

Governance, Risk en Compliance (GRC) zijn in deze turbulente tijden heikele begrippen. Het is wel de corebusiness van het jonge, Waals-Brabantse bedrijf ClearPriority. # Brigitte Doucet

Enkele werknemers van Aprico Consulting, gespecialiseerd in it-risicobeheer, besloten eind 2007 om hun werkterrein te verruimen tot GRC. Ze richtten ClearPriority op, vestigden zich in Waterloo, en gingen in april 2008 echt van start.

Het bedrijfje beperkt zich niet tot consultancy. Medeoprichter en ceo Christophe Delcorte formuleert het als volgt: "Het eerste open platform voor realtimebewaking van de risico's – it én business – van een onderneming." De mogelijke interventiewaaijer is vrij breed: frauderisico's, ongecontroleerde transacties, serviceonderbreking, technische incidenten, niet-naleving van de reglementeringen (SOX, MiFiD-richtlijn...). "Het platform moet dus zo soepel en open mogelijk zijn om een multirisk supervisieoplossing aan te bieden. Daarvoor is een ont koppeling tussen de infrastructuur en de toepassingsdomeinen noodzakelijk."

ClearPriority gaat in tegen tegen de versnippering in het GRC-landschap waar de spelers zich

vaak op één problematiek (beursrisico's, ...) of op één functioneel deelaspect (ERP, ...) richten. "Integratie van toepassingen en data confronteert bedrijven met ernstige problemen. Wij maken ons sterk dat de klant ervoor terugschrikt om per risicotype een specifiek GRC-product te implementeren. Dat zou immers een nachtmerrie van integratie en nieuwe kosten betekenen", oordeelt Delcorte.

Controles automatiseren

De oplossing van ClearPriority bestaat uit een geheel van componenten waarmee men mechanismen voor extractie, analyse en reporting kan configureren, met automatisering van controles, continucontrole, realltime waarschuwingen, creatie van historiek en analyse (1). Ze bevat een ETL-tool, een regelmotor, een tool voor aanmaak van dashboards voor het beheer van alarmen en indicatoren, en een SDK voor de ontwikkeling van extractieagenten, specifiek voor de infrastructuur van de klant.

Dit is overigens de rode draad bij ClearPriority: de klant een platform aanreiken dat tegelijk generiek én kneedbaar is, dat zich met zijn specifieke problematiek kan conformeren. De klant kan met de hulp van ClearPriority zijn eigen regels ontwikkelen en zogenaamde Risk Intelligence Packs (RIP) bouwen, op eigen maat. Deze RIP's zijn specifieke bewakingstools voor een specifiek risicodomein. Op termijn zou ClearPriority op basis van verworven expertise of volgens een 'community'-logica ("die uiteraard de beperkingen van klantconfidentialiteit respecteert"), bepaalde RIP's kunnen creëren. "Dat zal heel natuurlijk tot stand komen, naarmate de tijd en de projecten vorderen. Doel van deze voorgedefinieerde 'packs' is de GRC-implementatie bij de klant te versnellen."

Op zoek naar partner(s)

ClearPriority is nog jong en bescheiden, en claimt geen compleetheid. "Onze GRC-oplossing mikt op de kritieke risico's en komt te

gemoet aan het essentiële", stelt Christophe Delcorte. "Als start-up willen we echter geen enkele kans laten liggen. Bepaalde sectoren zullen allicht méér vragende partij zijn dan andere. Ik denk aan de financiële sector die zich naar tal van reglementeringen moet schikken, of de telecom waar realtime-analyse van risico's een noodzaak is, of de energiesector waar het 'just in time'-concept steeds belangrijker wordt."

ClearPriority is een mogelijke concurrent voor SAP, Oracle, Appriva, ... en kan zijn oplossing ook enten op reeds bestaande elementen bij de klant. Verder kan het bedrijf zich complementair opstellen, in het zog van van consultants (genre KPMG). ClearPriority zoekt overigens partners met specialisatie in risicodomeinen of "die de specifieke checkpoints van een bepaalde sector kunnen identificeren." Er werden al akkoorden bereikt met Unisys (beveiliging van informatie), Satisco (beheer van portefeuille van beursttransacties) en Bizliner (analyse en conceptie van bedrijfsprocessen).

Om zijn R&D-behoeften te dekken geniet het bedrijf invorderbare steun (1,435 miljoen euro) van het Waals Gewest (DGTRE). Maar om zich internationaal te profileren zijn extra middelen nodig. In eerste instantie geeft ClearPriority de voorkeur aan een internationaal netwerk van partners. Daarnaast hoopt het te kunnen aanschurken tegen een 'grote naam' uit de bedrijfsweld. Profiel? "Een *player* die een snelle internationale afzetmarkt waarborgt, met een installed base van duizenden klanten, complementair met de onze", schetst Paul Evrard, verantwoordelijk voor marketing en strategische allianties. "Een dergelijke hefboom is belangrijk. GRC kan op een hoop belangstelling rekenen, en de concurrentie wordt moordend."#

(1) "De installatiefase eist knowhow om doeltreffend te zijn." ClearPriority geeft de voorkeur aan de vooraf geconfigureerde 'appliance'-aanpak (met diverse servers volgens vereiste vermogen en volumetrie). Installatie op de server(s) van de klant is eveneens mogelijk.

GRC-oplossing van ClearPriority komt als geroepen



Ceo Christophe Delcorte: "De Belgische markt is nog niet rijp voor GRC, maar we zijn de fase van de demystificatie al voorbij."