

Zowel binnen de business modellen als de prestaties van organisaties worden consequent vaker hardere opinies en spitse uithalen tot waarheden gerekend door het Umfeld. Het 'umfeld' is dan de omgeving of context van een boodschap, bestaande uit relevante redactionele inhoud, vormgeving, content of andere communicatie-uitingen en een bepaald medium. De gerichtheid en de 'fit' van de tijd, actualiteit, waarde en het beoogde effect kunnen snoeischerp en ongekende impact hebben. Als het over een 'Primeur', smakelijke, verbeeldende of schokkende onthullingen gaat en ook nog aan 'waarheidsvinding' en bewezen feitelijkheden kan voldoen, is zowel de 'Win, als de Loose factor' een feit.



Anno nu worden de regelloze en verwarrende woorden tot munitie gesmeed en ook als zodanig gebruikt in alle vormen van nieuwsduiding en feitenverzameling. Zo sterk zelfs dat er nieuwe woorden ontstaan en beeldende begrippen gevormd worden. Zoals het Maserati mannetje, de sjemelsoftware die niet enkel de auto-industrie op z'n kop heeft gezet maar ook nu binnen de gokwereld en financiële sector speelt. Zoals de Teeven-deal de misdadiger tot miljonaire maakte en de belastingnomaden waaronder organisaties geld weg zetten op palmeneilanden en binnen de topsport wordt gesproken over 'liegtribunes'. Zelfs Joop Atsma (CDA Politicus) stelt in NRC over leugens en fraude: 'advies is alleen om nooit nooit te zeggen want je weet niet wat er in de toekomst op je pad komt'. En binnen 'controle omgevingen' het wel geaccepteerd is dat mensen vanuit strategisch oogpunt niet (helemaal) open zijn. 't Is ook maar net wat je fraude noemt toch?

Uit een Eurobarometerenquête uit 2015 | 2016 over de perceptie van fraude en corruptie ten nadele van de EU-begroting bleek dat 71 % van de respondenten dacht dat fraude "vrij regelmatig" voorkwam en dat 60 % het idee had dat corruptie "binnen de EU-instellingen aanzienlijk" was. Dit volgens de (ECA), EUROPESE REKENKAMER, (de)Hoedster van de EU-financiën die de controleurs van de controleurs zijn.

Vanaf medio 2017 zal binnen de ECA een boost worden gegeven aan de controle mechanismes en zal gericht zijn op fraudepreventie en frauderespons, en ngo's, academici en aanklagers zullen bijdragen aan de controle, evenals Europol en Eurojust. De Marathon en de Triatlon worden nu aan elkaar geregen en 'doorlopen'. Vanaf nu, juli 2017, staat 'Breedband beleid' centraal binnen een sectoraudit om te bezien of de 270 miljard euro nodig voor breedbanddoelstellingen voor 2020 te verwezenlijken effectief en doelmatig besteed is en zal worden. Immers deze is nodig voor de snelle push van innovatieve diensten en applicaties. Follow the Money wordt op die wijze dan ook van andere 'prijskaartjes' voorzien en het lijkt dan ook weer wijs de regelloosheid en de verwarring scheppende 'beelden' toch wel van en juiste lading te voorzien, die van fraude inclusief.

Binnen het domein Business Continuity Management, met name binnen risk gebaseerde termen dienen aanmerkelijk scherper geplaatst te worden. Alom blijkt er nogal wat confusie binnen gebruik te zijn tussen WIN, EARN & GAIN. Om maar met de eerste te beginnen is WIN het winnen van of binnen een competitief veld belooft met (€) geld, eer of roem, maar ook voorzien van al dan niet afgedwongen 'geluk' of inzet van de winfactor. WIN-WIN (jargon) is een eufemisme zonder weerga. Een wiskundige speltheorie, onderdeel van de economie (en wiskunde), is de win-winsituatie ook te omschrijven als een 'positive sum game', een spel met een positieve totale opbrengst. Ook hier staat het gewin in € centraal met alle beperkingen van de theorie zijn de beperkte rationaliteit van mensen, onzekerheid en onbepaaldheid van kennis en inconsistentie die vaak optreedt als onderdeel van het issue en bron van onzuiverheid en dus een voedzame fraudebasis.

Earn laat zich voor het oog makkelijker duiden en betekend zoveel als beloning voor een inspanning en de verdiensten daarvan. Toch ook hier worden randen opgezocht om 'flexibel' te zijn. Voor verdienen & winst worden veel alternatieve termen

gebruikt. Deze termen hebben op hun beurt een verscheidenheid aan definities, afhankelijk van hun context en de doelstellingen. De IRS gebruikt de term Earnings om de winst te beschrijven, terwijl voor de vennootschap het de Profit is die het rapporteert. Economische discussies staan bol van verschillend principegebruik. Karl Marx en Adam Smith principes zijn hier relevant terwijl € analyses binnen het belang van intellectueel kapitaal weer manipuleerbaar en sterk beïnvloedbaar zijn.

"Zogenoemde Smoke and Mirrors' worden geëlimineerd, maar de wortel groeit verder enkel de manipulators zijn 'even' uit beeld gehaald en komen ermee weg. "

Hiaten vormen de dagpraktijk binnen 'Follow the Money' Sommige statistische modellen (bijvoorbeeld gebaseerd op Benford's wet of Beneish M-Score) worden gebruikt om mogelijke Earning manipulaties (fraude) te detecteren gelijktijdig, parallel aan het primaire proces. Ook hier blijkt er wederom een speltheorie toegepast te kunnen worden: Het prisoner's dilemma is een begrip uit de speltheorie als voorbeeld van de relatieve voordelen van samenwerken en niet samenwerken. Zogenoemde Smoke and Mirrors' worden geëlimineerd, maar de wortel groeit verder enkel de manipulators zijn 'even' uit beeld gehaald en komen ermee weg.

Gain is in feite de mate van versterking/verhoging van de waarde met een basis waarde (As Is) als uitgangspunt. De ambitie en de lat, als geprognosticeerd is dan de beoogde eindwaarde. Indien die op welke wijze dan ook (al of niet) gerealiseerd is/zal, vormt die ook vervolgens een nieuwe basiswaarde (Gain). Business Modellen van nu worstelen nogal met het GAIN aspect en de reële ambities, targets, doelstellingen en de zuivere kaders. Over en Underfitting is een welhaast daarbinnen een fenomeen geworden. Overfitting is het zo lang aanpassen van variabelen binnen een organisatie model waarbij optimaal regressief (verleden) voorspellingen gedaan worden op de ambitie (toekomst). Dit de Biases, (negatieve beïnvloeders) inclusief. Geeft daardoor erg weinig vertrouwen voor de toekomst en staat borg voor lineaire foutstapeling en fraude.

Underfitting is binnen de "Gain Chain", zeker nu waar de eisen aan snelle ontwikkeling en de License to Operate sterk onder druk staan, een opgave van formaat. Indien bestaande onderliggende statistische modellen, analyses of algoritmes de trend hiërarchie van de organisatie, markt en of prestatiedata niet kan vastleggen /bewerken en/of passend kan produceren is dit een underfit. Dus ambitie, nieuwe markt, nieuwe klant, nieuw product is dan als schaatsen op dun ijs met een wak in zicht. Over en Underfitting staat altijd onder hoge spanning met grote contrasten en hoge defectscores en fraudegevoeligheden. Resultaat van te simpele vernieuwende (Underfit) of te complexe verouderde modellen (Overfit). Slimme tactics helpen om Gain te plussen en 'Fraude Resistentie' op te bouwen, maar zorg dan in elk geval het huis op orde te hebben voordat uw bezoek zich aandient.