godt køre noget analyse på de data."

Virksomhederne er nødsagede til at registrere kontinuerligt og i samme format/mønster, hvilket kan være en udfordring hos kunder i SMV-segmentet, hvor store dele af transaktionerne sker manuelt eller af medarbejdere uden de fornødne kompetencer. Kunderne har derfor en stor rolle i forhold til, hvorvidt en dataanalytisk tilgang kan implementeres. Rasmus Friberg Hansen udtaler følgende:

"De små kunder jeg kommer til, der sidder en bogholder og bogfører nærmest alt manuelt. Det gør det svært, når du kigger på det store billede at klassificere dataene i mønstre, fordi bogføringen er mere skudt ind."

Lisbeth Kindvig supplerer med: "Hvis det endvidere er virksomhedslederen, der selv sidder med administrationen, så mangler personen endvidere kompetencerne til at sikre et korrekt datagrundlag, som man kan analysere på."

De kunder, der ikke selv analyserer deres data, fokuserer på, at bogføringsgrundlaget skal være korrekt og har derfor ikke fokus på datamønstret og kvaliteten af dataene. Dette er væsentligt anderledes for de kunder, der selv analyserer deres data. Rasmus Friborg Hansen udtaler i den forbindelse følgende:

"De ser ikke selv den asymmetri eller de udfordringer deres registreringsmønstre giver" og "De steder hvor vi laver de bedste analyser, hvor vi får mest ud af dataanalysen, det er de steder, hvor virksomheden selv arbejder med dataanalyse. Det er steder, hvor der er en intern agenda for at de skal have nogle ordentlige datastrukturer."

At kunderne skal have et fokus på data, datastruktur og datamønstre nævner flere respondenter (R). Kundernes systemer kan assistere med dette, men det kræver yderligere at kunden har fokus på det. Tommy Nørskov supplerer Rasmus Friborg Hansen med følgende:

"Der er selvfølgelig kunder, der har en organisation, hvor selv de fineste systemer får "dårlige" data ind i systemet. Her er det jo en forudsætning at man har en organisation, der kan bruge systemet og følge op på det. Det er helt sikkert en begrænsning hos mange kunder."

Enkelte respondenter (R) ser en forøget automatisering i kundernes økonomisystemer, hvilket medfører kontinuerlig kvalitet i kundens data. En forøget automatisering, mener respondenterne (R), kan have en positiv effekt på udbredelsen af dataanalyse. Søren Thorbjørnsen er enig i den betragtning:

"Der er som sagt det her med øget automatisering i bogføringen og det vil helt sikkert også kunne hjælpe med implementeringen af dataanalyse."

Rasmus Friborg Hansen supplerer med følgende: "Det er typisk de automatiserede poster, der ligesom er nemmest at lave dataanalyse på, fordi der er jo ligesom en klar datastruktur."

8.4 Krav om effektivitet, indtjening og kvalitet:

Det virker til at være en udfordring, at revisionsfirmaer i så høj grad fokuserer på en merværdi i form af effektivitet, kvalitet og indtjening ved implementeringen af dataanalyse.

Respondenterne (R) nævner ikke direkte et krav fra organisationen, men flere har et stort fokus på merværdien i forbindelse med deres udtalelser. Allan Breilling nævner følgende angående kravet til dataanalyse:

"Dataanalyse skal kunne dokumentere, at du bliver mere effektiv eller at kvaliteten bliver bedre eller at du får den der merværdi tilbage, før kurserne bliver rullet ud til alle medarbejderne i de respektive firmaer."

Som nævnt i afsnit 8.1 har respondenterne (R) generelt ikke praktisk erfaring med dataanalyse. Hvis medarbejderne skal opnå kendskab til dataanalyse, skal de udover uddannelse, som nævnes i afsnit 10.1, have muligheden for at teste og afprøve dataanalyse i praksis. Hvis medarbejderne er pressede på tiden, kan det have en negativ effekt på udbredelsen af dataanalyse og helt afholde medarbejdere fra dataanalyse. Lisbeth Kindvig udtaler følgende:

"Jeg tror ikke, man får en medarbejder til at lave noget, der ikke er et krav, når de sidder og er tidspressede, hvilket vi typisk er i denne branche. Det er sjældent, at de sidder og har lyst til at lave noget ekstra og så blive banket i hovedet over, at tidsforbruget er steget"

Mikkel Andersen supplerer med følgende: "Jeg tror at for revisors synspunkt, så handler det meget om effektivisering og at bruge færre timer."

Enkelte respondenter (R) nævner en lyst til at gøre tingene smartere ved brug af en dataanalytisk tilgang. At respondenterne (R) nævner et ønske om at gøre tingene smartere, giver en indikation af, at medarbejderne har lysten til nye tiltag, herunder dataanalyse. Rasmus Friberg Hansen nævner følgende:

"Der er nogle gange hvor jeg sidder og tænker, det kunne vi gøre smartere det her. Men nogle gange har jeg også prøvet at lave noget smartere/mere effektivt, men det bliver bare tit mere omkostningstungt."

Kravene til kvaliteten i de enkelte revisioner og konsekvensen ved manglende kvalitet kan ligeledes have en påvirkning på udbredelsen af dataanalyse. Mikkel Andersen beskriver en potentiel frygt ved brugen af dataanalyse, der ligeledes påvirker effektiviteten af revisionen:

"Det kunne godt medføre en tendens til at der bliver lavet for meget og at revisionen derfor ikke er effektiv, men at du bare laver meget mere arbejde end det, du plejer at lave, fordi du er bange for revisionskvaliteten. Du er lidt bange for, hvornår du har fået nok revisionsbevis."

At revisorerne frygter, den interne og eksterne kvalitetskontrol kan medføre, at revisorerne ikke ønsker at ændre revisionsstrategien, fordi de frygter potentielle konsekvenser. Lisbeth Kindvig udtaler følgende:

"Jeg ser en stigende tendens til lidt frygt for kvalitetskontrollen i hele branchen" og " Man kan jo så spørge sig selv om det er reelt, at vi alle sammen arbejder ud fra den der frygt for kvalitetskontrollen, men det er jo vores hverdag."

8.5 Delkonklusion:

Hypotese 1: Revisorerne har generelt ikke de fornødne kompetencer/erfaring til, at udføre en revision på baggrund af en dataanalytisk tilgang.

Medarbejdernes kompetencer og erfaring er en af de udfordringer, respondenterne (R) er enige omkring. Respondenterne (R) efterspørger vejledning fra deres faglige afdeling og eller de internationale organisationer, da de endnu ikke har de nødvendige kompetencer til at vurdere revisionsbevis indhentet ved en dataanalytisk tilgang.

Dernæst mangler respondenterne (R) kompetencer ved konvertering af data til brugbare analyser og den efterfølgende vurdering heraf. Vurderingen af analysen kan kræve større indsigt/forståelse af virksomhederne, hvorfor den nuværende medarbejdersammensætning er udfordret. Uerfarne medarbejdere skal derfor omskoles med henblik på at kunne foretage denne vurdering på de områder, de normalt reviderer.

Respondenterne (R) nævner vigtigheden af, at alle medarbejdere og særligt de underskrivende revisorer opnår en forståelse for dataanalyse, herunder mulighederne og fordelene. De underskrivende revisorer er overordnet ansvarlige for revisionen, hvorfor de kan hindre brugen af dataanalyse, hvis de ikke selv har den nødvendige forståelse af dataanalyse.

Hypotese 2: Værktøjerne til brug for dataanalyse har en lav grad af standardisering og er primært anvendelige på store kunder.

Flere Respondenter (R) har endnu ikke kendskab til værktøjerne til brug for en dataanalytisk tilgang, hvorfor udtalelserne omhandler respondentens (R) forventninger/holdninger til værktøjet. Måden, hvorpå respondenterne (R) omtaler værktøjerne, giver en indikation af, at værktøjerne endnu ikke er implementeret og udrullet i flere af organisationerne.

Der er bred enighed om, at værktøjer til dataanalyse findes på markedet, dog er der en skepsis om, hvorvidt værktøjerne kan implementeres på SMV-segmentet. Værktøjerne er ifølge flere respondenter kun anvendelige på store kunder, med honorar til kundespecifikke analyser. Der er ikke honorar til kundespecifikke analyser, hvorfor værktøjerne i SMV-segmentet skal indeholde en høj grad af standardisering og automatisering. Flere respondenter (R) mener ikke, de nuværende systemer har den fornødne brugervenlighed, da værktøjerne ikke er forståelige for den gennemsnitlige revisor.

Hypotese 3: SMV-kunders data er generelt ikke egnet til en dataanalytisk tilgang, da dataene mangler kontinuitet og kvalitet.

Respondenterne (R) er enige i at dårlige data er en udfordring ved dataanalyse, da dårlige data vil påvirke den efterfølgende analyse. Der kan endvidere opstå et betydeligt antal afvigelser, hvilket skyldes dårlige data. At Respondenterne (R) potentielt kan overvældes af afvigelser grundet dårlige data, vil besværliggøre eller helt umuliggøre dataanalysen.

Hvis kunderne ikke kan genere relevante og velstrukturerede data, vil det have en betydelige effekt på kvaliteten af dataanalysen ifølge respondenterne (R). De data, kunder i SMV-segmentet generer, er generelt ikke velstrukturerede, da kunderne ikke har de fornødne kompetencer samt fokus på strukturen af data. Kundernes data indeholder ofte en høj andel af manuelle transaktioner, hvilket medfører en asymmetri og manglende kontinuitet i modsætning til automatiske posteringer.

Respondenterne (R) har generelt ikke de fornødne kompetencer indenfor dataanalyse og værktøjerne til brug for en dataanalytisk tilgang. De enkelte revisorer er derfor nødsaget til at opnå viden og erfaringer, hvilket kræver en investering i form af ressourcer og tid. Hvis revisionsorganisationer ikke muliggøre dette, grundet fokus på kvaliteten, effektiviteten og indtjeningen, kan det hindre udbredelsen af dataanalyse. Enkelte respondenter omtaler en frygt for den interne og eksterne kvalitetskontrol, som medfører en forsigtighed i forhold til nye tiltag i revisionsprocessen.

9 Dataanalyses påvirkning på:

Kapitlet skal undersøge respondenternes (R) og (K) holdning til effekten af en dataanalytisk tilgang i revisionsprocessen. Respondenternes (R) og (K) holdning til effekten af en dataanalytisk tilgang kan vise, hvilken værdi respondenterne (R) & (K) tillægger dataanalyse. Respondenterne (K) beskriver dataanalyse ud fra deres perspektiv og definition, som primært fokuserer på den forretningsmæssige drift. Respondenterne (K) udtaler sig derfor ikke omkring effektiviteten ved revisionen og kvaliteten af revisionen.

Respondenternes (R) & (K) svar giver en indikation af de muligheder, respondenterne (R) og (K) ser ved en dataanalytisk tilgang, hvilket igen kan sammenholdes med de udfordringer revisionsbranchen står overfor, samt med kundernes behov. En sammenligning mellem oplevelsen af dataanalysens muligheder, revisionsbranchens udfordringer og kundernes behov (se også kapitel 10.1 og 10.2) kan give en indikation af, hvorvidt dataanalysen ses som et værktøj til dels at afhjælpe de tidligere nævnte udfordringer i revisionsbranchen, dels dække kundernes behov.

9.1 Kvalitet

Respondenterne (R) mener at kvaliteten er den faktor der primært påvirkes af en dataanalytisk tilgang og 100% af de adspurgte respondenter (R) ser en forøgelse af kvaliteten ved en dataanalytisk tilgang. Rasmus Friborg Hansen er meget optimistisk angående kvaliteten ved en dataanalytisk tilgang, han udtaler følgende:

"Jeg vil helt klart sige, at hvis du kan lave en dybdegående og god dataanalyse, så får du et stærkere revisionsbevis. Det er stærkere end kontrolrevision og det er stærkere end substansrevision. Det mener jeg 100 procent."

Tabel 11: Opsummering af spørgsmål og svar angående kvaliteten ved en dataanalytisk tilgang

Spørgsmål:	Ja	Nej	Ja/Nej
Tror du at dataanalyse på sigt kan være med til at forøge kvaliteten af revisioner i SMV-segmentet?	6 ud af 6 (100%)	0 ud af 6 (0%)	0 ud af 6 (0%)
Der henvises til bilag 2			

En dataanalytisk tilgang kan risikorette revisionen således, at der ikke er samme behov for detailtest, da udvælgelsen af stikprøver er baseret på en analyse af hele populationen. Stikprøverne bliver udvalgt på baggrund af flere faktorer end blot dato, posteringstekst osv. De kan indeholde faktorer såsom transaktionsflows, godkendelsestidspunkt, godkender osv. Mikkel Andersen udtaler i den forbindelse følgende:

"Det giver den her outlier baseret tankegang og tilgang, som gør at vores revision bliver meget mere målrettet efter det der er relevant. Vi behøver ikke lede efter nålen i høstakken. Så det er jo et værktøj eller en måde hvor dataanalyse kan give en stor værdi for revisoren."

Rasmus Friborg Hansen supplerer med følgende: "Stikprøveberegningen vurderer, så at du skal tage 75-100 stikprøver. Det kan blive helt sindssygt i det her hus. Ved dataanalyse kan du med god ro i maven sige: nå ja men vi lavede dataanalyse på alt det her og der var de her 15-20 outliers som vi kigger på i stedet."

Rasmus Friborg Hansen og Mikkel Andersen fokuserer på kvaliteten i forbindelse med de substansbaserede handlinger i udtalelserne. IAASB ser ligeledes en mere risikorettet revision og har i deres publikation skrevet følgende:

"Enhancing the auditor's ability to gather audit evidence from the analysis of larger populations, including enabling better risk-based selections from those populations for further testing by the auditor." (IAASB, 2016, p. 7)

IAASB har udover ovenstående ligeledes beskrevet den forøgede forståelse for kunden og deres forretning herunder omgivelser, hvilket kan danne grundlag for en højere kvalitet i risikovurderingen samt planlægningen. De skriver yderligere i publikationen:

"In an increasingly complex and high-volume data environment, the use of technology and data analytics offers opportunities for the auditor to obtain a more effective and robust understanding of the entity and its environment, enhancing the quality of the auditor's risk assessment and response." (IAASB, 2016, p. 7)

Revisorerne kan opnå en større forståelse af virksomheden, da virksomhedens transaktioner bliver analyseret i forbindelse med planlægningen og de vil derfor kunne rette revisionen på de områder, hvor der er afvigelser. Tidligere har analysen i forbindelse med planlægningen været udarbejdet på nøgletal og regnskabsposter, hvilket ikke giver den samme indsigt som en analyse på transaktionsniveau. Lisbeth Kindvig udtaler i den forbindelse:

"De steder hvor vi har valide data, så tror jeg på det. Det kan aldrig være skidt, at få en større indsigt i dine kunder."

9.2 Indsigt og værdiskabelse

Den indsigt som en dataanalytisk tilgang kan skabe, kan ifølge enkelte respondenter (R) bruges som både revisionsbevis og som grundlaget for rådgivning og sparring med kunden. De resterende respondenter (R) mener at dataanalyse til brug for værdiskabelse og revision er to forskellige analyser. Der er derfor ikke bred enighed omkring, hvorvidt en dataanalytisk tilgang i revisionsprocessen kan skabe værdi for kunden. Respondenterne (R) er dog enige i at dataanalyse kan skabe værdi for kunden, om det så er i forbindelse med revisionen eller ej. IAASB vurderer ligeledes et potentiale i forhold til værdiskabelsen ved dataanalyse. De skriver følgende i deres publikation:

"Broader and deeper auditor insight of the entity and its environment, which provides the entity being audited with additional valuable information to inform its own risk assessment and business operations." (IAASB, 2016, p. 7)

Allan Breilling supplerer med følgende: "Jeg tror selv meget på det værdiskabelsen for kunden ved brug af dataanalyse. Da vi allerede er nede i kundens data, vil det give god mening at vi deler vores viden med kunderne."

Respondenterne (R) nævner endvidere indsigt i kunderne, herunder en bedre forståelse af kunderne og deres forretning. En større forståelse kan give revisoren et bedre grundlag i forhold til sparring og rådgivning af den enkelte kunde. Allan Breilling udtaler følgende:

"Den viden vi opnår på den enkelte kunde samt på branchen, kan være nyttig viden for kunderne. Vi kan måske få noget indsigt som vores kunder ikke selv kan se med det blotte øje og ikke lige kan se på de rapporter som de kan lave"

Respondenterne (R) omtaler primært værdiskabelse indenfor den forretningsmæssige drift og ikke indenfor revision, regnskab, skat osv. Søren Thorbjørnsen nævner flere eksempler, hvor dette er tilfældet. Det formodes at grundlaget herfor skyldes kundernes behov i SMV-segmentet, hvilket omtales i afsnit 10.2. Søren Thorbjørnsen udtaler følgende:

"hvis jeg som et led i min anvendelse af dataanalyseværktøjer kunne producere nogle rapporter, hvor vi fik en anden vinkel på driften, udviklingen, retningen, likviditeten, eller indtjening pr produkt eller et eller andet. Så kunne det både være et ekstra forretningsområde, men det kan også bare være som du så nobelt er inde på bare være er en del af vores service uden at vi kræver ekstra."

Tabel 12: Opsummering af spørgsmål og svar relevante for dette afsnit.

Spørgsmål:	Ja	Nej	Ja/Nej
Tror du at dataanalyse ville kunne konstatere forhold du ikke selv var klar over?	4 ud af 5 (80%)	1 ud af 5 (20%)	0 ud af 5 (0%)
Der henvises til bilag 10			

Respondenterne (K) er generelt enige i at dataanalyse kan konstatere forhold de ikke selv var klar over. Enkelte af respondenterne (K) betvivler dog værdien af de forhold, dataanalyse kan konstatere, som uvæsentlige. De Respondenter (K) der mener dette, laver selv analyser eller har en betydelig involvering i virksomheden og føler derfor, at de har den fornødne indsigt i deres forretning. Tina Holmbom udtaler følgende:

"Vi er en lille virksomhed, så der er ikke noget jeg ikke ved og det jeg ikke ved har jeg aktivt fravalgt at vide."

Jan Hallerup supplerer med følgende: "Det er min overbevisning, at jeg har et overblik over hvor virksomheden tjener pengene og hvilke udfordringer vi står overfor i forhold til driften."

Emil Buch Andersen supplerer med følgende: "Man vil uden tvivl kunne finde noget, men om, hvorvidt det er værdiskabende for mig og offentligheden, det tror jeg ikke. Man vil selvfølgelig kunne finde noget, men det vil måske være mindre konteringsfejl end man kan finde "penge""

Der er enkelte respondenter (K) som ser muligheder og værdi ved en dataanalytisk tilgang i revisionsprocessen. De forhold som respondenterne (K) nævner omhandler primært større indsigt i virksomheden. Jesper Bandholtz Bjerg udtaler følgende:

"Det tror jeg bestemt. Det er jeg slet ikke i tvivl om. Altså jeg er slet ikke i tvivl om, at når du har et stort nok sammenligneligheds grundlag, et stort nok datagrundlag, så tror jeg at du kunne pege ekstremt mange ting, som ingen er opmærksomme på."

Peter Andersen supplerer med følgende: "Ja, jeg sidder faktisk tit og tænker, at vi går glip af forskellige fradrag osv. som vi ikke lige er klar over på trods at Ane har godt styr på tingene. Det er svært at holde styr på alle forhold vedrørende SKAT, moms og fradrag. Jeg tror at vi betaler for meget fordi vi ikke altid har styr på reglerne. Jeg tror der er en del at hente."

At respondenterne (K) primært omtaler forhold indenfor den forretningsmæssige drift giver en indikation af deres fokus. Peter Andersen er den eneste der omtaler forhold indenfor skat,

moms og fradrag, det er dog med et fokus på likviditeten. Respondenterne (K) har på baggrund af udtalelserne ikke et stort fokus på revisionskvaliteten.

9.3 Effektivitet

Respondenterne (R) har forskellige holdninger i forhold til hvorvidt effektiviteten vil påvirkes ved en dataanalytisk tilgang.

Tabel 13: Opsummering af spørgsmål og svar angående effektiviteten ved en dataanalytisk tilgang

Spørgsmål:	Ja	Nej	Ja/Nej
Tror du der vil ske en effektivisering af revisionen ved brug af dataanalyse?	2 ud af 6 (33,33%)	3 ud af 6 (50%)	1 ud af 6 (16,66%)
Der henvises til bilag 2			

Enkelte respondenter mener ikke dataanalyse vil påvirke effektiviteten. Effektiviteten kan forbedres ifølge enkelte respondenter (R), men det vil være på den lange bane og ikke her og nu. Rasmus Astrup udtaler følgende:

"Jeg tror ikke nødvendigvis, at det en til en kan sammenlignes og at der er en masse effektivitet i de første 2-3 år. Det er bare at flytte sin indsats et sted til et andet sted. Det gør at du får en bedre indsigt og kan få en mere fokuseret tilgang til det du reviderer."

Dataanalyse vil ikke have en betydelig effekt på effektiviteten her og nu ifølge Lisbeth kindvig. Det er ikke ensbetydende med at dataanalyse ikke kan påvirke effektiviteten, det kræver blot at værktøjerne er de rigtige. Lisbeth kindvig udtaler konkret følgende:

"Hvis man har nogle gode værktøjer til at lave dataanalyse, så vil det selvfølgelig kunne påvirke effektiviteten, men i første omgang så tænker jeg egentlig at det er de 2 andre faktorer der egentlig bliver påvirket mest" og "Selvfølgelig ville det kunne hjælpe på effektiviteten, men det kræver, at man har nogle rigtigt gode værktøjer til at automatisere det på en eller anden måde og få nogle standardanalyser hevet frem."

Søren Thorbjørnsen er meget positiv angående dataanalysens påvirkning på effektiviteten., det er dog forudsat, at værktøjerne kan udarbejde standardiserede rapporter. han udtaler følgende:

"ja, så tror jeg min indsats begrænses til at foretage tre klik på computeren og så får jeg en fejlrapport ud og så undersøger jeg det lidt og tager en snak med kunden om hvordan det har set ud."

Søren Thorbjørnsen og Lisbeth kindvig mener, at effektiviteten ved dataanalyse er påvirket af graden af standardisering og automatisering i værktøjet. Den dataanalytiske tilgang vil derfor ikke direkte medføre en effektivisering, da det afhænger af, hvorvidt værktøjerne medfører en effektivisering. Allan Breiling er en af de respondenter der ikke ser en effektivisering ved dataanalyse. Han udtaler følgende:

"Nej det tror jeg ikke. Jeg tror primært det kan hjælpe os med at finde fejl og derved forøge kvaliteten af revisionsbeviset."

9.4 Delkonklusion:

Respondenterne (R) ser primært en påvirkning på kvaliteten af revisionsbeviset ved en dataanalytisk tilgang i revisionsprocessen. Respondenterne (R) og de internationale revisionsorganisationer mener, at dataanalyse kan give revisoren et bedre indblik i virksomheden, herunder deres transaktioner. Et bedre indblik medfører, at revisoren kan forholde sig til de transaktioner, der afviger fra normen. IAASB ser særligt en fordel ved en kompleks og stor datamængde, da den enkelte revisor kan have svært ved at få overblikket over transaktionerne og transaktionsflowet.

Hvorvidt dataanalyse kan have en forbedring på effektiviteten, indsigten og værdiskabelsen er der forskellige holdninger til blandt respondenterne (R). At der er forskellige holdninger, formoder jeg er påvirket af manglende erfaring med dataanalyse i praksis og manglende kendskab til værktøjerne i de respektive organisationer. Respondenternes (R) udtalelser er primært baserede på deres formodninger omkring begrebet og de konkrete anvendelsesmuligheder.

De overvejelser, Respondenterne (R) har i forbindelse med effektiviteten, omhandler hvorvidt værktøjerne har den fornødne automatisering og standardisering. En høj automatisering og standardisering kan medføre en forøget effektivitet ifølge respondenterne (R). Der er en overvejende enighed blandt de respondenter (R), der ser en forøget effektivisering, at effektiviseringen vil være langsigtet. Den resterende gruppe af respondenter mener ikke der vil ske en effektivisering ved dataanalyse.

Dataanalyse kan ifølge respondenterne (R) skabe værdi for den enkelte kunde. Hvorvidt dataanalyse i forbindelse med revisionsprocessen kan skabe værdi, er der forskellige holdninger til. Enkelte respondenter (R) mener, den værdiskabende dataanalyse er en særskilt analyse og derfor ikke indgår i revisionsprocessen. De resterende Respondenter (R) mener dataanalyse i forbindelse med revisionsprocessen kan skabe yderligere indsigt i kunden, som kunden muligvis ikke var klar over, og derved skabe yderligere værdi.

Respondenterne (K) er splittede i forhold til hvorvidt dataanalyse kan give dem yderligere værdi i forhold til den forretningsmæssige drift. Dataanalyse kan ifølge flere respondenter (K) konstatere fejl, værdien af konstateringerne er dog lav ifølge halvdelen af respondenterne (K). Grundlaget for den lave værdi skyldes en høj involvering i forretningen, hvilket medfører et højt kendskab til forretningen.

10 Hvad er behovet i branchen?

Dette kapitel vil undersøge revisionsbranchen og kundernes behov i forbindelse med revisionsprocessen. En klarlægning af behovene kan efterfølgende bruges til at vurdere hvorvidt dataanalyse kan afdække behovet for effektivisering,

10.1 Revisionsbranchens behov:

Der er en generel enighed blandt respondenterne (R) angående et stigende pres på revisionshonoraret. Presset har medført at revisionerne udføres med et stort fokus på effektiviteten, herunder tidsforbruget og medarbejdersammensætningen. Søren Thorbjørnsen udtaler følgende:

"Vi er pressede, fordi honorarerne er pressede og fordi vi er pressede på tiden".

Tommy Nørskov supplerer med følgende: "Det har været og er stadig, et presset marked for revision. Enten skal man gøre ting hurtigere eller også skal man tilbyde flere ydelser, for at gøre kunderne mere opmærksom på sig selv i forhold til andre."

At prisen er blevet presset, har medført at branchen prissætter og ekstrafakturerer anderledes end tidligere. Revisorerne føler sig nødsagede til at acceptere priser, der er på grænsen til det uansvarlige i forhold til kvaliteten. Hvis tidspresset medfører en forhastet gennemgang, kan det potentielt resultere i manglende konstateringer fra revisoren. Rasmus Friborg Hansen udtaler konkret følgende:

"Det er nogle gange på grænsen til det uansvarlige vil jeg mene. Der er rigtig mange der har den tilgang, hvor de byder en lav pris for at komme ind. Hvis jeg finder de mindste problemer, så bliver der faktureret ekstra, det er selvfølgelig sagt lidt direkte, men sådan er branchen nu til dags."

Kravene til revisorerne i forhold til kvaliteten og sparringen er, på trods af prispresset, ikke faldet. Kunderne i SMV-Segmentet forventer fortsat, at revisorerne udarbejder årsrapporten i overensstemmelse med lovgivningen. Hvis revisorerne konstaterer fejl i forbindelse med revisionen, som nødvendigvis ikke påvirker det retvisende billede, forventer kunderne stadig at revisoren påpeger det. Allan Breilling udtaler følgende:

"Vi skal lave revisionen samt regnskabet og de vil godt have at det bliver lavet efter lovgivningen og bliver lavet rigtigt." og " De forventer endvidere at vi fortæller dem hvis der er noget der ikke bliver lavet rigtigt"

Figur 6 opsummering af analyse udarbejdet af IFAC

IFAC har udarbejdet en undersøgelse blandt SMP'er (SMP – Små og mellemstore revisionvirksomheder) i 2018, der fremhæver de udfordringer revisorer står overfor.

Undersøgelsen fremhæver at revisorerne bliver presset på prisen og har udfordringer med at differentiere sig fra konkurrenten. Den danske revisionsbranche kan ligeledes nikke genkende til ovenstående udfordring, hvilket kommer til udtryk i publikationen Digital transformation fra FSR:

"Udfordringen for branchen består altså i at genopfinde leverancen. For kunder ved ikke, hvad de vil have, men de oplever, at den basale revision ikke giver merværdi, og så dumper de bare prisen." (Due et al., 2018, pp. 12–13)

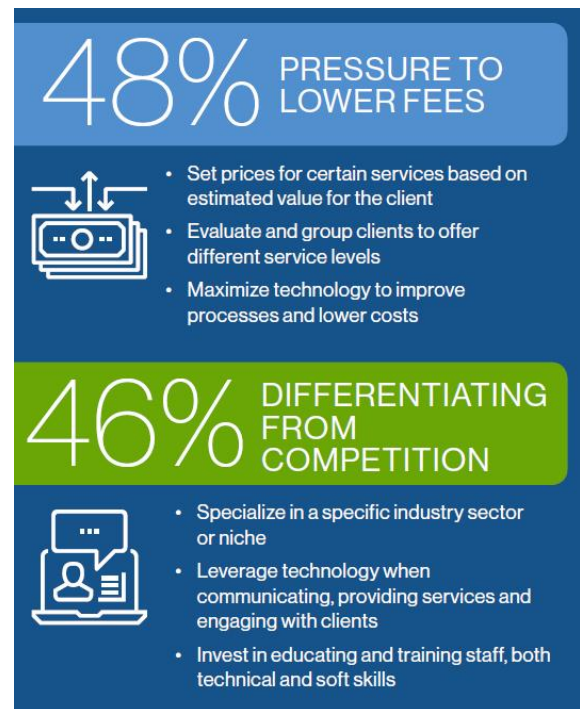
Respondenterne (R) nævner ligeledes de to ovenstående forhold som udfordringer på det danske marked. Kunderne tillægger ikke revision værdi i samme grad, som de tidligere har gjort og kunderne presser derfor prisen på revision. Allan Breilling udtaler følgende:

"Vores basisydelse er ikke det de efterspørger, det kan jeg garantere dig for." & "Vi vil ikke bruge mere tid på vores revisioner. Det er der ikke plads til i markedet. Vi kan ikke bruge mere tid på at give den samme påtegning/ydelse til kunden, det vil de ikke betale for."

Revisionsbranchen har på baggrund af ovenstående et behov om at effektivisere revisionen uden at gå på kompromis med kvaliteten. Respondenterne (R) omtaler endvidere at kunderne efterspørger andre ydelser og generelt har brug for en højere værdi i forbindelse med revisionen.

10.2 Kundernes behov:

Respondenterne(K) (Respondenter Kunder bilag 9-15) ser stadig en værdi i revisionsydelsen. 80% af respondenterne har svaret ja. Det blev dog hurtigt tydeligt, at flere af respondenterne (K) har et betydeligt fokus på de sideløbende ydelser, hvorfor revision som enkeltstående ydelse ikke er den primære konkurrenceparameter. Der er derfor opstået et prispres og et større fokus på de sideløbende tillægsydelser.



Tabel 14: Opsummering af spørgsmål og svar angående holdningen til revision

Spørgsmål:	Ja	Nej	Ja/Nej
Hvad er din holdning til revision? Føler du at du får værdi for pengene?	4 ud af 5 (80%)	1 ud af 5 (20%)	0 ud af 5 (0%)
Der henvises til bilag 10			

De respondenter (K), der ikke har erfaring indenfor revision og regnskab, har et betydeligt fokus på relationen med revisoren, herunder den service der leveres. Peter Andersen udtaler følgende:

"Det er et must, at min revisor kender min forretning og har en interesse i min forretning. En ting er, at man er revisor, en anden ting er at man også har kunder som man ved hvad står for, hvad de laver og kender forretningen ind og ud. Det betyder faktisk ret meget for mig."

Tina Holmbom supplerer med følgende: "Jeg havde tidligere en som havde været min revisor i 15 år, ham brugte jeg meget. Vi snakkede ofte om hvorvidt pengene blev investeret mest optimalt og om tingene blev håndteret korrekt."

Peter Andersen udtaler efterfølgende at han har skiftet revisor, fordi revisoren ikke kunne afdække ovenstående behov. Tina Holmbom benytter sin tidligere revisor som rådgiver, hvorved hendes behov for sparring og rådgivning afdækkes. At kunderne omtaler disse behov og vigtigheden heraf, giver en indikation af at kunder i SMV-Segmentet i høj grad bibeholder/vælger en revisor på baggrund af services og ydelser udover revisionen. Enkelte respondenter (K) har ikke de behov, for de ser revision som en et lovmæssigt krav og har ikke et ønske om rådgivning, hvorfor prisen er deres største fokus.

De store revisionshuse herunder PWC, E&Y, KPMG og Grant Thornton har lavet forespørgsler hos interessenterne til regnskaber med fokus på, at klarlægge interessenternes forventninger til revisorerne i forbindelse med revisionspåtegningen. ACCA og Grant Thornton har i forbindelse med deres undersøgelse konstateret følgende:

"Stakeholders expect auditors to exploit new ways of working to drive efficiencies so that reporting timetables can be shortened while continuing to improve audit quality." (Jeffrey & Gambier, 2016, p. 5)

Kundernes behov er forskellige, da enkelte respondenter (K) har behov for sparring, rådgivning og forretningsforståelse, hvorimod andre blot ønsker en revisionspåtegningen.

10.3 Delkonklusion:

Respondenterne (R) omtaler et presset marked, hvor revisorerne er nødsagede til at sænke prisen på revision eller tilbyde flere ydelser, hvis de skal være konkurrencedygtige. Prispresset har ifølge en enkelt respondent (R) medført, at prisen enkelte gange er på grænsen til det uansvarlige i forhold til opgavens størrelse. Respondenterne (K) ser stadig en værdi ved revision og Respondenterne (R) oplever også en holdning fra kunderne om at tingene skal være rigtige.

En enkelt Respondent (R) mener ikke kunderne efterspørger revisionen, men derimod de andre ydelser revisoren kan tilbyde. At kunderne fokuserer på andre forhold end revisionen bekræftes ligeledes af Respondenterne (K), der bruger revisoren til sparring, rådgivning og forretningsforståelse. Respondenterne (K) omtaler et ønske om en nærværende revisor der udviser en interesse i deres virksomhed.

På baggrund af Respondenternes (R) og (K) udtalelser og de eksterne kilders data synes der primært at være et behov for effektivisering og forøget værdiskabelse.

11 Konklusion:

Hensigten med afhandlingen har været at undersøge, hvordan revision udføres i dag, i hvor høj grad dataanalyse anvendes og ikke mindst, hvilke udfordringer der er ved implementeringen af dataanalyse og effekten af dataanalyse. Afhandlingen er afgrænset til SMV segmentet.

Indledningsvis blev der foretaget en analyse af allerede eksisterende data til belysning af emnet. En litteraturanalyse påpegede et behov for at indhente primære data, da eksisterende data omhandler branchen generelt og uden et særligt fokus på SMV-segmentet. Analysen rejste relevante spørgsmål, som gav inspiration til afhandlingens kvalitative, semi-strukturerede interview, der vurderedes at give det bedste indblik i revisorernes holdninger, indtryk og forventninger.

Revisionsprocessen i SMV-segmentet er på baggrund af respondenternes (R) udtalelser fortsat analoge og følger den metodik der er blevet brugt de sidste mange år. Revisionsprocessen har ikke været stillestående, da der enkelte steder er begyndt at være flere standardværktøjer, der assisterer eller tvinger revisorerne til at være mere analytiske. Udviklingen af metodikken i revisionsprocessen har dog ikke været gennemgribende.

Den traditionelle revision har ifølge respondenterne (R) flere fordele i forhold til effektiviteten og kvaliteten, hvorfor de også fastholder denne metodik. Revisionsbranchen har i længere tid effektiviseret, systematiseret og standardiseret processen, hvorfor tidsforbruget og dermed indtjeningen er forholdsvis ens. Metodikken er velkendt i revisionsbranchen og Respondenterne (R) kender til metodikkens værdi i forhold til revisionsbeviset. Ulempen ved en traditionel revision er at processen er blevet effektiviseret, systematiseret og standardiseret i en sådan grad, at revisorens professionelle vurdering risikerer at blive glemt.

Revisionsbranchen investerer generelt i dataanalyse og enkelte respondenter omtaler store investeringer i metodikken. Respondenterne (R) ser et stort potentiale indenfor dataanalyse og flere har en holdning om, at dataanalyse er en nødvendighed for at overleve i revisionsbranchen. Dataanalyse er dog på trods af de massive investeringer endnu ikke blevet systematisk implementeret i revisionsbranchen. Helt overordnet set er dataanalyse fortsat i en testfase eller implementeret i et mindre omfang ud fra respondenternes (R) udtalelser.

Respondenterne(R) har en forståelse for de essentielle elementer af dataanalyse, men der er en asymmetri i forhold til anvendelsesmulighederne. Asymmetrien opstår da respondenterne (R) primært kobler dataanalyse til den substansbaserede revision, herunder detailtest og de substansanalytiske handlinger. Dataanalyse vil ifølge respondenterne (R) primært være

relevant på regnskabsposter med mange eller komplicerede transaktioner. Respondenterne (R) nævner derfor omsætningen som værende den mest oplagte regnskabspost ved en dataanalytisk tilgang. Respondenterne (R) formår ikke at koble dataanalyse til hele revisionsprocessen, herunder planlægning, risikovurdering, afslutningen m.m., hvilket indikerer et manglende kendskab til mulighederne ved en dataanalytisk tilgang til revisionsprocessen.

Respondenter (R) og internationale revisionsorganisationer mener at revisionstandarden er tilpas principbaserede. Der er derfor ingen reguleringsmæssige forhold der hindrer brugen af dataanalyse ifølge Respondenterne (R) og de internationale revisionsorganisationer.

Hypotese 1: Revisorerne har generelt ikke de fornødne kompetencer/erfaring til, at udføre en revision på baggrund af en dataanalytisk tilgang.

Hypotesen kan bekræftes, da Respondenterne (R) selv omtaler manglende kompetencer og erfaringer indenfor dataanalyse. Respondenterne (R) mangler kompetencer ved konvertering af data til brugbare analyser og den efterfølgende vurdering heraf. Respondenterne (R) har endnu ikke den fornødne erfaring indenfor modellering, visualisering og analysering.

Respondenterne (R) er usikre på hvornår det fornødne revisionsbevis er indhentet, da dataanalyse er en ny metodik. Respondenterne (R) efterspørger derfor uddannelse og vejledning indenfor brugen og forståelsen af dataanalyse. Behovet for vejledning anerkendes ligeledes af IAASB.

Respondenterne (R) nævner vigtigheden af, at alle medarbejdere får yderligere kompetencer og erfaring indenfor dataanalyse. De underskrivende revisorer skal have en forståelse for dataanalyse, herunder mulighederne og fordelene. De underskrivende revisorer kan grundet deres ansvar for kvaliteten, hindre brugen af dataanalyse, hvis de har en manglende forståelse for metodikken. Uerfarne medarbejdere skal omskoles med henblik på at kunne foretage vurderinger af analyserne på de områder, de normalt reviderer. Vurderingen af analysen kan kræve større indsigt/forståelse af virksomhederne, regnskabsposten og dertilhørende processer.

Hypotese 2: Værktøjerne til brug for dataanalyse har en lav grad af standardisering og er primært anvendelige på store kunder

Hypotesen kan ikke besvares, da flere Respondenter (R) ikke har kendskab og praktisk erfaring med værktøjerne. Udtalelserne er baseret på respondenternes forventninger, holdninger og indtryk.

Der er bred enighed om, at værktøjer til dataanalyse findes på markedet. Værktøjerne er dog primært anvendelige på store kunder, med honorar til kundespecifikke analyser. Respondenterne (R) mener behovene til funktionerne er anderledes på revisioner i SMV-segmentet. Der er behov for en højere grad af automatisering og standardisering, hvis værktøjerne skal være anvendelige. De nuværende værktøjer er ifølge respondenterne baseret på, at brugeren har høje kompetencer indenfor modellering, analysering og visualisering, hvorfor respondenterne efterspørger værktøjer med høj brugervenlighed. Værktøjerne bør være forståelige for den gennemsnitlige revisor.

Hypotese 3: SMV-kunders data er generelt ikke egnet til en dataanalytisk tilgang, da dataene mangler kontinuitet og kvalitet.

Hypotesen kan bekræftes da Respondenterne (R) oplever manuelle posteringer uden hensyntagen til datastrukturen og datamønsteret, hvilket skaber en asymmetri i dataene. De data, kunder i SMV-segmentet generer, er generelt ikke velstrukturerede. Kunderne har ikke de fornødne kompetencer og fokus på strukturen af data. Respondenterne (R) er enige i at dårlige data er en udfordring ved dataanalyse, da dårlige data vil påvirke den efterfølgende analyse. Der kan opstå et betydeligt antal afvigelser på grund af dårlige data. At Respondenterne (R) potentielt kan overvældes af afvigelser grundet dårlige data, vil besværliggøre dataanalysen.

Respondenterne (R) har generelt ikke de fornødne kompetencer indenfor dataanalyse eller værktøjerne til brug for en dataanalytisk tilgang. De enkelte revisorer er derfor nødsagede til at opnå viden og erfaringer i forhold til dataanalyse, hvilket kræver en investering i form af ressourcer og tid. Hvis revisionsorganisationer ikke muliggør dette, grundet fokus på kvaliteten, effektiviteten og indtjeningen, kan det hindre udbredelsen af dataanalyse. Enkelte respondenter omtaler i den forbindelse en frygt for den interne og eksterne kvalitetskontrol, som medfører forsigtighed i forhold til nye tiltag i revisionsprocessen. Respondenterne (R) nævner ligeledes et betydeligt fokus på effektiviteten og indtjeningen.

Respondenterne (R) ser primært en påvirkning på kvaliteten af revisionsbeviset ved en dataanalytisk tilgang i revisionsprocessen. Respondenterne (R) og de internationale revisionsorganisationer mener, at dataanalyse kan give revisoren et bedre indblik i virksomheden, herunder deres transaktioner. Et bedre indblik medfører, at revisoren kan forholde sig til de transaktioner, der afviger fra normen. IAASB ser særligt en fordel ved en kompleks og stor datamængde, da den enkelte revisor kan have svært ved at få overblikket over transaktionerne og transaktionsflowet.

Hvorvidt dataanalyse indebærer en forbedring på effektiviteten, indsigten og værdiskabelsen er der forskellige holdninger til blandt respondenterne (R). At der er forskellige holdninger, kan være påvirket af manglende erfaring med dataanalyse i praksis og manglende kendskab til værktøjerne i de respektive organisationer. Respondenternes (R) udtalelser er primært baseret på deres formodninger omkring begrebet og de konkrete anvendelsesmuligheder.

De overvejelser Respondenterne (R) har i forbindelse med effektiviteten omhandler, hvorvidt værktøjerne har den fornødne automatisering og standardisering. En høj automatisering og standardisering kan medføre en forøget effektivitet ifølge respondenterne (R). Der er overvejende enighed blandt de respondenter (R), der ser en forøget effektivisering om, at effektiviseringen vil være langsigtet. Den resterende gruppe af respondenter mener ikke, der vil ske en effektivisering gennem brug af dataanalyse, da arbejdsindsatsen blot allokeres til andre arbejdsopgaver ved brugen af dataanalyse.

Dataanalyse kan ifølge respondenterne (R) skabe værdi for den enkelte kunde. Hvorvidt dataanalyse i forbindelse med revisionsprocessen kan skabe værdi, er der forskellige holdninger til. Enkelte respondenter (R) mener den værdiskabende dataanalyse er en særskilt analyse og derfor ikke indgår i revisionsprocessen. De resterende Respondenter (R) mener dataanalyse i forbindelse med revisionsprocessen kan skabe yderligere indsigt i kunden, som kunden muligvis ikke var klar over og derved skabe yderligere værdi.

Respondenterne (K) er splittede i forhold til hvorvidt dataanalyse kan give dem yderligere værdi i forhold til den forretningsmæssige drift. Dataanalyse kan konstatere fejl ifølge flere respondenter (K), værdien af konstateringerne er dog lav ifølge halvdelen af respondenterne (K). Grundlaget for den lave værdi skyldes en høj involvering i forretningen, hvilket medfører et højt kendskab til forretningen.

12 Diskussion:

Dette kapitel vil diskutere, hvorvidt dataanalyse kan afdække revisionsbranchens og kundernes behov som omtalt i kapitel 10. Revisorerne omtaler i særdeleshed et behov for effektivisering af revisionsprocessen grundet prispresset i branchen. Revisorerne er som tidligere nævnt splittede i forhold til, hvorvidt dataanalyse vil påvirke effektiviteten. De revisorer, der ser en effektivisering, fokuserer på at værktøjerne har en høj grad af automatisering og standardisering, men flere af revisorerne nævner, at værktøjerne endnu ikke indeholder disse funktioner. De værktøjer, revisorerne har kendskab til, henvender sig primært til store kunder. Hvis værktøjerne til SMV-segmentet først skal udvikles, testes og udrulles, kan der potentielt gå flere år før værktøjerne kan bruges af revisorerne. Hvis behovet for yderligere værdiskabelse skal afdækkes, vil det kræve at værktøjerne ligeledes indeholder analyser med fokus på den forretningsmæssige drift. Kunderne er dog skeptiske omkring, hvorvidt dataanalyse reelt kan konstatere værdiskabende forhold, da kunderne i SMV-Segmentet ofte har en høj grad af involvering i virksomheden.

Dernæst skal kunderne kunne levere relevante data, dataudtræk i et datamønster med høj kvalitet. Revisorerne nævner i den forbindelse manglende kompetencer hos de administrative medarbejdere. Hvis medarbejderne skal have kompetencerne, kræver det uddannelse eller oplæring indenfor området. Kundernes data kan ligeledes forbedres ved yderligere automatisering af kundernes systemer. Investeringerne er forholdsvis store og kræver meget tid fra den enkelte kunde. At kunderne løbende automatiserer flere processer og har behov for flere kompetencer i deres økonomifunktion er en løbende proces, hvorfor der ligeledes kan forventes en vis implementeringstid.

Revisorerne skal som det sidste have kompetencer og erfaring indenfor dataanalyse, men ligeledes værktøjerne til brug for dataanalyse, hvilket de ikke har på nuværende tidspunkt. Hvis revisorerne skal opnå disse kompetencer, kræver det uddannelse på alle niveauer og at værktøjerne er til rådighed. Kulturen i revisionsbranchen angående kvaliteten, effektivitet og indtjeningen skal genovervejes, da medarbejderne skal have muligheden og tiden til at innovere.

Hvis revisorerne opnår en effektivisering ved brug af dataanalyse, kan revisorerne bruge mere tid på deres nuværende relationer til kunderne og deres forretning samt være mere proaktive. Hvis revisorerne formår dette, kan kundernes behov ligeledes afdækkes. Der er mange forhold, der skal opfyldes, men det er en mulighed. De anførte forhold indikerer dog samtidig, at det kan være en langvarig proces at implementere dataanalyse og at effekten derfor først vil være aktuel på langt sigt.

13 Litteraturliste

13.1 Artikler, publikationer og bøger

- AICPA. (2018). *Guide to Audit Data Analytics*. Retrieved from <https://books.google.dk/books?id=tAJrDwAAQBAJ>
- Appelbaum, D., Kogan, A., & Vasarhelyi, M. A. (2017). Big data and analytics in the modern audit engagement: Research needs. *Auditing*, 36(4), 1–27. <https://doi.org/10.2308/ajpt-51684>
- Bowling, S. (2019). How we successfully implemented AI in audit. *Journal of Accountancy*, June(c), 27–29.
- Cohn, M. (2016). Deloitte Leverages AI and Analytics for Audits. *Accounting Today*, 2016–2017. Retrieved from <https://www.accountingtoday.com/news/deloitte-leverages-ai-and-analytics-for-audits>
- Dai, J., & Vasarhelyi, M. A. (2016). Imagineering audit 4.0. *Journal of Emerging Technologies in Accounting*, 13(1), 1–15. <https://doi.org/10.2308/jeta-10494>
- Due, B., Trærup, J., Hennelund, M., & Christensen, J. H. (2018). *Digital Transformation*. Retrieved from <https://pub.publify.dk/files/4715/2170/7069/fsrweb.pdf>
- Earley, C. E. (2015). Data analytics in auditing: Opportunities and challenges. *Business Horizons*, 58(5), 493–500. <https://doi.org/10.1016/j.bushor.2015.05.002>
- Eilifsen, A., Messier, W. F., Glover, S. M., & Prawitt, D. F. (2013). *Auditing and Assurance Services*. Retrieved from <https://books.google.dk/books?id=uKHZLwEACAAJ>
- Elling, J. O. (2019). *Finansiell rapportering: teori og regulering*. Retrieved from <https://books.google.dk/books?id=aOUjyAEACAAJ>
- Ellis, K., & Hudson, H. (2019). *The Future of Audit: Perspectives on how the audit could evolve*. Retrieved from <https://www.pwc.co.uk/who-we-are/future-of-audit/pwc-future-of-audit-summary-report-july-2019.pdf>
- FEE. (2015). *Overview of ISA adoption in the European Union*. Retrieved from https://www.accountancyeurope.eu/wp-content/uploads/MA_ISA_in_Europe_overview_150908_update.pdf
- FRC. (2017). *Audit Quality Thematic Review The Use Of Data Analytics In The Audit of Financial Statements (Financial Reporting Council)*. (January), 1–24. Retrieved from https://www.frc.org.uk/getattachment/4fd19a18-1beb-4959-8737-ae2dca80af67/AQTR_Audit-Data-Analytics-Jan-2017.pdf
- Freytag, P. vagn, Klyver, K., & Storvang, P. (2018). Det gode råd. *CESFO Årsrapport*, XXVII, 142. Retrieved from https://www.sdu.dk/-/media/files/om_sdu/centre/cesfo-aarsrapport-m+uden+mrk.pdf
- Hart, C. (1998). *Doing a literature review: Releasing the social science research Imagination*.

Retrieved from

https://play.google.com/store/books/details?id=VqC9CgAAQBAJ&pcampaignid=books_web_aboutlink

IAAE. (2017). Data analytics for external auditors. In *International Auditing Perspectives*. Retrieved from <https://www.icaew.com/-/media/corporate/files/technical/iaa/tecpln14726-iaae-data-analytics---web-version.ashx>

IAASB. (2016). *Exploring the Growing Use of Technology in the Audit, with a Focus on Data Analytics - request for input*. Retrieved from <https://www.ifac.org/system/files/publications/files/IAASB-Data-Analytics-WG-Publication-Aug-25-2016-for-comms-9.1.16.pdf>

IAASB. (2018). *Exploring the Growing Use of Technology in the Audit, with a Focus on Data Analytics FEEDBACK STATEMENT*. Retrieved from <https://www.ifac.org/system/files/publications/files/Data-Analytics-Feedback-Statement.pdf>

Jeffrey, N., & Gambier, A. (2016). *The Future of Audit*. Retrieved from https://www.accaglobal.com/content/dam/ACCA_Global/Technical/audit/ea-future-of-audit.pdf

KPMG LLP. (2017). *The Future is now*. Retrieved from <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/us/pdf/2017/03/us-audit-2025-final-report.pdf>

McGrath, E., & Gourley, L. M. (2018). *The future of auditing: where to now with statutory audit?*

Salijeni, G., Samsonova-Taddei, A., & Turley, S. (2019). Big Data and changes in audit technology: contemplating a research agenda. *Accounting and Business Research*, 49(1), 95–119. <https://doi.org/10.1080/00014788.2018.1459458>

Saunders, M., Lewis, P., & Thornhill, A. (2019). Chapter 4: Understanding research philosophy and approaches to theory development. In *Research Methods for Business Students*.

Schneider, G. P., Dai, J., Janvrin, D. J., Ajayi, K., & Raschke, R. L. (2015). Infer, predict, and assure: Accounting opportunities in data analytics. *Accounting Horizons*, 29(3), 719–742. <https://doi.org/10.2308/acch-51140>

Stewart, T. R. (2015). Data Analytics for Financial Statement Audits. In *Audit Analytics and Continuous Audit: Looking Toward the Future* (pp. 105–112). Retrieved from https://www.aicpa.org/interestareas/frc/assuranceadvisoryservices/downloadabledocuments/auditanalytics_lookingtowardfuture.pdf

Sudan, S., Samuelsen, M., Parker, H., & Davidsen, M. (2019). *Revision i praksis: Planlægning : Udførelse : Konklusion*. Retrieved from <https://books.google.dk/books?id=SGlTygEACAAJ>

13.2 Love og reguleringer

Alle nedenstående ISA'er er hentet fra nedenstående hjemmesider, der kræver login:

https://www.fsr.dk/Faglige_informationer/Revision%20og%20andre%20erklæringsopgaver/A%20Gaeldende%20standarder

International Federation of Accountants (IFAC) (December 2016) *Den uafhængige revisors overordnede mål og revisionens gennemførelse i overensstemmelse med internationale standarder om revision*

International Federation of Accountants (December 2016) *ISA 300 Planlægning af revision af regnskaber*

International Federation of Accountants (December 2016) *ISA 315 Identifikation og vurdering af risici for væsentlig fejlinformation igennem forståelse af virksomheden og dens omgivelser (ajourført)*

International Federation of Accountants (December 2016) *ISA 330 Revisors reaktion på vurderede risici*

International Federation of Accountants (December 2016) *ISA 500 Revisionsbevis*

International Federation of Accountants (April 2009) *ISA 520 Analytiske handlinger*

International Federation of Accountants (April 2009) *ISA 530 Revision ved brug af stikprøver*

International Federation of Accountants (December 2016) *ISA 540 Revision af regnskabsmæssige skøn, herunder regnskabsmæssige skøn over dagsværdi, og tilknyttede oplysninger*

International Federation of Accountants (December 2016) *ISA 560 Efterfølgende begivenheder*

International Federation of Accountants (December 2016) *ISA 570 Fortsat drift (Going concern) (ajourført)*

årsregnskabsloven, jf. lovbekendtgørelse nr. 1580 af 10. december 2015 hentet fra:

<https://www.retsinformation.dk/Forms/R0710.aspx?id=209390>

lov om godkendte revisorer og revisionsvirksomheder (revisorloven), jf. lovbekendtgørelse nr. 1167 af 9. september 2016 hentet fra:

<https://www.retsinformation.dk/Forms/R0710.aspx?id=203860>

13.3 Figurer

Figur 1: Saunders, M., Lewis, P., & Thornhill, A. (2019). Chapter 4: Understanding research philosophy and approaches to theory development. In Research Methods for Business Students.

Figur 2: Elling, J. O. (2019). Finansiell rapportering: teori og regulering. Hentet fra <https://books.google.dk/books?id=aOUjyAEACAAJ>

Figur 3: Udarbejdet af Lukas Holmbom Hallerup

Figur 4: IAASB. (2016). Exploring the Growing Use of Technology in the Audit, with a Focus on Data Analytics - request for input. Hentet fra: <https://www.ifac.org/system/files/publications/files/IAASB-Data-Analytics-WG-Publication-Aug-25-2016-for-comms-9.1.16.pdf>

Figur 5: Udarbejdet af Lukas Holmbom Hallerup

Figur 6: IFAC Global SMP survey: 2018 Summary, ISBN: 978-1-60815-382-4 hentet fra: <https://www.ifac.org/system/files/publications/files/IFAC-Global-SMP-2018-SUMMARY.pdf>

14 Bilag:

14.1 Bilag 1: Interviewguide revisorer

14.1.1 Introduktion:

Interviewet vil starte med at ligge grundlaget for interviewet og forklare respondenterne, hvordan forløbet vil foregå herunder formålet med afhandlingen. Det er vigtigt at pointere, at der er tale om et semi-struktureret interview, hvorfor respondenterne bliver opfordret til at uddybe deres svar så vidt muligt. Respondenterne vil blive spurgt ind til sit navn, rolle, titel, erfaring osv.

14.1.2 Nuværende revisionsmetodik

Spørgsmålene i kategorien nuværende revisionsmetodik skal klarlægge, hvilken revisionsmetodik den enkelte revisor benytter på sine kunder i SMV-segmentet, det inkludere risikovurderingen, planlægningen og revisionsstrategien (Kontrol test/substanshandlinger) samt de afsluttende handlinger.

1. Hvordan ville du beskrive den traditionelle revision i smv segmentet?
2. Hvilke fordele og ulemper i forhold til kvaliteten af revisionen ser du ved den traditionelle revisionsproces i smv segmentet?

14.1.3 Dataanalyse

Formålet med spørgsmålene er at skabe en forståelse for respondenterne viden omkring dataanalyse samt deres definition af begrebet. Spørgsmålene skal ligeledes ligge op til en diskussion af hvilken effekt dataanalyse vil have og hvilke udfordringer revisorerne på nuværende tidspunkt anser i forbindelse med implementeringen af dataanalyse.

1. Hvordan ville du beskrive Dataanalyse?
2. Hvor i revisionsprocessen ville du mene at dataanalyse kan implementeres?
 - a. Hvilke områder vil gavne mest af en dataanalytisk tilgang og hvilken effekt vil det have på revisionsbeviset?
 - b. Tror du der vil ske en effektivisering af revisionen ved brug af dataanalyse?
3. Har du set en stigning i brugen af dataanalyse blandt dine kollegaer, konkurrenter osv?
4. Hvilke fordele og ulemper i forhold til kvaliteten af revisionen ser du ved brug af dataanalyse i revisionsproces?
5. Hvilke parametre tror du er vigtige for at dataanalyse kan blive en aktiv del af revisionsprocessen? kompetencer, it-værktøjer osv. dataudtræk fra kunder?
6. Tror du at dataanalyse på sigt kan være med til at forøge kvaliteten af revisioner i SMV-segmentet?
7. Dataanalyse har været et fænomen siden midt 90'erne, hvad tror du er grundlaget for at det ikke er blevet mere udbredt siden da?

8. Mener du at Isa'erne ligger en begrænsning på brugen af dataanalyse?
 - a. Hvis ja, hvilke ændringer mener du skal til for at det bliver mere udbredt?
 - b. Føler du dig sikker på hvad du må gøre og hvad du ikke må gøre i forhold til ISA'erne og brugen af dataanalyse?
9. Bruger du selv en dataanalytisk tilgang i forbindelse med revisionen af dine egne kunder?
10. Bliver der investeret i tiltag der skal forøge brugen af dataanalyse

14.1.4 Værdiskabelse

Spørgsmålene er designet til at skabe en forståelse for revisorens holdning omkring værdiskabelse i SMV-segmentet herunder hvorvidt dataanalyse er en aktiv del eller kunne være en aktiv del af den proces.

1. På baggrund af din erfaring, hvad efterspørger kunderne i SMV-segmentet i forhold til rådgivning, forretningsforståelse og sparring?
 - a. Ser du dataanalyse som en naturlig del af dit svar?
 - b. Hvis du skulle skabe mest værdi for en kunde, hvad ville det være og ville det så inkludere dataanalyse?

14.2 Bilag 2: Opsummering kvantitative data

Spørgsmål:	Ja	Nej	Ja/Nej
Tror du der vil ske en effektivisering af revisionen ved brug af dataanalyse?	2 ud af 6 (33,33%)	3 ud af 6 (50%)	1 ud af 6 (16,66%)
Har du set en stigning i brugen af dataanalyse blandt dine kollegaer, konkurrenter osv.?	5 ud af 6 (83,33)	1 ud af 6 (16,66%)	0 ud af 6 (0%)
Tror du at dataanalyse på sigt kan være med til at forøge kvaliteten af revisioner i SMV-segmentet?	6 ud af 6 (100%)	0 ud af 6 (0%)	0 ud af 6 (0%)
Mener du at Isa'erne ligger en begrænsning på brugen af dataanalyse?	0 ud af 6 (0%)	6 ud af 6 (100%)	0 ud af 6 (0%)
Føler du dig sikker på hvad du må gøre og hvad du ikke må gøre i forhold til ISA'erne og brugen af dataanalyse?	4 ud af 6 (66,66%)	0 ud af 6 (0%)	2 ud af 6 (33,33%)
Bruger du selv en dataanalytisk tilgang i forbindelse med revisionen af dine egne kunder?	2 ud af 6 (33,33%)	3 ud af 6 (50%)	1 ud af 6 (16,66%)
Bliver der investeret i tiltag der skal forøge brugen af dataanalyse	6 ud af 6 (100%)	0 ud af 6 (0%)	0 ud af 6 (0%)
Ovenstående er en opsummering af bilag 3,4,5,6,7 og 8			

14.3 Bilag 3: Interview Søren Thorbjørnsen

14.3.1 Opsummering kvantitative data

Spørgsmål:	Svar:
Tror du der vil ske en effektivisering af revisionen ved brug af dataanalyse?	Ja
Har du set en stigning i brugen af dataanalyse blandt dine kollegaer, konkurrenter osv.?	Nej
Tror du at dataanalyse på sigt kan være med til at forøge kvaliteten af revisioner i SMV-segmentet?	Ja
Mener du at ISA'erne ligger en begrænsning på brugen af dataanalyse?	Nej
Føler du dig sikker på hvad du må gøre og hvad du ikke må gøre i forhold til ISA'erne og brugen af dataanalyse?	Ja
Bruger du selv en dataanalytisk tilgang i forbindelse med revisionen af dine egne kunder?	Nej
Bliver der investeret i tiltag der skal forøge brugen af dataanalyse	ja

14.3.2 Transskriberet interview

LH: Mit første spørgsmål går på hvordan du overordnet vil beskrive den traditionelle revision i SMV-segmentet. Hvordan forholder du dig til planlægningen, udførelsen og afslutningen? Er processen typisk kontrol baseret eller er den substansbaseret og er det substansanalytisk revision eller detailtest?

Søren Respondent (**S**): Ja, ja. Men det gør jeg gerne. Man kan jo sige planlægningen starter allerede året før når du, er blevet færdig med revisionen af årets regnskab for kunden, så kigger man sig lige lidt tilbage og ser på hvad, hvad var det egentlig vi havde fat i her og hvor er kunden på vej hen. Nu snakker jeg om den ideale situation, hvor man har tid til det, fordi tit så sker der jo det, at man bare slipper tøjlerne og skynder sig videre til det næste.

Men man må lære så meget, suge så meget af de erfaringer som man har på den kunde og fra andre kunder som man kan bruge konkret i den enkelte sag. Se på hvor kan der virkelig opstå nogle alvorlige fejl her i denne her virksomhed og hvad er det egentlig de har styr på, hvor er det, har de styr på deres processer og sådan noget samt hvad siger min mavefornemmelse.

Så snart at jeg har den viden om en kunde så, er det jo meget nemt egentlig at indkredse hvor er det vi skal sætte ind. Et er det revisionstekniske, hvor man skal sætte ind og hvor der er noget væsentlighed at kigge på. Noget andet er hvad der er ud fra ens kendskab til kunden, hvad er det så, hvad er der behov for at kigge på.

LH: Men du, men når du så kigger på det her med stikprøverne for eksempel. Er det så på baggrund af en professionel vurdering eller?

S: Ja, det vil det være. I det firma jeg er i nu, ja. I det firma jeg kom fra nej. Absolut no-go. revisionsteknisk fuldstændigt håbløst old fashioned, så ja udvælgelsen det er professionelle vurdering og generelt vil det være meget substanshandling.

LH: Man har muligheden for at benytte substansanalytiske handlinger i forhold til en substansbaseret revision, er det noget i benytter jer af?

S: Jo, det bruger vi også. Om vi bruger det rigtigt, det er så et andet spørgsmål, men vi bruger det også. Altså vi bruger det til vurderingen af udvikling af omsætning og udvikling af dækningsgrader osv. Hvis det så medfører spørgsmål til kunden så vil vi tage en snak for at se om der kunne være forhold der skal kigges yderligere på.

LH: Okay, men det går ikke mere ned i dybden i form af større analyser?

S: Nej

LH: Okay, fair nok. Hvilke, hvilke fordele og ulemper tænker du, at der er i forhold til kvaliteten af revisionen ved den traditionelle revisions proces?

S: Jeg tror der hvor man gerne vil hen den teoretiske verden (Regulerende myndigheder) er hvor revisionen er mindre afhængig af den konkrete revisors fornemmelse og dygtighed, så mere struktureret og skemalagt.

Og hvor vi i de mindre revisionsvirksomheder føler os lidt frem til hvor de væsentlige risici for fejl er og ser lidt på hvad det er for noget vi har foran os. De store revisionsvirksomheder trækker et stort maskinrum hen kunden, hvor de så gør det fuldstændigt politisk og teoretisk korrekt. Spørgsmålet er så om hvorvidt vi i sidste ende ikke fanger meget af det samme, altså mange af de samme fejl som de store revisionsfirmaer fanger.

Jeg mener ihvertfald på de små og mellemstore kunder, som vi beskæftiger os med at det er tilfældet. Det er klart anderledes der hvor du snakker store datamængder, det kan slet ikke sammenlignes.

LH: Men du ser ikke at der skulle være en, en betydelig fordel ved at benytte sig af dataanalyse og statistiske metoder til udvælgelse og beregning af antallet af stikprøver fremfor den professionelle vurdering? Du sidder faktisk med følelsen af at udbyttet er det samme?

S: Jeg har svære ved at dokumentere, at det er det, er tilfældet. Men ja, det tror jeg i vidt omfang. Nu snakkede vi jo lidt sammen i bilen herop om hvad det er for noget der bliver hældt ind i systemet. Hvis det er crap ind, så holder jeg meget på, at du også får crap ud. Så hvis du har en god fornemmelse for, at der leveres gode data til kundens registreringssystemer, så kan du jo komme langt med en hvilken som helst metode. Så vil en dataanalyse sandsynligvis i løbet af nul

komma fem give dig et fantastisk godt analysegrundlag, hvorefter du blot kan trykke på en knap og lave en rapport generering og så har du det regnskab der skal til. Det bliver ikke bedre.

Hvis der er nogle lidt mere krævende poster i resultatopgørelsen eller balancen, så skal man nok lidt mere ned i dybden. Men jeg, jeg tror da helt sikkert at dit emne her har fat i den lange ende.

Altså hvis der er tolv husleje betalinger og ikke flere for eksempel, hvorfor ikke få det ud på en fejlliste til nærmere behandling hvis der så er en huslejebetaling det plejer at være først på måneden men nu har vi en sidst på måneden den 31/12, kunne det være vedrørende januar, ja det kunne det da nok godt være. Og det kan man selvfølgelig ligeså godt få sådan et maskineri til, nu ved jeg ikke om det er så lavpraktisk, det du tænker på. Men det kunne det jo være. Og så kan du identificere den fejl lige med det samme. Så det tror jeg, jeg tror da helt sikkert på det. Vi skal bare have noget, noget hands on, noget der er nemt at gå til. Og jeg tror, at det er, det der er udfordringen, samt få læst data ind i det system og få den til at snakke sammen med den population som vi aktuelt kigger på, jeg tror den der tekniske udfordring er større end som så.

LH: Det første spørgsmål det er sådan set, hvis du skulle prøve at beskrive hvad du mener dataanalyse er sådan helt overordnet, hvad tænker du så?

S: jamen jeg kan tænke hvad som helst, jeg kan tænke i det små, hvor det er på helt lavpraktisk niveau, hvor der kigges på den enkelte konto samt hvordan skulle det se ud i den ideelle verden.

Hvis jeg tænker sådan historisk set på den her kunde, så skulle der måske være de her tolv huslejebetaling. Men det kan da godt være, at det har ændret sig fordi de så har åbnet en forretning i nabobyen eller har gjort et eller andet som, som gør, at tallene er anderledes og det finder du jo så ud af ved at spørger ind til det.

LH: Men du ser faktisk godt at, at dataanalyse i princippet kan være en lille handling og ikke behøver at være noget forkromet?

S: Ja. Sagtens, hvorfor ikke? Meget handler jo også om forståelse, hvis sådan noget skal bruges så skal det være noget du er tryk ved, altså hvis det bliver alt for vanskeligt tilgængeligt og du skal huske at trykke på 27 knapper først, altså nu er jeg sådan en halvgammel fætter, så er jeg jo stået af. Du er nok ikke vel, men det skal være nemt tilgængeligt.

Og det skal være et forståeligt outcome og du skal selvfølgelig også kunne dokumentere det. Det kan man jo få ud af nogle systemer, så man også har sin revisionsdokumentation på plads. Men altså, det tror jeg bare er noget teknik.

LH: Men ser du en udfordring i det her med at få data fra kunderne?

S: Ja.

LH: Okay, er det fordi at det de levere måske ikke har den fornødne kvalitet eller hvordan?

S: Ja, men også hvordan jeg får systemerne til at snakke sammen. Når det nu er programmeret i i et system, hvordan får jeg så den her hat som jeg ønsker at sætte ned over kunde til at spille bedst muligt

LH: Men er det fordi at du typisk ser SMV virksomheder med gamle ERP-løsninger? Eller at de ERP-løsninger de har ikke kan komme med det udtræk som, man ville skulle bruge i den forbindelse?

S: Jeg tror ikke, at de kan komme med det udtræk, som jeg tænker på. Så det er ikke min fornemmelse at de kan det. De kan komme med et udtræk så du kan lave nogle analyser inde i Excel. De fleste kan jo eksportere til Excel, så kan du lave noget der. Men det kræver jo noget mere af dig som bruger.

Det er ikke bare lige at trykke på en knap, altså så skal du vide hvordan man skal kunne sortere sådan en database som man nu sidder med der. Og det er der jo mange der kan. Men der er jeg ikke en af dem. Man kan selvfølgelig godt få nogle sammenhænge frem, men det tager altså også noget tid. Og det er jo nok tiden, der er den alvorligste fjende.

LH: Ja, så du tænker at særligt her på SMV-segmentet at tiden det tager at kigge tolv posteringer igennem kontra tiden det tager at ligge det ud i excel for at få samme gennemgang.

S: Ja og hvad får jeg mere ud af det end, når jeg gør som jeg plejer, det er det der er risikoen. Det skal være piv nemt. Jeg skal bare trykke på en knap.

LH: Okay, hvor i revisionsprocessen tror du, at dataanalyse kan implementeres, altså hvor ville du mene at det bedst kan passe ind?

S: Altså på de små er det, har du jo ikke noget løbende. Det har man muligvis i jeres fine system bare noget der stemmer og spiller maks. Det typiske honorar har måske ikke, levner måske ikke plads til at man sådan i løbet af året går ind i videre omfang også selvom det godt kunne give mening at analysere på data. Jeg tror derfor primært det skulle være når vi er igennem året og så får hele datasættet ind.

LH: Kunne du forestille dig at der var nogle regnskabsposter hvor at det var særligt gavnende? hvis du skulle implementere dataanalyse hvor ville du så starte med? Hvor tænker du det er mest relevant, ville det så være på likviderne eller ville det være på omsætningen for eksempel?

S: altså det skulle jo først og fremmest hjælpe mig der hvor jeg bruger allermest tid. Så hvis man, hvis man ser på hvor jeg bruger allermest tid så kunne det være sådan noget som, de skide 25 procent som er så sindssygt nemt, men for eksempel at få momsen afstemt eller lavet nogle rimelige rapporter. Jeg tror at sådan nogle som e-conomics laver nogle rimelige rapporter på den slags faktisk og det kan forbedre effektiviteten dramatisk.

S: Løn snakkede du om var et meget godt andet eksempel hvor man så kan læse nogle datasæt ind fra indberetningen og så kan den lave nogle afstemninger ud fra det.

LH: Ja, okay.

S: Når du har et lidt større datasæt og kunden er en vis størrelse, så kunne en analyse af indtægtsposter give god mening. indtægtsposter der ser sådan lidt anderledes ud eller der er posteret på en lidt anden måde. Så kan det begynde at give noget mening. Altså der hvor jeg på en meget hurtig, nem og tilgængelig måde kan få et godt overblik over afvigende posteringer. Det kunne være fedt.

Nu har vi ikke snakket bankafstemning og sådan noget. Det er jo også noget man bruger meget tid på, men det tænker jeg, at det sker bare af sig selv.

LH: Ja. Tror du overordnet set, at der ville ske en effektivisering af revisionen ved brug af dataanalyse? Lad os sige, at det ikke er første gang, at du laver dataanalyse, men at du har en kunde hvor du har fået sat de her ting op. Sådan at du er kommet hen på et punkt hvor du ikke skal lave førstegangsinvesteringen men nu ved du hvordan du skal gøre.

S: Og kvaliteten i det der kommer ind, det er godt?

LH: Ja, det er forudsætningen.

S: ja, så tror jeg min indsats begrænses til at foretage tre klik på computeren og så får jeg en fejlrapport ud og så undersøger jeg det lidt og tager en snak med kunden om hvordan det har set ud. Så trykker vi på den næste knap og så har jeg faktisk næsten årsrapporten fremme. Så kan det være at jeg skal regne lidt skat eller et eller andet.

Men det vil sikkert være uhørt simpelt. Men det er nok meget smart at vi prøver på at fastholde den eksterne verifikation i branchen. Nu senest er direktøren i jyske bank også gået ud, eller senest, for nogle måneder siden var han ude og sige at de ikke ville have kunder hvor de havde fravalgt revisor. Det er jo fordi, at han ikke ønsker alle de der fuskere der prøver på at svindle sig udenom.

Nogle af dem fanger vi jo og kontrollere således at der bliver indberettet korrekt og den slags. Så jeg tror stadigvæk at vi har en rolle med verifikationen. Jeg tror stadigvæk underskriften har en værdi men processen derhen er helt klart meget simplere. Forudsat at grundlaget er godt. Og det er sgu ikke alle der er lige gode til det.

men det handler måske også om det system der føder de data, samt hvordan man får de relevante mennesker oplært. Det handler det nok rigtig meget om. Og det er nok der vi har fejlet tænker jeg.

Der er ikke rigtigt nogle der, har haft et ledelsesmæssigt fokus på dette. Der er ledelsesmæssigt fokus på at man får en periode balance en gang imellem når man har sagt til sin økonomi-mand/dame at det ønsker man at have og så ønsker man at der skal ligge et årsregnskab rimeligt hurtigt. Så man kan tage det med bestyrelsen. Men så kigger direktøren ellers lige debitorerne igennem en gang imellem og ser at der er faktureret det han regner med at der skulle faktureres, men ellers så er det jo ikke sådan at han sidder på lårene af økonomimedarbejderen.

LH: nej okay.

S: ledelsen interesserer sig ikke for det eller interesserer sig for processerne i økonomiafdelingen. Alting får lov til at køre som det altid har kørt, eller som den person som nu tilfældigvis bliver ansat opfinder at det skal køre, eller arver fra den tidligere medarbejder på pladsen. Så der ligger en uddannelsesmæssig opgave der. De enkelte revisorer skal derfor forsøge at uddanne ledelsen men typisk er ledelsen ikke interesseret i det.

LH: Nej, det har du ret i.

S: Det er simpelthen uinteressant. Indtil det bliver interessant, fordi man finder ud af, at der er pisse mange fejl bagefter.

LH: har du set en stigning i brugen af dataanalyse blandt dine kollegaer, konkurrenter.

S: Det kan jeg ikke sige, at jeg har nej.

LH: Så overordnet set, så er dit indtryk, det er faktisk at brugen af dataanalyse ikke er stigende og, og særligt med fokus på de mindre revisionshuse? Fordi jeg ved jo, at du har erfaring fra Deloitte.

S: Men altså jeg tror vi tager det ind lige så snart der ligger et system der er død nemt at have med at gøre. Det ved jeg man havde i Deloitte i et eller andet omfang. Men, det var alligevel lidt kompliceret og sådan noget og så blev, jeg blev aldrig rigtigt god til det.

Men det kræver jo, at dem der sidder med det sætter sig ind i det. Man skal være tryk ved at arbejde med det, og man skal sikre sig, at man har hele populationen med. Endvidere skal man vide hvad det er at systemet roder rundt i, altså hvis man ikke ved det så bliver man utryk og så bliver det ikke til noget.

S: Så når du har fundet sådan et system, så tror jeg at det bliver taget imod med kyshånd.

LH: Ja, det tror jeg også.

S: Det tror jeg sku også! Om det så skal være en kobling på Excel eller på et bogføringsprogram det, det har jeg ikke nogen mening om. Fordi vi er pressede, fordi honorarerne er presset og fordi vi er presset på tiden og vi er trods alt kun så få som vi er, så vi ønsker jo også bare at få tingene

igennem så hurtigt som muligt. Så hvis vi skal levere til, ingen penge så giver det rigtigt godt mening. Det er vejen frem. Ingen tvivl om det. Men det er værktøjet der mangler.

LH: Okay. Hvem kunne du som udgangspunkt tænke dig skulle, skulle komme med det her værktøj?

S: FSR ville jo være super troværdigt ikke.

LH: Jo

S: Nu sælger FSR jo nogle systemer i forvejen. Det der Caseware der, men det er jo mere revision. Men ja, de burde jo lægge sådan en funktionalitet i systemet eller et add on til programmet.

LH: Okay, det lyder ikke som om, at det er noget der bliver investeret i her?

S: Nej det gør man ikke. Nu er vi en del af et større netværk, eller større og større det kan du ikke kalde det, men vores revisionsværktøj kommer jo ud af et netværk der hedder Kreston og der udvikler man på dataanalyse. Så er der måske 25 revisionsfirmaer i Danmark der er knyttet op på Kreston, men det er jo heller ikke nok. Så repræsenterer vi jo måske nogle 3-400 medarbejdere. Vi er et af de største i den lille forsamling. Du smider jo ikke 25 millioner kroner efter udvikling, af sådan noget som muligvis ikke kommer til at flyve. Altså det gør man bare ikke.

Endvidere ved jeg simpelthen heller ikke nok om hvordan man hiver data ud og får det til at snakke sammen. Og der tror jeg, at du har en, en, en teknisk udfordring.

LH: Ja. Så det du, det du tænker det er faktisk at en stor del af, af dine kommende medarbejdere faktisk bør uddannes i det her?

S: Ja bestemt

LH: Okay. Føler du så, at det er noget der er fokus på når du snakker med dine yngre kollegaer, som studere can.merc.aud eller hd. Føler du så at de kommer tilbage med relevant viden om dataanalyse?

S: Ikke sådan direkte nej. Men jeg tror ikke at der er nogen uvilje imod dataanalyse sådan generelt eller nye værktøjer.

LH: Men det var mere om hvorvidt uddannelsesinstitutionerne uddanner medarbejderne?

S: Det er ikke noget der er kommet så langt som til mig.

LH: Hvilke fordele og ulemper i forhold til kvaliteten af revisionen kunne du se ved brugen af dataanalyse?

S: Altså du får jo en meget mindre afhængighed af den enkelte revisors kompetencer, ligesom vi var inde på før. Nu er vi afhængige af den enkelte revisors dygtighed. Det kan jo ske at revisoren

er nede på 45 procent af sin ydeevne en mandag eller en fredag hvor han er helt oppe og ringe på 67 procent, hehehe. Man kommer mere ud over den menneskelige faktor ved dataanalyse.

LH: Ja.

S: Så du får en mere ensartet revision, alt andet lige, så længe grundlaget er i orden ihvertfald. Du får alt andet lige en mere ensartet kvalitet.

LH: Men kunne du forestille dig, at folk måske begyndte at kigge på dataanalyse ukritisk? Sådan at revisoren glemmer at forholde sig kritisk til den her "fejlrapport" fra systemet.

S: Ork ja, alt kan ske. Men det kunne man jo bare sætte nogle systemer op til. Det findes jo sådan set også ved upload til erhvervsstyrelsen. Det er pisse irriterende når den kommer med alle de der fejlmeddelelser. Nogle af dem er ikke til at finde ud af, hvorfor det skal være nogle logiske fejlmeddelelser i dataanalyseværktøjerne. Der kunne den jo sætte en blokering ind for rapport generering af et regnskab førend at jeg har taget stilling til forskellige forhold som revisor.

LH: Okay

S: Det kunne for eksempel være: Har jeg drøftet forskellige forhold med kunden. Jeg skal nok positivt gå ind og hakke af. Så kan du nok ikke gøre systemet mere brugervenligt end som så vel.

LH: Nej.

S: om jeg så har gjort noget ved det, det er jo så op til min egen faglige samvittighed, så det kunne man jo godt sætte et system op til.

LH: okay.

S: Når du har travlt nok eller når du bliver presset nok, så bliver der sprunget over hvor der kan, der bliver der kraftedme sprunget over. Det er der slet, slet ingen tvivl om.

LH: Nej.

S: Og det er jo også derfor, at vi har nogle kvalitetssikringssystemer som gør at vi er nogle flere mennesker der kigger på det, der bliver lavet førend vi sender det ud til kunderne.

LH: Jo.

S: Det er jo dybest set, udover den menneskelige faktor som består i at når du har kigget på et talmateriale eller et hvilket som helst materiale længe nok så bliver man jo talblind.

LH: Hvad for nogle kompetencer, eller hvad for nogle parametre tror du, er vigtige for at dataanalyse kan blive en aktiv del af revisionsprocessen? Altså vi har jo snakket lidt omkring det der med uddannelse, du har snakket meget om omkring selve IT-værktøjet.

S: Ja men naturligvis kræver det nysgerrighed fra den enkelte medarbejder. Hvis det bare medfører endnu en gadget, hvor jeg skal gøre alt muligt. Så giver det dig jo ikke noget ekstra.

LH: Nej.

S: Det kan måske give en lille tidsbesparelse, men hvis ikke man tager det på sig og siger det ser spændende ud det der, det må jeg lige undersøge nærmere. Det skulle gerne kunne gøre det sjovere alt andet lige og tage nogle af de kedelige ting ud af revisionen. Overordnet set gøre det sjovere at være revisor. Så kunne vi måske opleve en tilgang af kvalitetsorienteret nye kollegaer i branchen. Kunne man forestille sig det?

LH: Det kunne man bestemt godt.

S: Det kunne man sku da godt.

LH: Yes.

S: Det kunne måske være en anden type medarbejdere. Nogle mere analytisk orienteret, det er ikke, at vi ikke også bør kunne det her, men det kunne da være at det var nogle nye slags mennesker man kunne hive ind.

LH: Kunne det være at man skulle ansætte den type medarbejdere allerede nu?

S: Jo mere mangfoldige der er, jo bedre er det. Det er jo det samme man siger med kønskvoteringen på arbejdspladser, jo mere diversitet får man. Når flere sæt øjne, som kan kigge forskelligt på problemstillingen, jo større chance er der ligeledes for at forholdet bliver opdaget.

LH: kunne man forestille sig, at den her type medarbejdere kom ind således at de kunne være med til at implementere dataanalyse? Eller måske prøve at fremhæve det overfor de "traditionelle revisorer"

S: Det kunne man jo godt. Man kan jo forestille sig alt ting.

LH: Men kunne du se et potentiale i det? Fordi man så ikke behøver udvikle det selv men at, man kommer hen til punktet, hvor du har en medarbejder der har et større kendskab til hvordan sådanne systemer fungerer?

S: Ja bestemt! Vi skal jo have nogle ambassadører når nu vi er 50 mennesker her så skal vi jo have 2-3 ambassadører som er gode til at understøtte at alle vi andre klunderhoveder også kommer med og forstår hvad det er for noget vi står overfor. Ellers så falder det jo bare.

LH: Ja.

S: Tænker jeg. Vi skal jo uddannes og det skal fastholdes.

LH: Men jeg tænker ikke, at i decideret sidder og undersøger markedet for hvor, at der kunne være et potentiale inden for dataanalyse?

S: Nej, det tænker jeg heller ikke at vi gør.

LH: Okay.

S: Men jeg tænker, at vi snakker med så mange kollegaer i branchen så når der hopper et eller andet op, som er dødsdart, så høre vi jo om det eller vi læser om det. Og med en tilstrækkelig nysgerrighed, så kommer vi også til at undersøge det nærmere. Det er ikke fordi vi går rundt med skyklapper på. Men jeg tænker bare at det rigtige værktøj der kan understøtte vores behov ikke er der endnu. Fordi det kræver altså noget andet til den her population af små og mellemstore erhvervsvirksomheder. Til de store der er det en anden sag, der kan du hælde en hel masse andre ressourcer i og du kan få nogle rigtig givende rapporter ud i den anden ende. Du har også en meget bedre sikkerhed eller kan have det i mange tilfælde, for at det flow ind af data det er validt og kontrolleret fra kundens side.

LH: Okay. Tror du at dataanalyse på sigt kan være med til at forøge kvaliteten, af revisioner? I SMV Segmentet.

S: Ja bestemt! Det kan komme til at forøge kvaliteten af revisionen og gøre kvaliteten mere ensartet og på sigt være med til at gøre det billigere.

LH: Ja.

S: Hvis det kan blive billigere.

LH: ville det give god mening hvis man på sigt i forbindelse med brugen af dataanalyse kom hen på et punkt hvor at prisen i ikke faldt, men at revisionen blev suppleret med andre ydelser?

S: Jeg tror at vi skal sidde sammen med kunderne. Vi skal jo sikre os at inputtet til enhver tid lever op til den kvalitetsstandard som vi nu tænker at det skal have, for at outputtet også er i en god kvalitet.

LH: Ja.

S: Så vi skal da nok bruge mere tid med kunden og så holde nogle flere møder. Så kunne revisorerne bruge ressourcerne på det i stedet for stikprøver og andre manuelle handlinger. Det kunne jeg sagtens forestille mig! Så kunne man jo vise nogle sammenhænge i kundens virksomhed. Et sådant system kunne garanteret også i den ideelle verden lave nogle rapporter, som kunne give anledning til uformelle kundedrøftelser ikke.

LH: Ja. Altså, så til en dialog med kunden?

S: Ja, Nu skal du se her, vi har fået sådan et skide smart værktøj her. Har du nogensinde tænkt på din virksomhed på den her måde? Eller nu ved jeg ikke om det er svært, men man kunne forsøge at benchmarke op imod kundens konkurrenter, men det har man som regel ikke tilstrækkeligt detaljeret data til.

LH: Hvis dataanalyse blev implementeret i den nærmeste fremtid, tror du så at der ville ske en stigning af anmærkninger fra revisortilsynet ved brugen af forkert dataanalyse? Tror du at der ville være sådan en opstartsperiode?

S: Hvis vi nu forestiller os at FSR gik ind i udviklingen af sådan et lille værktøj der. De findes jo i markedet kunne få det skaleret til dansk erhvervsliv, så ville de jo blåstemple det. Vi får noget ordentlig efteruddannelse, det plejer vi jo at være gode til fordi det også er lovkrav. Og så at vi får det implementere og så i øvrigt lever op til de anbefalinger som FSR kommer med. Så tror jeg ikke at det giver anledning til noget. Hvis vi ikke lever op til det vi selv skriver vi gør, så er det klart at det kan give anledning til bemærkninger.

LH: Okay, men så det er ikke fordi at du tænker at der ville være en stigning i anmærkninger?

S: Nej.

LH: Okay, fair nok. Tænker du at der er besluttet reguleringsmæssigt krav eller reguleringsmæssige udfordring som gør at man ikke kan bruge dataanalyse i højere grad?

S: Nej

LH: Okay, Så det er ikke fordi, at der er nogle af isærne, der kunne være en hindring for brugen af dataanalyse?

S: Der fangede du mig lige. Nej det tror jeg sådan set ikke. Altså det overordnede formål med at opnå en overbevisning om hvordan du kommer fra a til b kan jeg ikke se hvordan det skulle kunne karambolere med noget. Det kan da godt være at der er nogle hjørner hist og her der skal moderniseres lidt. Men det er jo stadigvæk din egen vurdering og revisors vurdering i sidste ende der skal være den afgørende faktor. Du skal jo stadigvæk være den der sætter underskriften. Om du så baserer det på den ene eller den anden fremgangsmåde, det tror jeg sådan set ikke.

LH: Okay.

S: Men så kommer kravene til systemet jo igen ind. Systemet skal være entydigt og nemt at bruge samt være på et kvalitetsmæssigt niveau, hvor det ville kunne leve op til revisionsstandarderne.

LH: jo.

S: Men helt ærligt så kræver det jo ikke meget på de små og mellemstore ved brug af stikprøveudvælgelse, men det er jo heller ikke nogen videnskab i sig selv.

LH: Nej det har du ret i! Hvis jeg spurgte dig sådan helt konkret føler du dig så sikker på hvad du må gøre i forhold til isaerne og dataanalyse eller er der måske en snært af usikkerhed.

S: jeg ville ikke være bekymret for at jeg anvendte et værktøj som var godkendt af min faglige forening i forbindelse med min revision. Jeg ville aldrig nogensinde være bekymret for om det skulle kunne stride imod nogle nicher i et eller andet hjørne et eller andet sted.

LH: Nej.

S: Det er noget andet hvis jeg går herved på hjørnet og køber noget nede i en kælderbutik som er pisse smart og som koster 25 tusinde som jeg så implementere. Det kan sagtens være at det er skide rigtigt og måske endnu bedre end det FSR har blåstemplet men det ændre jo bare ikke på, at jeg ikke er sikker på at det har været igennem den der faglige test.

Det skal ikke være mig der skal sikre at maskineriet løber rundt i programmeringen. Det kan jeg ikke vurdere, det skal jeg ikke vurdere. Det er der nogle andre der skal vurdere.

LH: okay.

S: Og når det er på plads og prisen den er den rigtige, så tror jeg at så kommer den ud over rampen, hvis det er nemt nok at anvende. Og selv hvis det er nemt nok at anvende er det stadig en stor udfordring i sig selv.

LH: Hvis du prøver at kigge på din kundedefining, hvad tænker du så at kunderne efterspørger i SMV segmentet i forhold til sådan noget som rådgivning, forretningsforståelse osv.?

S: jamen det vil de da helt sikkert gerne have mere af og hvis jeg som et led i min anvendelse af dataanalyseværktøjer kunne producere nogle rapporter, hvor vi fik en anden vinkel på driften, udviklingen, retningen, likviditeten, eller indtjening pr produkt eller et eller andet. Så kunne det både være et ekstra forretningsområde, men det kan også bare være som du så nobelt er inde på bare være er en del af vores service uden at vi kræver ekstra. Men det ville da kun gøre kunderne gladere for mig og for det jeg repræsenterer.

LH: Men tænker du at det er noget af det første de efterspørger?

S: Nej. De kommer jo kun fordi de skal. De skal levere det der forbandede regnskab til styrelsen, hvis det er et selskab og hvis det er en virksomhed skal de levere noget til skat.

LH: Men hvis du prøver at gå uden omkring de ting som man skal lave, hvad er det så du primært bliver spurgt om i forhold til sådan noget med rådgivning, forretningsforståelse og sparring? Er det indenfor skat, er det inden for moms eller er det indsigte i kundens virksomheder?

S: Det tror jeg, at de fleste virksomhedsejere jo nok selv har bedst styr på. Men derfor kunne vi jo godt levere en anden vinkel på det, eller en anden måde at se på det på bare ved at komme udefra.

LH: Ja.

S: Men det er ikke det første, som jeg typisk bliver inviteret ind til. Det er nogle mere hardcore spørgsmål omkring noget skat, moms, likviditetsfremskaffelse, bank, budgetudarbejdelse eller andet hvor at vi kommer ind fra sidelinjen. Når man får sådan opgaver kan man også få en snak om de andre ting herunder kundens virksomhed.

LH: Mener du så at dataanalyse er et område, der ikke bliver efterspurgt, på trods af at der er behov for det?

S: Helt sikkert. Jeg tror da også, at der er nogle virksomhedsledere der tror, at de kender deres forretning til bunds. Men de ser nødvendigvis ikke hvad og til hvilken pris det er Brian sælger til. Det kan godt være at han har en kanon omsætning men dækningen er beskeden. Det er jo altid nemt at genererer omsætning hvis ikke man tjener penge på det.

LH: Hvis du skulle skabe mest værdi for en kunde, hvad ville det være? Hvad ville du helt konkret gøre for kunden hvis du skulle skabe mest værdi for den typiske SMV-kunde?

S: Ja men altså, det er jo altid en god ide at få snakket igennem fra top to bottom hvordan de klare, dagen, vejen og udviklingen af forretningen og hvis toplinejen buldre derudaf, så er det måske ikke der man skal kigge, så er det måske på indtjeningsbidraget man skal fokusere. Hvorfor kan det være at din dækning den falder når, samtidig med at din omsætning den buldre derudaf. Kan du gøre noget ved det? Stille nogle forskellige spørgsmål

LH: Ja okay.

S: Det kunne for eksempel være spørgsmål på omkostningssiden. Altså en overordnet gennemgang af hvilke forhold har ændret sig i forhold til det forventede eller det budgetteret. Eller er der et eller andet du kan gøre smartere?

Så har du likviditetssiden, hvor man kan høre kunden om hvordan det foregår på nuværende tidspunkt og derved tage en snak om hvad man kan forbedre. Men det skal bare efterspørges, det skal efterspørges fra direktionen eller økonomimedarbejderne. De skal typisk gøre noget mere ud af, at trække pengene hjem fra debitorerne og sådan noget.

Det kunne være at tage den snak med de dårlige betalere og give dem den skide kreditnota på 2,5 tusinde, hvis det betyder at de så betaler den forfaldne regning på 50 tusinde. Og ikke lade det ligge. Fordi når det ligger og får lov til at akkumulere så bliver det bare vanskeligere at have med at gøre.

LH: Hvad tænker du som udgangspunkt værdi er for kunden? Hvad vil kunden anse som værdiskabende? Hvad betegner de med værdi?

S: Værdi kan jo være tid. Men det kommer typisk an på hvor kunden er henne i sit livsforløb. Om man enten er på vej på pension eller er lige blevet forældre, så kan tid være den vigtigste faktor i dit liv og måske ikke nødvendigvis en bundlinje. Så det er ikke nødvendigvis bundlinje optimering men hvordan kommer jeg derhen snedigst muligt, med mindst mulig indsats. Skal jeg beholde den her forretningsmodel eller skal jeg bare have en til at lede det i stedet for selv at være nede i maskinrummet på en day to day basis. Sådant nogle snakke kan man da sagtens have.

Men man kan jo også have snakke om at bunden den skal være endnu bedre, hvis de er et andet sted. Hvis den de søger er at få en rigtig velindtjenende virksomhed ud af det. Den kan også være velindtjenende, det kan være den kan blive endnu mere.

LH: Okay, så tiden er faktisk typisk en stor faktor?

S: Det syntes jeg den er for mange mennesker. Jeg talte med en forleden dag, han tjente, jeg ved ikke hvor mange millioner, men nu var han gået på deltid. Det var fandme for meget med al det arbejde. Det er da skønt! Hvorfor skal det hele også gå op i penge.

Det vigtigste er bare, ligesom når du investerer dine penge i aktier eller obligationer eller noget helt tredje, at du har din mavefornemmelse. Din mavefornemmelse skal være på plads. Hvis ikke du er overbevist om at det passer til dig, så er det nok ikke det rigtige.

LH:nej

S: Og det der med at afsøge hvad der er rigtigt for en selv, det kan nogle gange være svært at finde ud af. Men hvis man spørger sig selv ofte nok så kan det være man kommer frem til det rigtige svar.

LH:Det er vi meget enige om. Jeg har faktisk ikke flere spørgsmål.

S: Fantastisk.

14.4 Bilag 4: Interview Lisbet Kindvig

14.4.1 Opsummering kvantitative data

Spørgsmål:	Svar:
Tror du der vil ske en effektivisering af revisionen ved brug af dataanalyse?	Nej
Har du set en stigning i brugen af dataanalyse blandt dine kollegaer, konkurrenter osv?	Ja
Tror du at dataanalyse på sigt kan være med til at forøge kvaliteten af revisioner i SMV-segmentet?	Ja
Mener du at ISA'erne ligger en begrænsning på brugen af dataanalyse?	Nej
Føler du dig sikker på hvad du må gøre og hvad du ikke må gøre i forhold til ISA'erne og brugen af dataanalyse?	Ja
Bruger du selv en dataanalytisk tilgang i forbindelse med revisionen af dine egne kunder?	Nej
Bliver der investeret i tiltag der skal forøge brugen af dataanalyse	Ja

14.4.2 Transskriberet interview

Lukas Holmbom Hansen (L) - **Hvis du prøver at starte med at beskrive hvordan du ser den traditionelle revision i SMV-segmentet. Helt konkret hvordan bliver revisionsbeviset indhentet, er det kontrolbaseret eller er det en substansbaseret revision.**

Lisbeth Kindvig (LK) - 99,9 procent er substansbaseret.

LH: Er det så substansanalytisk eller er det en detailtest.

LK: Detailtest. Jeg bliver nødt til at opererer lidt i to verdener, fordi jeg kun har været i BDO i tre måneder, da jeg tidligere var i RIR Revision. RiR revision hvor jeg kom fra var vi nok endnu mere detail baseret, hvorimod BDO faktisk har nogle værktøjer der kan hjælpe os til at analysere og lave nogle brancheanalyser. Men hvis du kigger på det sådan generelle SMV-marked, så er jeg slet ikke i tvivl om at både hos os og mange andre steder så sidder folk og tjekker ned til ekstern dokumentation og tjekker til bilag primært. Det er jeg slet ikke i tvivl om.

LH: Udvælgelsen af stikprøverne er det en statistisk udvælgelse eller er det ved professionel vurdering?

LK: Vi har sådan helt klare værktøjer der hjælper os med det. Vi har noget der hedder en stikprøveudvælger, som både fortæller os ud fra risikovurderingen og volumen i de datamængder der ligger. Endvidere forholder den sig også til hele vores revisionsmodel, herunder hvis vi har nogle andre områder der ligesom for eksempel varelager går ind og dækker lidt af på omsætning. Værktøjet kommer med et forslag til hvor mange stikprøver vi skal tage samt dem vi skal forholde os til som minimum.

Vi skal deri også argumentere for hvordan vi udvælger dem. Det er ikke godt nok at vi bare tager de 10 største for eksempel. Der skal også være en eller anden form for noget simpelt/tilfældigt over det. Men hvis det var mig selv der sad der eller når mine medarbejdere gør, så bliver der ligeledes en eller anden form for mavefornemmelse i det. Når du skimmer kontokort så ved man jo ud fra sin erfaring, jo godt hvor det er, at man skal slå ned henne, både ud fra nogle tekster og nogle beløbsstørrelser. Det lærer man rimeligt hurtigt at fange.

LH: Hvad med i forhold til planlægningsfasen? Er der en form for analytisk gennemgang i den forbindelse?

LK: Ja, den er faktisk rimeligt grundigt vil jeg sige, også i forhold til hvad jeg har været vant til tidligere. Vi har faktisk et rigtig godt arbejde, hvor vi netop går ind og kigger på brancheanalyser. Så har vi nogle gange nogle kunder der ikke kan fanges i en eller anden branche, men langt de fleste, altså håndværksmester, tøjbutikker osv. Der har vi simpelthen brancheanalyser på størstedelen. Vi har sådan et helt arbejdsblad, hvor vi hiver branchestatistikken ind og sammenligner med de data der ligger i Caseware, så får vi simpelthen beregnet en masse nøgletal, hvor vi ikke kan få lov at lukke ned før vi er gået ned og kommenteret på de forskellige nøgletal. Så der er lidt større krav til at vi faktisk forholder os til tingene. Og jeg synes faktisk at det er et rigtig godt værktøj, fordi du allerede der får indikationer af hvor der kan være et eller andet fremfor i forbindelse med din bilagsrevision til sidst eller når du får kigget ned i kontokortene ikke. så, rigtig godt, ja.

LH: Var det dit indtryk, nu hvor du også havde erfaring fra RIR revision, at det var den samme gennemgang der skete der?

LK: Nej fordi i RIR Revision var der ikke noget sammenhold til branchen som helhed. Der var bare de sidste tre års balancer læst ind i Casewarer også var der sådan et samle-tekstfelt til sidst. Der var ikke nogle nøgletal der blev beregnet og der var ikke nogle krav om, at man skulle gå ind og kommentere på det. Du kunne sådan set bare nøjes med at læse de her tre balancer ind, hvorefter du kunne lukke området. Folk kunne godt lukke området uden at forholde sig til det. Det er jo lidt svært hvis man bliver tvunget til at kommentere på nogle nøgletal, så er man nødt til på en eller anden måde også at forholde sig til dem. Så er der sådan lidt større kontrol med om folk gør det.

LH: Okay. Hvilke fordele og ulemper tænker du, at der er i forhold til kvaliteten af revisionen ved den traditionelle revisionsproces?

LK: Altså du tænker på vores substansbaseret revision?

LH: Ja.

LK: Der er helt klart den fordel i SMV-markedet, at den er billigere. Fordi hvis vi skulle begynde at arbejde med en kontrolbaseret revision, med forretningsgange osv., det har de slet ikke volumen til og de kan heller ikke bære det honorarmæssigt.

Endvidere er den substansbaseret revision jo en rimeligt nem tilgang for medarbejdere på lidt lavere niveau at gå til. Den er jo lidt nemmere at komme til at forstå og komme rundt om, så det synes jeg klart er en fordel. Og jeg tror at mange af de mindre SMV-kunder, bliver jo løst på kontoret, de bliver jo ikke løst ude hos kunden. Det er bare en nemmere forretningsproces på de små kunder.

også hvis man skal bygge på spørgsmålet i forhold til, det her med fordelene ved at inddrage det analytiske ud over detailtest. Ja så er det bare at medarbejderen til at få en større forståelse for kunden synes jeg.

LH: Okay.

LK: Altså helt ærligt sagt, der hvor vi kom fra (RIR Revision) der var det altså ikke noget man tillagde stor betydning, det der med analyse. Men nu har vi analyser på alle områder, der danner grundlaget for det fremadrettede arbejde.

Så selvom du har lavet en overordnet analyse oppe i din planlægning, så bliver du også tvunget til det nede på omsætningen, vareforbruget osv., hvor der skal beregnes nogle nøgletal eller bruge dem der er beregnet og så forklare udviklingen i regnskabsposten. Du bliver sådan tvunget lidt dybere ned i kontekst på kunden syntes jeg.

LH: Okay, hvad for nogle nøgletal bruger i som standard?

LK: Ja men det er jo primært nøgletal såsom dækningsgrad, det er omsætningshastigheder på lager, kreditorer og debitorer. Nøgletal som siger noget om din likviditetsgrad, soliditetsgrad, for ligesom at sige noget om hvor virksomheden lige nu.

LH: Okay, hvordan ville du beskrive dataanalyse? Hvis du sådan skulle prøve at sætte nogle ord på hvad for nogle handlinger, man kunne lave i praksis? hvordan kunne du se det blive brugt i dagligdagen?

LK: Jeg syntes dataanalyse er meget bredt. For mig handler dataanalyse om at forholde sig til en række data. Det kunne være en indlæsning af en masse tal for eksempel i Excel, og simpelthen udover det så bearbejde de tallene og forholde sig til dem. Det kunne i min verden være dataanalyse, men det kan række rigtigt, rigtigt bredt.

Men jeg tro simpelthen det handler om hele det her med, at analysere. For mig betyder at det er noget man forholder sig til. Data kan jo komme ind i en million former og mængder. Små og store.

Men det her med at man på en eller anden måde får bearbejdet og får forholdt sig til det, det er dataanalyse.

For eksempel hvis du læser en lagerliste ind på en kunde. Jeg har kunder hvor lagerlisterne kan være flere 100 sider lange, hvis de arbejder med mange kundenumre. Dataanalyse er at man ikke kun kigger på sidste side, hvor totalerne står samlet, men at man simpelthen forholder sig til det hele, både ned på posterings niveau, men også forholder sig til nogle gruppeområder. Ja sådan mellem totalerne, så man på den måde får lavet noget analyse af de tal der står på den her liste.

Mange har en tendens til at gå ned og kigge på slutresultatet, konstatere at totalen den stemmer også er vi glade og videre. Men der ligger jo meget mere viden i de enkelte data fordi det kan sige meget om ens kunde. Jeg syntes lige så meget at vores opgave er at skabe noget værdi for kunden. Hvis du nu sidder med en varelagerliste og du et eller andet sted bare forholder dig til totalen, så kan du måske gå glip af noget værdifuldt.

Du kan godt have et eller andet område, hvor der er nogle tal der forsvinder lidt i mængden, men som måske gav anledning til at du tog fat i kunden og sagde: "har i kigget på den her varegruppe, var det måske noget i skulle overveje at lade vær med at sælge? Der er sindssygt lav omsætningshastighed, det koster jer likviditet at have det liggende." også på den måde skabe noget værdi for kunden, hvor kunden så faktisk tænker: "Det var værdifuldt." Det kunne være at kunden ikke selv havde haft tid til at sidde og kigge på det. Det oplever vi jo desværre tit i SMV-markedet, at de drifter mere end de analyserer.

Derfor er dataanalyse bredt for mig, men jeg er sikker på at det kan skabe rigtig meget værdi, hvis man bruger det ordentligt.

LH: Okay. hvis du tager den generelle SMV-kunde, hvordan ville du så definere værdi? Hvad er værdi for dem?

LK: Værdi for dem er helt klart at tjene nogle penge. Det er det jo for dem alle sammen. Men værdi er lige så meget at få nogle aha oplevelser over deres økonomi. En håndværksmester siger tit selv, at de ikke er 100 meter-mester i tal eller i regnskab og de kan sjældent læse et regnskab/balance, men hvis man kunne få forklaret tallene for dem på en sådan måde, så de bedre kunne styre deres virksomhed. Det er værdi!

Eller kunne lave nogle ændringer i forhold til hvordan de styre deres virksomhed, som bare gav dem den rette vej i forhold til hvor de skal hen. Selvfølgelig vil de gerne tjene mere på bundlinjen, men hvis man kan gøre noget nemmere for dem, så er det også utroligt værdiskabende. Jeg hører tit, at mange af dem gerne vil mere væk fra kontoret, så de kan komme ud og lave fysisk arbejde.

LH: Så du siger at tid også er værdi?

LK: Ja. Jeg tror tid og det at kunne spare dem for deres administrative byrder. Det tror jeg helt sikkert skaber noget værdi for dem, lige så meget som bundlinjen.

Jeg hører tit: " jeg vil hellere stå og male hus end jeg gider sidde og lave administrative opgaver." Og så siger jeg: Fair nok, det kan jeg godt forstå. Så skal vi jo prøve at finde ud af hvordan vi gør det her administration lidt lettere og nemmere for jer."

LH: Hvor i revisionsprocessen tænker du at der er størst effekt at implementere dataanalyse? hvor ville du mene at dataanalyse kunne implementeres nemmes?

LK: Områder med mange posteringer. Så helt klart omsætningen, varelager. Det er typisk de to største områder. Der er endvidere så sindssygt meget data, så det ville give god mening.

LH: Hvilken effekt tror du, at det ville have? Tror du at det ville påvirke din kvalitet? Eller tror du at det ville påvirke din effektivitet? Eller ville det blot give yderligere indsigt i virksomheden?

LK: Jeg tror helt klart det første og det sidste. Kvalitet og indsigt.

Jeg tror ikke så meget på effektiviteten. Revision handler i bund og grund om væsentlighed, så det er ikke mit indtryk at dataanalyse vil have nogen effekt på effektiviteten? Men for mig handler det lige så meget om at skabe noget værdi for kunden.

Og hvis man kunne få noget indsigt i kunden på den her måde, så tror jeg på det.

Men jeg tror også, det er et spørgsmål om værktøjer. Hvis man har nogle gode værktøjer til at lave dataanalyse, så vil det selvfølgelig kunne påvirke effektiviteten, men i første omgang så tænker jeg egentlig at det er de 2 andre faktorer der egentlig bliver påvirket mest. Men selvfølgelig ville det kunne hjælpe på effektiviteten, men det kræver, at man har nogle rigtig gode værktøjer til at automatisere det på en eller anden måde og få nogle standardanalyser hevet frem.

LH: Har du set en stigning i brugen af dataanalyse blandt dine kollegaer og konkurrenter i SMV Segmentet?

LK: Ja. Jeg ser en stigende tendens til lidt frygt for kvalitetskontrollen i hele branchen og det tror jeg gør, at mange overvejer nye muligheder. Omsætningen er et godt eksempel, for der er nok rigtig mange der er blevet dunket i hovedet gennem mange år over at revisionen ikke er god nok.

Der er nok historisk mange revisorer der lige kigger på hvordan omsætningen har ændret sig i forhold til sidste år og hvorvidt der er lavet kreditnotaer i nyt år. To typiske handlinger.

Men nu har vi (Revisionsbranchen generelt) gennem en årrække bare fået påbud fra kvalitetskontrollen om at der ikke bliver gjort nok på omsætningen. Da det typisk er kundens største område, er det også naturligt at der er et stort fokus på denne regnskabspost.

Derfor tror jeg at mange er begyndt at indarbejde noget dataanalyse at komme bedre igennem omsætningen. Jeg ser at vi her også bliver påtvunget at dykke lidt ned i og analysere på nogle ting i omsætningen. Mere end hvad jeg har set og været vant til før. Så ja, jeg tror på at det er stigende.

Man kan jo så spørge sig selv om det er reelt at vi alle sammen arbejder ud fra den der frygt for kvalitetskontrollen, men det er jo vores hverdag. De styre jo meget af vejen hvad vi laver.

LH: hvilke parametre tror du der er vigtigst for, at dataanalyse kan blive brugt i revisionsprocessen? Hvad tænker du at der skal til for at man begynder at implementere det mere end det er i dag? Er det bedre IT-værktøjer, er det nogle kompetencer, eller bedre dataudtræk fra kunderne.

LK: Jeg tror det er noget pålidelighed i systemerne. Der er ikke noget værre end at sidde med en arbejdsopgave også tænke at man ikke forstå systemet. Systemet burde hjælpe i stedet for at hindre en. Så helt klart noget pålidelighed og brugervenlighed i systemet.

LH: Men tænker du, at det er i dit eget system?

LK: Nej nok mere integrationen imellem kundens og vores system. Det synes jeg vi har helt styr på i Caseware i dag, der har vi jo læst alt over. Men vi har for eksempel ikke læst lagerlisten eller debitorlisten over. Dem får vi jo ofte som en eller anden PDF-fil eller excel-fil.

Men vi har dem jo ikke inde i vores systemer. Andet end en fil. Men pålideligheden mellem de to og så nogle systemer som er brugervenlige.

Jeg skal være ærlig og sige sådan noget som for eksempel pivot-tabeller, det er jeg ikke særligt god til selv. Så det kræver jo også noget uddannelse af folk. Men jeg har set det i brug og jeg kan se, at det kan ekstremt meget. Jeg har nogle kunder som er utroligt dygtige til det og jeg er jo meget imponeret over dem, men så er det jo svært at stå som revisor og egentlig ikke helt forstå hvad der foregår bag ved pivot-tabellerne.

Så uddannelse og pålidelighed i systemerne er vigtige. Jeg tænker det følges lidt ad, fordi hvis du forstår, hvad der foregår, så stoler du også mere på det.

LH: Føler du at der er de rigtige IT-værktøjer i dag i forhold til at skulle lave en eller anden form for dataanalyse? Ville du så tænke at de steder du har været, at det har været nemt tilgængeligt?

LK: Nu har jeg jo været lidt forskellige steder. Jeg har jo både været i PWC mange år, ligesom BDO her, så er jeg slet ikke i tvivl. Værktøjerne er der. Det er derfor bare et spørgsmål om, at lære, at bruge dem. Jeg har også været et mindre sted, hvor at værktøjerne ikke var der.

Det mindre sted er man nok er nødt til at være lidt mere kritisk. Der sidder folk og udvikler deres egen Excel ark, hvilket er knap så effektivt og pålideligt.

Der er ingen tvivl om at der er mange steder hvor man har maskinrummet til at udvikle værktøjer til dataanalyse. Jeg er dog så ny i BDO, så kender ikke så meget til det konkrete her, men jeg er slet ikke i tvivl om, at vi har rigtigt meget fokus på både dataanalyse og værktøjerne til det.

Jeg har bare ikke styr på hvad det er vi har endnu. Men vi er i gang med et helt uddannelsesforløb indenfor dataanalyse, så der vender vi tilbage til det her med uddannelse og forståelse for systemerne. jeg tror brugen og udviklingen af dataanalyse hænger sammen med størrelsen af revisionsvirksomheden. Det er min erfaring.

LH: Hvad med i forhold til medarbejdernes kompetencer. Hvem tænker skal uddanne folk indenfor dataanalyse? Er det uddannelsesinstitutionerne eller er det internt?

LK: Nej. Det er revisionsfirmaerne, da det vil hænge sammen med de konkrete systemer firmaet man bruger, så det følges ad.

Jeg ved godt at der på HD er noget undervisning i dataanalyse og statistik. Men ud fra hvad jeg hører, så er det er virkelig svært at omsætte til noget konkret. Nu er det mange år siden jeg selv har læst på en uddannelse, men jeg kan jeg godt huske, at det er ikke noget man kan omsætte til praksis.

At man har lært at beregne konfidensintervaller osv. i statistik, det har jeg godt nok svært ved at omsætte til praksis for mine kunder.

Hvis man skulle regne komplicerede statistiske tal ud, så ville det være rart, at man havde nogle systemer til det. Undervisningen skulle så fokusere på hvordan tallene blev beregnet og hvad de sagde om den konkrete kunde samt hvad de kunne bruges til.

Fordi det der med igen at forstå hele maskinrummet bagved, det synes jeg ikke er nødvendigt for en revisor. Det er nødvendigt at forholde sig til det output der bliver givet.

LH: Ser du dataudtræk fra kunderne som værende et problem? Oplever du problemer med at få relevante data i relevante formater, som kan bearbejdes til analyser osv.?

LK: Ja det er det typisk i SMV-kunder og især i den mindre størrelse. Hvis det endvidere er virksomhedslederen der selv sidder med administrationen, så mangler personen endvidere kompetencerne til at sikre et korrekt datagrundlag, som man kan analysere på. Det er man jo nødt til at stille sig kritisk overfor. Inden man bruger det.

LH: Det du siger er faktisk at du er bekymrede for er de data du får fra systemet? ikke fordi der er noget galt med systemet og udtrækket af det, men mere på grund af datagrundlaget?

LK: Ja, jeg har flere gange set lagerlister indeholdte negative beholdninger på de enkelte varenumre. Når du efterfølgende udspørger direktøren, så forstår de simpelthen ikke lager systemet, hvorefter de så ringer til deres IT-support. Der har du så en udfordring, hvis du ukritisk bruger de data til at analysere på. Spørgsmålet er om hvorvidt du har en direktør der ikke anvender systemet korrekt eller om systemet er sat forkert op. Det er man nødt til at forholde sig inden data bliver brugt.

LK: Hvem sidder og taster data ind i systemet og hvem har sat det op? Har de efterfølgende ændret i opsætningen? Det oplever jeg tit sker. Det kan godt være at der er nogle der har sat det rigtigt op, men så er der efterfølgende nogle der har ændret det.

LH: Ja, okay. Tror du at dataanalyse på sigt kan være med til at forøge kvaliteten af revisioner i SMV-segmentet?

LK: Det tror jeg godt det kan. Men vi er jo udfordret på det vi lige snakkede om, altså på validiteten af data. Men de steder hvor vi har valide data, så tror jeg på det. Det kan aldrig være skidt, at få en større indsigt i dine kunder.

LH: Jeg tænker en af de store gevinster ligger i at man kan kontrollere en større del af populationen med dataanalyse i forhold til den klassiske revision, hvor populationen typisk er mindre?

LK: Ja, hvis du kan komme i mål på det. Jeg tænker man kan opnå større sikkerhed på samme tid, som hvis du havde siddet og set 10 bilag, hvilket i bund og grund ikke giver den store sikkerhed.

LH: Tror du der i forbindelse med udbredelsen af dataanalyse, vil ske en stigning i anmærkninger fra kvalitetskontrollen grundet forkert brug af dataanalyse?

LK: På revisors arbejde?

LH: Ja. Lad os antage at anmærkningerne er konstante på nuværende tidspunkt. Tror du antallet vil stige, falde eller forblive det samme i forbindelse med udbredelsen af dataanalyse?

LK: Altså jeg går ud fra, at hvis revisor gør noget og hvis de bruger noget til deres arbejde, så er det fordi, at de har tiltro til det der bliver brugt. Man bruger ikke noget på forsøgsbasis. Jeg tror derfor ikke det vil påvirke antallet af anmærkninger.

Om det ville give mindre er et andet spørgsmål. Jeg tror godt kvalitetskontrollen kan lide at man rammer bredere i sin revision. Faldet ville ikke ske med det samme, men jeg tror på at det kan give færre på lang sigt.

LH: Så du tænker i princippet at folk ville bruge ekstra tid på så at være helt sikre. Således at antallet af anmærkninger forbliver stabilt? Mit spørgsmål går nok på om hvorvidt der kunne være revisionshuse der implementerede det uden at forstå det 100%.

LK: Okay på den måde. Ja og det er der hvor jeg siger det håber jeg ikke, at nogle revisorer ville gøre. jeg har den overbevisning om, at det gør man ikke. jeg ville aldrig tillade mine medarbejdere, at lave noget de ikke forstod.

LH: Jeg hører dig sige, at der ligger en udfordring at få medarbejderne til at forstå metodikken og eventuelle nye systemer? Tror du det er en hindring for at dataanalyse bliver udbredt?

LK: Det kan det sagtens være. Der er ingen tvivl om at nye ting tit er noget man i starten skal presse ned over hovedet på folk. Revisorer vil bande dataanalyse og en ny metodik det langt væk, da folk generelt ikke bryder sig om forandring. Det gælder både mine medarbejdere, men ligeså meget revisionsbranchen generelt. Sådan er vi vel indrettet. Og så brokker man sig nok lidt over det, men det skal bare gøres for ellers udvikler vi os ikke. Jeg er sikker på at når først man får prøvet dataanalyse og kan se udbyttet, så vil medarbejderne også værdsætte det.

LH: Men nu har dataanalyse faktisk har været et kendt fænomen siden 1990'erne. Hvorfor er det ikke blevet implementeret før? Tænker du, at det er fordi at revisionshusene lige har skulle åbne øjnene op for dataanalyse?

LK: Revisionsbranchen bærer meget præg af at learning er doing as usual og ikke en branche der er kendt for, at det går skide hurtigt innovationsmæssigt. Jeg tro egentlig bare det er der den ligger. Jeg oplever at man gerne vil kunne gøre ting nemmere og smartere. Men jeg synes tit jeg er stødt på, at hvis det fungerer meget godt og der ikke er bemærkninger fra kvalitetskontrollen, så bliver der ikke ændret på udførelsen af revisionen. Det er lidt en branche svaghed.

LH: Mener du at isaerne ligger en begrænsning på brugen af dataanalyse? Hvis ja, i hvilket omfang?

LK: Det var et godt spørgsmål! for eksempel ISA 315, omkring forståelse af hele deres interne kontrolsystem. Det kunne jo godt hjælpe lidt med noget dataanalyse her i forhold til en kontrol af hvorvidt de bruger deres systemer rigtigt. Forstået på den måde at hvis man lavede noget dataanalyse på lageret, så kunne man jo godt få frem om der sidder den her direktør der ikke forstår posteringerne rigtigt. Så jeg tænker dataanalyse kan bruges i samarbejde med isaerne men de kunne godt ligge op til at det blev brugt yderligere. Der står ikke nogle steder i isaerne at man ikke må bruge det. Så længe at dataanalyse bidrager til en bedre indsigt hos kunden så synes jeg det er fuldstændigt i overensstemmelse med isaerne.

LH: Så du føler dig i princippet ret sikker på hvad du må gøre inden for isaerne hvis en medarbejder kom og sagde: "Kan vi ikke bruge dataanalyse på den her kunde?"

LK: Ja det ville jeg faktisk. Det ville jeg slet ikke stille spørgsmålstejn. Ikke i forhold til isaerne. Det tænker jeg er helt i tråd med: jo mere viden, jo større indsigt, jo bedre.

Isaerne skriver mange steder omkring det udtryk der hedder revisors mavefornemmelse. Det kan man selvfølgelig sige går lidt imod dataanalyse og så alligevel ikke. Du sidder og forholder dig til noget dataanalyse, så bruger du jo stadig din mavefornemmelse.

LH: Bruger du selv en dataanalyse tilgang? I forhold til revision af dine egne kunder?

LK: Ikke systematisk. Men jeg har min største kunde, som jeg mener er ekspert i at lave alverdens udtræk og analyser til mig. Her bruger jeg deres materiale til at understøtte min revision. Regnskabschefen og jeg bruger en del tid sammen, hvor vi kigger på materialet og han forklarer hvad han har lavet. Men jeg er hæmmet af, at jeg ikke helt forstår systemet bagved der danner det og dermed at jeg har svært ved at vurdere validiteten.

LH: Så kunden udarbejder selv analyser til brug internt og til revisionen?

LK: Lige præcis.

LH: Hvad tror du der skulle til for at man systematisk ville gøre det?

LK: Et system der var brugervenligt og relevant samt uddannelse i metodikken og systemet. Dataanalyse skal endvidere implementeres i vores interne revisionsproces, da vi er meget tro mod vores revisionsproces. Vi kan jo ikke lukke en kunde før, at vi har udfyldt alle planer, så hvis det var indarbejdet ville det automatisk ske.

LH: Ligger der en hindring i at revisionsprocessen er blevet lidt standardiseret? Eller blot er mere fastlåst end tidligere?

LK: Jeg tror ikke man kan kalde det en hindring. Jeg tror ikke man får en medarbejder til at lave noget der ikke er et krav, når de sidder og er tidspressede, hvilket vi typisk er i denne branche.

Hvis de gjorde, så ville de efterfølgende blive slået i hovedet over at have brugt for meget tid, det får du dem ikke til. Det er sjældent, at de sidder og har lyst til at lave noget ekstra også blive banket i hovedet over at tidsforbruget er steget.

Hvis jeg skulle nævne nogle eksempler hvor de brugte dataanalyser så kunne det være de eksempler hvor der var et eller andet de var i tvivl om. Hvor de tænkte, kan vi gøre noget andet for at undersøge det.

LH: Føler du at der bliver investeret i tiltag som skal forøge brugen af dataanalyse?

LK: Det ved jeg faktisk ikke pt. Det er så nyt for mig det hele her. Så hvis du spørger lige til BDO så har vi jo en udviklingsafdeling, som jeg er slet ikke i tvivl om arbejder med alle mulige tiltag. Om dataanalyse står højt på programmet lige nu, det ved jeg faktisk ikke, hvis jeg skal være ærlig.

LH: Men det er så fordi at i har en centraliseret udviklingsafdeling?

LK: Ja med Klaus Bonde som udviklingschef og de arbejder med hele tiden at effektivisere vore processer, men jeg ved ikke hvad de har på tapetet lige nu.

LH: Hvad var dit indtryk fra nogle af de andre steder du har været?

LK: Nu sad jeg i revisorgruppens repræsentantskab, så jeg sad i selve beslutningsprocessen, hvor vi besluttede hele vores caseware løsning. Det var ikke noget der typisk blev sat særligt mange penge af til. Der var hele organisationen hæmmet af at der var nogle der skulle betale for udviklingen af nye løsninger. Det var minusset ved den organisation, det var ikke altid at de tidligere firmaer kunne se fordelene ved det.

Der hvor jeg var før havde man sine helt egne systemer, hvor man var begrænset af at der ikke var kapacitet til at udvikle.

LH: Kunne du forestille dig at en organisation som FSR kom ud med et værktøj, måske ikke lige til BDO, men hos nogle af de mindre steder?

LK: Jeg kunne sagtens forestille mig det, men om det er realistisk at de gør det. Det kræver jo at de har ressourcerne til det og det tror jeg ikke at de har lige pt. Men jeg kunne sagtens forestille mig, at det kunne være dem der gjorde det. Jeg ved dog ikke hvor deres prioriteter ligger lige pt. Man kan sige hvis de skal være lidt i tråd med fremtidens revisor så burde de måske have noget fokus på det.

LH: Hvis vi nu hopper vi over i en lidt anden boldgade og kigger på den typiske SMV-kunde, så har vi snakket lidt omkring værdiskabelse. Efterspørger kunderne rådgivning, sparring og forretningsforståelse ifølge dig?

LK: Nej, de efterspørger det ikke særligt meget. Typisk er det nok os, der pusher lidt på ude hos kunderne og så er de jo glade for det når de får det. Men vi skal være meget opsøgende på det, fordi desværre er der jo stadig nogle der synes revisor er et nødvendigt onde og der kun kigger på historikken og det vil vi helst ikke være. Det er sjældent, at de lige kommer i tanke om at de skal ringe spørge revisoren om råds i forhold til ledelse, rådgivning eller forretningsforståelse. Jeg har massere af kunder der ringer hver dag, men generelt så er vi nødsaget til at gøre dem opmærksomme på at de har et behov.

LH: Er dine spørgsmål typisk noget der omhandler regnskab, skat og moms, som jo er dine kerneydelser?

LK: Ja, kunderne tænker ikke så tit på hvad de ellers kan bruge os til.

LH: Hvis de endelig sad med det behov, tænker du så at revisoren er nummer et på telefonlisten eller?

LK: ja for mange af vores kunder, det tænker jeg vi er.

LH: Så du tænker ikke at de kunne finde på at gå ud til en eller anden form for konsulenthus?

LK: Jeg tror ikke helt de ville vide hvor de skulle gå hen, ellers så ville de ringe og spørger os. Altså mange af vores kunder er vi jo ret tætte på. Men dermed ikke være sagt, at de bare ringer, de syntes stadigvæk at vi er dyre. Det er derfor de ikke ringer så tit. Men jeg er ikke i tvivl om, at hvis de har et behov, så er det os de ringer til. Vi kan jo eventuelt guide dem hen til det rigtige sted.

Jeg for eksempel i dag blevet kontaktet af en kunde der skulle have en valuar. Her er det mig de ringer til og spørger hvem de skal gå til. Det samme er gældende, hvis de skal have hjælp med at finde en advokat. Det er jo et udtryk for at de har tillid til os.

LH: Hvis du konstaterer forhold hos en kunde i forbindelse med revisionen som kunne blive til rådgivningsydelser, føler du så der er den fornødne tid til at følge op på det?

LK: Fra kundens side eller fra min side?

LH: Fra din side, eller fra revisorer generelt.

LK: Hvis du spørger mig lige nu, så nej. Lige nu vil vi helst ikke have flere opgaver, men jeg synes at vi tager os tiden til det. Vi siger aldrig nej til en opgave. Det burde man en gang imellem. Men det gør vi altså ikke, sådan tror jeg bare vi (Revisorer) er indrettet.

LH: Hvis du endelig skulle skabe mest værdi for en kunde, hvad ville det være og ville det inkludere dataanalyse?

LK: Der hvor jeg tænker at man kan skabe størst værdi for SMV-markedet det er ved at hjælpe dem med at have en pålidelig løbende rapportering, som de kan styre deres virksomhed ud fra. Rigtigt mange har først den pålidelige rapportering når vi har været inde over en gang om året. Jeg pointerer ofte overfor mine kunder, at det ikke er godt nok og det kan heller ikke være tilfredsstillende for dem. Det er de egentlig enige i, men så derfra og til at det bliver implementeret, det kan godt tage et stykke tid.

Men jeg vil helt klart fokusere min tid på at sige: "Sørg nu for at have et rigtig beslutningsgrundlag hele tiden" til mine kunder. Hvis jeg skal bringe dataanalyse ind i ledelsesrapporteringen, så er det vigtigt at dataanalysen har en vis bredde og kontinuitet. Det skal simpelthen give dem en analyse af hvad de præcis har brug for at vide hver måned.

Det ville være vigtigt at det kørte nogenlunde automatisk, som havde analyseret på nogle bestemte nøgletal i form af udvikling. Jeg tror da godt de kunne bruge det og de kunne eventuelt også spare noget tid.

LH: Det kunne man håbe!

LK: Mange bogføringssystemer har det jo indarbejdet allerede i dag. Men det ændrer jo ikke på at outputtet ikke er bedre end inputtet? Så vi er simpelthen nødt til først at have valide data ind og så kunne man godt køre noget analyse på de data.

14.5 Bilag 5: Interview Tommy Nørskov

14.5.1 Opsummering kvantitative data

Spørgsmål:	Svar:
Tror du der vil ske en effektivisering af revisionen ved brug af dataanalyse?	Ja
Har du set en stigning i brugen af dataanalyse blandt dine kollegaer, konkurrenter osv?	Ja
Tror du at dataanalyse på sigt kan være med til at forøge kvaliteten af revisioner i SMV-segmentet?	Ja
Mener du at ISA'erne ligger en begrænsning på brugen af dataanalyse?	Nej
Føler du dig sikker på hvad du må gøre og hvad du ikke må gøre i forhold til ISA'erne og brugen af dataanalyse?	Ja
Bruger du selv en dataanalytisk tilgang i forbindelse med revisionen af dine egne kunder?	Ja
Bliver der investeret i tiltag der skal forøge brugen af dataanalyse	Ja

14.5.2 Transskriberet interview

Lukas Holmbom Hansen (L): Kan du nævne dit navn og din erfaring.

Tommy Nørskov (T): Jeg hedder Tommy Nørskov. Jeg er partner og statsautoriseret revisor, og arbejder i Albjerg som er et mindre/mellemstort revisionsfirma, hvor vi er ca. 40 ansatte. Jeg har erfaring tilbage fra 84 i EY og jeg blev autoriseret i 91. Der var jeg indtil 2011 og der var jeg alt fra almindelig revisor i starten til statsautoriseret revisor.

Jeg blev partner og så blev jeg ansvarlig for en revisionsafdeling, og jeg har faktisk også været i ledelsen i EY i en periode. Herudover har jeg været ansvarlig for en konsulentafdeling i EY og været ansvarlig for en offentlig konsulentafdeling. Så jeg har prøvet lidt af hvert i EY.

Fra 2011 købte jeg så et mindre revisionsfirma, hvor vi var 8 og i dag er vi ca. 40 medarbejdere.

LH: Hvis du vil starte med at beskrive den traditionelle revision i SMV-segmentet? Er revisionen baseret på en substansbaseret tilgang eller er det kontrolbaseret? Hvilken tilgang har i?

T: Jamen den helt traditionelle er utroligt meget substansbaseret Især i det mindre SMV-segment. Der henter vi typisk materialet ind ved hjælp af kundernes IT-systemer og herefter ind i vores system caseware. Vi gennemgår herefter stikprøvevis bilag også videre uden at kigge alt for meget på kontroller. Det er kun de helt basale som for eksempel om der er nogle ordentlige prokuraforhold og så er der efterfølgende noget special lovgivning såsom GDPR, Hvidvask osv. som man er tvunget til at gøre noget ekstra omkring.

Vi laver herefter et standardiseret produkt, regnskab, skat og selvangivelse. Det er sådan den helt standardbaseret revision.

LH: Hvordan er selve måden i udvælger stikprøver på? Er det baseret på nogle statistiske udvælgelsesmetoder, eller er det baseret på den professionelle vurdering?

T: Hvis det er de små kunder, så er det baseret på den professionelle vurdering. Men hvis det er de lidt større kunder, så har vi nogle værktøjer der gør at man kan trække data ind og sortere på alle mulige måder. Men det kan ikke svare sig på de små. Der er det, at man øjner ting igennem og bruger den erfaring man nu har for at lokalisere, om der kan være noget.

LH: hvilke fordele og ulemper ville du se ved den traditionelle revision?

T: Der er grænser for hvor stor fordel det er hvis det er en lille kunde. Men hvis det er en lidt større kunde, specielt kunder der har varelager, igangværende arbejdere, måske handler med flere produkter osv. Så er der helt klart fordele ved at man kan trække data ud og analysere på det.

Det er nemmere at finde afvigende poster og så videre, hvis man kan sortere på alle mulige fronter. Hvis der er negative beløb på en konto, Der kan være runde beløb, der kan være alle mulige afvigelser fra hvad der normalt er i en virksomhed. Der kan være mange der slutter på et eller andet bestemt cifre. Det har man mulighed for at sortere i, hvis man benytter sig af dataanalyse. Der er store fordele ved at trække data ud og analysere på det. Dataanalyse kræver dog at data indeholder en hvis kompleksitet og mængde.

LH: Jeg hører typisk at udarbejdelsen af dataanalyse kan være forholdsvis tidskrævende. Er tidsbesparelse et af de punkter du tænker kan forbedres ved brugen af dataanalyse i modsætning til den traditionelle revision.

T: Nej det oplever jeg nu ikke. Med de værktøjer vi har i dag, så er det allerede forholdsvis nemt. På næsten alle kunder trækker vi data ind og bruger Caseware når vi laver regnskab osv. hvilket ikke er særligt tidskrævende. Bare se dengang vi begyndte at bruge Caseware for en del år siden, her var folk spændte på hvordan det ville fungere og i dag er folk utroligt glade for værktøjet. Caseware er rigtigt effektivt og sådan er det jo nok med alle mulige it-værktøjer. Hvis folk har prøvet det og ved hvordan de gør, så kan folk sagtens se fordelene ved systemet.

LH: Hvordan ville du beskrive fænomenet dataanalyse? Hvis du skulle prøve at beskrive det konkret?

T: Hvis det er med revisionsindgangsvinklen, som er mere passiv, så handler det om at trække nogle data ind og ved hjælp af sin dømmekraft, få det sorteret på en måde der gør at man lettere finder poster der på en eller anden måde afviger fra normen.

Hvis det er den proaktive dataanalyse, så handler det mere om at få det sorteret på en måde hvor man kan se hvad virksomheden tjener penge på og gerne på en anden måde end de selv har gjort. Dette giver mulighed for at udfordre ledelsens nuværende tankegang.

Så man kan bestemt bruge dataanalyse, helt klart! Vi bruger det så vidt muligt i begge scenarier, men det giver større værdi for virksomheden, hvis der er en større kompleksitet forbundet med virksomheden.

LH: Ser du en stigning i brugen af dataanalyse blandt dine konkurrenter og kollegaer?

T: Ja, helt klart! Nu er det jo ikke fordi dataanalyse er et nyt fænomen der er kommet indefor de sidste par år. Jeg kan huske 20 år tilbage, der havde vi jo egentlig værktøjer til dataanalyse som vi brugte. Fuldstændigt på samme måde, men vi brugte det nok kun på de rigtigt store virksomheder.

Nu er vi jo med i RGD (Revisorgruppen Danmark), som er et fagligt samarbejde. Og der er det først her de senere år, at de har fået implementeret dataanalyse værktøjer, på samme måde som vi havde i EY i sin tid.

Man er nok begyndt at bruge det længere nede og jeg tror også at vi i Danmark er lidt en frontløber. Det at man fra offentlig side er begyndt at hente data ind fra de forskellige offentlige systemer I stedet at vi skal sidde og indberette i flere forskellige systemer, er et stort skridt. Det er lidt på samme måde som nemid osv., en digital tilpasning til hvordan verden i øvrigt ser ud.

Hvor vi vel et eller andet sted i Danmark er, ihvertfald fra det offentlige side, er frontløber i forhold til så mange andre lande.

LH: Hvilke forhold tror du at der skal være gældende for at dataanalyse bliver brugt systematisk? Er det medarbejdernes kompetencer? Deres uddannelse? Værktøjerne?

T: Det er min mening at værktøjerne findes, så jeg tror i høj grad at det er den enkelte medarbejders kompetencer der skal fokuseres på. Herudover er medarbejdernes villighed til at prøve nye ting og videreudvikle på tiltaget. Ting af og sådan noget der udvikler det. Set fra vores side.

Det hjælper selvfølgelig også hvis kunderne er interesseret i det, så er man nødsaget til at efterkomme kunden ønsker, hvorefter det bliver en parring mellem revisoren og kunden. Jo mere IT-minded kunden er, jo mere kræver de at man benytter sig af dataanalyse.

Disse kunder vil spørge: "Hvorfor gør i ikke sådan, hvorfor bruger i ikke disse værktøjer osv." Dermed bliver man jo lidt presset til at gøre det hvis man ikke har været så villig til at gøre det tidligere. Men ellers er det helt klart at øvelse og kompetence er væsentlige faktorer i forhold til om dataanalyse bliver brugt systematisk. Jo svære det er at sætte sig ned og bruge dataanalyse, jo mindre bruger medarbejderne det. Det er helt klart.

LH: hvilket værktøj bruger i til dataanalyse?

T: Vi har et par stykker. Vi har blandt andet lige fået et fra Wolter Klüwers som er et transaktionsanalyse værktøj. Men det er primært et sorteringsværktøj. Men i princippet kan du blot bruge Excel, Excel kan uden tvivl lave de samme analyser, men det kræver bare en del udvikling af Excel værktøjet.

LH: Hvor i revisionsprocessen ville du mene at dataanalyse ville give den største effekt på revisionsbeviset?

T: Ja men det er på regnskabsposter med høj kompleksitet. Det kunne for eksempel være varelager, igangværende arbejdere osv. Herudover kunne det være på omsætnings analyser, dækningsbidrags analyser osv. Et sted hvor der er mange data.

LH: Tror du at der vil ske en decideret effektivisering af revisionen ved brug af dataanalyse?

T: Ja. Men jeg tror at alle er nødt til at være på mærkerne omkring effektiviteten af revisionen, fordi det har været og er stadig, et presset marked for revision. Enten skal man gøre ting hurtigere eller også skal man tilbyde flere ydelser, for at gøre kunderne mere opmærksom på sig selv i forhold til andre.

LH: Tror du at der vil være en stigning i anmærkninger fra revisornævnet ved udbredelsen af dataanalyse.

T: Altså forkert brug?

LH: Ja.

T: Det ved jeg så ikke, jeg tror mere at det er den anden vej rundt. Efterhånden som kravene til, hvidvask, personfølsomme oplysninger osv stiger, vil der nok ske en stigning i anmærkninger fra revisor. Der kommer jo flere og flere krav, så tror dataanalyse kan være med til at man kan finde nogle ting som vil medføre flere anmærkninger.

T: Det du henviser til er hvis man bruger dataanalyse og finder nogle forkerte, eller kommer frem til nogle forkerte konklusioner, var det sådan?

LH: Ja

T: Det tror jeg egentlig ikke.

LH: Hvorfor tror du ikke det vil påvirke antallet af anmærkninger?

T: Jeg tror i bund og grund at kvalitetskontrollen kigger på om hvorvidt der er gjort tilstrækkeligt på den givende revision for at få den overbevisning det kræver. Hvis revisionen er baseret på dataanalyse, så burde det uden lige have blot have gjort gennemgangen nemmere. Det er bare en måde at få mulighed for at få gennemgang af flere data eller at få sorteret nogle ting så du

sætter fokus på nogle specielle poster. Hvis ikke du bruger dataanalyse, så er det svære at finde de her særlige posteringer.

LH: Hvis vi holder lidt fast i revisornævnet, tror du at de på nuværende tidspunkt har den fornødne forståelse for dataanalyse ved brug i praksis?

T: Det må man da håbe! Ja det tror jeg egentlig. Revisornævnet er jo bredt sammensat. Nu har jeg jo selv været i revisornævnet et par gange, hvor jeg heldigvis er blevet frikendt, men revisornævnet består af revisorer, lægmænd osv., Så jeg tror egentlig at de formår at have overblikket.

LH: Så du anser det ikke som værende en udfordring at revisornævnet ikke har dataanalytiske kompetencer?

T: Nej, for i revisornævnet er det mere en vurdering af om hvorvidt det er de rigtige konklusioner og det er det rigtige arbejde der er blevet udført, jeg tror mere at det er en vurdering af, hvad har dataanalysen ført til og ikke så meget forståelsen af hvordan værktøjet fungerer.

LH: Tror du at der er en frygt for brug af dataanalyse, fordi det er svært at vurdere hvad man må og hvad man ikke må?

T: Jeg tror mere det er kompetencerne der er barrieren. Jeg tror det er ret åbenlyst når man først ser sådan. Man har lavet en vurdering og man har lavet en sortering, så synes jeg at det er ret åbenlyst hvad konklusionerne er.

LH: Hvad tror du, at grundlaget er for at dataanalyse ikke er blevet systematisk udbredt på alle kunder?

T: Hvis du går tilbage i tid, så har der været nogle systemer hvor du har kunne bruge det, det har dog kun været på de store virksomheder, der tidligere brugte SAP osv. De små har brugt nogle knap så tekniske systemer og det er først i den senere tid at der er kommet en udvikling i de programmer. Hvor man på alle mulige måder kan sortere og hive data ud. Jeres eget system er jo også en del af den udvikling.

Jeg tror egentlig at det er det der er forklaringen og så tror jeg at det er det der med at se mulighederne i systemerne. Det koster selvfølgelig lidt investering i starten i form af at lære folk op og købe systemerne osv. Det har nok været en barriere i de små virksomheder.

LH: Tror du at alderen blandt statsautoriseret revisorer har været en stor udfordring?

T: Der sidder da sikkert mange autoriseret revisorer rundt omkring som ikke forstår at bruge systemet selv. Så det er nok foregået gennem medarbejderne. Det har nok forlænget implementeringstiden.

LH: Hvad med isaerne, tænker du at de lægger en begrænsning på brugen af dataanalyse?

T: Nej det synes jeg egentlig ikke. Isaerne er typisk frontløberen for mange af de ting, der sker i dansk lovgivning. Den danske lovgivning/Europæiske lovgivning ligger meget op af isaerne. Den danske lovgivning væger så at ligge yderligere restriktioner på i forhold til isaerne, hvilket efter min mening er at gå i små sko. Men overordnet syntes jeg ikke at isaerne ligger en begrænsning på dataanalyse. Det er trods alt også en metodik, der er blevet brugt på de større virksomheder i mange år, så jeg vil mene at det er blevet gennemtestet. Der synes jeg ikke rigtigt at der har været nogle begrænsninger.

LH: Føler du dig sikker på hvad du må gøre i forhold til isaerne og dataanalyse?

T: Ja nu kan du så sige, jeg tror egentlig ikke det er. Når man opererer i det segment som vi, så kigger man måske mere, starter med at kigge på den danske lovgivning og så kun hvis der kommer et eller andet specielt så går man videre og så ser på forskellene mellem Isaerne og den danske lovgivning.

Hvad var det egentlig du spurgte om? Kan du ikke lige stille spørgsmålet igen?

LH: Nej altså det første det var jo om du, hvorvidt at du så en begrænsning?

T: Nej det gør jeg ikke.

LH: Det næste var så om hvorvidt, at du følte dig sikker på hvad du må gøre i forhold til Isaerne?

T: Ja det kan godt være, at det er uberettiget, men jeg har sådan set ikke de store problemer med at bruge dataanalyse i forhold til isaerne.

LH: Du snakkede lidt selv omkring det her med at systemerne ude hos kunderne er blevet bedre. Ser du det som værende en problemstilling at kunderne stadig levere dårlige data?

T: Nej altså de fleste kunder har jo et ganske udmærket system, sådan lidt afhængig af hvor kompleks deres virksomhed er og så videre. Det synes jeg ikke er nogen begrænsning.

Der er selvfølgelig kunder der har en organisation, hvor selv de fineste systemer får "dårlige" data ind i systemet. Her er det jo en forudsætning at man har en organisation der kan bruge systemet og følge op på det. Det er helt sikkert en begrænsning hos mange kunder.

Det er nogle der er gode og der er nogle der er dårlige. Så der kan sagtens være en opgave i at få og yde noget assistance i den forbindelse og lære folk op. Det tror jeg kunne være en stor mulighed for revisorer fremadrettet.

LH: Bruger du selv en dataanalytisk tilgang i forbindelse med revisionen?

T: Ja det gør jeg.

LH: hvad gør du konkret på de kunder?

T: På den typiske kunde er det jo ikke mig der konkret udføre opgaven. Det er faktisk sådan at jeg med vilje har 1-2 kunder om året, hvor jeg egentlig laver dem selv, for at, så jeg ved hvordan Caseware herunder de forskellige muligheder. Jeg er bestemt ikke verdensmester i at bruge det selv, men selvom jeg ikke er det, så kan jeg sagtens.

På de store kunder er jeg væsentligt mere inde over det udførende arbejde, for at sikre kvaliteten og her har jeg slet ikke nogle problemer i at få anvendt dataanalyse. Vi leder typisk efter posteringer med særlige navne, datoer, beløb osv.

LH: Hvad er det som udgangspunkt du ser kunderne efterspørger, i forhold til sådan noget som rådgivning, forretningsforståelse og sparring?

T: Hvis man formår at give kunderne et indblik i hvad dataanalyse kan og hvordan man kan bruge det, ved hjælp af nogle forholdsvis simple indgreb. Alt hvad man kan gøre for at illustrere hvordan de kan gøre ting nemmere, hvordan de kan få dokumenteret deres regnskabsposter, hvordan de kan få analyseret deres tal på en måde hvorefter de siger: "hov jeg troede egentlig at jeg tjente penge på alt" Det giver helt klart kunderne en aha oplevelse hvis man kan illustrere det. Det er alle interesseret i.

Jeg tror der er mange der bliver fanget i deres hverdag, hvor de har travlt og bare sælger derud af. Noget så simpelt som at fortælle dem hvordan de skal rykke deres kunder, hvis de ikke har betalt. Det kan være endnu en aha oplevelse. Så hvis man kan banke dem lidt oven i hovedet og vise dem nogle ting som de ikke tidligere kendte til, så er det helt klart noget de vil efterspørge.

LH: Anser du så dataanalyse som værende en naturlig del af det forhold?

T: Ja for dataanalyse er jo et redskab til at vise nogle ting som ikke umiddelbart fremgår af de analyser de har lavet i dag, så helt klart.

LH: Okay. Hvis du så skulle skabe mest værdi for en kunde, hvad ville det være? Og ville det inkludere dataanalyse?

T: Ja det kunne det sagtens gøre. Men der er jo mange andre områder hvor man kan skabe værdi når man taler organisationsstruktur og selskabsstruktur osv. Så det er jo langt bredere end det, men det er et hjælpemiddel til at nå et mål. Når du snakker om for eksempel omstrukturering eller køb af virksomheder osv., er det jo et hjælpemiddel til at illustrere nogle ting. Men der er mange andre facetter i den store pakke som vi sagtens kan hjælpe dem med.

LH: Så du tænker faktisk at dataanalyse er en mindre del af det her med at skabe værdi for kunden.

T: Det er en del af det, et hjælpemiddel til at illustrere nogle ting. Hvis det er en ny virksomhed man køber, kan der sagtens være andre måder at se virksomheden på end bare at se et regnskab med et slutresultat.

LH: hvis du sidder ude hos kunden og du skulle prøve at definere hvad de anser for værdi?

T: langt hovedparten af vores kunder anser noget for værdi, hvis det giver et større overskud eller et bedre resultat. Så kan der være nogle virksomheder der har andre definitioner af værdier der afviger lidt, det kunne være miljø, medarbejdertilfredshed osv. Men jeg tror stadigvæk at folk er interesseret i at indrette virksomheden så de i sidste ende tjener mest muligt. Det kan man gøre ved at effektivisere, udvide via opkøb, brede sine produkter eller ved at vækste. Der er mange facetter som kan være forskellige fra den ene virksomhed til den anden virksomhed.

LH: Bliver der investeret i tiltag som skal forøge brugen af dataanalyse herude?

T: En af de ting vi har gjort, er at blive medlem af RGD og det har vi gjort fordi vi synes at det var svært at stå alene både i forhold til værktøjer, men også bare på det generelle faglige område.

Det må man jo sige, er en investering for os. Hos RGD får man adgang til noget, en langt større gruppe virksomheder har adgang til, så det er for os en investering. RGD sørger derfor for at foretage de fornødne investeringer i nye værktøjer og faglig viden. Vi investerer derfor ikke direkte selv i disse tiltag, men det er mit indtryk at samarbejdet med RGD har forøget vores muligheder og vores tilgang til dataanalyse.

LH: Vi har jo meget snakket omkring medarbejdernes kompetencer indenfor dataanalyse. Hvem tænker du skal give medarbejderne de her kompetencer? Er det uddannelsesinstitutionerne eller det revisionsfirmaerne?

T: Altså de unge kører i uddannelsessystemet i form af Cand.Merc. Aud og HD, hvor de får en del viden, men deres basale revisoruddannelse skal ske gennem kurser, efteruddannelser osv. der er planlagt/udarbejdet i samarbejde med RGD. Jeg vil derfor mene at brugen af dataanalyse primært skal ske i revisionsfirmaerne.

LH: Men føler du at dine medarbejdere der går på CBS og har HD og cand.merc.auf osv. får kompetencerne til at kunne forstå og bruge dataanalyse?

T: Nej det syntes jeg ikke de gør, uden at vide det præcis. Jeg tror at hvis man skal have kompetencer indenfor det, så er det ikke i forbindelse med de ordinære fag, men så er det hvis man vælger et valgfag indenfor dataanalyse. Man skal have en speciel interesse for at lære omkring dataanalyse på studiet.

LH: ville du synes at det gav mening at det blev en integreret del?

T: Ja det synes jeg da! Fremtiden ligger indenfor dataanalyse, så jeg syntes kun det er naturligt at studiet bliver indrettet efter de kompetencer erhvervslivet efterspørger. Alt andet er lidt spild af tid.

14.6 Bilag 6: Interview Allan Breilling

14.6.1 Opsummering kvantitative data

Spørgsmål:	Svar:
Tror du der vil ske en effektivisering af revisionen ved brug af dataanalyse?	Nej
Har du set en stigning i brugen af dataanalyse blandt dine kollegaer, konkurrenter osv?	Ja
Tror du at dataanalyse på sigt kan være med til at forøge kvaliteten af revisioner i SMV-segmentet?	Ja
Mener du at ISA'erne ligger en begrænsning på brugen af dataanalyse?	Nej
Føler du dig sikker på hvad du må gøre og hvad du ikke må gøre i forhold til ISA'erne og brugen af dataanalyse?	Ja
Bruger du selv en dataanalytisk tilgang i forbindelse med revisionen af dine egne kunder?	Nej
Bliver der investeret i tiltag der skal forøge brugen af dataanalyse	Ja

14.6.2 Transskriberet interview

AB: Jeg hedder Allan Breilling. Jeg er uddannet statsautoriseret revisor. Sidder som partner hos Grant Thornton. Min erfaring er, at jeg har været i revisionsbranchen siden 2003. Sidder primært med ejerledet virksomheder i SMV-segmentet og har egentlig altid gjort det. Jeg har en bred viden inden for revision og rådgivning indenfor forskellige brancher. Min rådgivning er primært indenfor regnskab, skat og revision.

LH: Hvordan ville du beskrive den traditionelle revision i SMV-segmentet særligt med fokus på hvorvidt det er en kontrolbaseret tilgang/substansbaseret tilgang?

AB: I forhold til det segment vi sidder med, er der sket en ændring i hvor mange der reelt får udført rigtig revision. Mange af de mindre kunder får en betydelig assistance i forbindelse regnskabet og revisionen af regnskabet.

Hvis vi forholder os til rigtige revision, så kan man sige at tilgangen er forskellig fra kunde til kunde. Revisionen bliver bygget op på hvad kunderne kan levere af materiale og hvordan deres datadisciplin i forhold til afstemninger, konteringer osv. er struktureret.

En vigtig forudsætning for at kunne lave en god revision er ved at planlægge revisionen i samarbejde med kunden. Uanset om det er en kunde der har fuldt styr på deres forretning og data eller om det er nogle hvor vi er inde og hjælpe, så er vores tilgang til det, typisk meget lavpraktiske.

Vi prøver at forstå kundens kontroller, men ofte er det sjældent, at kundens setup er af en sådan karakter, at vi kan gå den kontrolbaseret vej. Det kunne man måske godt ud fra et teoretisk perspektiv, men ud fra et praktisk perspektiv og under hensyntagen til at lave en effektiv revision,

vil det ikke give mening. Kontrollerne er formentlig ikke dokumenteret, så man kan ikke rigtig benytte sig af dem.

Hvis vores arbejde skal gøres mest effektivt, vil det typisk ikke være kontrolvejen. Kontrolvejen kræver en masse indsats, indledningsvis i forståelsen af kunden og forståelse af virksomhedens processer og hvordan de er bygget op, forretningsgange som vi selvfølgelig også har i vores grundlæggende forståelse af kunden, men ikke dybdegående nok til at vi kan basere vores revision på det.

Derfor er vi rigtig hurtigt over i noget substansbaseret revision. Det spænder bredt, helt ned til en lille virksomhed, jo mindre de er jo mere klassisk substansbaseret revision er der tale om. Men selv op til det vi kalder relativt store ejerledet virksomheder, der har vi stadig en tendens til at hoppe over i substansbaseret, til dels fordi kunden ikke er så oplagte til en kontrolbaseret revision, men også ud fra det økonomiske perspektiv i at lave en effektiv revision.

LH: Selve udvælgelsen af stikprøver er det baseret på en bilagsgennemgang? Selve udvælgelsen, af de her bilag er det baseret på en statistisk udvælgelse, en professionel vurdering, eller en kombination af begge?

AB: Typisk er det en kombination af dem begge. Valget af udvælgelsesmetodik er typisk baseret på størrelsen af populationen. På den her størrelse sager (SMV-kunder) bruger vi rigtig meget vore professionelle dømmekraft, da vi kender kunden og har en forståelse af kundens virksomhed. Vi retter derfor vores revision mod de væsentligste regnskabsposter samt hvor vi også ved at der kan være risiko for væsentlige fejl.

Vi kommer rigtig langt med at gennemgå tingene lidt ekstra igennem og sammenholde med vores professionelle vurdering for at lokalisere de områder vi skal rette vores fokus på. Dette er dog kun de første par gange, da vi gradvist opnår et kendskab til kunden.

Vi kommer rigtig langt med at gennemgå tingene igennem og på den vej rundt, sammenholdt med vores professionelle dømmekraft og finde ud af hvor at vi skal rette vores fokus hen.

Vores professionelle dømmekraft bliver i overvejende grad brugt til at målrette vores revision. Revisionen bliver målrettet på de regnskabsposter hvor vi føler vi får mest revisionsbevis ud af den begrænsede tid vi har på den enkelte kunde. Vi vil selvfølgelig gerne prøver at gå mere analytisk til værks og prøve, men det bliver ofte den professionelle dømmekraft vi tager udgangspunkt i.

Jo mere erfaring vi har hos kunden, jo mere revision kan kunden få for pengene, da revisionen vil være strømlinet til dem specifikt, det inkludere også at vi ikke behøver at gå så analytisk til værks.

LH: Hvis du skulle prøve at sætte nogle ord på fordele og ulemper ved den traditionelle revision i SMV-segmentet, hvad ville du så sige?

AB: Fordelen er at vi kender vores kunder ret godt. Vi er i en tæt dialog med ejerlederne og dem der ved noget om virksomheden. Det vil sige vores forståelse af virksomheden og vores dialog med kunden gør, at vi ret hurtigt kan danne os et indtryk af virksomheden samt hvor de er ud fra et risikomæssigt perspektiv. Vi kan vurdere om det her er en virksomhed der har styr på det, om der er nogle faresignaler og sådan nogle ting.

Hvis man kommer på de lidt større sager, kommer man ofte og er lidt mere udefrakommende, hvor vi ikke har fået den samme fulde indsigt, på samme detaljeringsniveau og fortroligheds niveau. Men mere kommer sådan udefrakommende, hvor medarbejderne tænker: "nu kommer revisorerne" og blot videregiver materialet så revisoren kan lave sin revision. Hvor at vi i det mindre segment opnår en fortrolighed. Fortroligheden vi kan opnå med vores kunder, giver os en fordel når vi kommer og stiller spørgsmål, der hvor det kan gøre lidt ondt.

Med det sagt så er revision også et stort begreb da det er den samme tankegange, det er de samme regulativer vi arbejder under på de helt store og på de små, og der er det jo klart at der bliver vi jo nødt til at tilpasse revisionen i stor stil til de små kunder. Her prøver vi så vidt muligt at komme væk fra en masse skemaer og tjeklister, så vi fokusere mere på at forstå kunden, snakke med kunden, forstå hvad det er for nogle områder der er vigtige og så sætter vi ind på de områder. Fremfor brugen af mange forskellige systemer til at komme rundt om en masse lidt ligegyldige handlinger. Der prøver vi prøver at komme lidt hurtigere rundt om de områder hvor vi kan se at der ikke vil være den store revisionsmæssige værdi ud fra et risikoperspektiv.

LH: Ser du en udfordring i at revision er så bredt? at den lille kunde og den børsnoteret bliver revideret efter de samme standarder?

AB: Ja, det må jeg sige! Det synes jeg faktisk er en stor udfordring i revisionsmarkedet. At det ikke er tilpasset mere. Nu er der kommet nogle lempelser, kan man sige, med udvidet gennemgang, hvilket er tilpasset de lidt mindre, men stadigvæk indeholder sikkerhed, og så helt muligheden for at fravælge revision til de helt små. Det synes jeg kun den rigtige vej at gå, at man ligesom giver de her muligheder. Det er ikke alle der har behov for en revision efter den fulde isa kæmpepakke, med alt det der er i den.

Det giver ikke mening for nogle, men det kan godt give mening for nogle andre i SMV-segmentet at have fuld revision, specielt hvis der er en del ejere inde over, som ikke har den samme indsigt.

De kunne derfor sige: "jeg har brug for at lette trykket i at der kommer en revisor udefra der går ned og kan udfordre og stille nogle dybere spørgsmål". Men der hvor at det er ejerlederen selv ved hvad der rør sig i forretningen og ved hvad der sker, der er den store revisions pakke tit overkill.

Indefor isaerne kunne man ønske sig en mere, at der blev lavet noget i lighed med den danske model, en ordentlig gennemgang, man fik tilpasset til det mindre segment.

LH: Men hvis du sådan tænker over det, så har du ifølge EU-direktivet mulighed for at fravælge revision helt op til 70 eller 80 millioner. Tænker du, at det er fordi, at vi i Danmark bare er kvalitetsbevidste eller er vi forsigtige, at vi ikke har sat grænsen op? Hvad tror du det skyldes?

AB: Jeg vil sige at i Danmark har man en anden historik og det danske erhvervsliv og virksomhedskultur er måske sammensat lidt anderledes end det er mange andre steder ude i Europa og verden kval af at vi jo er en nation der er sammensat af rigtig mange små og mellemstore virksomheder. Mange andre lande har typisk flere større virksomheder. Det var det helt rigtige, da EU dæmpede grænsen for revision. At de danske lovgivere gik ind hurtigt og fik lavet den her mellemting, hvor man siger at revisionen højest, hvorefter man så har den udvidet gennemgang til små virksomheder, men alligevel op til forholdsvis høje grænser. Set på den danske samfundsmodel og den tillid der er bygget op til revisorerne og bankerne gennem tiderne, så ville det ikke give mening at grænsen for fravalg af revision skulle være meget højere. Så det er rigtig godt at der blevet sat krav om en eller anden form for gennemgang og det er fint, at det er op til ledelsen selv at kunne vælge om det skal være revision eller udvidet gennemgang.

LH: Ja. Hvis du skulle prøve at sætte nogle ord på hvad du mener at dataanalyse er? Hvordan ville du definere dataanalyse?

AB: Dataanalyse det tænker jeg er en måde hvorpå at man trækker en række ensformigt data ud, altså registreringer som virksomhederne har, det ville være finansdata for eksempel på omsætningssiden, debitorsiden eller vareindkøb og ser på de registreringer der er deri og så få lavet en analyse af det og ser på hvor er der nogle afvigelser/anderledes transaktioner.

Det kræver at vi definerer nogle forventelige transaktioner, de forventelige transaktioner kunne være baseret på for eksempel tidspunkter, beløbsgrænser, tekster osv. de bliver så klassificeret med en mindre risiko.

På baggrund af det kunne man finde noget der springer ud, der afviger fra normen, hvorefter man kan rette fokus mod dem. Man kan derfor bruge det til analyse af større mængder data, som man ikke forholde sig kritisk til med den professionelle dømmekraft på grund af mængden. Man kunne derved gøre brug af nogle værktøjer til at få et overblik over en større mængde data og på den måde få målrettet sin revision og finde ud af hvor risikoen er.

LH: Men det du snakker om, er nærmest en overordnet risikovurdering af hele populationen? Eller at du får et hurtigt overblik over hele populationen?

AB: Det er for at få et hurtigt overblik over hele populationen med det udgangspunkt at man forhåbentlig den vej igennem kan tage en rigtig stor del af transaktionerne og få det markeret som mindre risikofyldte og sige de her er inde for de forventninger jeg har.

Så det er en måde at kunne afdække en stor del data, komme hurtigt hen over det sædvanlige for at finde frem til der hvor at der måske kunne være noget kød på. Sagt på en anden måde, hvor der kunne være noget der var interessant, noget der afveg eller nogle usædvanlige transaktioner.

LH: Tror du der vil ske en effektivisering af revisionen ved brug af dataanalyse?

AB: Nej det tror jeg ikke. Jeg tror primært det kan hjælpe os med at finde fejl og derved forøge kvaliteten af revisionsbeviset.

LH: Hvilke fordele og ulemper er der ved den traditionelle revision og den dataanalytiske revision?

AB: Jeg tror at fordelene helt klart vil være i at det er den vej vi går og det vil sige at det er, at virksomheden bliver mere og mere datadrevet og det vil sige at registrering sker mere og mere uden det vi i gamle dage sad med mapper og fysiske bilag og på den måde noget som folk havde hænderne nede i.

Det kører mere og mere som elektroniske registreringer og der kommer måske direkte forbindelse mellem leverandør, kunder og banker, hvilket kan give realtidsudligninger. Med disse data ville man hurtigt kunne få et overblik og forhåbentligt kunne skabe en mere effektiv revision.

Den måde som tingene bliver registreret på og fremadrettet bliver registreret på, skal revisorerne tage på sig og drage fordele af i stedet for at tænke i den gamle metodik. Det er derfor vigtigt at man ligesom prøver at tage teknologien med ind i næste fase.

LH: Hvad med ulemper?

AB: Ulempen er måske egentlig, at vi ikke er helt klar til det. Vi skal væk fra den tankegang som vi har været i og ulempen kan måske ligge i om vi er uddannet, altså om vi har kompetencen til at gøre det her og gribe det rigtigt an samt om vi tror på det. Personligt er jeg lidt bange for at man kommer for hurtigt over i der hvor man lægger for stor vægt på den dataanalyse til at opnå sin overbevisning.

Man kan godt have lidt sin bange anelser på om man måske glemmer lidt den sunde fornuft. At det ligesom bare bliver, ja men nu har vi et eller andet fancy program der er sat op til at du kigger lidt på tallene og det output der bliver produceret. Det går bare ned med en snabel i kundens bogføring og trækker data ud og så siger den hvor der er noget galt eller ikke er noget galt, og så står den og lyser rødt eller grønt. Det vil jeg mene gør at man kommer lidt væk fra revisors forståelse, dømmekraft og den der indsigt man har, når man kender kunden og har snakket med ejerne.

At det lige pludselig bare bliver et system der sidder og analyserer et andet system, hvorefter vi sidder og kigger på lyssignaler om det er rigtigt eller forkert og så at man får overbevisning den vej rundt. Man mister lidt noget kritisk sans undervejs. Det ser jeg som en risiko.

LH: Ja. Kunne du forestille dig at der kom en stigning i antallet af anmærkninger fra kontrolmyndigheden i opstartsperioden?

AB: At revisionerne ikke blev udført tilstrækkeligt?

LH: Ja.

AB: Ja! Der er jo helt sikkert også en risiko i det. Det vi sidder og overvejer når vi sidder og kigger på det her, så vurdere vi hvad er det for nogle kunder vi kan gøre det her på, hvad er det for nogle værktøjer vi skal bruge.

Det der er vigtigt for os er jo så samtidigt at vi ikke vil gå denne her vej hvis det bare er et add on til det vi laver i forvejen. Vi vil ikke bruge mere tid på vores revisioner. Det er der ikke plads til i markedet. Vi kan ikke bruge mere tid på at give den samme påtegning/ydelse til kunden, det vil de ikke betale for.

Så hvis vi går denne her vej så skal det være fordi at vi samtidig får overbevisning om at vi et andet sted kan skære nogle handlinger eller gøre nogle andre ting mere effektive. Det vil jo helt sikkert være en risiko om man laver de rigtige overvejelser og laver de rigtige valg og fravalg i den proces. For går vi over i at vi nu begynder at have overbevisning på nogle nye værktøjer, en ny måde at revidere på samt nogle analyser af udvalgte områder og vi så samtidig vælger at fjerne handlinger, som vi ikke burde have fjernet, så mister vi kvaliteten af revisionen.

Ved dette tilfælde vil der være en risiko for at der kommer nogle bagefter og siger, at vi ikke har opnået tilstrækkelige dokumentation for de påtegninger vi afgiver.

LH: Hvad tror du der skal til for at anmærkningerne og derved kvaliteten af revisionsbeviset forbliver ens i opstartsfasen af dataanalysen?

AB: Det er jo et rigtig godt spørgsmål. Men i bund og grund så handler det for det første om at revisor får nogle brugbare værktøjer. Det er vigtigt at der bliver udviklet nogle værktøjer der rent faktisk giver mening til revisor. Systemer der ikke bare er til analyser set fra virksomhedens side, men et system der også har et kontrolelement over sig. Og så er det jo meget med uddannelse af de enkelte revisorer. Det vil formentlig være noget der sker nede fra og op. For en der sidder som partnere og dem der har været i branchen i mange år har svært ved at forstå fordelene og teknikken ved den nye måde at revidere på.

LH: Tror du at der kan være en hindring at beslutningstagerne i revisionshusene har en meget høj gennemsnitsalder? Kunne dette være en af grundene til at de er tilbageholdende i forhold til dataanalyse?

AB: Ja, det tror jeg er meget sandsynligt. sådan er det med alle forandringer ikke. At det tager tid at få det igennem, og her sidder vi jo med en branche som er meget kontrolleret oppefra på partnerniveau. Beslutninger der skal træffes og specielt beslutninger af denne her karakter, de skal jo tages oppefra. Det kan godt være at presset kommer nedefra med uddannelse og teknologisk indsigt osv. Men i sidste ende er der jo en partner, nogle statsautoriserede der skal skrive under på de her regnskaber og de skal jo tro på og forstå den måde der bliver revideret på.

Og derfor er det jo en tung proces at få hele den der overbevisning om. Samtidig med det, så er der jo altid noget der hedder økonomi i det, så samtidig med at man skal tro på at man får en bedre revision, eller mere effektiv revision, så skal man også kunne se det.

Det må ikke blive et fordyrende element i det. For man skal kunne se noget værdi i det, til dels i at måske, at den enkelte revision bliver mere effektiv. På Den enkelte sag. Og at, gerne at man måske får noget man kan tage med sig og gå tilbage til kunden med. Noget som kunden måske ikke var klar over. Altså det er jo også en måde man kan skabe noget værdi og man kan skabe noget som vi alle sammen leder efter i den her branche. Vi leder jo efter hvor det er at vi kan komme tilbage, hvor vi kan give noget værdi tilbage til kunderne, i en verden hvor at der er kort adgang til information alle vegne. Vores berettigelse er jo også at vi kan bidrage med noget tilbage til kunderne. Der kan det jo være en løftestang, men processen med at det skal forbi nogle partnere, der måske er oplært på en anden måde og som ser tingene på en anden måde, altså der har svært ved at forstå det her med at der måske ikke ligger en mappe med fysiske bilag på en kunde. Det er jo en proces som ikke bare er, som ikke er nem at trumfe igennem.

LH: Nu har du snakket omkring 3 elementer i det her dataanalyse. Den første er effektiviteten. Den næste er revisionsbeviset/ kvaliteten, og den sidste er værdiskabelsen. Hvor tænker du at dataanalyse kan være mest bidragende?

AB: Jeg tror selv meget på det værdiskabelsen for kunden ved brug af dataanalyse. Da vi allerede er nede i kundens data, vil det give god mening at vi deler vores viden med kunderne. Den viden vi opnår på den enkelte kunde samt på branchen, kan være nyttig viden for kunderne. Vi kan måske få noget indsigt som vores kunder ikke selv kan se med det blotte øje og ikke lige kan se på de rapporter som de kan lave. Vi skal bare passe på at vi ikke udvikler os til et konsulentfirma, vi skal huske at bibeholde vores fokus på kvaliteten hos kunden samt kvaliteten af vores revision. Vores kerneydelse vil altid være revision, men hvis man kan kombinere de to ting, ville det være optimalt. Det kunne være at man kunne få yderligere indsigt i kundens forretning, som man efterfølgende kunne videregive til kunden. Det kan måske også være med til at løfte vores berettigelse sammen med kunderne.

LH: Nu snakker du omkring det her med revisorernes kompetencer. Hvem tænker du, at det er, der skal uddanne de kommende medarbejdere med de her kompetencer. Er det revisionsfirmaerne, eller er det uddannelsesinstitutionerne?

AB: Jeg tror det er svært. Revisionsfirmaerne og specielt de internationale, store og mellemstore har nogle muskler til at kunne selvudvikle værktøjer til sådan nogle ting her. Jeg tror derfor at en del af udviklingen af kompetencer starter der. De er jo allerede i gang med en proces, hvor det er mit indtryk at de er forholdsvis langt. Processen er bare startet på de store virksomheders niveau, hvor det også er nemmest at snakke om big data, om analyse og hvor der er en masse data, som er til at gå til. Det vil derfor være naturligt at medarbejdernes kompetencer bliver bygget op omkring de specifikke systemer.

Det der med at få det tilpasset til små kunder med lidt mere uortodoks dataindsamling, det er nok en større udfordring end man lige skulle tro. Det starter nok i at der bliver udviklet nogle værktøjer til de store og så er det nogle lokale projekter der står for at skalere og tilpasse det til de mindre kunder.

Jeg tror ikke at kompetencerne som kommer fra uddannelsesinstitutioner og kurser, da dataanalyse er meget hands-on. Der kan selvfølgelig komme nogle overordnede kompetencer fra uddannelsesinstitutionerne, men jeg tror det vil være svært at implementere i praksis. Men man kan håbe på at kompetencerne bliver udviklet i revisionsfirmaerne, således at medarbejderne bliver gjort klar til at implementere det i praksis. Men dataanalyse skal kunne dokumentere, at du bliver mere effektiv eller at kvaliteten bliver bedre eller at du får den der merværdi tilbage, før kurserne bliver rullet ud til alle medarbejderne i de respektive firmaer.

LH: Kunne man forestille sig at sådan en som FSR gik ud og udviklede et værktøj?

AB: Det kunne man jo ønske sig. Men jeg tvivler på, at det vil være dem der vil være den drivende kraft bag sådan et værktøj. Jeg tror de vil ligge den opgave ud til de eksterne kræfter. Hvis de udviklede et værktøj, ville de konkurrere mod Deloitte og PWC osv., der i forvejen ligger og bruger rigtig mange ressourcer på disse værktøjer. De store revisionshuse er endvidere store bidragsydere til FSR og så skulle FSR ligge og udvikle et værktøj til alle de små som ikke selv har musklerne til at gøre det. Det tror jeg ville blive politisk op ad bakke.

LH: Hvor i revisionsprocessen ville du mene at dataanalyse kunne implementeres? Altså hvor ville du mene at det var bedst?

AB: Tænker du regnskabsposter eller?

LH: Ja men ligeledes hvor i revisionsprocessen?

AB: Vi sidder og overvejer det der hvor der er flest transaktioner eller komplicerede transaktionskæder. Det er jo omsætningen og transaktionskæden – omsætning, debitor og

banken. Det kunne også være på varelager og vareforbrug. Helt overordnet vil det være de regnskabsposter der indeholder mange ensartet transaktioner.

Jeg vil tro, at det vil være der man starter og i takt med at man bliver dygtigere til det, så vil man jo egentlig kunne begynde rulle det ud på andre områder. Men jeg vil tro at det er der hvor at der er mest volumen, for eksempel omsætning, debitor, bankindbetalinger, altså at se hele det flow og bruge det til den vej rundt.

LH: Har du set en stigning i brugen af dataanalyse? Måske i blandt dine konkurrenter, kollegaer osv.?

AB: Ja det syntes jeg. Grant Thornton har projekter i huset. Jeg er ikke selv en del af denne udvikling, Jeg er blevet gjort opmærksom på at brugen af dataanalyse starter på omsætnings transaktionskæde. Testen af dataanalyse kan jeg så vidt forstå starter på de lidt større kunder i Grant Thornton Danmark. Udfordringen er desværre, at værktøjet er ikke blevet skarpt nok til at vi kan bruge det på de lidt mindre/mellemstore kunder vi har i huset. Vi har stadig problemer med at få standardiseret dataanalyse, således at vi kan høste gevinsten på mindre kunder.

Det er desværre blevet det der add on på den revision vi laver i forvejen. Men rygterne i markedet og det man hører hos sine konkurrenter og specielt hos de store, det er jo selvfølgelig at det er noget der bliver arbejdet på. Og det er spændende at følge med i, hvem der rykker først på det her og hvem der formår at implementere det kontinuerligt.

LH: Er det noget som i investere meget i?

AB: Jeg tror at den investering vi har lavet, er sket i vores internationale samarbejde. Det jo der vi får vores værktøjer fra også arbejder vi videre med dem således at de er tilpasset det danske marked. Den investering vi laver kommer fra at vi smider nogle mandetimer i det forstået på at vi har nogle udvalgte afdelinger og personer som ligesom bliver koblet på udviklingen og implementeringen. Det kunne for eksempel være en partner/medarbejder der bliver bedt om at få en dybere indsigt i det her og bruge det på nogle testcases. Så skal det jo være meningen at de personer kommer med noget feedback til resten af huset, og derfor er det jo en egentlig langsom proces. Fordi så skal det jo tilbage, hvor tommelfingeren skal op og ned, og så har man igen det her med partnere, hvor der er nogle der vil prøve nye ting og som fokusere udvikling. Der er dog også nogle som vil være mere tilbageholdende. Det er noget vi arbejder på, men altså det går jo ufatteligt langsomt, hvilket nok skyldes en lidt traditionspræget branche.

LH: Jeg skulle lige til at spørger om hvorvidt det måske har noget at gøre med at det er en meget konservativ branche generelt?

AB: Ja, det tror jeg helt sikkert. Det er meget partnere, som er meget egenrådige og de er vant til at være herre i eget hus og gøre tingene på sin måde. Beslutninger skal nærmest komme som et

krav oppefra, for eksempel fra firmaregi. Det skal komme oppefra, at det skal bruges bestemt på en hvis type kunder eller kunder over en hvis størrelse. Det ville være den vej rundt, at man kunne få det implementeret, så de enkelte medarbejder kan holdes op på processen og måske få nogle bank for ikke at implementere det. Men der er ikke udsigt til, at det bliver presset igennem den vej rundt. Det kræver selvfølgelig også at man har de rigtige værktøjer til det. Og jeg tror at det er der man står lige nu. Har vi de rigtige værktøjer til det?

Vi tidligere har været vant til at udarbejde analyser og lave nogle forskellige handlinger, hvor man skal kigge på 40 forskellige transaktioner. Frygten ved dataanalyse er at vi fremadrettet indlæser nogle data ind i et system, som medfører at du får 400 outliers eller noget i den stil. Hvordan forholder vi os til det? Skal vi så lige pludselig til at lave meget mere arbejde? Hvordan knækker vi den nød, hvor det bliver mere effektivt i modsætning til vores nuværende revisionsmetodik. Det må ikke bare bliver et, at vi sidder og analysere os selv halvt ihjel uden at det måske giver os revisionsmæssigt et eller andet bedre udgangspunkt end hvad vi mener at vi revidere tilstrækkeligt eller ikke kan afgive vores påtegninger.

LH: Hvilke parametre tænker du at der er nøgelfaktorerne for at dataanalyse kan blive en standard? Er det medarbejdernes kompetencer, værktøjerne, kundens dataudtræk osv.?

AB: Altså det er jo et samspil mellem at kunderne er på vej derhen, hvor jeg tror at vi kan få mere end vi lige regner med af data fra rigtig mange kunder. De systemer kunderne bruger i dag er forholdsvis integreret mellem de forskellige moduler. Det er jo ikke sådan at der bliver lavet faktura i et system, hvorefter det bliver tastet i økonomisystemet. Tingene er på en eller anden måde ret integreret i dag for langt de fleste kunder og det vil sige at data ligger der jo et eller andet sted. Men man kan spørge sig selv, hvor svært er det at trække ud af de enkelte systemer, det er i min mening noget man kan arbejde med. Så jeg tror egentlig, muligheden for at trække data fra kunderne er længere fremme end tænker. Jeg tror at det kommer tilbage på interne kompetencer, værktøjer og modet fra den enkelte revisor. Vi skal turde at gøre det! Det er det jeg tror der er den største hæmsko for branchen.

LH: Dataanalyse har jo været et fænomen siden 1995 eller sådan noget i den stil, hvor caseware idea blev udviklet og blev frigivet. Hvad tror der er grundlaget for at man måske først begynder at have så stor fokus på det nu?

AB: Nok lidt tilbage til det der med at værktøjerne ikke været tilstrækkelige til at det har været effektivt, det har ikke givet mening. Hvis værktøjerne havde været der og det havde givet mening, så var det formentlig også gået hurtigere. Så er det også bare en konservativ branche og forandringer det er ikke noget der bare, der bare sker.

Vi har også været igennem en del udvikling i branchen, kan man sige. Jeg har jeg ikke været i branchen alle årene selv, men hvis vi ser på 95 til nu, er der bare de år hvor jeg har været i

branchen sket massere af andre ting som der er blevet brugt krudt på. Det er jo ikke sådan en branche der står stille, der sker jo hele tiden en udvikling og en skærpelse af de krav vi skal overholde, så der sker noget i branchen. Alene det at få højere fokus på kvaliteten i revisionerne, kræver en ændring i branchen. Det er jo også det der med at have overskuddet til den næste, fase. Jeg tror der bliver brugt utroligt meget på bare at få, sørger for at vi har den kvalitet vi skal have i vores systemer. Jeg tror også det er en del af forklaringen, da vi alle sidder med en liste over vores prioriteringer, og der er bare nogle ting såsom kvaliteten, som vi bare skal have løst først.

Det nytter jo ikke noget at vi går ned på kvaliteten eller uddannelse af medarbejdere, der er en masse ting vi skal have til at spille. Og så kan man sige sådan noget som udvikling af værktøjer til dataanalyse eller nytænkning, det har måske nogle gange været svært at få frem i prioriteringsrækkefølgen. Det tror jeg også kan være en del af forklaringen på at det ikke er sket hurtigere.

LH: Revisionsbranchen er generelt en ret arbejdstung branche. Tror du at det har en påvirkning på at man måske nogle gange vælger at tage den hurtige løsning frem for at, lidt mere den der tilgang at det var sådan vi gjorde sidste år. Det gik fint. Fremfor at prøve at udvikle og frem for at prøve noget nyt?

AB: Når du siger arbejdstung, tænker du så, at der er pres på i perioder?

LH: Ja.

AB: Der er ingen tvivl om at der hvor der er mest arbejdspress, der sker ikke alt for meget. Men det er jo en meget sæsonbetonet branche, særligt i det segment vi sidder med. Der er jo ingen tvivl om at når først toget det kører i løbet af foråret så er der ikke ret meget overskud til innovation og nye ting. Der kører det bare rigtigt meget på produktionsmode, hvor der skal leveres til de kunder på det tidspunkt vi har aftalt og overholde de ting vi har aftalt. Det er klart der hvor vi gør tingene som normalt, fordi vi ved det fungerer samt fordi vi skal være færdige hurtigst muligt. På den anden side så er modargumentet til det, at der også er en lavsæson, hvor der burde være tid til at implementere dataanalyse.

Jeg tror ikke at dette er grundlaget for at dataanalyse ikke er blevet implementeret. Det er klart at når toget kører så er det ikke der man kaster sig ud i noget nyt, men omvendt så har vi også perioder hvor at man sagtens kunne trække dataanalyse frem og teste/arbejde med det. Jeg tror ikke at det er deri at forklaringen skal lægge.

LH: Mener du at isaerne lægger en begrænsning på brugen af dataanalyse?

AB: Det er et svært spørgsmål! Jeg tror ikke at isaerne på den måde begrænser revisorens brug af dataanalyse, så tror mere det er vores forståelse af isaerne og at vi tør bruge det. Isaerne er jo

regulerende langt hen af vejen, men jeg tror sagtens at man kunne bruge dataanalyse og få det til at passe under isaerne. Det tror jeg på. Det vi er så bange for, det er jo netop, at vi får lavet nogle handlinger og at det ikke er inde for rammerne af isaerne.

Så jeg tror ikke som sådan at isaerne vil være en forhindring for det. Men isaerne er jo sådan en, vi er jo bange for dem på den måde at vi er jo bange for at vi ikke lever op til dem. Og så er det jo det der med at på den måde er de ikke så brede. På en eller anden måde er man jo bange for at vi ikke holder os inde for dem eller at vi mangler noget i dem, hvis vi begynder at lave om på den måde vi gør tingene på. Mit indtryk er at revisorerne er bange for at lave arbejde der ikke overholder Isaerne, hvilket medfører anmærkninger fra enten den interne eller eksterne kvalitetskontrol.

LH: Hvis isaerne definerede dataanalyse og måske kom med nogle vejledninger til hvordan man ville kunne bruge det, tror du så det ville have en effekt på brugen af dataanalyse?

AB: Det tror jeg faktisk ville være en løftestang til brugen af det. At det blev mere tydeliggjort i for eksempel nogle isaer, hvor der er nogle eksempler på handlinger. At det derigennem kunne blive fremhævet, hvilke handlinger man kunne lave og hvad der er tilstrækkeligt og derved give en indikation om hvorvidt jeg som revisor er i mål. Det tror jeg helt sikker kunne være en måde og en løftestang på at komme videre herfra. Man ville som revisor lidt have mere ro i maven til at gøre det og sige jamen okay det er faktisk beskrevet, at det er en legitim måde at revidere på.

LH: Hvis du prøver at tage den tekniske snilde, som revisornævnet kommer med når de laver kontrol dine revisioner, er dit indtryk at der er en barriere fordi at det også er nyt for dem?

AB: Nu har jeg ikke siddet med revisornævnet omkring dataanalyse. Men det er selvfølgelig vigtigt at man snakker sammen med revisornævnet. Nogle gange kan man dog føle at der kommer nogle nye ting frem når de er ude og lave deres gennemgang. Det kan være svært at vide, hvor meget dokumentation der kræves overordnet samt på de forskellige poster. Nogle gange kan det virke som om at baren bliver højere end tidligere eller fortolkningen af reglerne ændre sig. Det kan være svært at følge med i hvad kravene er. Så måske en mere løbende dialog, måske også udmeldinger angående isaer osv. hvilket kunne hjælpe os revisorer i vores dagligdag. Det kunne også være derigennem at der kom en udmelding om hvilke handlinger der er gode eller dårlige, således vores arbejde er indenfor skiven af legitime revisionshandling. Det er helt sikkert, at de også er en risikofaktor man sidder og overvejer når man sidder og tænker hvordan tør vi og hvordan kan vi gribe tingene an. Der hænger de også i baghovedet, da ens ultimative mål er at sikre at ens revision overholder kravene. Vi tænker ofte hvordan vil revisornævnet se på det hvis den her sag bliver taget ud til kvalitetskontrol, kan det anfægtes at vi har gjort sådan og sådan. Så er det jo klart at hvis man på forhånd har fået en blåstempling af ens handlinger, således at det ikke bare er op til revisor og revisors professionelle dømmekraft i sidste ende. Jeg tror vi langt hen af vejen selv kan vurdere om det er godt nok, men ind i mellem så står vi jo med den der

usikkerhed, hvor vi spørger: "men er det her nok?" Og det er jo klart at der bliver vi hele tiden også klogere. Og det er klart at jo flere udmeldinger vi kan få på det jo bedre vil vores revision være.

LH: Bruger du selv en dataanalyse tilgang på dine revisioner?

AB: Det gør jeg ikke nej. Vi kan godt lave analytiske handlinger, men det er ikke defineret som dataanalyse.

LH: På baggrund af dine erfaringer, hvad oplever du så, at kunderne efterspørger i SMV segmentet? I forhold til sådan noget som forretningsforståelse, sparring og rådgivning?

AB: Vores basisydelse er ikke det de efterspørger, det kan jeg garantere dig for. Det at vi leverer et regnskab med en påtegning på, det er ikke et ønske for vores kunder, det er ikke deres ønske at der skal laves et regnskab efter årsregnskabsloven med en påtegning. Det kan være banken der har et ønske om revision. Det kan være det er erhvervsstyrelsen, lovgiver der siger at der skal laves et regnskab der skal indleveres. Det er typisk ikke kundens ønske, så det er ikke det som giver værdi til kunden. Vi skal lave revisionen samt regnskabet og de vil godt have at det bliver lavet efter lovgivningen og bliver lavet rigtigt. Det er det de hyrer os til.

De forventer endvidere at vi fortæller dem hvis der er noget der ikke bliver lavet rigtigt, men det er slet ikke der at vi giver nogen værdi til vores kunder og der er vi helt bevidste om at sige. Værdien ligger netop i det andet ben, hvor vi skal forstå vores kunder, vi skal kunne tale med vores kunder, vi skal kunne påpege ting overfor dem som er muligheder. Det kan være inde for både regnskab, skat, likviditet og finansiering, så alt det der ligger rundt om virksomhedens økonomi og drift. Det er der vi kan komme med viden og derigennem bidrage med noget værdiskabende.

LH: Men føler du at kunderne efterspørger den del?

AB: Det er blandet. Vi har kunder som selv føler, at de har styr på det hele og de er egentlig bare interesseret i at få et regnskab og så videre fordi det siger lovgivningen. Der er en type kunder som er i boksen, hvor de blot ønsker regnskabet og påtegningen også klarer de det resterende selv. Det er lidt produktion og det er egentlig ikke den type kunder som vi er skarpe på hos os. Der er nogle derude som er meget dygtige til at masseproducere regnskaberne og få det afsted og derved efterleve kundens behov.

Det er ikke vores kernesegment. Det segment vi går efter og dem vi godt vil have fat i er dem, hvor vi kan etablere et godt samarbejde, hvor det er den type kunder som efterspørger vores rådgivning og sparring. En ting er, at vi kan levere regnskabet og påtegning, men de har egentlig også brug for, at vi kan snakke med dem om optimering, skat og hvad der ellers er, som de mener, at det må vi vide noget om. Der er jo nok to typer kunder derude i samfundet og vi går efter dem som efterspørger noget aktiv rådgivning og viden.

LH: Hvis du skulle skabe mest værdi for en kunde, hvad ville det så være? Vi kan starte med at hvad ville du definere som værdi for din kunder?

AB: Værdi for vores kunder er at jeg kan give dem noget sparring som de ikke selv har tid eller forståelse for eller kendskab omkring på nogle områder som er komplicerede for dem. Jeg vil sige at jeg kan komme med noget brugbart input omkring ting som de måske ikke selv lige tænker over. Det kan være på hvornår de skal optimere, hvad de skal optimere, hvad de skal trække ud i løn, hvordan skal de forholde sig til pension, skal vi gemme overskydende likviditet i et selskab, skal vi investere dem, skal de ud og investere i ny ejendom eller skal de omlægge et lån.

Der hvor at der er forhold som ikke ligger inde for deres spidskompetencer. Det kan være at de ikke har interessen for det, men de kan tydeligt se, at det giver godt mening. Der kan jeg komme og give værdi og det sætter de stor pris på. Der hvor man kan fortælle dem: "det er super flot, at du tjener nogle penge her, men hvordan sørger du for at få mest muligt ud af de penge til dig privat?" Det er ikke noget med at gå over nogle grænser eller noget, for vi har nogle regler vi arbejder indenfor, men hvordan gør vi det her smartest for dig på kort og på længere sigt. Det er typisk noget som de ikke tænker over eller noget hvor de ikke helt forstår det, hvor jeg kan forklare det på en måde således at de forstår det. Sådan en type, der kan man virkelig give noget viden til dem.

LH: Ville du se dataanalyse som en naturlig del af den sparring med virksomhedsejeren?

AB: På sigt kan det blive det. men det der er svært ved at sige i dag vil vi ikke kunne få penge for at sidde og analysere deres data. Vi ville ihvertfald skulle have nogle andre værktøjer. Det kunne sagtens være et forretningsområde på sigt. Vi ville kunne hjælpe med at analysere de data de har og mere løbende, det kan jeg godt se et potentiale i. Men i dag har vi ikke værktøjerne til, at få den fornødne indsigt i forretningen, hvor det ligeledes er lønsomt for kunden. Vi ville skulle bruge for mange ressourcer på det.

Det ville sige vi ville skulle ned og bruge rigtigt mange ressourcer på at foretage analyserne. For at fortælle dem noget som de måske i bund og grund godt vidste selv. De har måske ikke set det på tal eller på nogle søjler men de vidste måske egentlig godt at de der 4 kunder det var bare nogle møgsager. Det behøver de måske ikke en eller anden revisor til at fortælle dem. For de vidste jo faktisk godt at de der sager det var de 4 dårligste sager i årets løb. Det er klart hvis jeg nemt kunne trække det ud så kunne det giver noget lidt udfordring at sige: "hvorfor er det lige at de der sager blev dårlige? Eller hvorfor bliver i ved med at lave denne type sager?" Men det vil kræve at man har værktøjerne til det.

LH: Hvis dataanalyse blev en integreret del af revisionsprocessen, tror du så at den ville afdække kundens behov for indsigt, nu hvor revisionen fokuserer på historiske tal? Eller tror du at analysen ville blive forældet, når revisionen bliver lavet?

AB: Nej det tror jeg ikke. Det er jo også forskelligt fra kunde til kunde. For nogle kunder har rigtig god indsigt i deres egen forretning ved egentlig godt hvordan det går. Disse kunder tror ikke at vi ville kunne bidrage med noget nyt. Dem er der nogle af. Der er nogle der virkelig ved hvad fanden der sker i deres forretning.

Og så er der også nogle hvor vi kan fortælle dem prøv at hør her, sidste år var det sådan og nu er det sådan her. Vi kan spørge dem: "tror du at der er noget mønster i det her? Tror du ikke at du skulle kigge på om hvorvidt du skal sælge til den type kunder, for der taber du penge? eller tror du ikke at du skulle se på det her, da der ikke er noget dækningsbidrag? eller det her, der taber du penge hver gang at du køber nye vare hjem så taber du penge på de gamle varer?". Overordnet set vil der være nogle mønstre i historiske data, man godt kan bruge fremadrettet også. Jeg er overbevist om at man sagtens kan bruge historisk data til også at kigge fremadrettet. Det er jeg helt sikker på.

14.7 Bilag 7: Interview Rasmus Friborg Hansen

14.7.1 Opsummering kvantitative data

Spørgsmål:	Svar:
Tror du der vil ske en effektivisering af revisionen ved brug af dataanalyse?	Ja/Nej
Har du set en stigning i brugen af dataanalyse blandt dine kollegaer, konkurrenter osv?	Ja
Tror du at dataanalyse på sigt kan være med til at forøge kvaliteten af revisioner i SMV-segmentet?	ja
Mener du at ISA'erne ligger en begrænsning på brugen af dataanalyse?	Nej
Føler du dig sikker på hvad du må gøre og hvad du ikke må gøre i forhold til ISA'erne og brugen af dataanalyse?	Ja
Bruger du selv en dataanalytisk tilgang i forbindelse med revisionen af dine egne kunder?	Ja/Nej
Bliver der investeret i tiltag der skal forøge brugen af dataanalyse	Ja

14.7.2 Transskriberet interview

RFH: Rasmus Friborg Hansen. Jeg er ansat som senior manager i EY. Jeg har været i EY i, vel 2 år nu tror jeg, og så havde jeg tidligere 7-8 års erfaring i Deloitte. Så jeg er vel på snart 9-10 års erfaring. Jeg sidder mest med det offentlige segment. Jeg har nogle kommuner. Jeg har universiteter. Jeg har DSB som er en af mine rigtigt store sager. Jeg har også en masse datterselskaber, så jeg har også kunder i SMV-segmentet men det er primært i datterselskabs regi. De fleste steder har datterselskaberne egne økonomisystemer, procedurer osv., så det er ikke fordi, at de kører på en eller anden stor koncern løsning som gør, at man kan basere sig en på det vi laver på toppen af koncernen. De styre ligesom selv den underliggende forretning, så det er mere en SMV-relation. Men man har selvfølgelig nok mere indgang til revisionen som revisoren for store koncerner i forhold til det gængse SMV-segment.

LH: En af de ting som jeg godt kunne tænke mig at prøve at høre lidt om, det er hvordan du ville beskrive den traditionelle revision i SMV-segmentet.

RFH: tænker du hvordan man laver revisionen?

LH: jeg tænker på hvad for en revisionsmæssig tilgang du har, er det typisk en kontrolbaseret eller er det substansbaseret?

RFH: Jeg vil tænke, at de fleste steder vil man nok have en mere eller mindre ren substansbaseret tilgang, det ville være min forventning. Det er ihvertfald også det jeg oplever fra min side. Vi bruger måske kontrolbaseret revision på en enkelt transaktionskæde, hvis vi er virkelig avanceret. Men mange gange så er det nemmere, fordi forretningen er så overskuelig, at det er nemmere lave substansbaseret.

Det jeg ellers vil sige der kendetegner revision, det er at man på de store kunder lægger store planer og har store diskussioner om hvordan vi går til det her fagligt. De små kunder er det væsentligt anderledes, der bliver planlægningen og revisionen og afslutningen, lavet i et go. En uge måske. Og det er tit yngste mand der nærmest starter og slutter processen. Så man kommer først rigtigt ind over kunden til sidst i processen. Nu har jeg skiftet og overtaget nogle nye kunder, så prøver man selvfølgelig at involvere sig lidt før, for at finde ud af hvad fanden der egentlig sker nede i det selskab jeg skal kigge på. Men sådan grundlæggende, så er det jo ligesom yngste mand der driver det. Det er også nødvendigt, da honorarerne er presset i bund. Der er jo ikke meget tid. På de større kunder jeg sidder med, har vi honorarer på en halv til en hel million, der kan jeg godt tage nogle timer ud og have partneren involveret i en masse faglige diskussioner.

Vi tager også kunden med på nogle møder og sige hvordan fanden skal vi gå praktisk til værks med revision. Det er der slet ikke tid til på de mindre kunder, indenfor de priser vi arbejder med. De små kunder har heller ikke et fagligt niveau, hvor det er muligt at drøfte revisionen i og de muligheder der er for at optimere på revisionen. Det er jo ikke en professionel økonomiafdeling som man kan tage med de faglige drøftelser.

Mange gange så bliver revisionen af små kunder også bare mere simpel fordi du siger "nå men blot brug stikprøveberegninger og stikprøver." Der er nogle gange hvor jeg sidder og tænker det kunne vi gøre smartere det her. Men nogle gange har jeg også prøvet at lave noget smartere/mere effektivt men det bliver bare tit mere omkostningstungt. Det skyldes at jeg bliver nødt til at være mere involveret eller en senior bliver nødt til at være mere involveret. Det virker måske over et år, men så sker der et eller andet, som kræver større ændringer året efter, også skal du lave ændringer til analysen eller lave yderligere handlinger, så er det sgu nemmere nogle gange at sige "på den her lille sag vi har, der kører du bare stikprøveberegninger ren metodisk igennem" Det bliver nærmest revision uden professionel vurdering, hvilket jeg egentlig er lidt imod. Jeg vil sige at mit personlige mantra er vi skal turde bruge professionel vurdering i vores revision fordi eller er det jo ligemeget med vores uddannelse og vores erfaring.

LH: Synes du generelt, at der er et prispres i revisionsbranchen?

RFH: Det er det bestemt og særligt i det marked jeg sidder i. Der er vi selvfølgelig præget af kravet om udbud, hvilket også er gældende på de små kunder i koncernen. Priserne er presset sindssygt meget og det gælder også datterselskaberne.

Det er nogle gange på grænsen til det uansvarlige vil jeg mene. Der er rigtig mange der har den tilgang, hvor de byder en lav pris for at komme ind. Hvis jeg finder de mindste problemer, så bliver der faktureret ekstra, det er selvfølgelig sagt lidt direkte, men sådan er branchen nu til dags. Dette er ligeledes tilgangen på de små, men det kan være mere besværligt at argumentere for en prisstigning på de små, da procentstigningen vil være for drastisk i forhold til vores oprindelig

tilbud. Det er også derfor, at det skal gå så stærkt som det nu kan. Det skal selvfølgelig være en revision der er compliant, men ofte bliver det heller ikke til mere end det.

LH: Er det typisk bare detailrevision eller benytter i også nogle gange noget substansanalytisk?

RFH: EY er i år kommet ud med, hvad de kalder en memo-løsning, som egentlig er et Excel ark hvor du læser alle transaktioner ind, hvorefter du skal koble dem op ligesom man normalt gør med råbalancen til sine regnskab. På baggrund af det så giver den dig så nogle standard leadsheet og nøgletal. Jeg har prøvet det på en af mine kunder, da det som sagt er kommet i år.

Tanken er, at du skal lave noget dataanalyse og hvis du så skal ind og kigge på en finanskonto skal du bare klikke i arket. Vi prøvede at lave noget dataanalyse på kunden, da vi virkelig gerne ville prøve at implementere det så meget som muligt. Det var ikke lige så tungt som nogle af de store kunder vi har. Vi har i EY regi 15 handlinger vi skal lave inden vi overhovedet må starte på at kigge ind i det her værktøj. Men jeg synes bare, at der var en udfordring i at meget blev bogført manuelt og der var ikke så stor fokus på det her med datakvalitet og data mønstre.

På mange af de store, der er rigtigt mange processer ekstremt system understøttende, hvor de små kunder jeg kommer til, der sidder en bogholder og bogfører nærmest alt manuelt. Det gør det svært, når du kigger på det store billede at klassificere dataene i mønstre fordi bogføringen er mere skudt ind i bogføringen. Nogle af de forskellige ting vi kunne kigge på, var i forhold til salget, men det gav ikke mening fordi det sad de først og bogførte sidst på måneden. Man kunne lave nogle analyser på månedsbasis. Men så begynder du også at være så high level i dine analyser, at du sidder sådan lidt tilbage og tænker "hvor meget bevis giver det mig." Det giver mig bestemt ikke nok til, at jeg kun kan basere mig på det, hvorfor jeg også skal tage nogle stikprøver. Vi er derved tilbage til, at jeg er nødt til at involvere mig i det og havde nogle samtaler undervejs omkring det, hvilket medfører at det bliver mere omkostningstungt.

Vi ender alligevel med at sige "nå vi udvælger ved stikprøveberegninger og basere revisionen på stikprøver" Det virker fordi det er hurtigt, det er vi vant til og vi ved at det er compliance. Problemet er hvis en lille sag bliver taget ud af kvalitetskontrollen og vi har lavet dataanalyse, så kan det ende med at vi skal sidde og argumentere mere end vi normalt gør. Mine tanker er derfor hvorvidt det i princippet er mere effektivt at bruge dataanalyse.

LH: Nu har du snakket lidt omkring fordelene ved det her med bare at lave en bilagsgennemgang. Hvad tænker du er nogle af ulemperne i forhold til kvaliteten af revisionen? Når vi kører den traditionelle?

RFH: Jeg vil helt klart sige, at hvis du kan lave en dybdegående og god dataanalyse, så får du et stærkere revisionsbevis. Det er stærkere end kontrolrevision og det er stærkere end substansrevision. Det mener jeg 100 procent.

Jeg arbejder jo på virksomheder hvor vi laver kontrolrevision. Men der synes jeg alligevel at man ender med lidt at have en stor tillid til virksomheden. jeg ved godt, at vi laver nogle gennemgange hvor vi sidder og interviewer nogle medarbejdere osv.

Du ender dog med at basere dig på tilliden til virksomheden. Er hakket sat, så er kontrollen lavet og den afdækker alle de risici vi skal afdække. Så kan det godt være at du tager 25 stikprøver henover året, men du får lidt en blind tillid til at den der nu har sat det hak eller lavet den kontrol og at de også har gjort deres arbejde godt nok.

Det du får med dataanalysen, er et øjeblikkeligt indblik i hvorvidt der faktisk har været nogen afvigelser på denne kontrol, da du har den underliggende dataregistrering. Det betyder i min optik, at du får en 100% revision af kontrollerne, som ultimativt giver en bedre overbevisning. Det vil i min optik være særdeles relevant, når man kigger på selskabets generelle IT-kontroller, da mange af disse registreringer kan analyseres på meget kort tid og derved give dig et indblik i hvorvidt der har været afvigelser til kontrollen. Der hvor udfordringen ligger, det er jo at gennemskue data, datamønstre, datastruktur.

LH: Føler du ofte, at der er et problem med, at der kommer dårlige data ind?

RFH: 100 Procent. De steder hvor vi laver de bedste analyser, hvor vi får mest ud af dataanalysen, det er de steder hvor virksomheden selv arbejder med dataanalyse. Det er steder hvor, der er en intern agenda for at de skal have nogle ordentlige datastrukturer, fordi problemet er tit at virksomheden ikke selv sikre at datastrukturen er ordentlig.

De kigger ikke på data og på de rapporter vi kan trække ud. De ser derfor ikke selv den asymmetri eller de udfordringer deres registreringsmønstre giver, hvorimod der hvor de selv arbejder med det. Det er ligesom det interne push der gør en forskel. Det er svært at pushe den agenda når det kun er revisor der kommer med det. Så kan de synes det ser nok så smart ud, men når det ligesom ikke er en del af organisationen så sker der ikke så meget. Der hvor det er blevet en agenda der har jeg set fremskridt over de sidste 2-3 år, vil jeg sige.

LH: Hvis vi skulle prøve at hoppe op i helikopterperspektivet, hvordan ville du så helt konkret beskrive dataanalyse?

RFH: Dataanalyse ville jeg beskrive som en analyse af sammenhængen i transaktioner. Det er jo en måde at gennemskue alle registreringerne i bogføringen og se den fra forskellige vinkler. Nogle vinkler vi normalt ikke ser. Tidligere har man vel sådan mere eller mindre kunne få en råbalance og en kontospecifikation og så kan du måske få nogle projektrapporter eller noget i den stil. Men sådan på tværs af bogholderiet, også på tværs af områder, det har du ikke rigtigt kunne få så nemt.

Så skulle det være manuelle udarbejdede rapporter og den risiko der nu ligger i det, nogle rapporter der viser hvad der egentlig er sammenhængen mellem transaktionerne her og kigge på hvad der giver mening. Så kan man jo lave analyser, men det er igen afhængigt af datamønstre men også af virksomhedstypen. Spørgsmålet er hvad for nogle analyser, der så giver mening? altså det kunne være sælger vi i forhold til den forventede dagsomsætning. jeg havde en virksomhed med butik, de har åbent mandag til fredag. Man kan starte med at kigge på har de noget salg i weekenden, så kunne man også se på helligdagene, der var heller ikke solgt noget. Det er selvfølgelig en lille ting, men det er en simpelt ting.

LH: Det du i princippet siger er at du hurtigt får et meget stort overblik.

RFH: Lige præcis, samt indsigt på tværs af posteringer. Vi har en analyse vi tager med rundt til mange, som så måske ikke har så meget med revision at gøre. Den kigger på hvor mange bilag under for eksempel 1.000 kroner, der bliver bogført som manuelle posteringer og der kan vi jo så lave forskellige analyser. Den kan muligvis konkludere, at hvis de ikke skal lave nogle manuelle posteringer under 1000 kroner, så skal i lave forskellige tiltag. De større kunder vil potentiel kunne spare hvad der svarer til ca. en fuldtidsansat.

LH: Er det et meget udbredt værktøj eller er det noget i gør meget ud af? Bruger i meget tid på det?

RFH: Vi bruger ikke meget tid på det. Det er sådan en af de ting, vi arbejder på. Nu har der været en proces med at få dataanalyse implementeret, først og fremmest at få data ud fra kunderne og putte det ind i vores systemer og få det konverteret til en analyse. Det er ligesom år et, hvor jeg startede her i EY, at det blev implementeret. Så år to gik med at få det brugt i revisionen og jeg syntes her i år, har vi arbejdet mere og mere med at få det ind i vores rapportering.

Det er selvfølgelig ikke alle steder, at vi er nået lige langt med det. Vi har jo en presset hverdag. Men nogle steder der har vi jo virkelig prøvet at inddrage virksomheden i det og kunne give noget tilbage til dem og vise kunderne her er der nogle uhensigtsmæssigheder i jeres data, som ville være hensigtsmæssigt at i kiggede igennem. Det ville kunne hjælpe dem på sigt.

LH: Men har generelt du set en stigning i brugen af dataanalyse her i EY?

RFH: 100 procent. Ja, det er også blevet et krav i år. Jeg tror alle sager over 150 timer der skal du revidere mindst en regnskabspost kun med dataanalyse, så det er virkelig blevet pushet. Nu ved jeg godt, at vi er nogle år længere fremme end da jeg skiftede fra Deloitte. Noget af det jeg blev meget imponeret over, af da jeg kom til EY var at dataanalyse var mere udbredt, hvor Deloitte havde jeg lidt indtryk af, at der var en gruppe af mennesker der kunne finde ud af, at lave dataanalyse. Da jeg kom over til EY der havde man et værktøj der var rullet ud til alle medarbejdere, det kan være at mit indtryk var forkert, og igen det er også et par år tilbage så der kan være sket meget siden dengang. Medarbejderne kendte til det i et eller andet omfang,

om de så kunne finde ud af at bruge, det er et andet spørgsmål, men man havde ligesom et værktøj som alle havde på deres computer. Værktøjet var sådan reelt dataanalyse, hvor du kan hælde kundens posteringer ind, det tror jeg nok er første step på vejen i forhold til at få det ud til os.

LH: Hvilke andre forhold tænker du, at der er vigtige for at brugen af dataanalyse bliver systematisk på kunderne?

RFH: For det første er det guidens, det er også det vi skriger efter internt. Vi vil gerne vide hvornår er nok, er nok. Der er nok mange der er berettiget til at mene, at dataanalyse det er et add on. Det er der mange i vores virksomhed som siger og det er jeg egentlig enig i. Jeg tror, at hvis vi bare sådan helt hardcore udfører revisionen, så ville vi kunne levere vores revision billigere. Altså ren revision, ren påtegning ville vi kunne levere billigere uden dataanalyse, fordi vi bruger tid på det og det er dyr tid og det er sku ikke så meget vi spare i revisionen.

LH: Så du ser i princippet ikke en effektivisering i brugen af dataanalyse?

RFH: På nogle områder jo. Jeg tror problemet er, at man mange steder er startet på omkostninger og på løn, fordi der har du som regel et eller andet købsfaktura flow du følger og du har et lønsystem der genere nogle automatiseret posteringer. Det er typisk de automatiserede posteringer der ligesom er nemmest, at lave dataanalyse på, fordi der er jo ligesom en klar datastruktur. Det er alligevel områder, hvor hvis du gik den kontrolbaseret vej, som man typisk ville gå, så ville du komme ret hurtigt omkring revisionen. Det ville være yngste mand der havde lavet det i stedet for, at det er en manager til at starte med år et også år to en senior, hvis det skulle være dataanalyse. Jeg tror ikke besparelsen har været så stor, men jeg vil sige at revisions overbevisningen er væsentlig stærkere. Det er væsentlig stærkere at lave noget dataanalyse og kigge på outliers. Det lyder lidt mere fancy end det nogle gange er, det er jo ikke fordi at vi sidder og laver de store statistiske analyser, det er jo mere analyser af data mønstre, det er i hvert fald mit niveau.

Jeg kan love dig for at vores system kan udarbejde mange rapporter jeg ikke bruger og som jeg ikke kan finde ud af. Men den gør i hvert fald at du med god ro i maven kan lukke området, i stedet for, at skulle bruge en stikprøveberegning, for eksempel på omsætning. Stikprøveberegningen vurderer, så at du skal tage 75-100 stikprøver. Det kan blive helt sindssygt i det her hus. Ved dataanalyse kan du med god ro i maven sige "nå ja men vi lavede dataanalyse på alt det her og der var de her 15-20 outliers som vi kigger på i stedet."

Der sparer du tid, du sparer uden tvivl timer, men man skal også tænke på, at de 75 stikprøver det havde nok også været yngste manden der havde siddet med det. Så om du sparer penge det ved jeg ikke. Men du får i hvert fald en stærk overbevisning fordi du kan lige pludselig udtale dig om hele populationen.

Så kan det godt være, at du laver en eller anden repræsentativ stikprøve og at du laver en eller anden mekanisk stikprøve beregning. Men helt ærligt, at tage 75 stikprøver ud af flere tusind transaktioner. Det har jeg svært ved at se giver bedre mening. Det er også derfor, at jeg altid siger, at vi ikke bare skal lave mekanisk revision. Mekanisk revision det giver ikke så meget overbevisning i min optik. Vi skal turde, at bruge vores professionelle vurdering. Men jeg syntes i hvert fald ikke at revisionen er blevet billigere på baggrund af dataanalyse.

Men vi har fået en anden overbevisning og vi har fået en anden indsigt i forretningerne og det rejser også nogle problemer når vi fokuserer på tiden, det kunne være nogle problemer du ikke har identificeret tidligere, som skal undersøges.

LH: Vi har jo tidligere snakket om det her med, at det er et meget presset marked. Kunne man forestille sig at dataanalyse kan være med til at skabe yderligere værdi for kunden?

RFH: Helt sikkert. Jeg synes i hvert fald når vi snakker rapportering, så kunne det være særdeles relevant at kunne udtale sig på baggrund af en dybere indsigt i forretningen. Som det kører på mine sager, hvilket kun er på år 3, så det stadig i en opstartsfasen. Der kører lidt et spor der hedder revision, hvor det er noget med forståelsen af datamønstre og så kører der lidt et spor der hedder rapportering. Det er ikke nødvendigvis det samme vi kigger på i revisionen. Nogle gange rapporteringen og revisionen i samme spor. Det er typisk det samme i de løbende protokoller hvor vi rapporterer om hvad har vi kigget på til den løbende revision.

Men hvis vi skal komme med et eller andet der giver mere værdi til ledelsen, så er det noget andet. Jeg nævnte tidligere det her med de manuelle posteringer under 1000 kroner. Det er jo ikke noget vi som udgangspunkt bruger i vores revision. Vi er jo, som udgangspunkt ligeglade med alle de der små manuelle postering. Men det er jo noget der kan give et bidrag til dem og nogle gange har vi også kigget på, noget med likviditet. Det kunne for eksempel være en analyse hvor man kan se hvordan det går hen over måneden med for eksempel debitorerne. Vi kan derfor hjælpe dem med at rykke debitorerne og hjælpe med at de indbetaler. Analysen kan stille spørgsmål til, hvad de gennemsnitlige betalingsdage er hen over året? Men det er jo ikke noget der gør at jeg skal tage færre stikprøver.

LH: Så du anser ikke dataanalyse som en naturlig del af revisionen?

RFH: Jo, men jeg tænker primært på rapporteringen. Jeg ville primært bruge dataanalyse til at skabe værdi i forbindelse med rapporteringen. Men som tidligere nævnt, kan der være fordele ved brugen af dataanalyse i revisionsprocessen, men vil ikke mene at vi er kommet til punktet, hvor det er en naturlig del af revisionen.

LH: Så du mener at dataanalyse i forbindelse med revisionsprocessen og dataanalyse ved værdiskabelse er to forskellige processer?

RFH: Det er jo selvfølgelig lidt sort/hvidt. Der er jo selvfølgelig nogle ting der overlapper, men som hovedregel vil jeg sige at de to ting kører skævt. Du får naturligvis en indsigt i kunden ved brug af dataanalyse, som kan bruges ved revisionen og ved værdiskabelsen.

Det bliver sku også nogle gange lidt for revisionsteknisk at kigge i de der rapporter. Men det er klart der hvor kunden selv, kigger ind i data og kigger ind i dataanalyse, der er det nok mere integreret. Der er det mere integreret, der er mere sammenhæng, fordi kunderne vil også gerne have noget rapportering på datamønstre. De kunder der ikke selv gør det, som er klart flertal. Jeg har for eksempel kun en der går rigtig meget op i det. På den kunde er vi kommet rigtig langt syntes jeg, eller de er kommet rigtig langt og det kører jeg jo så bare videre på.

Men der ser de det jo lidt mere som om, at er det vores værktøj der har en eller anden uhensigtsmæssig fordi det registrerer på en bestemt måde. Det er mere vores værktøj, end det er deres registrering der er forkert. Det er i hvert fald ikke så vigtigt for dem og derfor bliver mange af de ting vi rapporterer om ikke brugt i samme grad.

LH: Det bliver ikke så værdiskabende?

RFH: Det bliver lidt mere sådan, hvad har vi lavet i vores revision. Vi har set ca. 85 procent af hvorvidt omsætningen følger det transaktionsspor vi forventede. Det ved jeg måske ikke om det er værdiskabende. Det er mere bare sådan en anden måde at rapportere din revision på, i stedet for at sige "nå ja men vi har stikprøvetestet kontroller." At det måske giver mere overbevisning, men værdiskabende det er måske ikke det jeg ville sige. Jeg synes generelt det er svært, at opnå værdiskabelse gennem dataanalyse, hvis ikke kunden selv har indset, at det har en værdi. Men jeg har da også indtrykket af, at det bliver en større og større agenda rundt omkring?

Jeg synes en af de store udfordringer ved dataanalyse, er at det bliver hurtigt meget virksomheds bestemt. Det er svært at lave en standardisering af det. Det er sådan det er nu, så kan det godt være, at der er nogle kloge mennesker der kan lave noget god guidens på et tidspunkt. Men jeg synes det er meget case by case og du finder ud af hvad for nogle analyser vi kan få og hvordan ser analyserne ud? Hvad giver mening at bruge og hvor mange outliers er der, fordi mange gange så ender du med at have så mange outliers at, at man kun spare 5 stikprøver eller sådan noget. Hvad fanden giver det også lige ikke?

LH: Hvem tænker du som udgangspunkt skal uddanne folk til at bruge dataanalyse? Er det uddannelsesinstitutionerne eller er det firmaernes?

RFH: Jeg syntes da det ville sindssygt relevant, at have med på en cand.merc.aud., fordi det er fremtiden og det er der ikke nogen tvivl om. Det er også derfor at vi investerer i det, selvom vi måske ikke ser business i det på kort sigt. Det er vigtigt for os! Det er vigtigt også med medarbejderne. Det er også sådan noget der kan trække folk til teamet, og der er jo kamp om

medarbejderne i sådan et hus her. Hvis du siger, vi bruger sku dataanalyse og vi kan finde ud af at bruge dataanalyse, for det er ikke alle der kan det. Der er selvfølgelig medarbejdere der er langt og kort på det punkt. Jeg vil ikke sige, at jeg er langt, men jeg er nok måske lidt over middel, vil jeg tro, men det er nok fordi, at jeg mest har store kunder, hvor det bliver lidt nemmere.

LH: Du snakkede lidt omkring, at dataanalyse er meget case by case. På SMV-segmentet hvor du, som du selv siger, ikke har tiden til decideret case by case. Ser du det som en problemstilling, at du ikke kan få det fornødne ud af en standardiseret pakke.

RFH: Ja, jeg tænker at det der skal laves på, altså det der skal laves på de mindre. Dels så ser jeg et grundlæggende problem i, datastruktur og datakvalitet hos små virksomheder.

Men det arbejder vi jo også hen imod, som vi kort snakkede om. Der er som sagt det her med øget automatisering i bogføringen og det vil helt sikkert også kunne hjælpe med implementeringen af dataanalyse. Man kan også sige, at hvis alt bliver bogført automatisk går du måske også omkring revisionen. Så bliver revisionen også noget andet af en SMV-virksomhed end den er i dag, så er det ikke kun dataanalyse vi snakker om, da det er et helt andet risikobillede du kigger ind i.

Så der er noget med datastruktur og så som du siger, det her med case by case. Ja der er helt sikkert et problem, en udfordring i at en ung skal lave den her analyse. Det handler jo meget om at bruge den professionelle vurdering. Vi har ikke internt her i huset, voldsomt meget guidance på området, så det kan være lidt svært. Der kan være guidance i forhold til nogle stikprøvetabeller, hvis du bruger dataanalyse. Men ikke sådan hvor du kan sige, nok er nok vel. Det er jo ikke ligesom når du laver kontrolrevision, hvor der er daglig kontrol, hvilket medfører 25 stikprøver eller substansrevision også x antal stikprøver.

Fordi det er case by case, så bliver det mere, jeg syntes at vi er tæt nok på at have et stærkt revisionsbevis eller er det vores vurdering at vi er tæt nok på med den her analyse til at kunne sige der er ikke en væsentlig fejl indenfor den regnskabspost vi nu skal afdække og det er svært.

LH: Men synes du at der er en generel frygt for brugen af dataanalyse fordi man er bange for kontrolorganet?

RFH: Kontrolorganet?

LH: Ja i form af revisornævnet eller intern kontrol. Tror du at de hæmmer brugen af dataanalyse?

RFH: 100 procent. Jeg kan sige igen, at når vi i EY skal lave dataanalyse, så kommer der 17 handlinger vi skal udføre og dokumentere, i det øjeblik vi trykker på knappen "dataanalyse".

Jeg ved at der nu kommer mere kontrol fra en afdeling i EU, altså de kommer fra udlandet og tjekker vores sager. Alle de der 17 handlinger de står på deres tjekliste. Nu kommer de fra

udlandet, så de er meget sort/hvide i deres kontrol, så hvis du ikke har lavet alle 17 handlinger, så ja, så har du ikke en overbevisende dataanalyse og så kan du pakke sammen. Så der er rigtig mange der allerede, når de ser de der 17 handlinger siger, nej tak og det kan jeg godt forstå.

Det er ikke så voldsomt som det måske ser ud. Men det er bare EY, hvor det er fuldstændigt lorte implementeret. Det kunne du have lavet på måske 4 handlinger, i stedet for at specificere det ud på 17 handlinger, som bare skræmmer folk væk. Men vi mangler generelt guidens, det er jo også en af grundene til at dataanalyse ikke er mere udbredt. Hvis folk skal sidde og spørger hele tiden og bruge tid, så bliver det ikke udbredt og slet ikke på en lille sag. Hvis du sidder og bruger en dag på det, så er dit honorar mere end smadret. Hvorimod hvis jeg sidder på en stor sag og bruger det første gang en dag, det er dårligt noget der kan ses sidst på året ikke.

LH: Hvem tænker du skulle lave den her guidens? Altså kunne man forestille sig at det var FSR, revisornævnet eller skal det være mere internationalt?

RFH: Det er er svært at svare på lige nu, fordi jeg ville tro, at der er meget forskellige systemer og det er meget forskellige analyser man kan lave. Jeg tror systemerne er meget firma til firma. Men på sigt når nu branchen har fået lov til at observere det, absorbere det, så bliver er det nok noget andet. En gængs praksis for hvad for nogle analyser man bruger, altså korrelationsanalyser mellem indtægter, debitorer, likvider og tilsvarende på omkostninger og sikkert også nogle analyser på løn for eksempel.

Men jeg tror ikke at vi i EY er på det punkt, hvor vi kan sige med at sikkerhed "Hvis du laver den og den og den analyse så skal du bare være glad og tilfreds." Det er mere den professionelle vurdering af hvornår du er i mål med din dataanalyse.

Der nok også generelt, lidt angst her i huset. Hvor revisorerne så hellere vil bruge stikprøve tabeller, fordi som du siger er bange for tilsynsmyndigheden. Vi har nemmere ved at forsvare os med denne metodik også er der ikke noget at diskutere. Jeg mener derfor at vejledningerne skal udarbejdes i EY til at starte med, da det er EY som ønsker at vi bruger dataanalyse.

LH: Hvad med sådan noget som tidspres, er det også en faktor? vi ved jo begge to at revisionsfaget kan være meget tidspresset.

RFH: Ja, helt sikkert! Det er også det der tit er problemet. De steder hvor vi bruger dataanalyse ordentligt, der sidder vi jo og kigger ind i det I december måned, hvor vi har tiden til det. Den lille sag hvor vi prøvede dataanalyse, ja det var vel i midten af februar. Der startede vi op mandag og der havde jeg allerede ting der hang fra andre kunder, så jeg havde ikke tid til at involvere mig så meget som jeg måske burde. Der havde vi i øvrigt heller ikke honorar til at prøve dataanalyse, så det var ikke en succes.

Hvis man så sagde "nu prøver vi at gøre det ordentlig i et år og så får vi måske noget op at stå, som vi måske brede det ud andre steder. En ting er at lære kunden at kende, men det er jo også know how omkring nye værktøjer. Spørgsmålet er også hvorvidt dataanalyse kan bruges i den store komplicerede model som vi nu har. Det er naturligvis noget vi skulle have kigget på tidligere, da det endnu engang trækker tid fra de mere erfarne medarbejdere i en periode, hvor de ikke føler de har tiden til at gå i dybden. De erfarne medarbejdere er i dette tilfælde mere tilbøjelige til at gøre som de plejer fordi det kræver mindre af dem. Så kan det godt være at, vi samlet set bruger mere tid, men det er billigere tid og det er ikke min tid.

LH: På hvilke områder tænker du, at dataanalyse bedst kan bruges til at forøge kvaliteten?

RFH: De to altså typiske områder hvor jeg tror at mange i EY bruger dataanalyse, det er på løn og det er på omkostninger. Det er dog vigtigt at sige, at det typisk kun er på kunder over en hvis størrelse. Min oplevelse som revisor er dog at løn og omkostninger ikke indeholder de store risici. Det er typisk ikke på de regnskabsposter, hvor jeg har fundet væsentlig fejl, så skulle det da kun være på feriepengeforpligtigelsen. Jeg ville derfor fokusere min dataanalyse på omsætningen for eksempel, her kunne det virkelig give mig noget. Så om vores nuværende dataanalyse øger revisionskvaliteten? Ja, det gør det vel fordi du kan udtale dig om større populationer, men det er måske ikke der jeg tænker, at det er vigtigst. Hvis vi kigger i det store billede med fokus på at øge revisionskvaliteten, så ville jeg klart analysere mere på omsætningen.

På nogle kunder er vi kommet væk fra det her med at tage 75 stikprøver eller udføre en masse kontroltest. Det har gjort, at vi kunne skære noget fra og lave nogle analyser i stedet som også har givet en bedre indsigt i hvad der sker i forretningen og nogle af de udfordringer kunden oplever.

Jeg tror også at analyserne giver et billede af at tidligere har du egentlig fået klumpet tingene for meget sammen. Der kan for eksempel være tre typer indtægter hos en kunde, hvor du så i forbindelse med din dataanalyse konstatere, at den tredje type indtægt kan fungere på to forskellige måder. Jeg tror derfor dataanalyse kan give en bedre indsigt i virksomheden og derved også en bedre overbevisning på revisionen.

Typisk ser man i forhold til omkostningsprocessen en form for godkendelsesprocedurer, der bliver håndteret i et andet system og lønnen bliver håndteret i et lønsystem. Den første analyse vil i dette scenarie være på hvorvidt dataene fra de to systemer stemmer overens. Det vil jeg bare ikke mene er dataanalyse, det er mere bare en afstemning. Vi har en analyse der kan sammenholde dataene fra de to forskellige systemer, hvorefter du kan kigge på outputtet af det, men det er bare ikke så givende som jeg snakkede om tidligere.

Omsætning er derimod en meget kundespecifik transaktionskæde og det gør ligesom at du skal have en dyb forståelse af kunden og deres transaktionskæde for at kunne lave dataanalyse i forhold til løn og omkostninger, som er mere standard processer.

Det kan godt være rigtig svært og specielt de steder hvor kunden ikke har den fornødne indsigt. Hvis vi begynder at snakke omkring mønsteret i kundens transaktioner i forhold til vores forventning omkring transaktionskæden og kunden ikke helt forstå analysen, så er det op af bakke. Kunden vil formentlig heller ikke kunne følge op på hvorvidt en god datastruktur bliver overholdt og hvorvidt systemerne er sat op korrekt eller mest hensigtsmæssigt. Det er ikke forkert i forhold til regnskabet, men det vil se forkert ud i forbindelse med dataanalysen og det kan betyde at vi ikke kan basere os på den. Når det sker, så vil revisoren hurtigt falde tilbage til stikprøverne i stedet. De steder hvor det lykkes, vil det give en meget bedre overbevisning, men der er en risiko for at alt arbejdet er spildt. Potentielt ville man med dataanalyse kunne komme hen på et punkt, hvor 80% har en rigtig god overbevisning, da der er blevet brugt dataanalyse og de resterende 20% er så noget vi skal revidere via stikprøver.

Jeg havde en sag hvor vi konstaterede nogle igangværende arbejdere der kun skulle indeholde timer og så lige pludselig kunne vi se at der var kørt en masse køb ind over det her. Det var så fordi at de havde lavet en eller anden speciel aftale. Det var ikke de største beløb for regnskabet men de havde bare kørt det ind i igangværende arbejdere modulet, hvor det så overhovedet ikke passede ind i forhold til regnskabet. Det var piv forkert den måde de kørte det på. Det var ikke så store tal, men sådan nogle ting ville du jo ikke finde tidligere, da chancen for at din stikprøve ville fange det er utroligt lav. Det er jo egentlig et tegn på at kontrollen har fejlet fordi her var der nogle kontroller omkring projektoprettelse og der har så siddet 2 på tråden og godkendt det der. Kontrollen er jo i realiteten fejlet. Det ville du ikke finde normalt.

LH: Hvis dataanalyse blev mere udbredt, ville du i den forbindelse forvente, at der kom en stigning i anmærkninger? Grundet forkert brug af dataanalyse?

RFH: Ville jeg forvente en stigning i anmærkninger? Det ville jeg alt andet lige. Jeg tror samlet set revisionskvaliteten vil blive bedre, men antallet af anmærkninger kunne i princippet godt stige fordi du ville gå fra en mere sort/hvid revision, til at basere dig væsentligt mere på revisor vurdering og der er øget risiko for fejl.

Så er der jo nok også en tendens til at nogle vil ligge sig i den lave ende og måske også for lavt ikke hvis folk får frie rammer. Jeg tror enkelte ville bruge dataanalyse forkert og derved ikke have tilstrækkeligt revisionsbevis, så det kunne jeg egentlig godt forestille mig på kort sigt. Omvendt så kan man også sige at der er nok mange der ville være ekstra forsigtige og derfor lave både dataanalyse og substanshandlinger, hvis de begyndte at bruge dataanalyse. Det hører jeg i hvert fald når jeg snakker med andre. Jeg synes det er svært at svare på, da det kan gå begge veje.

LH: tænker du, at der er en konkret problemstilling i forhold til isaerne og brugen af dataanalyse? Mener du at isa'erne hæmmer brugen af dataanalyse?

RFH: Det er et godt spørgsmål, det har jeg faktisk ikke selv tænkt over. Nu var jeg jo til revisoreksamen her i november, så jeg er faktisk nogenlunde opdateret på ISA'erne. ISA'erne kunne selvfølgelig godt bruge en opdatering. Men jeg ved ikke om det er fordi, at jeg tænker det er nye isa standarder, vi mangler for at kunne komme ud over rampen på dataanalyse. Det synes jeg egentlig ikke.

Når vi bruger det i kontroltest for eksempel, så er det jo med at kigge på exceptions. Hvad er der sket her? Er der nogen steder hvor det her bilag ikke har 2 godkendere. jeg tænker ikke at en opdatering af isa standarderne, ville være den rigtige vej at gå. Der står jo i ISA'erne at du skal stikprøveteste bilag eller kontroller, men der fremgår ikke helt konkret hvordan. De dikterer at du skal have et fuldstændigt indblik i processerne, men hvordan man vælger at udarbejde revisionen er op til den enkelte revisor. Så vil ikke mene at de hæmmer dataanalyse.

LH: Føler du dig helt sikker på hvad du må, i forhold til isa standarderne og dataanalyse?

RFH: ISA standarderne er meget overordnet og meget ligger op til revisors dømmekraft, så jeg tænker det ville være det samme i forhold til dataanalyse.

Jeg syntes det gode ved standarderne er at de ligger op til revisorens professionelle dømmekraft. Nu har jeg også haft nogle revisioner der blev lavet i henhold til de amerikanske regelsæt. De amerikanske regelsæt er meget sort/hvis revision, der bliver nærmest ikke lagt noget over på revisorens vurdering. ISA'erne ligger meget op til revisors professionelle dømmekraft og stoler faktisk ret meget på at revisor har en hjerne og ved hvad fanden han laver.

Jeg tænker derfor ikke, at en opdatering af ISA standarderne vil ændre det store. der kunne nok godt være behov for en modernisering men jeg ved ikke hvor meget det ville gøre i sidste ende, da det stadig er meget op til revisors professionelle dømmekraft

Problemet er så at jeg som revisor kan have svært ved at vurdere hvad der er rigtigt. Som jeg tidligere har nævnt, så har jeg behov for at guidance i forhold til om den vurdering jeg laver er korrekt. Jeg kan godt sige tilbage og tænke "Professionel dømmekraft hvad betyder det konkret for mig i dette tilfælde? Det kæmper vi lidt med på nuværende tidspunkt. Jeg ville gerne se, at der blev lavet dataanalyse på omkostninger, løn osv. på baggrund af tre konkrete cases, det kunne hjælpe mig meget. Den danske faglige afdeling tør ikke sige noget fordi der kan komme nogle udefra og kommentere på deres vurderinger. Det mærker vi måske mere i EY end Deloitte fordi kontrollanterne kommer fra den internationale organisation. Det var nok lidt nemmere i Deloitte, hvor det var danskere der kontrollerede danskere. Den faglige afdeling turde gå ud med mere end de gør her i EY, men det er sikkert også blevet ændret i Deloitte nu.

LH: Nu er det sådan at dataanalyse har været et fænomen siden det startede i 1995, hvor caseware idea blev udbredt. Hvad tror du er grunden til, at det ikke er blevet mere udbredt før nu?

RFH: Vi har i mange år skrevet i tilbud, at vi laver dataanalyse og hvis jeg skal være ærlig, så synes jeg faktisk, at det først er nu, at vi rent faktisk lever op til det løfte. Jeg syntes godt nok, at vi mange gange har skrevet, at vi laver dataanalyse eller andre former for analyser. Når det så kommer til stykket var der tale om meget basale analyser, der var baseret på gode udtræk og simple Excel funktioner. Det tør jeg godt sige, da det gælder hele branchen. Jeg kan huske at vi også skrev det i Deloitte og da jeg så endelig var ude hos kunden, havde vi ikke et dataanalyseværktøj med, hvorfor det ofte blev lidt flyvsk.

Jeg tror branchen har været bedre til at sælge ideen end til at eksekvere på den og det er nok også det man høre på mange kunder efterfølgende. Når vi har tilbudsmøder og fremviser værktøjer, så kunne vi bare en eller anden flot slide eller vi kunne bruge nogle af de videoer som revisionsvirksomhederne har lavet. Både videoen og slidesne ser fantastiske ud, så det kan være lidt misvisende. Men du spørger hvorfor der er gået så lang tid? For at vende tilbage til dit spørgsmål.

Jeg tænker at revisionsbranchen kan være med til at sætte agendaen på dataanalyse, men virksomheder skal jo også ville gå op i det. Vi som revisorer kommer altid til sidst og det er fint nok at vi har nogle fancy værktøjer og kan lave nogle analyser osv. Men virksomheden skal også selv se at dataanalyse giver mening og det er først der, at man sådan rigtigt rykker på det. Jeg synes også spørgsmålet kan være hvorfor har virksomhederne ikke set det tidligere? og hvorfor ser de det stadig ikke?

Hvis vi snakker revisionsbranchen, så har jeg alene i min tid oplevet, at revisionen er gået fra at være sort/hvid, til at være mere risikorettet. Vi er begyndt at bruge den professionelle vurdering i højere grad og risikorette revisionen til den specifikke kunde. Det tror jeg der er investeret rigtigt meget tid i, men jeg tror også at det har løftet revisionskvaliteten betydeligt, da man fokusere på de svagheder kunden har i deres organisation.

Det er måske lidt før min tid, at det startede. Men det var den oplevelse jeg fik, da jeg startede på revisionssager i sin tid. Hele virksomheden fokuserede meget på forretningsgange, kendskab til kunde, kontrol revision osv. Det syntes jeg er blevet mere og mere moderne. I den tid jeg har været i branchen, er det nok det der har haft størst fokus.

Dataanalyse er jo også lidt et add on til det fordi du er nødt til at forstå forretningen, du er nødt til at forstå dybdegående transaktioner for at kunne lave kontrol revision, men også for dataanalyse.

Der er nok et element i forhold til at være klar til at implementere dataanalyse. Hele udviklingen i revisionsbranchen er nok påvirket meget af det element der hedder stigende krav til branchen. Jeg tror at vi alle sammen oplever øget dokumentationskrav ved en revision. Det der gik tidligere, hvor du måske kunne overleve selvom, at du ikke havde dokumenteret alle overvejelser i dine

arbejdspapirer. Der kunne man supplere lidt når tilsynskontrollen så endelig kom og det var fint. Det tror jeg ikke man kan mere, der er det blevet lidt mere koldt og kontant. Det kunne være hvis ens overvejelser ikke er dokumenteret eller der mangler overvejelser i forhold til hvorfor man vælger en specifik vej. Generelt stigende krav i branchen til revisionen er en udfordring.

Hvis vi snakker SMV segmentet, så har udvidet gennemgang nok været en øjenåbner for mange, da man i den forbindelse konstaterede, at det ikke vil blive billigere, men det var muligt at holde prisen på det nuværende niveau i et par år. Det har nok også gjort været med til at drive udviklingen og implementeringen af dataanalyse.

Det er også branchen generelt der har skulle rykke sig i forhold til det her med en risikorettet revision. Det er dataanalyse også et bevis på, det er jo at risikorette din revision ud fra et transaktionsmønster.

Det er mit indtryk, at vi endelig er ved, at være på det punkt, hvor du kan tage principperne fra dataanalyse og principperne fra vores risikovurdering også udvikle et værktøj. Vi har snakket omkring dataanalyse i ca. fem til seks år, men jeg tror at vi er kommet dertil hvor vi egentlig kan håndtere det.

Jeg synes først der er sådan rigtigt rykket på det her de seneste par år, hvor det også har været på agendaen. Førhen har vi reklameret med dataanalyse, som ikke er dataanalyse, det har nok bare været avanceret Excel formler.

Jeg har oplevet en forskel da jeg skiftede fra Deloitte til Ey, der oplevede jeg, som sagt at man var mere ude hos slutbrugeren. Hvor jeg i Deloitte havde lidt mere indtryk af at det var nogle få der var rigtigt gode til det. Så det gør nok også at jeg har svært ved at sige, branchen fordi det bliver selvfølgelig lidt firma specifikt.

Men det er først de sidste 3 år, hvor jeg har oplevet at der har været fokus på dataanalyse og det skal vi have ud af det. Så implementeringstiden har været længe undervejs. Revisionsbranchen er nok heller ikke den mest omstillingsparate branche, men jeg syntes virksomhederne burde tage dataanalyse til sig.

LH: Hvordan ville du beskrive værdiskabelse for en SMV-kunde?

RFH: Hvordan ville jeg beskrive værdi for en SMV-kunde? Jeg vil sige værdiskabelse for en SMV-kunde det er at gøre tallene og til dels regnskabet forståelig. Hvad betyder det her i virkeligheden, hvad betyder det for ejeren, direktøren eller bestyrelsen? så er der jo selvfølgelig rådgivningen i den sammenhæng.

Nu sidder jeg jo igen mest med offentligt ejet virksomheder, der er jo ikke sådan på samme måde noget ejerled men jeg har også haft normale SMV-kunder tidligere. Her har det været meget

fokuseret på hovedaktionærens økonomi og skatteoptimering osv. Så er der jo selvfølgelig økonomistyringsdelen som primært handler om at gøre tallene menneskelige og forståelige.

På det niveau handler det om, at finde balancegangen mellem hvad økonomiafdelingen eller bogholderen har kompetencerne til og hvad kravene til dem er. Vi skal ikke bruge en løsning der er perfekt for mig, da den kan være over det niveau som bogholderen kan håndtere. Det handler meget om at få skabt noget økonomiafdelingen kan bruge i hverdagen om som er nemmere for dem. Det at vi kan hjælpe med at lave nogen processer der gør deres løbende beslutningsgrundlag bedre, det er værdiskabende. Mange kunder i det segment kender først deres resultat, når vi har afleveret regnskabet. Hvis vi endvidere også kan skabe gennemsigtighed i tallene, så er det perfekt. Det er nok ikke ligeså relevant mere, da der sker en stor automatisering i dette segment lige pt. det er i hvert fald mit indtryk.

LH: Hvad med sådan noget som forretningsforståelse og sparring og måske noget indsigt. Er det noget du føler at kunderne i SMV-segmentet efterspørger?

Jo det gør de da, vi har et andet syn på tingene end de har og kan stille nogle andre spørgsmål. Hvor de tænker "hmm det havde jeg alligevel ikke set." Vi har jo en stor fordel i forhold til en økonomisk tankegang, da vi ser mange forskellige virksomheder. Vi kan hjælpe dem med at kigge på hvad de tjener penge på, men ligeledes hvad de ikke tjener penge på og det er da helt sikkert noget de kan lære noget af.

Det kommer jo også meget an på direktøren og hvilket fokus der er i virksomheden. Men det er da nogle af de ting jeg syntes de efterspørger og som vi snakker om på de møder vi har. Jeg synes vi kommer med nogle bidrag som de tager til sig.

LH: Ser du dataanalyse som en naturlig del af den sparring, forretningsforståelse og rådgivning i en SMV-virksomhed?

Nej ikke lige nu, det syntes jeg ikke. Vi prøvede med den her mini dataanalyse her i år. Jeg synes sku det var svært! altså på sigt kan jeg godt se det ske og måske også hvor der i endnu højere grad er en øget automatisering. Det er en udfordring vi særligt havde her og som jeg tror, at man ville se i mange SMV-virksomheder, det var sku svært at finde datamønstre og meget af det var manuelt bogført.

Analysen fokuserede på timer og forbindelsen til regnskabstallene. Vi kunne se timer pr dag som kunne give os lidt, men det var svært at bruge det og det var ikke noget vi, i den her case havde med i vores rapportering.

På sigt kunne jeg godt se det, men det var svært at få data ud som vi kunne bruge til noget. Vi endte med at gå tilbage til stikprøverne, fordi det var sku det nemmeste. Det viser lidt hvilken type data, de her kunder har.

Men jeg kunne godt se, jeg kunne godt se at dataanalyse kunne give værdi og kunne også være noget man kunne bruge i rapporteringen. Jeg tror bare engangsomkostningen er nok for mange stor lige pt. Nu har jeg heldigvis siddet med dataanalyse på nogle af mine store kunder, hvilket har medført at jeg har fået et kendskab til det. Den normale SMV-revisor har formentlig ikke siddet med dataanalyse før, hvorfor det kan være svære at implementere på nuværende tidspunkt. Det kursus materiale vi har på nuværende tidspunkt er fra USA, så det er ikke særligt relevant for SMV-kunderne her i Danmark, det medfører også at de ikke får kompetencerne til det. Nu har jeg snart brugt et par år på at sætte mig ind i dataanalyse og de systemer der udarbejder analyserne, den investering vil de ligeledes skulle lave, så det bliver ikke lige pt.

LH: Hvis du i princippet skulle ud og skabe værdi for SMV-kunden, hvordan ville du skabe mest værdi for den kunde? Hvad ville du helt konkret gøre?

RFH: Hvad ville jeg helt konkret gøre for at skabe værdi for en SMV-kunde? Det er jo store spørgsmål. Jeg skal nok være ærlig og sige at for mig er mine SMV-kunder, dem som jeg har, det er nok mere en compliance opgave.

Vi har selvfølgelig møder med direktionen og der er selvfølgelig noget der hedder kundeservice og kundekontakt, at vi skal være til stede og alt det her. Der hvor jeg sidder indgår de i en skal, der hedder en koncern og så er det nogle datterselskaber. Jeg ved godt, at datterselskaberne ikke er beslutningstager på den kontrakt jeg har, så selv hvis de var lidt utilfredse, vil det altid være moderselskabet der beslutter hvem der skal være revisor. Jeg ved derfor godt hvem jeg skal sørge for at have et godt forhold til. Det er også her, jeg skal vise hvad vi kan og hvad vi ikke kan. Det er nu ikke fordi jeg på den måde har oplevet nogle brokke sig, men datterselskaberne er mange gange anden prioritet i min bog. Så når vi snakker mersalg i form af dataanalyse, forretningsforståelse og andre ydelser er det typisk fokuseret på moderselskabet.

Men værdi i min optik er gennemsigtighed, altså gøre økonomien forståelig, gøre den spiselig og det kan dataanalyse også være med til. Det er også her det bliver lidt svært, fordi så går du væk fra revisionen, hvilket kræver andre kompetencer. Men det handler også nogle gange om at kunne sige nu sidder der en bestyrelse eller en direktion eller en ejer i det her tilfælde, hvordan skal jeg så præsentere data.

For det kan godt være, at vi synes den her model giver god mening og det er måske også fordi at det er den model vi ser på, på 5 andre kunder. Men når du sidder der og det er første gang at du stifter bekendtskab med præsentationen, stiller man ofte sig selv spørgsmålene "hvordan fanden skal den figur så se ud? Og hvad skal du egentlig vise?" Det er faktisk rigtigt svært. Og det er lidt nogle kompetencer som man lærer hen ad vejen. Men der er ikke nogle der er rigtigt gode til det, det er også lidt en anden verden end den vi normalt sidder med, da det bliver mere konsulentarbejde med illustrationer osv.

LH: Noget datavisualisering?

RFH: Ja lige præcis. Det er ikke ligefrem revisor kompetencer. Vi kan sige lidt om hvad vil vi gerne have ud af analysen, men hvordan vi præsenterer det. Det er sku mange gange værdifuldt, specielt i det led hvor du har nogle personer der ikke har så stor økonomisk indsigt i modsætning til en professionel bestyrelse.

Jeg tror at datavisualisering er ekstremt vigtigt for, at dataanalyse er værdiskabende. Det kan også være nemmere for revisoren, da dataene er nemmere at overskue. Det tror jeg da helt sikkert. Det er nok vigtigt at holde sig til nogle mere forsimplede visualiseringer og analyser som vi for eksempel lavede det ene sted.

Vi kunne desværre ikke få det ud på medarbejdere men, vi kiggede på antal timer pr dag og hvornår folk lagde deres timer, hvilket medførte, at vi kunne se medarbejdernes belastning. Vi kunne så have en diskussion om hvorvidt belastningen gav mening for dem og deres billede af virksomheden. De havde et ganske godt overblik over deres belastningsperioder, men de havde aldrig selv trukket timerne ud og analyseret på det, hvilket gav dem "insights". Til næste år vil vi så kunne trække samme data ud og muligvis flere, så vi kan sammenligne, da vi nu har et sammenligningsgrundlag. På de store kunder, hvor jeg har revideret, er det hurtigt blevet meget kompliceret, hvilket kan være en ulempe. Det handler nok om at holde det simpelt her til at starte med.

Det handler nok også om at lave nogle analyser, som er nemme at forklare, så modtageren også har nemmere ved at forstå det vi har lavet. Nu kan jeg ikke huske hvad dit spørgsmål var. Men hvis jeg skal lave værdiskabelse med dataanalyse var det sådan du sagde?

LH: Ja

RFH: Det ville jo være at øge den gennemsigtighed man kunne skabe i deres økonomi og i endnu højere grad hjælpe dem med forståelsen af deres forretning og komme med forslag til optimeringsmuligheder. Det vi tidligere har kunnet kigge på har været dækningsgrader overordnet og på bestemte, men det har været begrænset hvor meget analyse der blev lavet.

Men med dataanalyse kan vi også kigge på, som jeg tror at jeg nævnte før, hvor mange manuelle postering laver vi? Altså hvor mange rettelser laver vi? Hvor langsomme er vi egentlig fra vi får en faktura ind til at den bliver godkendt? Kunne vi måske endda sige hvem der er langsomme? Ja. alt mulige forskellige ting.

Også kigge hen ad året om der nogle perioder hvor vi kan se, at her der slækker vi mere end andre, er der så gode årsager/gode forklaringer til det eller betyder det, at vi skal være lidt skarpere på det område. Der er egentlig nogle rimeligt simple analyser, som jeg tænker at selv en

person uden så stor økonomisk indsigt kan forstå. jeg tror, at man ville kunne gøre brug af disse analyser. Det tror jeg egentlig, at jeg vil tage med videre til næste år.

sådan nogle analyser, hvor du læser skidt ind og så mere eller mindre trykker på en knap, hvorefter der kommer en eller anden standardrapport ud. Så kan du snakke ud fra den, det kan godt være du lige skal lave en graf eller et eller andet, men det ville være hurtigt.

Lad vær med den store korrelationsanalyse, men fokusere på 80% af virksomheden i et simpelt format. De resterende 20% er datamønstret måske for kompliceret eller for dårligt til at det kan benyttes.

14.8 Bilag 8: Interview Rasmus Astrup & Mikkel Andersen

14.8.1 Opsummering kvantitative data

Spørgsmål:	Svar:
Tror du der vil ske en effektivisering af revisionen ved brug af dataanalyse?	Nej
Har du set en stigning i brugen af dataanalyse blandt dine kollegaer, konkurrenter osv?	Ja
Tror du at dataanalyse på sigt kan være med til at forøge kvaliteten af revisioner i SMV-segmentet?	Ja
Mener du at ISA'erne ligger en begrænsning på brugen af dataanalyse?	Nej
Føler du dig sikker på hvad du må gøre og hvad du ikke må gøre i forhold til ISA'erne og brugen af dataanalyse?	Ja/Nej
Bruger du selv en dataanalytisk tilgang i forbindelse med revisionen af dine egne kunder?	Ja
Bliver der investeret i tiltag der skal forøge brugen af dataanalyse	Ja

14.8.2 Transskriberet interview

RA: Jeg hedder Rasmus Astrup og er manager i KPMG, har været i KPMG siden 2011. Og jeg sidder i vores revisionsafdeling hvor jeg cirka halvdelen af tiden beskæftiger mig med dataanalyse i vores dataanalyse afdeling og den anden halvdel af tiden med mere almindelig revision, inden for ejendomsbranchen.

MA: Mit navn det er Mikkel Andersen. Jeg blev også ansat i 2011 samtidig som Rasmus i KPMG. Jeg er også manager. Er lige vendt tilbage til det danske firma og sidder 100 procent med dataanalyse. Jeg stiftede første gang kendskab til dataanalyse tilbage i 2014, hvor vi begyndte at tage nogle af de globale værktøjer man har i KPMG netværket og smed ind over revisionerne for at se hvad kan vi egentlig bruge det her til.

I 2017 blev jeg så udstationeret til et nyt kontor nede i Berlin KPMG, som er et international setup med fokus på at facilitere en innovationsafdeling på tværs af alle vores medlemsfirmaer. Så der har jeg været i 2 år og er lige vendt tilbage og startede med at arbejde første april.

Nogle af mine ansvarsområder dernede var netop det her med at sige "hvordan kan man bruge dataanalyse, Ikke kun på store revisioner eller store kunder, men også i et lidt mindre segment." Vi ville prøve at generalisere nogle af de værktøjer vi fik udviklet til lande, så de også kunne bruges i mindre lande og i lande med en lidt dårligere infrastruktur omkring IT, end det der ses den vestlige verden og især Nordeuropa.

LH: Jeg formoder vel at du har erfaring indenfor praktisk revision.

MA: Jeg startede som revisor i 2011, har en cand.merc.aud. fra 16 og læste den internationale version af statsautoriseret revisor, så Lidt revisions erfaring er der.

LH: hvad er jeres indtryk af hvordan revisionen af en kunde i SMV-segmentet bliver udført? I er velkomne til at drage konklusioner til hvordan i gør det her.

RA: Jeg tror hvis vi kigger lidt tilbage, nok ikke så langt tilbage og også i høj grad nu, så er revisionen af SMV-segmentet i høj grad præget af noget stikprøvetest og nogle analyser på dine transaktioner. Men i høj grad noget substansbaseret revision. Der er nok fokuseret lidt mindre på IT og lidt mindre på interne forretningsgange, men i højere grad på substansbaseret detailtest.

LH: Den manuelle test, er den baseret på statistisk udvælgelse eller er det på baggrund af professionel vurdering?

RA: Det kommer lidt an på hvad man tester, men det kan være begge dele.

LH: Så en blanding af de to metoder?

RA: Ja.

MA: Jeg er meget enig i det du siger! Det er lidt min erfaring at vi har haft en analog tankegang til det at revidere SMV segmentet, hvor det begynder at gå lidt mere fremad i takt med at digitaliseringen bliver udbredt.

Det er jo også den retning det går med SMV-kundernes systemer. Der er begyndt at være nogle direkte dataoverførsler fra de kunder der har deres ERP-systemer i skyen også direkte ind til nogle af de værktøjer man bruger i de store revisionshuse.

At der nærmest er en live dataforbindelse der gør, at du kan se real tid hvordan det står til på alle tidspunkter, under den forudsætning at der selvfølgelig bliver bogført i deres ERP-system eller deres økonomi system.

Men tilbage i tiden og vi skal ikke så langt tilbage, så var det jo papirform og mapper snarere end det var revisionsværktøjer på computeren, hvor der er fulde udtræk af kundens transaktioner.

Vi begynder at kigge mere på noget, dataanalyse på SMV-segment. Hvor det i høj grad kan være relativt simple data fra kunden som du kan standardisere og systematisere på baggrund af en branche.

For eksempel så vil alle wholesale virksomheder i et SMV-segment nok lidt groft sagt ligne hinanden relativt meget. Det vil sige at du kan standardisere og automatisere rigtig meget af din revisionsproces. Det er noget som vi fokuserer relativt meget på i KPMG og har gjort det over de seneste par år.

Vi vil gerne udvikle værktøjer som bruger relativt simple dataanalyser, således at vi kan automatisere vores revisionsstrategi og bruge kundens data til at analysere 100 procent af transaktionerne i stedet for den klassiske stikprøvetest.

LH: Nu snakkede du lidt om, at der blev lavet analyser i den traditionelle revision. Hvad er det for nogle analyser som du tænker på? Altså hvor kompliceret er det?

RA: Det vil nok primært være nogle trendanalyser. Hvad var omsætningen i år i forhold til sidste år eller hvad er omsætningen pr måned i forhold til sidste år. Jeg mener ikke, at du historisk set har kigget ret meget på transaktionsflow eller kigget på hele populationen men mere separeret den i nogle subpopulationer som nok har været pr. måned.

MA: Nu kan man stikke dybere som gør at du ikke længere kigger på subpopulationer, men du kan analysere helt ned på transaktionsniveau og så er det lige præcis den her specifikke transaktion der går imod vores forventning. Det giver den her outlier baseret tankegang og tilgang, som gør at vores revision bliver meget mere målrettet efter det der er relevant. Vi behøver ikke lede efter nålen i høstakken. Så det er jo et værktøj eller en måde hvor dataanalyse kan give en stor værdi for revisoren.

LH: Nu har vi snakket meget om omkring det med indhentelse af revisionsbevis, men ser i ligeledes et potentiale i forbindelse med planlægningen, afslutningen osv.

MA: Hele processen, det er også den måde vi har kigget på det i KPMG. Vi prøver så vidt muligt at tage hele processen og systematisere samt automatisere. Hvor man globalt set arbejder mere fokuseret og hvor vi også ser de største fordele lige nu i forhold til tidsforbrug kontra hvad du rent faktisk får ud af det. Det gælder både hvad kunden får ud af det og hvad revisor får ud af det.

Hvis du for eksempel kigger på salgsprocessen, så er der en forventning om at flowet kører på en bestemt måde. Ved en dataanalytisk tilgang, ville du konstatere hvis halvdelen af transaktionerne kører efter et andet flow. Du ville aldrig have identificeret det hvis du tager 25 stikprøver, så kan det være at du skal tilrettelægge din analyse anderledes hvis der er 50 procent af transaktioner som følger det flow som var forventet også er der 50 procent andre som ikke følger det flow. Det vil her kræve at man får en bedre eller anden forståelse for hvordan det hænger sammen.

RA: jeg ved ikke om det er en misforståelse men det vi ser, er at kunder og egentlig også revisorer forventer at brugen af dataanalyse gør, at man bare skal trykke på en knap og så har man revisionsbeviset.

Min holdninger er at det er en proces hvor vi går fra at revidere på en måde til en anden måde. Vi flytter nogle af de timer og den værdi vi tidligere brugte på det manuelle arbejde til at vi får en lidt teknologibaseret tilgang til revisionen, og ser på den fulde population og ser på måden IT-modulerne fungerer sammen.

Jeg tror ikke nødvendigvis, at det en til en kan sammenlignes og at der er en masse effektivitet i de første 2-3 år. Det er bare at flytte sin indsats et sted til et andet sted. Det gør at du får en bedre indsigt og kan få en mere fokuseret tilgang til det du revidere.

LH: I er gode til at hoppe hen i dataanalyse. Hvad ser i af fordele og ulemper ved den traditionelle revisionsproces?

RA: Der er en masse fordele.

MA: Den største fordel er nok, at det er nemmest at gøre som man altid har gjort og det at få folk til at gøre noget nyt kan i sig selv være rigtig svært. Jeg tror at for revisors synspunkt så handler det meget om effektivisering og at bruge færre timer, ja få en højere profit på de enkelte arrangementer. Det er nok det du sådan lige først og fremmest har for øje.

Hvis du har gjort det på den måde de sidste fem år, så det med at kopiere det du har gjort de sidste fem år og så gøre det igen det sjette år, det kan nok på sin vis være en fordel og det kan godt være at det giver flere penge i de enkelte år.

LH: Nu spørger jeg kritisk, men hvis man kan komme i mål på revisionen og det er mere effektivt, hvorfor så ikke beholde den traditionelle revision?

MA: Det er jo sådan set også fair nok. Jeg tror heller aldrig at vi kommer væk fra den traditionelle analog revision. Vi har stadigvæk så små kunder, hvor vi ikke kan bruge dataanalyse, da deres infrastruktur ikke kan håndtere at bruge dataanalyse. Det kommer lidt an på setup'et, om man kan gøre brug af dataanalyse.

Det kommer også an på hvad kunden efterspørger. Hvis man har en kunde der efterspørger en ydelse som ikke kun er det at få en påtegning eller et årsregnskab men efterspørger ydelsen at få noget mere indsigt.

Jeg tror at man kan vinde indpas med at bruge nogle af de her teknologier. Hvorimod hvis det kun er påtegningen de vil købe, så kan det godt være, at det er mere effektivt eller bedre at gøre som man altid har gjort, fordi det er også det kunden er vant til. Så det at få en ny tilgang til det er jo lidt et holdningsskifte, paradigmeskifte, i forhold til det at arbejde med kunden.

RA: Så udover værdiskabelse er der også kvaliteten af revisionen. Det er klart at for revisors synspunkt så skal du jo leve op til nogle krav. Men kunden har også en eller anden forventning om, at det arbejde der bliver lavet fra revisor har en vis kvalitet. Så hvis vi kan analysere 100 procent transaktioner fremfor at tage 25 stikprøver, så er det mere værdiskabende. Vi kan fokusere vores timer der hvor der er noget unormalt og der hvor tingene bare kører som normalt, behøver vi ikke have det store fokus. Så der er også noget i forhold til kvaliteten, både for revisor men også for kunden som jeg mener at de efterspørger.

LH: Hvis i nu kunne prøve at sætte nogle nøgleord på hvad dataanalyse i princippet er. Mit indtryk er, at der er mange forskellige definitioner af hvad dataanalyse er?

RA: Man kan jo godt sige at dataanalyse er et ord som man er begyndt at bruge noget mere de seneste år men det er jo et eller andet sted noget du altid har gjort. Fordi inden over dataanalyse hører vel egentlig bare, at du analysere nogle mængder data og nu er det bare sådan at vi ser større mængder data. Vi læste i går at de seneste to år har du opbygget 90 procent af den data der findes i verden.

LH: Det tror jeg passer meget godt.

RA: Det er ikke noget nyt at du har dataanalyse, men det er en ny måde du ser tingene på og det med at du analysere alt, hele populationen ned på transaktionsniveau.

MA: Ja, adgangen til data er blevet så meget nemmere og den er bedre i store dele af verden og det gør, at vi bruge det som et buzzword i dag, mere end hvad vi har gjort førhen. Jeg er helt enig i det Rasmus siger at det er noget vi altid har gjort, nu gør vi det bare på en lidt mere sofistikeret måde fordi vi netop har den her adgang til data og fordi vi har en anden tilgang til teknologi, der også kan håndtere større datamængder. Det er jo bearbejdelse af data med et eller andet formål, det er ret simpelt hvad dataanalyse er.

LH: Hvilke områder tror i, ville gavne mest af en data analytisk tilgang?

RA: Jeg tror for det første det kommer an på hvem vi kigger på. Jeg er ikke sikker på at revisor og kunde nødvendigvis ville svare det sammen.

Jeg tror den almene revisor ville rigtig gerne kunne sige at "nu får jeg revisionsbevis, hvorfor jeg kan lade vær med at lave de normale handlinger." Som vi kom ind på tidligere, er dataanalyse primært en proces omkring de interne procedurer og noget indsigt i kunden som du ikke får direkte revisionsbevis af, men det kan hjælpe dig til din vurdering af risici på udvalgte områder. Dataanalyse kan derigennem mindske de processer eller de substanshandling du skal lave.

Jeg tror revisoren helst vil have at dataanalysen er fokuseret på at skaffe revisionsbeviset, hvorimod hos kunden er fokuseret nok nærmere at få større indsigt i deres forretning.

Selvfølgelig skal vi kunne forklare hvad omsætningen er i år i forhold til sidste år, men at lave en analyse pr måned, hvor der er sket 100 forskellige ting, det giver nok ikke kunden ret meget værdiskabelse.

Hvis du derimod kan fortælle kunden at din revision kontrollere flowet af alle transaktioner ved et tregrads match på omsætning, debitor og bank, så vil det være utroligt værdiskabende. Hvis der så kun er 80% af transaktionerne der har det flow, så er der nogle interne procedurer og forretningsgange som du kan kigge ind i og få noget mere forståelse og kvalitet ude hos kunden.

MA: Jeg vil endda sige at udover selve revisorerne der er på gulvet, så tror jeg også at revisionsfirmaerne har en helt tredje holdning til det, fordi de kigger på det med

investeringsbrillerne. Hvor nemt er det at investere i noget der får en effekt på en så bred population af kunder som muligt.

Det var noget af det vi havde fokus på i den afdeling jeg sad i, i Berlin. Vi ville fokusere på at vi har x antal revisioner i hele verden, så hvordan får vi udviklet nogle værktøjer der rammer så stor en population som muligt.

Det kan godt være vi ikke får en stor effektivisering af den enkelte kunde, men hvis vi kan ramme bredt, så er det vigtigere. Der har vi jo været inde og se på risikovurderingen der er lidt mere en almen tankegang og en almen måde at gøre det på. Afslutningen er der også en almen tankegang at gøre det på og almen måde at gøre det på. Vi fokuserede derfor særligt på de to områder. Selve udførelsen af substansrevision og kontrolrevision er lidt mere specifik alt efter hvilken kunde det er, hvilken data de har og hvilket økonomisystem de har.

Så det er jo der hvor man som revisionsfirma eller netværk har været inde og se hvordan rammer vi egentlig bredest muligt globalt og ikke kun på de enkelte kunder. Jeg tror det kommer meget an på hvor man ser det fra. Der er revisionsfirmaer, der er revisorerne og så er der kunden som selvfølgelig gerne vil have den ekstra indsigt.

RA: Men nu kan man sige, at det er måske der hvor det kan give størst værdi og nemmest at implementere noget dataanalyse. Hvorimod det kan også sige at dataanalyse er det revolutionerende strategi, eller, men det ændre i hvert fald revisionsstrategi.

Men der er også nogle områder hvor du aldrig nogensinde ville kunne basere dig 100 procent på analyser fordi regnskabet består også af noget værdiansættelse, nogle skøn og nogle estimater som du ikke alene ville kunne forholde dig til via data.

Det kan godt være at de datainput som du kan forholde dig til i forhold til en værdiansættelse af en virksomhed, en ejendom, hvad det nu end måtte være, men du kender stadigvæk ikke værdien før at ejendommen bliver solgt.

Det kan godt være, at du får nogle hjælpeværktøjer og at du får mere gennemsigtighed, måske bedre kvalitet af dine data, men der vil altid være nogle elementer som ikke 100 procent kan bruges til noget.

MA: Så det faktum at vi også skal lave nogle forespørgsler til ledelsen, det vil dataanalyse jo heller aldrig nogensinde gøre men teknologi kan jo være med til at udvikle og forbedre processen.

Problemet med dataanalyse er at det output du får er baseret på det input. Hvis de underliggende data er struktureret og i god kvalitet, vil det betyde at der kommer brugbare output. Hvis det derimod er dårligt struktureret data og kvaliteten af data er dårlige, så vil outputtet ikke være brugbart.

LH: Det du tænker på er, at du kan have et lige så godt værktøj, men hvis du får dårlige data, så får du også en dårlig analyse.

MA: Garbage in, garbage out, det er sådan det er. Det er en af de faldgrupper der er når revisorer og kunder skal til at bruge dataanalyse. Vi skal til at fokusere på de input der er i stedet for kun at fokusere på output som traditionelt har været et større fokus førhen og det er i den forbindelse, at vi skal rykke vores ressourcer. Ressourcerne skal fokusere mere på inputtet i stedet for outputtet.

LH: Ser i det som værende en stor problemstilling særligt i SMV-segmentet?

RA: Hvis det skal være en problemstilling, så skal det nok være i SMV-segmentet for så er din forretningsgange og procedure typisk mindre formaliseret. I og med at du bliver mere afhængig af interne procedure og forretningsgange kan det selvfølgelig godt være en udfordring. Men det kræver bare en anden form for test og det er også det som Mikkel siger, at revisors fokus ville flyttes til at det er datainput der bliver testet. Så der vil altid være et behov for revisorer, men de skal bare forholde sig til nogle andre ting og udføre en lidt anden opgave.

LH: Men det er ikke fordi I ser det som en problemstilling i forhold til om kundens system kan levere i det format det kræver.

MA: Om det er en problemstilling?

LH: Ja

MA: Jo i allerhøjeste grad. Jeg tror vi i Danmark er meget heldige med hvor langt vi egentlig er kontra hvad jeg har set og hørt fra andre dele af verden. Der er vi bare langt, langt foran i den vestlige del af Europa og Nordeuropa. Så på den måde er det ikke et problem for Danmark set i forhold til andre, men det er noget man i allerhøjeste grad er afhængige af for at kunne sige det bliver en succes.

Det at kunne få data i god kvalitet, få dem ind i det rette format og så køre dem igennem systemet det er jo alfa omega. Jeg tror den del af processen der tit bliver undervurderet, er hvor meget tid det tager og hvor mange ressourcer det tager at få det til at være på den måde.

RA: Jeg tror virksomhedens IT-afdelinger og virksomhedens IT-systemer modenhed får kæmpe stor betydning for hvad.

LH: Hvad er jeres erfaring med danske virksomheders IT-modenhed. Er det sådan så I tænker at der er rigtig mange der investerer i et elektroniske økonomisystem eller konstatere i nogle gange nogle der sidder derude med et system fra 90'erne?

MA: Selvfølgelig er der dem som gør det. Men det er ikke investeringen værd at begynde at opgradere sin IT-infrastruktur. Jeg synes generelt set at der er et mindset blandt de kunder jeg har

arbejdet med og dem jeg har berørt, at man har forstået vigtigheden af det at have en okay IT-infrastruktur.

Det er jo så også i Danmark på SMV-segmentet hjulpet meget at vi har haft nogle gode iværksætterhistorier der har formået at lave nogle programmer der faktisk er meget intuitive og er relativt nemme at sætte op, implementere og få tilpasset sine virksomhedsprocesser til at bruge de her økonomisystemer der ligger i skyen.

Det tror jeg har været med til at hjælpe, at vi faktisk har været hurtigere til at omstille os end mange andre lande har været i Sydeuropa og Afrika og Asien og de andre steder.

LH: Har i set en generel stigning i brugen af dataanalyse blandt jeres konkurrenter eller kollegaer og hvor hører i det blive brugt?

RA: Ja tror jeg at folk er begyndt at bruge det mere og mere, og mere.

Jeg tror at dataanalyse er en must win battle, det er jo et af hovedpunkterne lige nu og det er noget som alle større revisionshuse har et kæmpe fokus på.

Det kan godt være man på kort sigt ikke kan føle den investering og at du får benefit fra den investering, men jeg tror at risikoen er for stor, hvis du ikke investere i dataanalyse. Så falder du simpelthen bagefter fra de andre, for du kan se, at det bliver efterspurgt.

MA: jeg tror det er et års tid siden, at jeg så nogle statistikker der var lavet på big four selskaberne globalt set. Hvordan man ser trenden med brugen af avanceret dataanalyse.

Netop det med at analysere den fulde population er utroligt værdifuldt. Jeg tror at det er sådan lidt en eksponentiel kurve, hvor det på et tidspunkt virkelig begynder at blive udbredt.

Det er først her de seneste par år at man har knækket koden om hvordan man kan bruge det i revision og hvordan man får fat i data på en måde der giver mening. Så bestemt er det noget der bliver brugt mere og mere. Jeg ved så ikke lige hvordan fordelingen er mellem large cap og SMV, men min forestilling er at det er hele vejen igennem at der bliver brugt dataanalyse.

LH: Hvilke parametre tror i der er vigtigst for at dataanalyse kan blive en aktiv del af revisionsprocessen? skal medarbejderne have nogle nye kompetencer? Hvad kræver det til IT-værktøjer?

RA: Det er et stort spørgsmål fordi jeg tror at det vigtigste det er forståelsen af at der skal et nyt mindset til. Man skal have uddannet sin organisation til at fokusere på en ny måde og arbejde på en ny måde og det er ikke noget der bare sker via et to timers e-learning kursus du sidder foran din skærm imens du laver noget andet. Det er noget der tager tid og det er noget vi har arbejdet på i flere år nu.

Dernæst er der så selvfølgelig også IT-kompetencerne. Et er hvordan de bruger data i revision. Det andet er at de generelt skal have lidt mere digital kompetence i forhold til det at arbejde med teknologi og med data. Hvordan bearbejder de data på lidt mindre dataset og bibeholder forståelsen for risiciene ved dataanalyse og it-infrastrukturen hos kunderne, men ligeledes også i revisionsfirmaerne.

Når vi skal modtage så store datamængder, er der noget med sikkerhed først og fremmest. Hvem er det der har adgang til de her data, hvordan sikre vi os at de rigtige har adgang til dataene og hvordan sikre vi at der ikke er andre der kan tilgå systemet, uautoriseret. Herudover er der spørgsmålet med kapaciteten, vi har jo ekstremt stort behov for stor server kapacitet og stor proces kapacitet i januar, februar, marts måned globalt set. Men resten af året har vi ikke så meget brug for det. Det er også hvordan kan man få en infrastruktur der er rentabel, vi har jo den der peak season og det er bare vigtigt at vi kan skrue op og ned, ellers bliver det en meget dyr investering i it-infrastrukturen.

MA: Men det er en hel kulturrændring af den måde du ser revision på og den måde man tænker revision. Du skal begynde at uddanne dine folk meget mere indenfor IT. Det er jo også det vi snakker om, hvis revisors rolle primært har været manuel test, så vil det fremadrettet ikke være noget du skal kigge på i samme grad, men til gengæld skal du forstå dit system og hvordan IT-setuppet fungerer. Mere forståelse for forretningsgangen og så test af datainput. Så det handler om at den enkelte revisor skal uddannes til det. Jeg tror ikke at man skal ret langt tilbage og du vil nok også se det endnu, men der er en tendens til at sige "her er min IT-revisor, han ved alt om IT-revision. Det ved jeg ikke noget om, så der skal jeg bruge min ekspert."

Vi vil nok se, at vi alle sammen bliver en eller anden form for IT-revisor og det er jo også det vi kan se, går galt i praksis. Når der er for stor et gap mellem dem der sidder og laver IT-revision og dataanalysen og dem der sidder som revisor.

Hvis it-revisorerne og de "normale" revisorer ikke arbejder sammen, så sker der misforståelser og du får ikke den der vidensdeling som kan være med til at udbrede dataanalysen, så vi skal virkelig uddanne alle.

RA: Du får heller ikke indsigten til kunden og du får kun det output som revisoren efterspørger. Du får slet ikke udforsket den mulighed der er for at finde noget andet der er relevant og IT-revisoren som ikke har et så godt kendskab til kundens forretningsgange, ser ikke den værdi der ligger i det han faktisk sidder med. Så det samarbejde og den integration med hinanden er jo enormt vigtigt.

LH: Hvem er det i tænker der skal være primus motor på den her udvikling? Er det virksomhederne, revisionsvirksomhederne eller er det uddannelsesinstitutionerne?

MA: Meget spændende område vi rører. Jeg tror det er en fælles kamp. Vi havde en dialog med FSR for et par år siden omkring det her, hvor vi netop spurgte "hvordan får man egentlig et samspil

mellem de forskellige interessenter omkring revisionsområdet, det værende uddannelsesinstitutionerne, dem som brancheorganisation, de store revisionshuse og nogle repræsentanter for kunderne.

Hvordan får man sat sig sammen og sige hvis man gerne vil flytte revisors rolle til noget mere end bare det, at levere en påtegning eller det, at bare forbedre påtegningen i form af et bedre revisionsbevis, eller en bedre udtalelse. Hvis man vil det så skal man måske lave nogle fokusgrupper der sådan kan sige, hvordan går vi i den samme retning for det.

Jeg tror ikke at det er uddannelsesinstitutionerne alene der kan gøre det. Det er heller ikke os der kan gøre det alene. Det er et samspil mellem de her forskellige interessenter. Forståelsen for at der også er nogle benspænd på vejen. Kunderne vil have lavere og lavere honorar, men de vil have mere og mere indsigt. Vi vil have bedre indtjening eller fastholde indtjeningen. Der er nogle modstridende konflikter. Jeg tror at alle har et ansvar og det er jo bare lige at finde ud af hvad er det for et ansvar vi så har og hvordan sørger vi for at vi kommer i den rigtige retning og i den samme retning.

LH: Kunne i forestille jer, at der ville være en stigning i anmærkninger fra revisornævnet, grundet forkert brug af dataanalyse i opstartsperioden?

RA: Da vi startede i 2014-15 stykker, da jeg startede for alvor med det, tror jeg mere det handlede om at man ikke rigtigt havde forståelsen for hvad det er vi sidder og laver. Jeg tror også at man skal oppe sig i forhold til kvalitetskontrollanterne, da niveauet skal op på det samme niveau, hvis man kan sige det på den måde. Hvor de er henne i dag, det er jeg ikke helt 100 på. Det kan være du ved mere om det end jeg. Men tidligere, har mit indtryk været, at det nok var lidt en black box i forhold til hvad dataanalyse rent faktisk kan. Jeg tror kvalitetskontrollanterne får større og større fokus på dataanalyse, således at det også bliver mere accepteret og standardiseret i branchen.

LH: I føler ikke, at der er en kløft mellem kontrollanten og den udførende?

MA: Jo det kan der være, men min erfaring siger at revisorerne ikke bare kører over for rødt. Jeg tror revisorer vil have en holdning om at det her er noget nyt så vi prøver lige at bruge det et år hvor vi laver dobbelt arbejde for at sikre kvaliteten men samtidigt teste dataanalyse. Vi vil jo stadig gerne have en vis sikkerhed for at det vi laver, er ordentligt.

Men helt enig i det Rasmus siger at det jo noget hvor de som tilsynsmyndighed også skal have en forståelse for hvordan firmaernes systemer virker. Men skal de så ned og sidde og se på vores koder der ligger i vores enkelte værktøj, det tror jeg næppe.

jeg tror nærmere, at de skal ind forstå de politikker og de processer vi har når vi udvikler systemer. Hvordan sikre vi os at dem der anvender det har de rette akkrediteringer og rette forståelse for anvendelse af systemet.

Jeg tror mere at det er den vej, at de går ind og siger "ja men vi vil gerne se at i som revisionsvirksomhed har de rette processer for at arbejde med software anvendelse, udarbejdelse og udvikling.

LH: Men nu er SMV segmentet jo primært domineret af de lokale revisionshuse og hvis du kigger på den gennemsnitlige alder for en statsautoriseret revisor, så er det jo forholdsvis ældre herrer/kvinder. Kunne I forestille jer at de måske ikke har lysten til at investere i det?

RA: Det kunne jeg sagtens forestille mig.

MA: Ja, uden at jeg ved helt vildt meget om det, men det kunne jeg sagtens forestille mig ud fra den tese om at de også tænker bundlinje og at nogle tænker mere kortsigtet end langsigtet.

RA: Dataanalyse kræver en kæmpe investering, hvis de mindre revisionshuse ønsker at bygge/udvikle nogle værktøjer til dataanalyse. Hvis værktøjerne skal kunne konkurrere i lighed med de globale værktøjer der findes i big four, vil det kræve en kæmpe investering. Du kan i et firma hvor du har 200.000 medarbejdere, dele omkostningen men hvis du har et mindre revisionshus på 50-100 mand, så er der ikke den samme mulighed for at investere.

MA: helt enig! Der er begyndt at være eksterne firmaer der fokusere på dataanalyse specifikt til revisionsfirmaer. Vi fandt et eksternt firma, der var inde og lave nogle, nu siger jeg dashboard i mangel af bedre ord. værktøjerne hjalp med at analysere og strukturere dataene for en lille omkostning, så eksterne firmaer ser det allerede nu som en forretningsmulighed. De små revisionshuse har behov for at kunne få en anden til at udarbejde og servicere værktøjet, således at de kan konkurrere med de store revisionshuses værktøjer.

Måske kan det være således at hvis et lille revisionshus har en kunde der kræver dataanalyse, ja så kan de spørge KPMG om de kan bruge deres værktøj. Det har også været meget oppe at vende, at man lige pludselig ser revisionshusene hjælpe hinanden. Alt efter erfaring, kompetencer og styrker.

LH: Dataanalyse har jo faktisk været et fænomen siden, jeg tror det er 1995, hvad tror i der er grundlaget for at det ikke er blevet implementeret tidligere?

RA: datatilgængelighed.

MA: datatilgængelighed. Den teknologiske udvikling med opbevaring af data og adgang til data. Der er fra Excel til Caseware idea som er et bredt anvendt værktøj x antal gange større hastighed i idea end der er i Excel. Der er sket så meget udvikling på området indenfor

bearbejdning, håndtering og overførsel af data, der gør at vi pludselig ser en stigning i brugen af dataanalyse.

Førhen krævede det for meget. Det er jo det samme som dengang computeren kom til verden ikke. Hvorfor blev computeren ikke anvendt hurtigere eller brugt hurtigere? Ja men fordi man først skulle have noget der kunne svare sig i forhold til den omkostning det krævede og det har man så fået nu. Dengang man startede med computere hos revisionshuse, der var det jo en eller to computere til 100 eller 200 mand. Der var det ikke alle der havde en computer, nogle medarbejder har to computere som det er i dag. Så det er jo den udvikling der gør at vi bruger det i dag, fremfor hvad man gjorde tidligere. Det at vi kan få omkostningen ned og at vi kan se en forretningside i det.

LH: Føler i så at der er en begrænsning i brugen af dataanalyse i forhold til isaerne?

MA: Ifølge de undersøgelser og på baggrund af de standardsættere jeg har snakket med, så er standarderne tilpas principbaseret til, at man godt kan forsvare det at anvende dataanalyse. Det er jo ikke at revolutionere vores teori, det er jo egentlig bare at vi har adgang til noget mere. Men jeg tror der er behov for noget yderligere guidens og vejledning, for at vi ikke går i de forkerte retninger.

Der har man som standardsætter en opgave, i at sige "hvordan får vi egentlig hjulpet revisorerne med at gå i den rigtige retning ved brugen af dataanalyse." Også det der med at sige "hvornår er det egentlig en revisionsydelse kontra hvornår er det en ikke revisionsydelse." Der er jo også et meget hårdt skæl, når man kommer op i de her PIE virksomheder, da det definerer hvad vi må og ikke må.

LH: Føler i jer 100 procent sikre på hvad i må gøre og hvad i ikke må gøre i forhold til isaerne og brugen af dataanalyse.

MA: 100 procent sikre er aldrig det rigtige svar. Men som tilpas nørdet revisor og en der har siddet så meget med det her i tilpas mange år til, at vide hvor det er man skal være opmærksom.

RA: Det man kan se i de større revisionshuse, er at Danmark ikke er frontrunner i det her og det er heller ikke os der sætter de største begrænsninger eller sætter kravene for hvordan vi skal revidere internationalt.

Der sidder nogle væsentlige større lande som for eksempel USA, Storbritannien og Tyskland som vi er meget styret af. De lande er bare det længere fremme og der har du også tilsynsmyndighederne, der er længere fremme. Så de får tæskene der og så implementere man det i lille Danmark når det senere er blevet testet. Så vi laver nok mere end hvad tilsynsmyndighederne mener er nødvendigt i Danmark. Jeg tror derfor at tilsynsmyndighederne

har en stor påvirkning på hvordan dataanalyse vil blive brugt, da de definere hvad der er okay og hvad der ikke er okay.

MA: Ja, helt enig.

RA: Der kommer vel også noget fra IAASB på området dataanalyse inden for det næste 2 år. Så de arbejder på det, men det er jo også bare så bredt et emne. Du kan se at de har udgivet de første publikationer omkring deres tanker til kommentering hos revisionshuse, hos interessenter. Men det er bare en så banebrydende en ting at man skal lige formå at lave den rigtige snitflade for ikke at ende med at tillade for meget eller tillade ingenting. Det er selvfølgelig meget vigtigt at bibeholde den principbaseret tilgang.

MA: Det er svært fordi, den grad vi på nuværende tidspunkt bruger det på er jo stadigvæk relativt ret nyt. Så det er jo super svært som ny i det at vurdere hvornår nok er nok i forhold til revisionsbeviset. Det kunne godt medføre en tendens til at der bliver lavet for meget og at revisionen derfor ikke er effektiv, men at du bare laver meget mere arbejde end det du plejer at lave fordi du er bange for revisionskvaliteten. Du er lidt bange for hvornår du har fået nok revisionsbevis.

LH: Det jeg lidt kan høre dig sige er i princippet, at der er en frygt for at få anmærkning fra kvalitetskontrollanten?

MA: jeg tror det er vigtigt for revisionshusene at opretholde en vis standard på det de leverer, fordi der kommer løbende stramninger. Der er jo også kommet en mere årvågenhed og en mere opmærksomhed fra tilsynsmyndighederne, men også fra omverden til at sige, der skal være styr på kvaliteten af revisionen.

Det er jo også det som Rasmus nævnte i USA og i UK især, at der er opmærksomhed fra omverdenen på kvaliteten og derfor vil man heller ikke køre over for rødt. Jeg tror at folk eller revisorer og de store firmaer virkelig siger vi skal ikke gå på kompromis.

Der skal ikke over tolkes på de her resultater. Vær nu lige sikker. Og det tror jeg det sker gennem nogle politikker med at sige man skal ha en vis akkreditering for at må godkende de mest avanceret af værktøjerne.

LH: Tror i det afholder mange fra at bruge det? Fordi det er lidt et grå-område.

RA: Nej jeg tror ikke, at det afholder folk fra at bruge dataanalyse fordi du har ikke råd til at tabe de markedsandele det kan give, de er simpelthen for store.

Jeg tror at du nok skal få det brugt, da alle mener at det er den vej tingene går. Det synes jeg. Der er mange ting der peger på at det er den vej tingene går, så tror jeg ikke at man lader være.

Jeg tror bare at du tager nogle sikkerhedsforanstaltninger der er nødvendige for implementeringen.

MA: Tag den investering det kræver.

LH: Hvis vi prøver at kigge lidt mere på dagligdagen og så videre, der tror jeg at vi alle sammen kan være enige om at revision i specifikke måneder er meget travle. Tror i at travlheden også har en påvirkning på om hvorvidt brugen af dataanalyse bliver implementeret systematisk?

RA: Jeg synes en af fordelene ved brugen af dataanalyse og at revisors rolle i sin grad ændrer sig til at det bliver mere på processer og forretningsgange, er at vores travle periode bliver mere skubbet ud over en periode.

Du behøver derfor ikke at have den sammen peak periode. Hvor det er her at du skal revidere det. Hvis dataanalysen virkede for de første seks måneder og kunden desuden ikke har ændret i deres setup, så virker det nok også på de næste seks måneder. Du kan analysere dine data, hvis mængden altså er stor nok og du ikke mener at der sker noget nyt. Så kan du lave meget af arbejdet løbende.

LH: Så du siger i princippet at din revision faktisk kunne blive mere fordelt.

RA: Ja.

MA: Jeg tror behovet fra omverden ændrer sig. Lige nu har vi nogle årsrapporter der er historiske. Altså de er jo en, to, tre, fire, fem måneder gamle på det tidspunkt hvor de blev udstedt, altså billedet af det vi egentlig læser. Jeg tror at man som omverden kommer længere hen imod det her med real time rapportering.

Jeg er næsten sikker på at dataanalyse spiller en stor rolle i forhold til hvordan man griber de her opgaver an og hvordan har revisor så nogle ydelser der kan tilpasses til det. Så kan vi rapportere på real tids data i modsætning til den tidligere kvartalsrapportering, halvårsrapportering eller de historiske billeder af årsrapporten. Jeg tror også at det er den vej det går i markedet. Men som Rasmus siger så tror jeg at man flader arbejdet lidt ud som gør at vi har et mere stabilt arbejdspress på os.

LH: Det du siger er, at du i praksis ville implementere dataanalyse mere kontinuert? Hvis analysen bliver lavet i forbindelse med årsrapporten, kan dataene være helt op til 17 måneder gamle, tror i det bliver for gammelt til at kunderne kan forholde sig til det.

MA: Heldigvis har kunder et godt arkiv men desto ældre, desto længere tilbage der er desto svære er det at forholde sig til. Jeg tror det bliver noget med adgang i løbet af året og kortere spænd og så at gøre det flere gange. Når man har en infrastruktur der kan læse dataene ud og

ind og man ved hvad det er for nogle ting der skal bearbejdes i processen, så bliver det meget nemmere at gøre.

RA: Der er en merværdi ved at du kan forholde dig til tallene når der skal tages en beslutning nu, i stedet for at du tager en beslutning og så bagefter er der nogle revisorer der foretager ændringer i tallene og derved ændre dit beslutningsgrundlag. Det er en af svaghederne ved vores årsrapporter, det er historisk data og de ældste data kan være op til 17 måneder gammelt.

MA: Jo det betyder en stor del, det er slet ikke at årsrapporten ikke har nogen værdi, men med det fokus der er på korrekt beslutningsgrundlag, så skal det bare være real time og i et naturligt rapporteringsformat.

LH: på baggrund af jeres erfaring, hvad efterspørger kunderne i SMV-segmentet så i forhold til forretningsforståelse, rådgivning og sparring? Det behøver nødvendigvis ikke at være i forhold til dataanalyse.

RA: Jeg tror at kunderne godt kan lide at revisor har været ind over og sagt "hvad er det der virker og hvad er det der ikke virker." Jeg tror at det i SMV-segmentet er lidt mindre formaliseret end det er i de større virksomheder. Sådant noget som funktionsadskillelse det fungerer også i en mindre grad, så det med at revisor kommer med den erfaring en revisor nu end har og kan komme med nogle input til ens forretningsgange, det synes jeg har rimeligt stor værdi for dem.

MA: Der hvor dataanalyse har givet en ekstra værdi her er jo at man ikke længere nødvendigvis kun snakker om de forhold der kan gå galt såsom der er en fare for at der er nogle der godkender løn, eller bogføre på nogle konti de ikke må, fordi det kan skjules. Nu kan vi faktisk gå ind og lave en analyse og se hvorvidt de her forhold er blevet overholdt.

Vi ville derved kunne se hvilke svagheder der er i systemet og se hvorvidt medarbejderne rent faktisk har udnyttet de muligheder der er. Størrelsen af virksomheden kan gøre at de er nødsaget til at have et åbent system. Men hvis det så ikke bliver udnyttet fordi at der er nogle loyale medarbejdere så er det jo en ekstra komfort for ledelsen.

LH: Hvis vi tog Den generelle SMV-kunde, hvordan ville i så skabe mest værdi for den kunde? Hvad tænker i der er værdi for dem?

RA: Det kommer an på deres fokusområder. Et eksempel kunne være at, virksomheden har et stort fokus på cash flow og det er jo ikke kun store virksomheder, det har mindre virksomheder også i forhold til at skulle lave en anlægsinvestering eller lign.

Det at kunne være med til at sige, at der er nogle af kunderne der har nogle måder at lave indbetalinger på der er negativt i forhold til hvad andre kunder gør, så kan man jo fokusere nogle tiltag omkring at få pengene hurtigere ind fra de kunder.

Eller for eksempel på købsiden og sige, ja men der er nogle leverandører der har nogle mængderabatter fordi i køber så meget. Det har i ikke på dem herover kan vi se, eller i betaler meget hurtigere til dem her kontra dem her, hvorfor gør i det? Her kan vi lave nogle analyser af deres kunder og leverandører, og deres måder at agere med dem på.

Der kan give noget på bundlinjen eller likviditetssiden. Det er jo der hvor man sådan forhåbentligvis kan skabe noget opmærksomhed på hvad dataanalyse kan bruges til. Men det er jo alt efter hvad ejerne, ledelsen eller bestyrelsen fokuserer på, men jeg tror da at det er nogle generelle parametre. Bundlinje, likviditet.

MA: Enig, jeg tror det kommer meget an på virksomheden, det er i hvert fald min erfaring.

Det kunne være sådan noget som working capital godt kan være interessant plus at det kan være noget som er lidt svært at gabe over i dagligdagen. Men hvis du lige pludselig kan kigge på det over hele året og se hvordan det rent faktisk fungerer løbende. En ting er om du har betalt den her regning 10 dage for tidligt, det er nok ikke det som vælter det hele, men hvis du altid gør det, så er det der hvor at du kan give noget indsigt.

RA: Vi ser det også blive anvendt i opkøb og salg af virksomheder. Få en indsigt der kan gøre at du kan tillade dig at sætte prisen det højere fordi du kan dokumentere at virksomheden gør det godt på de her parametre. Hvis du endda kan sige til den overtagende virksomhed, at der er synergieffekter hvis det fortsætter på den nuværende måde eller hvis de ændre et par forhold, så har det også stor værdi.

Det er også nogle parametre man kan kigge ind i og sige, hvis man har den viden så kan man bruge det aktivt i sin forhandling med kunder, med leverandører men også med eventuelle opkøb eller frasalg.

14.9 Bilag 9: Interviewguide kunder

Interviewet vil starte med at ligge grundlaget for interviewet og forklare respondenterne, hvordan forløbet vil foregå herunder formålet med afhandlingen. Det er vigtigt at pointere, at der er tale om et semi-struktureret interview, hvorfor respondenterne bliver opfordret til at uddybe deres svar så vidt muligt. Respondenterne vil blive spurgt ind til sit navn, rolle, titel, erfaring osv.

14.9.1 Nuværende revisionsmetodik

Spørgsmålene i kategorien nuværende revisionsmetodik skal klarlægge, hvilken revisionsmetodik der benyttes hos den respektive kunde herunder kundens holdning til revisionen samt om hvorvidt de får værdi for pengene og om hvorvidt de mener revisionen er effektiv

1. Har du nogen ide om hvordan revisionen ude hos jer foregår på nuværende tidspunkt?
2. Hvad er din holdning til revision? Føler du at du får værdi for pengene?
3. Er det din overbevisning at revisionen hos jer sker på den mest effektive måde?

14.9.2 Dataanalyse

Formålet med spørgsmålene er at skabe en forståelse for respondenterens viden omkring dataanalyse samt deres definition af begrebet og om hvorvidt det er noget de selv bruger tid på og finder værdiskabende. Spørgsmålene skal ligeledes ligge op til en diskussion om hvorvidt dataanalyse kan afdække kundens behov for indsigt, forretningsforståelse.

- Hvad forstå du ved dataanalyse?
- Bruger i selv tid på at analysere jeres data?
- Tror du at dataanalyse ville kunne konstatere forhold du ikke selv var klar over?
- Ville dit behov blive dækket hvis revisoren udførte dataanalysen i forbindelse med revisionen? De data der bliver analyseret i den forbindelse, er data fra tidligere regnskabsår.

14.9.3 Værdiskabelse

Spørgsmålene er designet til at skabe en forståelse for kundens holdning omkring værdiskabelse i SMV-segmentet herunder hvorvidt dataanalyse er en aktiv del eller kunne være en aktiv del af den proces.

1. Ville du bruge din revisor til sparring angående forretningsforståelse, branchekendskab, indsigt i virksomheden osv.?
 1. Har du et behov der er større end det din revisor leverer på nuværende tidspunkt?
 2. Er revisorerne den sparringspartner du ville starte med at kontakte, hvis du skulle bruge hjælp til ovenstående?
2. Hvilken værdiskabelse mener du at revisorerne kan bringe til bordet?

14.10 Bilag 10: Opsummering kvantitative data

Spørgsmål:	Ja	Nej	Ja/Nej
Hvad er din holdning til revision? Føler du at du får værdi for pengene?	4 ud af 5 (80%)	1 ud af 5 (20%)	0 ud af 5 (0%)
Er det din overbevisning at revisionen hos jer sker på den mest effektive måde?	3 ud af 5 (60%)	2 ud af 5 (40%)	0 ud af 5 (0%)
Bruger i selv tid på at analysere jeres data?	3 ud af 5 (60%)	2 ud af 5 (40%)	0 ud af 5 (0%)
Tror du at dataanalyse ville kunne konstatere forhold du ikke selv var klar over?	4 ud af 5 (80%)	1 ud af 5 (20%)	0 ud af 5 (0%)
Ville du bruge din revisor til sparring angående forretningsforståelse, branchekendskab, indsigt i virksomheden osv?	1 ud af 5 (20%)	3 ud af 5 (60%)	1 ud af 5 (20%)
Er revisorerne den sparringspartner du ville starte med at kontakte, hvis du skulle bruge hjælp til ovenstående?	2 ud af 5 (40%)	3 ud af 5 (60%)	0 ud af 5 (0%)
Ovenstående er en opsummering af bilag 11,12,13,14 og 15			

14.11 Bilag 11: Interview Jesper Bandholtz Bjerg

14.11.1 Opsummering kvantitative data

Spørgsmål:	Svar:
Hvad er din holdning til revision? Føler du at du får værdi for pengene?	Ja
Er det din overbevisning at revisionen hos jer sker på den mest effektive måde?	Ja
Bruger i selv tid på at analysere jeres data?	Ja
Tror du at dataanalyse ville kunne konstatere forhold du ikke selv var klar over?	Ja
Ville du bruge din revisor til sparring angående forretningsforståelse, branchekendskab, indsigt i virksomheden osv?	Ja/Nej
Er revisorerne den sparringspartner du ville starte med at kontakte, hvis du skulle bruge hjælp til ovenstående?	Ja/Nej

14.11.2 Transskriberet interview

J: Jeg arbejder til dagligt som, hvis man skulle sætte titel på det, ville det være CEO i Aspiri A/S. Står for rekruttering, er underviser og planlægger kurser. Markedsføring overordnet og derudover så sidder jeg med vores kontakt til e-regnskab og vores kontakt til revisor.

LH: Når du sådan tænker tilbage på hvordan revisionen foregår herude, hvad er så din umiddelbare opfattelse af hvordan den fungerer. Føler du at den er, for eksempel, effektiv?

J: Min oplevelse af revisionen har generelt været så effektiv som muligt. Nu har vi i år fået lavet nogle tilføjelser til vores system som gør, at revisoren selv kan lave nogle udtræk og hente nogle data. De ting som de synes er relevante og interessante, hvor vi tidligere har brugt tiden på at skulle sidde sammen. Det er selvfølgelig tidsoptimerende både for mig og revisoren, at de kan

gøre det selv. Så det kunne vi selvfølgelig undre os over, at vi ikke har fået lavet for mange år siden. Men det er jo input fra begge sider kan man sige, som måske burde have været bedre eller i hvert fald at den ide skulle være bragt på bordet. Resten af revisionen det er jo typisk stikprøvekontroller. Det er min opfattelse at revisionsprocessen har fungeret så nemt som det kan gøres. Der har jeg egentlig ikke haft nogen specielle bemærkninger til processen.

LH: Men det er din opfattelse at revisionen typisk har været meget med stikprøver og manuelle processer?

J: Ja lidt. Vi skal selvfølgelig have styr på bilagene i første hug. Det har der været god kontrol med og vi har haft en god dialog med vores revisor i løbet af året for ligesom at få styr på den del løbende, så der ikke ligger en kæmpe bunke når vores regnskabsår slutter. Så det er selvfølgelig rart, at der er en lille smule opfølgning der. Men på nær stikprøverne, så synes jeg ikke der har været det vilde til revisionen. Det er meget fint, at revisoren er opmærksom på sådan noget som ansættelseskontrakter og ting og sager. Der er en masse grundspørgsmål der bliver stillet. Det kan selvfølgelig være irriterende nogle gange at bruge tid på at svare på. Men samtidig er det jo godt, at man har en revisor som er opmærksom på forskellige elementer i virksomheden.

LH: Hvad er din generelle holdning til revision. Føler du at du får værdi for pengene?

J: Der er jo en stor del af det der selvfølgelig er skal procedure. Men jeg synes stadigvæk på mange måder kan det sagtens skabe værdi. Jeg synes at vores revisor vi har haft forskellige. Vi har haft et revisionselskab der har haft forskellige tilknytte i løbet af årene. De er kommet med lidt forskellige input, løbende og forskellige regler man skulle være opmærksomme på og hvor virksomheden havde fordel af at kunne spare lidt i skat på den ene eller anden måde. Du ved småjustering rundt omkring som har kunne optimere virksomhedens økonomi. Det synes jeg, det er der hvor det virkelig giver kæmpe stor værdi. Jeg synes generelt at de her ting med kontrakt og ting og sager, det er jo generelt noget vi har styr på. Så føler ikke at vi har haft de store mangler i den forstand og har skulle følges op på. Men der har vi bare haft trygheden i at de har spurgt, kan man sige. Så man ligesom er sikre på at man kommer hele vejen rundt om virksomheden.

LH: Kender du noget til dataanalyse og hvordan ville, hvad ville du som udgangspunkt definere som værende dataanalyse?

J: Jeg kender det egentlig kun fra statiske grundlag nede fra CBS og ikke fra meget andet. Så jeg har ikke rigtigt noget forhold til hvad sådan revisorerne bruger det til egentlig.

LH: Hvis jeg siger dataanalyse, hvad tænker du så?

J: Ja men det ville jo være, at kigge på nogle af vores tal og nogle af vores udgifter eller nogle ting og sager. Se hvor vi for eksempel adskiller os væsentligt fra andre lignende brancher. Det ville kunne give mening hvis vi for eksempel brugte dobbelt så meget på administration som lignende

virksomheder, men det er jo sådan noget et system ville kunne. Det kunne lave noget branche sammenlignelighed på omsætning og udgifter og sådan nogle ting. Det ville være noget jeg ville synes var rigtig spændende. Så det ville være min umiddelbare tanke.

LH: Tror du at revisoren ville kunne få en større forståelse for jeres virksomhed hvis han/hun, kiggede på den interne sammenhæng i virksomheden og dets transaktioner. Eller tænker du at det er nemmere at få den forståelse ved at sidde og snakke med jer?

J: Det er i virkeligheden nok lidt en kombination ikke. Et udgangspunkt kunne givetvis være at en revisor kunne se en afvigelse enten positiv eller negativ fra lignende brancher eller virksomheds lignende størrelser. men så tror jeg egentlig sådan lidt mere dybdegående forståelse af hvor det tab man enten laver ved at gøre det lidt dummere end de andre eller den gevinst man har ved at gøre det bedre, den tror jeg primært ville komme ved interviews eller ved at tage en snak om det med kunden.

LH: Ville du som udgangspunkt bruge din revisor til sådan noget som sparring på forretningsforståelse, branchekendskab og generel indsigt i virksomheden?

J: Hvis jeg føler at revisoren var mere aktiv ja. Det er nødvendigvis ikke noget dårligt, at revisorerne ikke er mere aktive, vores forhold til vores tidligere revisorer har været god. Men det er jo ikke sådan at vi har tænkt, vi skal lige ringe og spørger om de har et godt råd til det her eller om de kender nogle som laver noget lignende, hvordan gør de? Sådan har jeg måske ikke rigtigt følt at forholdet har været. Det ville dog være det naturlige første sted at ringe hen.

Så der tror jeg, ihvertfald hvis det er det de havde ønsket måske havde været en lille smule mere påtagende omkring det. Altså det er meget tit noget der kan blive nævnt lidt ved nogle, altså det kan godt blive nævnt lidt mere overordnet, men jeg tror sådan mere at man måske skal vise at man gerne vil det som revisor. Så man rent faktisk kommer ud til folk og siger, nu har jeg kigget på jeres virksomhed og i bruger dobbelt så meget på kontor eller kundeservice som Hans Jørgen, der laver præcis det samme, og omsætter for det samme. Skulle vi ikke lige prøve at tage en snak om hvordan i kunne gøre det anderledes. Altså ligesom tager en mere proaktiv rolle i virkeligheden og på den måde kan blive ekstremt værdiskabende for deres kunder.

LH: Så du tænker at det faktisk handler omkring branding af revisorens egenskaber?

J: Ja det tror jeg. Fordi jeg synes lidt sådan, for mig og måske også for andre. Det skal jeg selvfølgelig ikke kunne udtale mig om, men for mig især så er revision lidt sådan, nu skal regnskabet laves og det skal der være styr på. Det er rigtig fint med en gennemgang og alt det der, og så stopper det en lille smule der i virkeligheden. Så er det kun hvis man har spørgsmål til et eller andet konkret regnskabsmæssigt eller skattemæssigt, men ikke sådan decideret forretningsdrift eller forretningsoptimering om man vil. Det falder ikke så naturligt, synes jeg.

LH: Mit andet spørgsmål går jo så på, har du i princippet et behov der er større end det som din revisor tidligere har leveret? Særligt med fokus på det her med forretningsforståelse og sparring.

J: Lige vores branche som er kursusbranchen er jo en lille smule, har ikke lige så stor skala i Danmark som mange andre branchetyper. Altså der vil være rigtig mange om det så er restauranter, blomsterhandler, håndværksvirksomheder eller så videre som der er rigtig, rigtig mange af, og man har stort datavolumen på til ihvertfald at kunne komme med noget kvantitativt og sige, men nu kan du se her at blablabla. Det tror jeg at ville være en lille smule svære at lave det sådan rent datamæssigt ordentligt lige på vores branche, men jeg ville synes det var en kæmpe fordel hvis der var noget der ligesom trådte ind i den rolle. Absolut.

LH: Bruger i selv tid på at analysere jeres egne data?

J: Ja, men vi analyserer primært på vores markedsføring. Det er egentligt sådan det primære parameter vi måler på, effekten af markedsføring på et givent tidspunkt om det er sociale medier, flyers, whatever. Hvordan har den effekt været kontra de tidligere sæsoner hvor vi enten har gjort det samme eller noget andet. Det er egentlig det vi primært analyserer på. Vores virksomhed er relativt stabil rent mandskabsmæssigt og time-forbrugsmæssigt, så der har vi egentlig ikke gjort voldsomt meget de sidste mange år.

LH: Tror du at dataanalyse ville kunne konstatere forhold som du ikke selv var klar over?

J: Det tror jeg bestemt. Det er jeg slet ikke i tvivl om. Altså jeg er slet ikke i tvivl om, at når du har et stort nok sammenligneligheds grundlag, et stort nok datagrundlag, så tror jeg at du kunne pege ekstremt mange ting, som ingen er opmærksomme på.

LH: Hvad mener du, altså vi har jo snakket lidt omkring det der med værdiskabelse, men hvad er den vigtigste værdiskabelse for dig som kunde?

J: Fra revisors side? altså hvad revisoren kan komme med eller bare sådan helt generelt tænker du?

LH: Det er selvfølgelig ikke inden for markedsføring, jeg ville mere sige økonomi, sparring eller noget i den stil fra revisorens side.

J: Der hvor revisoren virkelig har en nøgleposition og kan gøre en kæmpe forskel for sine kunder, ud over at påpege åbenlyse mangler ved virksomheden i sig selv. Ja men så for eksempel for sådan en virksomhed som vores, ja men der kunne det sagtens være at skabe relationer mellem virksomheder. Det er jo noget der er ekstremt værdiskabende for alle virksomheder. At der er en person der ligesom siger, jeg tror at der kunne være et godt match her. Jeg tror at de her gutter kunne løse det her problem. Jo mere revisoren er inde i virksomheden jo mere har de også kendskab til deres udfordringer og jo mere kan de også være opmærksomme og sige, jeg har faktisk en anden kunde som kunne hjælpe jer lige præcis med det der. Det ville være ekstremt

værdiskabende og netop fordi rigtig mange revisorer har et stort og bredt netværk. Så tror jeg faktisk at der kunne være store muligheder for rigtig mange virksomheder.

LH: Hvilken værdiskabelse mener du som revisorerne bedst kan bringe til bordet. Ville du tænke, at det som udgangspunkt stadig ville være inde for de klassiske? Altså sådan noget som regnskab, skat og moms?

J: Nej det er jo lidt sådan noget som man forventer. Det er lidt en grundessens i det når man hyre en revisor, så forventer man ligesom hvis man går op til sin læge at de kan alle sygdomme og kan fortælle om alle ting, så har man lidt den samme forventning med revisorer, at de kender alle regler og automatisk kan optimere på alt hvad du har af økonomi i virksomheden. Det er selvfølgelig ikke altid helt sort/hvidt på den måde. Det er lidt sådan noget, man som kunde bare forventer, at de skal gøre. Så der hvor man virkelig kan overraske, det er hvor at man går ind i stedet for bare at konstatere og siger, nå men ja i driver virksomhed sådan og sådan og i havde de og de udgifter. Altså ligesom gå ind og sige, i har de og de udgifter, men i er faktisk 20 procent dårligere end dem som laver det samme som jer, i gennemsnit. Og så måske prøve at lægge op til, at tage en aktiv rolle i hvordan vi får jer 20 procent ned eller 20 procent op, eller hvad det nu end kan være. Simpelthen aktivt gå ind og griber stafetten på de ting man ligesom påpeger i virksomheden. Jeg tror lidt det her med skat og moms og sådan noget, det skal der bare være styr på, så den ekstra hjælp vil være med til at kunden går fra, at have en god revisor til at have en ekceptionel revisor

Han sørgede fandme for, at vi lige sparede 20 procent på det og vores processer var helt vildt dårligt. Det bliver jo lidt sådan en konsulentrolle, men det har i også bare et rigtig godt udgangspunkt for fordi folk har tillid til at i i forvejen er rigtig godt inde i virksomhedens økonomi. Så sådan meget naturligt næste skridt er at gå ind og sige, så skulle vi ikke sørger for at i gør det lidt bedre.

LH: Revisionen bliver lavet på historiske data og kan indeholde data der er op til 17 måneder gammelt, ville du tænke at en dataanalyse på disse data kunne bruges?

J: Det ville jeg egentlig ikke være så nervøs for, selvfølgelig er der virksomheder som vækster flere 100 procent både i medarbejderstaben osv. på kort tid. Men de fleste virksomheder er rimeligt stabile i deres vækst. Der ville jeg nu egentlig mene at selv 17 måneder gammelt data var, om ikke andet hvis man skiller sig signifikant ud fra de andre, så ville jeg stadig mene at det var relevant at kigge på. Sandsynligheden for, at man har gjort noget ved det er stadigvæk lille.

LH: Så det du siger er, at det i princippet er en start?

J: Ja præcis. Det er jo altid et udgangspunkt og så ville man ligesom sige, ja okay men det så sådan og sådan ud. Så ville man som virksomhedsejer kunne gå ind og tage stilling til og sige, det

er fint du påpeger det, det har vi taget hånd om, det har vi ændret på og gjort noget ved. Men jeg vil tro, at i 99 procent af tilfældene så har folk ikke gjort en skid ved det.

LH: Hvis vi prøver at kigge på sådan noget her med det at kigge på data. Sidder i så med følelsen af at i ville kunne levere valide data til revisoren, måske løbende?

J: Tænker du salgsmæssigt eller?

LH: Nej men jeg tænker primært på data fra jeres erp system. Føler i at i er sådan forholdsvis IT modne, hvis du kan kalde det på den måde? Kan i lave de rigtige udtræk osv.

J: Ja det føler jeg egentlig godt at vi relativt hurtigt kunne. Hvis ikke det er noget vi måler på i dag, så ville vi hurtigt kunne sætte det op. Ja. Det vil jeg mene. Vi har heldigvis en IT-ressource in house som vi kan sætte til netop den type projekter med rimeligt kort varsel, om man vil. Og det er selvfølgelig klart, det er der mange virksomheder der ikke har. Hvor man ville skulle facilitere den kontakt. Men det er noget jeg tror at mange ville være interesseret i.

LH: Føler du at det ville give bedst mening at den her dataanalyse blev lavet hos revisoren? Eller hos jer selv i princippet?

J: Jeg tænker egentlig at det ville give mening at en stor del af det lå hos virksomheden, kan man sige. Om ikke andet også, så virksomheden selv kan tage hånd om tingene hurtigst muligt eller selv hive fat i revisoren hvis de føler at der er et eller andet der stikker ud fra normalen. Så primært hos virksomhederne selv, men med et samspil hos revisoren.

LH: Hvis vi prøvede at kigge på det herude, ville du så som kunde vide hvor du skulle starte henne?

J: Nej, det synes jeg tit er den største udfordring. Altså der er jo flere ting i det. Det er jo lidt det her med at, der er nogle virksomheder der samler data for at samle data, fordi de ved ikke hvad de skal bruge det til, men så har de det. Sådan har vi det nok i et eller andet omfang, at vi samler ting sammen og så lige pludselig finder man ud af et eller andet at bruge det til. Men jeg tror at der er endnu flere som ikke har sat deres systemer op til at lave statistik på noget som helst. Og når du ikke har data, så kan du heller ikke analysere på det og så kan du ikke drage nogle konklusioner. Så jeg tror, der er rigtigt meget, en stor del af processen det er lidt det at åbne øjnene for værdien af hvad sådan nogle ting, hvad man kan når man har noget data på ting. Og man kan ligeså godt sætte sådan nogle systemer til at måle på alt, så skal man nok finde ud af hvad man kan bruge det til.

LH: Hvilken leverandør tror du, at det skal være, der skal hjælpe jer med at få indsamlet de her data? Fordi vi har jo snakket meget omkring det her med at i fokusere meget på markedsføring, hvor jeg tænker at i bruger Facebook, Google osv. der har værktøjer til at måle på det. Hvor tænker du ellers at den her data skal indhentes henne?

J: Men det er problemet med facebook og google osv. det er, at hvis du sidder som håndværker et eller andet sted og har en tømrervirksomhed, så det at sætte dig ind i google analytics det er, for det første svært også står det ekstremt langt nede på din liste over ting der skal laves. Der er altid et eller andet hus som skal bygge eller nogle der skal have lagt et gulv i stedet for. Og selv hvis man begynder at kigge på det, så vil de fleste almindelige mennesker give op. Så kan man kontakte en eller anden virksomhed som påstår, at de er gode til det, dem er der ustyrligt mange af og nogle af dem er sikkert gode til det, nogle har 10 timers mere erfaring end en selv og lyder kloge. Fælles for dem alle sammen er, at de er rimeligt dyre. Der er min oplevelse for mit eget vedkommende i hvert fald. Troværdigheden i den branche er ikke voldsomt høj. Det er ikke min oplevelse og det tror jeg egentlig afholder rigtigt mange fra netop at gøre brug af det. Så derfor tror jeg igen, at det ville være en god ide for en revisor, hvis ikke det er en kompetence de har in house som de ligesom kan sende ud og selv fakturerer til kunderne, så tror jeg det er rigtigt godt, hvis de kunne anbefale nogle.

Det tror jeg simpelthen er vigtigt for, at folk ligesom får det gjort. Så ligesom sige, men ved du hvad Børges analyseinstitut, han er simpelthen knivskarp, han er troværdig, han har nogle gode priser. jeg vil anbefale dig, at du starter med at få sat tingene op der.

Så kan vi efterfølgende hjælpe med noget integration osv., hvis de har deres eget system, men man skal tage folk i hånden. Og igen så kan man sige, at de fleste revisorer har trods alt, med mindre man arbejder for Danske Bank, rimeligt meget troværdighed og det gør at folk vil tage deres ord for gode vare omkring dem de anbefaler.

Som du selv siger, så er det vigtigt at hvis kunden først har sagt ja, at revisoren så følger op på det og handler. Revisoren ville endvidere skulle hjælpe med at få struktureret virksomhedens data og hjælpe med at bruge dataene og sikre at kunden kan analysere på dem.

LH: Du tror faktisk, at revisoren er rigtigt godt til, at være en del af det der hedder dataindsamling.

J: ja, det tror jeg faktisk. Jeg tror, at det er vigtigt, at man som revisor, hvis man vælger lidt at gå den mere rådgivende vej for ens kunder, så tror jeg, at det er vigtigt at man alliere sig med nogle troværdige virksomheder. Det er ikke nødvendigvis kompetencer man skal have in house, det er en mulighed men ikke nødvendigvis noget man skal have. Men man skal kunne pege folk hen de rigtige steder. Selvfølgelig nogle som man ved løfter opgave fordi ellers får du det bare ikke gjort. eller også bliver det gjort dårligt, hvilket er næsten lige så slemt.

LH: Tror du at manglende dataindsamling eller manglende benyttelse af IT kan være med til at gøre en virksomhed mindre konkurrencedygtig over tid?

J: Absolut. Det er jeg slet ikke i tvivl om. Små virksomheder har generelt ingen ide om hvad man kan få IT til at gøre og hvor mange manuelle processer som man kan skære fra. Det er lidt ligesom at sige at man skal bygge et nyt hus men du kan ikke spørge om de ting du ikke ved eksistere.

altså det spørger du simpelthen bare ikke om, og det er lidt det sammen for rigtig mange virksomhedsejere i forhold til IT. De ved ikke hvilke mulighederne der er, og når du ikke ved hvad mulighederne er, så ved du heller ikke hvad du skal spørge om. Her nytter det bare heller ikke noget hvis man har en revisor som så tænker, nå ja men han spurgte ikke om det, så det går vi ikke ind i.

Man er nødt til ligesom at være lidt fremad synet og sige, men vi er inde i en proces for at optimere tingene for vore kunder, har du nogensinde tænkt på det her? eller skal jeg ikke vise dig hvad det rent faktisk kan gøre? Jo mere konkret eller caseorienteret bevis man ligesom vil fremlægge jo bedre.

LH: Så det jeg kan høre dig sige er, at mange virksomheder fokusere lidt for meget på at drifte, hvor revisoren kunne påtage sig en rolle, hvor han/hun hjælper med at få samlet data og hjælper med den efterfølgende analyse af de data?

J: Absolut! Altså tager du en standard håndværkervirksomhed, så er de rigtig gode til det de laver, men dataanalyse er og bliver aldrig en af de ting som de skal lave selv. Men det betyder også at de ikke får gjort noget ved det eller også så drager de forkerte konklusioner, det er jo sådan set også en mulighed. Men der er det ekstremt vigtigt, at revisoren ligesom tager den stafet og tager virksomheden i hånden der.

LH: Hvis du prøver at tænke på det generelle SMV-marked er det så dit indtryk at der er et stort fokus på det her med at blive IT parate eller er det måske lidt en glemt dyd?

J: Som jeg siger, er vores branche relativt snæver. Men når jeg snakker med, forskellige advokater som vi har tilknyttet som undervisere, så er det ikke mit umiddelbare indtryk at de er allerlængst fremme i skoene, hvis jeg skal være ærlig. Selv når man snakker med personer i de større virksomheder. Der er bare igen rigtig mange ting som man ikke gør og ikke kigger på, fordi det plejer man ikke at gøre og det har man aldrig tænkt på at man kan. Mange er også tilbageholdende fordi de går meget op i hvorvidt man i virkeligheden kan tjene penge på det.

Hvis der sidder en eller anden skeptisk 65 årig virksomhedsejer og tænker det er lige meget, så sker der ikke noget. Jeg tror generelt ikke det er noget man sætter højt på dagsordenen. Det er ikke mit indtryk.

LH: Er det noget som i investerer meget i?

J: Altså IT-udvikling generelt investerer vi rigtig meget i og procesoptimering. Vi har vel nærmest nye forbedringer, 2-3 forbedringer pr uge, som hele tiden bare gør enten kundernes oplevelse af et køb nemmere, hurtigere. Det kan være det er noget der hjælper vores kundeservice, det er en besparelse på sigt fordi enten så kan vi opsigte en eller også kan de lave noget andet som kan

skabe værdi. Det har vi rigtigt meget fokus på, men det er bare mit indtryk at det er der egentlig ikke så mange der har igen.

Så er det mere at de får tvunget en eller anden færdig model ned over hovedet og nogle gange er det også lidt med virksomheder at det er one size fits all, det fungerer bare ikke rigtigt. Der er nogle der køber nogle forskellige systemer, men så bliver de ikke tilpasset nok til den enkelte virksomhed og så får man ikke det optimale ud af det, så får man indhentet de første 50 procent, men så er der ikke nogle der enten får instrueret dem i at sige, hvad kan du i øvrigt bruge det til om det så er dataindsamling eller hvad det kunne være.

14.12 Bilag 12: Interview Peter Andersen

14.12.1 Opsummering kvantitative data

Spørgsmål:	Svar:
Hvad er din holdning til revision? Føler du at du får værdi for pengene?	Ja
Er det din overbevisning at revisionen hos jer sker på den mest effektive måde?	Nej
Bruger i selv tid på at analysere jeres data?	Ja
Tror du at dataanalyse ville kunne konstatere forhold du ikke selv var klar over?	Ja
Ville du bruge din revisor til sparring angående forretningsforståelse, branchekendskab, indsigt i virksomheden osv?	Nej
Er revisorerne den sparringspartner du ville starte med at kontakte, hvis du skulle bruge hjælp til ovenstående?	Nej

14.12.2 Transskriberet interview

PA: Mit navn er Peter Anders og jeg er administrerende direktør i Frede Andersen & Søn og Dansk Miljø og Genbrug som er et datterselskab. Jeg er 34 år og bor her i næstved. Jeg har været administrerende direktør i 10 år. Vi er gået fra at være 35 medarbejdere og 25 lastbiler til at være 100 medarbejdere og ca. 70 lastbiler. Vores branche er primært transport og vores kunder er typehusefirmaer, Lind & Risør, Jeudanhuse, Milton, anlægsgartnere, entreprenører osv. Vi har et datterselskab som håndterer hermiljøcentre, hvor vi modtager og håndterer jord til garnering, altså jord man formoder er forurenset. Vi modtager endvidere byggeaffald, som vi håndterer, sorterer og genbruger. Vi ligger i Næstved og Roskilde og vi har en grusgravsafdeling andre steder også.

LH: Har du en ide om hvordan revisionen fungerer herude herunder hvorvidt revisionen er effektiv osv.

PA: Sidste gang vi havde revision kom der tre mand høj og var her i to til tre dage. Det virker lidt som om de kommer for synets skyld. Alle de vigtige spørgsmål og forhold som man skulle have siddet og afklaret overfor hinanden kom først langt senere i processen. Det virker derfor ikke som om de er tilstede for, at kunne hive fat i mig og spørge mig omkring forskellige ting. Jeg ser derfor ikke rigtigt nogen mening i, at de er her. I forhold til måden de udfører revisionen på, så tror jeg fremgangsmåden er ens i størstedelen af revisionsfirmaer. Fremgangsmåden i henholdsvis Deloitte, PWC og Beierholm var mere eller mindre ens.

LH: Hvad er din holdning til revision? Føler du, at du får værdi for pengene?

PA: Nej det gør jeg egentlig ikke. Dengang jeg overtog forretningen, var der en bogholder som var dygtig, men hun var ikke opdateret og uddannet tilstrækkeligt. Vi fik derfor Ane som er tidligere revisor og kender til de forskellige forhold i revisionsprocessen. Vi får derfor heller ikke særligt mange rettelser i forbindelse med revisionen, det er højst 4-5 stykker.

Det at man kan få et stempel fra en revisor, der godkender ens regnskab det betyder faktisk ret meget. Det at man får et kvalitetsstempel/sikkerhedsstempel for, at der er eksterne parter der har kigget på det og siger at det er i orden, det betyder ret meget.

LH: Så stemplet betyder faktisk ret meget? Stemplet giver dig værdi?

PA: Ja det føler jeg.

LH: Er det din overbevisning, at revisionen sker på den mest effektive måde?

PA: Nej

LH: Hvor er det du ser en problemstilling i forhold til effektiviteten?

PA: Oftest er det unge mennesker der er under uddannelse som revisor som foretager revisionen samtidigt med at der er stor udskiftning. Så hvert år starter vi nærmest forfra, da de skal opnå et kendskab til vores forretning og de skal lære os at kende, så de ved hvad de skal lede efter. Jeg ved godt revisoren har lagt en plan og sagt hvad der skal være fokus på, men som udgangspunkt er det stadig medarbejdere under uddannelse. Om det er effektivt, det ved jeg ikke. Det er selvfølgelig en læringsproces og det skal der også være plads til, men vi får ikke altid den bedste oplevelse af processen.

LH: Ville du bruge din nuværende revisor til sådan noget som forretningsforståelse, sparring og indsigt i virksomheden?

PA: Nej ikke min nuværende revisor. Vi er faktisk lige skiftet fordi vi savnede sparring. Vi havde tidligere Jacob Simonsen og ham sparrede jeg meget med, utroligt meget. Han var ret unik fordi han brændte for andres virksomhed og interesserede sig for forretningen. Han kunne ringe til mig på de mest mærkelige tidspunkter og lige spørge om et eller andet eller hvis han har en god ide. Sådan en revisor har vi ikke mere. Jeg ville gerne have det. Hvis man har en der kan sætte sig i ens sted og kan agere som sparringspartner, så ville jeg gerne gøre brug af det.

LH: Så det er et must, at din revisor kan agere som sparringspartner?

PA: Det er et must, at min revisor kender min forretning og har en interesse i min forretning. En ting er, at man er revisor, en anden ting er at man også har kunder som man ved hvad står for, hvad de laver og kender forretningen ind og ud. Det betyder faktisk ret meget for mig. Det er det samme med mine kunder, jeg skal også vide hvad mine kunder laver, hvis jeg ikke ved det så er der ikke nogen relation til kunderne og der er ikke nogen troværdighed/gensidig tillid, hvis ikke man kender hinanden og interessere sig for hinanden.

LH: Er revisorerne som udgangspunkt den sparringspartner du ville starte med at gå til?

PA: Nej det ville være min økonomichef, herefter min bestyrelse og til sidst min revisor.

LH: Så revisoren er faktisk den første i rækken, hvis det skal være eksternt?

PA: Ja det er han faktisk.

LH: Hvad forstå du ved dataanalyse? Hvad tænker du når jeg siger det?

PA: Er det rent revisionsmæssigt?

LH: Nej det behøver det ikke være.

PA: Dataanalyse for mig er for eksempel, da mine medarbejdere lavede en analyse af vores lønninger i december, da jeg undrede mig over at lønningerne var rigtig høje. Jeg bedte dem derfor om at gennemgå lønningerne igen med kritiske øjne. Det ville jeg mene var dataanalyse, da de tog alle tallene fra bogføringen som de efterfølgende bearbejdede, sorterede og analyserede herpå. Det er hvad jeg tænker dataanalyse er.

LH: Bruger i meget tid på at analysere jeres data?

Vi er blevet bedre, vi er blevet meget bedre! For tre år siden kunne vi ikke engang lave et vognregnskab, altså hvor meget den enkelte vogn tjener og koster pr. dag. I dag kan vi se hvad den enkelte vogn koster pr. kilometer og pr. time. Vi kan trække rigtig meget data. Det vi skal være skarpe på er faktisk at sortere i vores data. Det er vi ikke så gode til endnu.

LH: Er dataanalyse noget i investere i?

PA: Vi investerer rigtig meget i det! Og vi investerer rigtig mange penge i IT Generelt. Vi har investeret mange penge i det henover de sidste tre år. Det bruger vi rigtig mange penge på.

LH: Føler du at du får værdi for pengene?

PA: Ja det gør jeg. Jeg var ude hos en kunde som egentlig sagde, at vi var meget atypiske vognmænd, da vores branche generelt er meget gammeldags og konservativ. Branchen er ikke kendetegnet ved at være firstmover på nogen som helst måde. Generelt syntes jeg, at vi er åbne overfor udvikling her, vi har været dygtige til at finde de rigtige systemer og de rigtige medarbejdere. Så vi er efterhånden blevet en af dem, de andre ser op til og siger de gør det godt dernede, de har både tablets i vores indlejede vognmænd og vores egne og er generelt meget digitaliserede. Jeg tror klart at det er vejen frem. Lige nu tror jeg faktisk det er et kapløb om hvem der først får styr på det her. Jeg snakkede med en kollega som også er en stor konkurrent, som ikke engang havde fået deres APP ud. De er en virksomhed der omsætter for ca. en milliard, hvor vi omsætter for en kvart milliard. Jeg syntes derfor vi er rigtig langt, for vi har systemer til det og har ret godt styr på dem.

LH: Tror du dataanalyse kan konstatere forhold som du ikke selv var klar over?

PA: Ja, jeg sidder faktisk tit og tænker, at vi går glip af forskellige fradrag osv. som vi ikke lige er klar over på trods af Ane har godt styr på tingene. Det er svært at holde styr på alle forhold vedrørende SKAT, moms og fradrag. Jeg tror at vi betaler får meget fordi vi ikke altid har styr på reglerne. Jeg tror der er en del at hente.

Jeg tror endvidere at dataanalyse kan fremhæve forhold og sammenhænge i forretningen, som vi ikke selv er klar over. Vi laver mindre analyser selv, men vi har ikke ekspertisen til at gå mere i dybden.

LH: Tænker du at revisoren ville kunne skabe værdi indenfor dataanalyse?

PA: Nej det tænker jeg egentlig ikke! Når jeg tænker lidt over det, så brugte vi tidligere 3-4 timer på at gennemgå regnskabet på generalforsamlingen. Sidste gang vi holdt generalforsamling havde min bestyrelsesformand afsat tre kvarter til gennemgangen. Jeg tænkte det er jo ingen ting! Min bestyrelsesformand sagde at regnskabet var jo tjekket og gennemgået, så det er kun hvis der er nogle spørgsmål til regnskabet og så skal der skrives under. Deloitte havde lavet en rapport over vores indtjening og sammenholdt vores tal med markedet, det er faktisk den rapport der giver mest værdi for mig. Det at jeg kan sammenholde med mine kollegaer, se hvor vi er i markedet ud fra vores regnskab, det betyder meget for mig! Men generelt vil jeg ikke mene at revisorerne kender vores forretning godt nok til at kunne lave dataanalyse, det ville nærmere være mine egen medarbejdere, der skulle lave det her med dataudtræk og dataanalyse.

LH: Hvilken værdiskabelse mener du så revisorerne kan bringe til bordet? Er det kun stemplet?

PA: Ja det er det. Værdien ved, at der kommer en udefra og siger det her i har lavet det er godkendt.

LH: Er der så nogen forskel på for eksempel Deloitte eller den lokale revisor i næstved?

PA: I forhold til din finansielle samarbejdspartner, så er det ikke det samme. Det ved jeg fordi jeg har spurgt min bank. Jeg spurgte dem hvordan de så det, hvis jeg skiftede til en af de lokale revisorer. Hvis de modtog noget fra de store revisionshuse, så tog de det for gode varer, mens hvis det er en af de lokale revisorer, så ville de være langt mere kritiske.

LH: Også på trods af det er en statsautoriseret revisor?

PA: Ja jeg tror det er størrelsen på navnet.

LH: Hvis revisorerne begynder at kigge på dataene i forbindelse med regnskabet, så er der tale om historiske data, ville det være okay eller ville du have behov for mere nutidige data?

PA: Jeg ville have behov for meget mere nutidige data. Det er et punkt der er blevet krævet i forbindelse med, at jeg har fået en ekstern bestyrelse. De siger at vi skal kigge fremad og ikke bagud, det er jeg efter noget tid blevet enig i. Det kan ikke hjælpe noget at vi sidder og kigger i

oktober måned, når vi nu er i marts, det kan vi ikke reagere på, det kan vi ikke bruge til noget. Kravene til vores månedsbalance er derfor blevet væsentligt større hos internt, førhen kunne vi vente helt op til to måneder på at månedsbalancen blev færdig. Hvis vi skulle have en balance for januar kunne vi vente frem til marts. Nu kan vi aflægge en månedsbalance for januar allerede 14 dage efter eller midten af februar, der indeholder kommentarer, oversigt over investeringer, pengestrømme osv. Det er meget vigtigt at man er up to date og ikke kigger for meget bagud.

LH: Hvis revisorerne skulle afdække det behov, så skulle du have en gennemgang en gang om måneden?

PA: Ja

LH: Kunne man så forestille sig at sparringen var i forbindelse med den her gennemgang? Ville du kunne bruge det indblik som en revisor har løbende?

PA: Ja det kan man sagtens, men jeg ville nærmere bruge min bestyrelse, da de har siddet hernede og har lært min forretning at kende. Den ene er yderst kompetent indenfor økonomi og den anden har erfaring indenfor strategi, så det ville primært være dem jeg ville bruge.

14.13 Bilag 13: Interview Emil Buch Andersen

14.13.1 Opsummering kvantitative data

Spørgsmål:	Svar:
Hvad er din holdning til revision? Føler du at du får værdi for pengene?	Ja
Er det din overbevisning at revisionen hos jer sker på den mest effektive måde?	Ja
Bruger i selv tid på at analysere jeres data?	Ja
Tror du at dataanalyse ville kunne konstatere forhold du ikke selv var klar over?	Ja
Ville du bruge din revisor til sparring angående forretningsforståelse, branchekendskab, indsigt i virksomheden osv?	Nej
Er revisorerne den sparringspartner du ville starte med at kontakte, hvis du skulle bruge hjælp til ovenstående?	Nej

14.13.2 Transskriberet interview

EBA: Jeg hedder Emil Buch Andersen og er økonomidirektør i Rent estate som er et familieejet ejendomsselskab. Vi har 65 t.kvm bolig og erhvervsejendomme. Min baggrund er at i syv år har været revisor, seks år i Deloitte og et år i PWC og nu har jeg så været to år på den anden side af bordet.

LH: Hvordan fungerer revisionen hos jer? Bruger din revisor jeres data eller er det den typiske stikprøve gennemgang.

EBA: Jeg har grundlæggende opfattelse at vores revisor bruger meget lidt tid på at skulle lave revisionen hos os. Han får en mappe fyldt med materiale, som han har fået i mange år. Han stiller ganske få, hvis overhovedet nogen spørgsmål og vælger nogle få bilag til gennemgang. Jeg syntes egentlig det er ret hurtigt overstået, men det er også tegn på, at det er en proces hvor han skal have noget dokumentation på plads og ikke en proces hvor han skal komme med indsigt osv. Hvilket også afspejler sig i, at vi betaler en meget lav pris for revisionen.

LH: Afleverer du finansudtræk til ham?

EBA: Ja han får alle kontokort til at starte med.

LH: Har du nogen ide om hvorvidt han bruger det og til hvad?

EBA: Han bruger det til at skrive hvilke bilag han gerne vil se, men jeg tror ikke han bruger det til andet end at udvælge x antal bilag på de forskellige konti. Jeg laver regnskabet i Excel som er knyttet op på en kontoplan, hvorefter han derfra kigger på kontokortene.

LH: Syntes du, at du får værdi for pengene?

EBA: Vi betaler for en revisionspåtegning og en indberetning og jeg syntes ikke vi betaler en pris der er vanvittigt høj i forhold til ydelsen. Vi får ikke noget sparring for pengene, men det behøver ikke være det der giver værdien. Jeg syntes prisen hænger fint sammen og i den er nok i

virkeligheden til den lave side. Han kunne godt skrue på prisen uden at vi ville synes det var forfærdeligt. Det kan godt være vi på et tidspunkt skal hører andre, men på baggrund af min egen erfaring i branchen, så er det en lav pris.

LH: hvad ville du mene ville være værdiskabende for jer som virksomhed?

EBA: Vi er en meget branchespecifik kunde, da vi har med ejendomme at gøre, så hvis man skulle være værdiskabende for os, så skulle man komme med noget, som de færreste ville vide i markedet. Det kunne for eksempel være noget skatteteknisk man kunne sparre omkring, men eftersom at jeg sidder med revisorbaggrund, så er det svært at komme med yderligere rådgivning omkring, da vi selv udarbejder meget materiale og mange analyser. Nyere skatterådgivning kunne godt være værdiskabende.

LH: Hvad med brancheanalyser eller andre former for analyser?

EBA: Vi har ikke som sådan direkte konkurrenter i vores branche. Det kan godt være naboen har lokaler der ligger samme sted, men det er en anden bygning, så den har nogle andre muligheder. Det er noget andet inden i midten af København, hvor der ligger mange bygninger som er ens lige op af hinanden, bygget samme årti tilbage i 17 til 19 tallet. Det er derfor ikke en branche der er præget af konkurrence. Det der er interessant at vide, er hvor tunge er vi på administrationen i forhold til vores lejekroner, hvor høj en solidaritet har vi i forhold til andre. Det gør vi meget ud af i forhold til vores banker, fordi de hele tiden skal være oplyste om at de har sikkerhed for deres udlånskroner særligt også når vi gerne vil låne flere. Det gør vi meget ud af selv, men selvfølgelig kunne det være et sted, man kunne komme med viden, hvis man har nogle redskaber der kan kigge bredere eller finde andre forhold.

LH: Ville du bruge din revisor til sådan noget som forretningsforståelse, sparring og indsigt i virksomheden?

EBA: Meget lidt!

LH: Hvad skulle der til for at du ville gøre brug af din revisor i forhold til det?

EBA: Der hvor jeg ville gøre brug af min revisor ville være i forhold til de skattetekniske spørgsmål, hvor en revisor har lettere adgang til fagfolk der har den viden, uden at taxameteret skulle starte fra første opkald. Jeg tror hellere jeg ville gå til ejendomsmæglere i virkeligheden. Vi snakker meget med de ejendomsmæglere der er i området og i markedet, dem får vi meget sparring med i dagligdagen. Det er ikke nødvendigvis regnskabsteknisk, men mere i forhold til værdiansættelser og lignende. Værdiansættelsen af vores ejendomme er den største risiko i vores regnskab, da en kommafejl kan betyde utroligt meget.

LH: Så hvis du skulle bruge din revisor mere, så skulle han have mere kendskab til branchen?

EBA: Ja det ville jeg sige.

LH: Har du et behov der er større end det din revisor leverer på nuværende tidspunkt?

EBA: Nej ikke på nuværende tidspunkt. Vi har bevidst taget den beslutning, at vi har den revisor vi har og den revisor får vi det ikke af og ville formentlig heller ikke kunne få det af.

LH: Kunne du forestille dig, at du ville kunne få sparringen fra andre revisorer?

EBA: Ja det ville jeg sagtens. Der er flere brancherevisorer der har et stort kendskab til ejendomsbranchen og har noget ekspertise man kan trække på. Det ville helt klart være bedre varer, men uden tvivl også dyrere varer og muligvis også dyrere end den værdi der kan skabes. Jeg tror vores forretning skal udvikle sig meget før det bliver relevant at snakke med en dygtigere revisor, der er dyrere.

LH: Det jeg kan forstå på dig, er at ejendomsmæglerne faktisk er den eksterne partner du ville starte med at gå til inden du går til revisoren?

EBA: Ikke i forhold til det skattemæssige, men med alt andet. Det sværeste i alle regnskaber er skøn. Det sværeste i vores regnskab er, at vores største aktiv er værdimæssigt baseret på skøn. De skøn vil vi gerne have noget baggrundsviden indenfor og det får vi lettest ved at snakke med mæglere i området. Det vi gør for at være skarpe på de skøn vi laver i forbindelse med værdiansættelsen, er at kigge på faktiske handler, kigger på de ejendomme vi har selv har kigget på i løbet af året, enkelte gange får vi lavet vurderinger af vores ejendomme. Vi indhenter primært værdiansættelse hvis vi skal sælge vores ejendomme eller refinansiere ejendommen. Alle de ting samler vi sammen og udgør vores basisviden for at værdiansættelsen er rigtig. Vi kigger naturligvis også på de faktiske forhold i forhold til økonomien i ejendommene som vi kender også den fremtidige økonomi som vi kender i et vist omfang. Men der hvor der er skøn, der får vi mest værdi ved at snakke med mæglerne og markedet.

LH: Hvad forstår du ved dataanalyse? Hvordan ville du beskrive det?

EBA: Grundlæggende er en analytisk tilgang til data, at man ikke kigger på enkelte enheder af data, man kigger på klumper af data, det kan være mønstre, det kan være alle mulige måder hvor man får kigget på helheden ved at kaste dataene ned i systemer eller tankegange også kan den så fremhæve afvigelser.

Jeg brugte meget tid på det i PWC, hvor vi fik lavet et værktøj, hvor man kunne indlæse alle sine finansposteringer hvis man havde under en millionposteringer.

LH: det kender jeg faktisk godt! Det er det system der bliver koblet op på Caseware ikke?

EBA: Jo lige præcis! Hvad syntes du om det?

LH: Jeg syntes det virkede rigtig smart, men jeg kunne godt frygte at medarbejdere på højt niveau ikke får det brugt. Jeg tror mange medarbejdere ikke helt forstår værktøjet og har svært ved tankegangen.

EBA: Man brugte det slet ikke! En af mine kunder var udvalgt til at teste værktøjet, da projektlederen havde en betaversion klar. Jeg syntes faktisk det var rigtig smart, men det kræver at revisorerne er klar til at sætte sig ned og kigge på tingene på en anden måde og særligt dem med støv på skuldrene. De skal være klar til at den kedelige arbejdsgang med de grønne ark. Det er bare det sidste århundrede at gøre tingene på den måde. De skal være klar til at gå ind i det nye århundrede, hvor vi kigger fremad, Mange ting kan laves med robotter og mange ting kan laves med en computer der udvælger ting for dig og stadig have et validt grundlag. De skal være klar over, at det ikke forringer kvaliteten af deres arbejde.

LH: Bruger du selv tid på at analysere dine data? Hvis ja, hvilke analyser laver du så?

EBA: Jeg går meget analytisk til værks. Kvartalsvis laver jeg kvartalsrapporter og jeg starter meget analytisk, når jeg skal se hvor jeg skal gå lidt mere i dybden end bare balancen. Vi har 14 ejendomme og 5 selskaber, så jeg trækker faktisk 19 balancer, hvor jeg sammenholder med kvartalet og året før for at se en udvikling der er anderledes end jeg forventede. Jeg har lavet budgetter på alle niveauerne, som jeg ligeledes sammenholder, så det er meget sammenligningsanalyse for at finde de steder der skiller sig ud. Det er det første, så herefter går jeg mere kvalitativt til værks, hvor jeg siger "okay de her steder ved jeg der skulle sket et eller andet i det her kvartal, er det så også sket".

LH: Jeg kan forstå at du ikke går så statistisk analytisk til værks?

EBA: Nej, jeg skal sikre mig, at vi ikke skifter måde at bogføre på, jeg skal sikre mig, at der ikke er noget der stikker af uden at vi ligger mærke til det, enten fordi det bliver for dyrt eller fordi der er en fejl der akkumulere. Kvartal for kvartal er mere eller mindre ens, når du driver et ejendomsselskab, det er egentlig udgangspunktet. Lejerne betaler enten månedsvis eller kvartalsvis, hvorfor det er ens kvartalsvis. Det kan godt være, at ejendomsskatten betales halvårligt, men dette ved jeg, hvorfor jeg kan tage højde for det. Der hvor det kan afvige er på vedligeholdelse, det kan være at der bliver skiftet tag, det kan være hvis vi får en ny lejer, hvor vi sætter lejemålet i stand inden de flytter ind. Alle disse ting, det ved jeg godt på forhånd, hvorfor jeg kan tage højde for dette i analysen af udviklingen, så kigger jeg på de poster der afviger, som jeg fokusere min tid på. Jeg kigger selvfølgelig også meget på hvordan vi bruger pengene i forhold til om hvorvidt de enkelte omkostninger giver mening og om hvorvidt den skal driftsføres over en periode.

LH: Tror du dataanalyse i forbindelse med revisionsprocessen kan konstatere forhold du ikke selv var klar over?

EBA: Man vil uden tvivl kunne finde noget, men om hvorvidt det er værdiskabende for mig og offentligheden, det tror jeg ikke. Man vil selvfølgelig kunne finde noget, men det vil måske være mindre konteringsfejl end man kan finde "penge". Jeg tror ikke man kan finde noget, der kan give mig en bedre bundlinje, det ville jeg have svært ved at se. Hvis man finder konteringsfejl, kan det have en påvirkning på skatten, men ellers er der tale om småfejl som blot gør konteringen mere rigtig, men det vil ikke have en påvirkning på resultatet. Jeg plejer at sige, at når jeg har været kvartalet igennem, så er det 95% rigtigt og det kan jeg godt leve med. De sidste 5% af hente dem, det vil være for dyrt i tid på en eller anden måde. Om det er tid jeg skal bruge på at sætte et analyseværktøj op eller om det er tid jeg skal bruge på at gå det slavisk igennem, så er det tid i sidste ende.

LH: Hvilken værdiskabelse vil du mene en revisor kan bringe til bordet, som de ikke gør på nuværende tidspunkt?

EBA: Hvis der er flere revisorer der skulle fremme sig overfor mig som kunde, så ville det være at have et stort kendskab til ejendomsmarkedet. Det er primært for at kunne forstå min forretning og snakke omkring den og markedet den operere på, herudover ville det være, at komme med noget som jeg ikke selv har tænkt på. Hvis man kan konstatere, at vi arbejder forkert med vores gæld eller vores værdiansættelse, det er de to primære punkter der kan rykke på vores indtjening. Driften i sig selv er ikke særligt relevant i forhold til de her værdier, hvis man ændrer en kvart procent på vores afkast i værdiansættelsen.

LH: Føler du er en generel mangel på forståelse for brancherne blandt revisorerne?

EBA: Nej jeg vil nok nærmere sige, at der er for få revisorer der gør sig brancherelevante. Det er min erfaring fra Deloitte & PWC, at der er for få der sætter mål for at "eje" lægemarkedet/ejendomsmarkedet. De fokuserer for meget på deres egen bundlinje, hvorfor de samler for mange forskellige kunder sammen der ikke har nogen sammenhæng. De formår derfor ikke, at blive rigtigt gode til en specifik branche eller specifikke forhold.

LH: Lad os antage, at din revisor i forbindelse med revisionen brugte en dataanalytisk tilgang, ville du så føle, at han kunne komme med noget der var relevant, på trods af dataanalysen er baseret på data der er op til 17 måneder gamle?

EBA: Ja i teorien ville han nok godt kunne finde noget. Vores kvartaler ligner hinanden, hvormed vores år også ligner hinanden, så hvis han konstaterede noget tidligere år, så er fejlen der sandsynligvis stadig næste år i et eller andet omfang. Det jeg gør i forbindelse med min gennemgang er at sikre, at kvartalerne er ens. Hvis der er en fejl, så vil kvartalerne og dermed året være lige forkert. Hvis han finder noget vil der være tale om en mindre fejl og jeg ville ikke kunne forestille mig, at han ville finde noget værdiskabende.

14.14 Bilag 14: Interview Tina Holmbom

14.14.1 Opsummering kvantitative data

Spørgsmål:	Svar:
Hvad er din holdning til revision? Føler du at du får værdi for pengene?	Ja
Er det din overbevisning at revisionen hos jer sker på den mest effektive måde?	Nej
Bruger i selv tid på at analysere jeres data?	Nej
Tror du at dataanalyse ville kunne konstatere forhold du ikke selv var klar over?	Nej
Ville du bruge din revisor til sparring angående forretningsforståelse, branchekendskab, indsigt i virksomheden osv?	Ja
Er revisorerne den sparringspartner du ville starte med at kontakte, hvis du skulle bruge hjælp til ovenstående?	Ja

14.14.2 Transskriberet interview

TH: Mit navn er Tina Holmbom og jeg er direktør i Cream ApS og Albert Holmbom ApS.

LH: Har du en ide om hvordan revisionen foregår hos jer?

TH: Jeg modtager faktura som jeg videresender til min bogholder som fører dem ind i bogføringen.

LH: Det du snakker om, er bogføringen. Hvad med revisionen der udføres i forbindelse med årsrapporten?

TH: Min andel er primært, at lave status i form af optælling af varelageret, hvilket bliver kontrolleret stikprøvevis. Tallene bliver så ført ind i regnskabet, som vi efterfølgende gennemgår sammen. Gennemgangen består af hvorvidt tallene stemmer overens med min opfattelse og hvorvidt der er forhold der skal korrigeres.

LH: Så du føler, at det primært er en gennemgang via stikprøver? Og føler du det er mange stikprøver?

TH: Ja det er primært stikprøver, men det er ikke mange.

LH: Har du nogen ide om hvorvidt der sker analyser i forbindelse med årsrapporten?

TH: Vi laver en gennemgang hvor vi ser om tallene er som de skal være. Vi kigger på hvorvidt vi skal korrigere på varelageret.

LH: Kan du sætte lidt flere ord på gennemgangen?

TH: Nej det kan jeg ikke. Det er ikke så kompliceret. Jeg har nogenlunde tallene og har ret godt styr på hvor vi lander, da jeg løbende laver en budgetsimulering.

LH: Så du føler, at du har et meget godt overblik over tallene?

TH: Ja der er ikke de store overraskelser. Tallene ender meget tæt på det jeg forventer.

LH: Hvad er din holdning til revision? Føler du, at du får værdi for pengene?

TH: Ja det gør jeg vel. Jeg kan godt tænke, at når jeg er så langt i processen så er det dybest set bare opstillingen af regnskabet, der mangler. Så jeg behøvede måske bruge så meget tid på det, andet end at det automatisk blev lagt ind i regnskabet, hvorefter vi kunne lave en gennemgang.

LH: Føler du, at du bruger meget tid på revisionen?

TH: Nej jeg føler at min revisor bruger meget tid på det. For mig er tallene, hvad tallene er de skal bare overføres automatisk ind i regnskabsopstillingen. Vi kunne så læse det igennem og tage en gennemgang og klare det på en halv time også behøvede vi ikke gøre mere.

LH: Jeg kan indirekte høre på dig, at du ikke føler værdien er så høj?

TH: Jeg vil hellere have at tingene er rigtige i løbet af året fordi så er det de tal vi overfører til regnskabet. Der kan selvfølgelig være nogle småjusteringer, men det kan klares forholdsvis hurtigt. Mere kompliceret er det ikke.

LH: Føler du at revisionen bliver udført på den mest effektive måde?

TH: Jeg ved ikke rigtigt hvad der foregår bag kulisserne. Revisionen foregår ikke foran mig, så jeg ved ikke om det er effektivt.

LH: Men hvad er din umiddelbare tanke?

TH: Jeg har lige skiftet revisor og i den forbindelse blev revisionen mere omfattende. Men det er nok også fordi jeg tidligere havde en revisor, som jeg havde arbejdet sammen med i mange år. Han kendte til min forretning og vidste hvordan den fungerede, hvorfor han også vidste hvorfor tallene så ud som de gjorde.

LH: Så du har faktisk følt at revisionen forløb mere gnidningsfrit tidligere?

TH: Ja det syntes jeg. Vi følger månedligt op på tingene. Vi sørger for at bogføringen er opdateret løbende, hvorfor tallene blot skal ligges i systemet der udarbejder årsrapporten. Revisoren og jeg kan efterfølgende afholde et rådgivningsmøde på en halv time og det burde være det. Jeg har lidt svært ved at forstå den store regning i slutningen af året, da det i min optik burde være en løbende omkostning.

LH: Hvad med dine kreditinstitutter?

TH: De vil gerne have et løbende regnskab. Hvis de er helt sikker på, at man løbende følger op og får det bogført rigtigt, så har de et løbende overblik som de bruger. Det er ikke muligt i forhold til Cream (Detailbutik), da det kræver en lageroptælling, hvilket er lidt mere omfattende.

LH: Så dine kreditinstitutter fokusere egentlig mere på den løbende dialog?

TH: De skal have årsrapporten til sidst, hvor de overordnet kan se hvordan det er gået. Men når man kører et system, hvor tingene bliver bogført løbende og der er styr på ens balancer måned for måned, så kan det ikke være de store overraskelser i de virksomheder jeg ejer. Mine forventninger til varelagerets værdi kan være den eneste faktor, der kan svinge i forhold til de faktiske tal, men det er typisk ikke særligt meget.

LH: Ville du bruge din revisor til sparring angående forretningsforståelse, indsigt i virksomheden og branchekendskab?

TH: Ja det ville jeg bestemt! Nok ikke den revisor jeg har på nuværende tidspunkt, da vi ikke kender hinanden godt nok. Jeg havde tidligere en som havde været min revisor i 15 år, ham brugte jeg meget. Vi snakkede ofte om hvorvidt pengene blev investeret mest optimalt og om tingene blev håndteret korrekt. Branchekendskab ville jeg dog ikke bruge ham til, det havde han ikke kendskab til.

LH: Okay men hvis du tidligere har brugt din revisor til den sparring, så ville du vel kunne finde på det igen? Hvis din nuværende revisor bringer noget til bordet?

TH: Ja

LH: Har du et behov der er større end det din revisor på nuværende tidspunkt leverer?

TH: Nej jeg bruger min tidligere revisor til den del, så mit behov er afdækket.

LH: Er din revisor den sparringspartner du ville starte med at spørge, hvis du skulle have hjælp til sparring, indsigt i virksomheden og branchekendskab?

TH: Ja det ville jeg, dog ikke på nuværende tidspunkt, da situationen er lidt ekstraordinær med en ny revisor og at jeg bruger min tidligere revisor til den del. Min tidligere revisor deltog i bankmøder og møder med kreditinstitutterne.

LH: Er det noget du ligger meget vægt på, at din revisor kan bringe til bordet?

TH: Ja ellers ville jeg have behov for at en anden ville kunne hjælpe og så kan det ligeså godt være en der allerede kender til min forretning og tallene. Det skal ligeledes være en med en høj forståelse for det skattemæssige, hvilket en revisor typisk har.

LH: Så de ekstraydelser der ligger udover revisionen har en stor værdi for dig?

TH: Ja bestemt!

LH: Hvad forstår du ved dataanalyse?

TH: At man analyserer nogle data.

LH: Kan du uddybe?

TH: Dataanalyse er for mig, at man kan analysere på kryds og tværs af forretningen på baggrund af de data man har til rådighed.

LH: Er det noget du selv bruger tid på?

TH: Nej

LH: Tror du dataanalyse kan konstatere forhold du ikke selv er klar over?

TH: Nej det tror jeg ikke.

LH: Hvorfor tror du ikke det?

TH: Det er så simpelt. Vi er en lille virksomhed, så der er ikke noget jeg ikke ved og det jeg ikke ved har jeg aktivt fravalgt at vide. Jeg kunne godt lave en masse varestatistik ved brug af stregkoder, det har jeg prøvet før, men jeg gider ikke bruge tid på det.

LH: Så du kunne godt konstatere forhold du ikke var klar over, men du vurderer at det ikke er værdiskabende?

TH: Ja lige præcis. Jeg har vurderet, at det ikke er værdiskabende at indhente disse data.

LH: Hvilken værdiskabelse mener du revisorerne kan bringe til bordet?

TH: For mit vedkommende er det primært det skattemæssige aspekt og sparring i forbindelse med bankmøder. Jeg kender ikke til skattereglerne, så det er vigtigt for mig, at min revisor kan hjælpe mig med det og sikre, at det bliver gjort korrekt. I forhold til det skattemæssige er der ligeledes sparring i forhold til generationsskifte osv.

LH: Lad os antage at din revisor i forbindelse med revisionen lavede dataanalyse ville det være relevant, når dataene analysen vedrører kan være op til 17 måneder gamle?

TH: Jeg har slet ikke behovet for dataanalyse, så det er ikke relevant for mig. Jeg er så meget inde over mine forretninger, at jeg ved hvordan de fungerer og hvad der sker i dem.

14.15 Bilag 15: Interview Jan Hallerup

14.15.1 Opsummering kvantitative data

Spørgsmål:	Svar:
Hvad er din holdning til revision? Føler du at du får værdi for pengene?	Nej
Er det din overbevisning at revisionen hos jer sker på den mest effektive måde?	Ja
Bruger i selv tid på at analysere jeres data?	Nej
Tror du at dataanalyse ville kunne konstatere forhold du ikke selv var klar over?	Ja
Ville du bruge din revisor til sparring angående forretningsforståelse, branchekendskab, indsigt i virksomheden osv?	Nej
Er revisorerne den sparringspartner du ville starte med at kontakte, hvis du skulle bruge hjælp til ovenstående?	Nej

14.15.2 Transskriberet interview

JH: Mit navn er Jan Hallerup og jeg er direktør i HallerupNet ApS samt CFO i en ejendomskoncern.

LH: Har du en ide om hvordan revisoren foregår? Føler du den er meget manuel?

JH: Den er meget manuel.

LH: Så du tror ikke der bliver lavet mange analyser i forbindelse med revisionen? Du tror ikke de bruger dine finansdata på nogen måde?

JH: Nej det er ret kedeligt og ret traditionelt. De tager en del stikprøver også basere de sig på deres fornemmelse. De laver nok lidt regnskabsanalytisk revision, hvor de kigger på tallene i året og sidste år. Det er en overordnet analyse af hvorvidt der er behov for flere stikprøver.

LH: Hvad er din holdning til revision? Føler du, at du får værdi for pengene?

JH: Jeg får ingen værdi af revisionen.

LH: Så du får kun revision fordi det er et lovkrav?

JH: Ja ellers havde jeg ikke fået lavet revision.

LH: Hvad med dine kreditinstitutter, de har ikke en holdning til hvorvidt du får lavet revision?

JH: Jeg har læst, at Jyske bank har krav om, at deres kunder skal have revision. Men Jyske bank kan stille så mange krav de har lyst til, men hvis de begynder at stille for mange krav, så ville jeg opsig samarbejdet. Det er mig der sætter dagsordenen overfor dem og ikke omvendt, men det er også nemt at sige for mig, når jeg ikke skylder penge til banken. Hvis jeg havde skyldt penge til banken, så havde det været dem der satte dagsordenen og ikke mig.

LH: Tror du det påvirker din rente, at du får en revisionserklæring?

JH: Ja det tror! Jeg tror bankerne har en intern score på alle deres kunder, hvor erklæringen indgår som en af parametrene. Jeg tror dog, at bankerne primært fokuserer på hvorvidt der er god økonomi, hvilket kommer til udtryk ved, at der er positiv egenkapital, penge i banken, et positivt resultat og generelt et flot regnskab.

LH: Hvad mener du med et flot regnskab?

JH: Et regnskab der giver dem ro i maven og at der er en generel troværdighed ved regnskabet og de underliggende tal.

LH: Men troværdigheden kommer vel i form af erklæringen?

JH: Ja det kunne nogle mene, men jeg vil mene at der er troværdighed i mine data, da vi har et opdateret bogholderi, der er styr på processerne. Det er i min optik troværdighed, da jeg har troværdige data 365 dage om året i modsætning til kun en gang om året.

LH: Men udlevere du nogensinde disse data til banken?

JH: Ja det gjorde de for lang tid siden. De fik så en balance pr. dags dato, hvilket de var utroligt imponeret over.

LH: Føler du, at revisionen sker på den mest effektive måde?

JH: Som gammel revisor, har jeg svært ved at svare på spørgsmålet. På den ene side, så kan jeg godt forstå, at det tager et stykke tid, når revisoren skal indhente den fornødne dokumentation de skal bruge til revisionspåtegningen. På den anden side, så kan jeg godt mærke, at jeg syntes det er utroligt belastende at skulle bruge tid på at sende dokumentation til revisoren.

LH: Nu snakkede du om, at du har et dagligt opdateret bogholderi, tror du at din revisor ville kunne udføre revisionen mere effektivt, hvis de satte sig ind i dine processer og den automatik du har i dit system?

JH: Ja det er jeg ret overbevist om! Det kræver dog at revisors dagsorden ændrer sig.

LH: Hvorfor mener du det? Du har allerede nu muligheden for at basere dig på kontroller og processer.

JH: Okay, men revisorerne gør det bare ikke. Jeg tror det ligger i deres gener, at de skal lave den samme proces, udfylde de samme spørgeskemaer og indhente den samme dokumentation. Jeg har endnu ikke hørt om en revisor der forholde sig til automatikkerne, robotterne og kontrollerne der er i systemet og aktivt bruger det i deres dokumentation.

LH: Kunne du finde på at bruge en revisor til sparring indenfor forretningsforståelse, branchekendskab og indsigt i virksomheden?

JH: Nej fordi de kender ikke noget til det. De ved ikke mere end jeg ved.

LH: Så du mener ikke, at revisorerne kan tilfredsstille et eventuelt behov?

JH: Nej.

LH: Hvis du potentielt skulle have en sparringspartner, ville du så gå til revisoren som den første?

JH: Nej jeg ville nok gå til andre, men det er nok også påvirket af, at jeg selv er statsautoriseret revisor. Den viden revisorerne ligger inde med, har jeg ikke det samme behov for. Den viden jeg har brug for, ville jeg kun kunne finde andre steder. Jeg tror dog generelt, at størstedelen af virksomheder ville gå til deres revisor, det kan jeg huske fra min egen tid. Det er min overbevisning, at det vil ændre sig over tid og ikke til revisorernes fordel. Jeg mener ikke revisorerne er så kvalificeret, som man gerne vil gøre dem til. Det er klart, at de store revisionshuse har hele paletten af specialister, men de koster også en halv bondegård.

LH: Hvad forstår du ved dataanalyse?

JH: Jeg forstår dataanalyse som værende et koncept, hvor man tager alle sine data og smider ned i en kurv, hvor man herefter manipulere dem og analysere dem på kryds og tværs samt ser hvorvidt der er sammenhænge mellem data. Analysen kan være med til at understøtte rigtigheden af regnskabet.

LH: Så du mener, at dataanalysen primært er fokuseret på at finde fejl i forbindelse med revisionen? Eller kunne du se andre sammenhænge hvor dataanalyse kan benyttes?

JH: Ja du kan bruge dataanalyse til at undersøge om virksomheden er så rentabel, som de går og tror. Jo større datamængderne bliver, jo svære kan det være for virksomheden at gennemskue hvor virksomheden tjener deres penge. Virksomhedsejerne har typisk ikke den analytiske evne til at gå dybere ned i virksomhedens tal og sammenhænge. Revisorerne har bestemt den analytiske evne og hvis de samtidigt har evner indenfor dataanalyse, så kunne jeg godt forestille mig, at de kan agere som konsulenter og eventuelt bruge det i deres revisionsproces.

LH: Bruger du selv tid på at analysere jeres data?

JH: Nej det gør vi ikke på den måde.

LH: Hvordan kan det være?

JH: Vi er ikke en så stor virksomhed endnu. Det er min overbevisning, at jeg har et overblik over hvor virksomheden tjener pengene og hvilke udfordringer vi står overfor i forhold til driften.

LH: Ser du en direkte sammenhæng mellem behovet for dataanalyse og virksomhedens størrelse?

JH: Ja bestemt! Jo større virksomheden er, dets svære er det for ledelsen at få et overblik, hvorfor det i den forbindelse bliver mere relevant at udarbejde dataanalyse. De har endvidere flere data, hvorfor de vil kunne lave flere analyser i et revisionsmæssig sammenhæng og i et optimeringsmæssig sammenhæng.

LH: Tror du, at dataanalyse ville kunne konstatere forhold du ikke selv var klar over?

JH: Det ville være friskt af mig, hvis jeg svarede ja til det spørgsmål! Det kunne være jeg blev overrasket. Det er nok nærmere tiden, der gør at jeg ikke får det gjort og jeg har ikke tiden til at sætte mig ind i nye værktøjer osv.

LH: Så du skifter lidt mening i forhold til hvorvidt størrelsen er en faktor?

JH: Ja det gør jeg nok.

LH: Det jeg kunne forstå dig sige, er at de faktorer der spiller ind i forhold til hvorvidt du bruger dataanalyse, det er så den tidsmæssige faktor og kendskabet til systemerne?

JH: Ja det er det nok nærmere. Men det interesserer mig faktisk utroligt meget, det her med, at tage alle sine data og putter dem i en kasse også derfra arbejder med dataene, den interne sammenhæng, virksomhedens processer og virksomhedens optimeringsmuligheder. Det at undersøge om hvorvidt det man går og tror, er korrekt, det fascinerer mig.

LH: Er der andre forhold du mener der hæmmer brugen af dataanalyse i virksomheden?

JH: Jeg tror også kulturen i virksomheden spiller en rolle. Vi kunne godt have en kultur i virksomheden, der baserede sig mere på analyser af vores data og ikke blot vores mavefornemmelse.

LH: Hvilken værdiskabelse mener du revisorerne kan bringe på bordet i forhold til dig som kunde?

JH: Det er nok begrænset hvor meget kan hos mig, da jeg er tidligere statsautoriseret revisor. Hvis du dog kigger på den generelle kunde, så vil de nok kunne hjælpe en del og være en relevant sparringspartner, da de kommer ude hos mange forskellige kunder og har stor erfaring. Men de skal begynde at rykke på sig og særligt indenfor digitaliseringen. De skal hjælpe deres kunder med at blive digitaliseret, hvis de ikke vil miste markedsandele til andre som er mere proaktive på dette område. Det er mit indtryk, at virksomhederne vil bibeholde deres revisor, hvis de succesfuldt får hjulpet kunden med at implementere værktøjer der gør kunden mere digital.

LH: Lad os antage, at din revisor udførte dataanalyse i forbindelse med revisionen af årsrapporten, vil du mene at den information er relevant? Informationen kan være helt op til 17 måneder gamle data.

JH: Nej det ville jeg nok ikke. Vi lever i en verden, hvor der bliver generet data hver dag, hvilket bør være virksomhedens primære fokus. De nyeste data er det som virkelig har værdi, da det kan hjælpe dig med dine beslutninger her og nu. Gamle data kan have værdi, da de kan hjælpe med at afkræfte/bekræfte forhold/forventninger.

LH: Så man ville i nogle tilfælde faktisk godt kunne bruge dataanalysen i forbindelse med årsrapporten?

JH: Ja det ville man nok godt. Der ville være tilfælde, hvor dataanalyse ville kunne hjælpe med at konstatere forhold som virksomhedsejeren måske/måske ikke var klar over. Men det er et spørgsmål om hvorvidt man vil bruge ressourcer på at undersøge forhold som ledelsen potentielt allerede er klar over. Det er dog vigtigt at pointere at flere og flere virksomheder bliver mere og mere digitaliseret, hvorfor virksomhederne har behov en analyse af deres data her. Hvis du som revisor spørger om hvorvidt jeg ønsker en dataanalyse i forbindelse med revisionen, så ville jeg nok sige nej afhængigt af hvad det koster.

LH: Hvad hvis det blev en integreret del af revisionen?

JH: Så ville jeg måske føle, at revisionen havde en højere værdi.

LH: Kunne du finde på at vælge en anden revisor, hvis de brugte dataanalyse i forbindelse med revisionen?

JH: Ja det kunne jeg godt finde på, så kunne jeg måske spare en del tid på nogle af de standardspørgsmål jeg får hvert år. Jeg kender snart alle de spørgsmål min revisor stiller fordi de er ens hvert år.