



# de accountancypraktijk van de toekomst

---

# een **nieuwe type** accountantskantoor

“De kans dat de boekhouding in 2033 geautomatiseerd is, bedraagt 95%.”

— Oxford University en Deloitte UK





# meesurfen op de **tendensen**

Het veranderende  
accounting-landschap

**3 belangrijke pijlers**

# 01.

## verhoog het gebruik van technologie

een aantal  
technologische verschuivingen:

- ① de overstap van papier naar digitaal
- ② integratie met de systemen van je klanten
- ③ werken vanop mobiele toestellen

## 02.

# de 'value pricing' van het afgeleverde product

de prijszetting gebeurt nu eerder  
op basis van deze 3 punten:

- ① de waaier van diensten die u de klant aanbiedt
- ② de hoeveelheid ondersteuning die u biedt
- ③ de toegevoegde waarde voor je klanten

## 03.

# de verwachtingen van de klant over je dienstverlening veranderen

de belangrijkste domeinen waarover ondernemers advies wensen:

-  zakelijke en financiële resultaten
-  management- en KPI-rapportering
-  kasstroombeheer en liquiditeitsprognoses
-  debiteurenopvolging en DSO
-  kostenbeheer
-  software- en systeemadviezen
-  strategische planning en doelen stellen
-  toegang tot financiering en funding
-  diensten van een externe financiële directeur
-  zakelijke coaching en mentoring



# de belangrijkste uitdagingen

Wat vind je op je weg?



# meer data, op meerdere plaatsen

“Zakelijk advies zal in de toekomst  
meer dan 80% uitmaken van de  
inkomsten.”

— Rob Nixon, CEO en oprichter van PANALITIX

## gevolgen

- ① de **hoeveelheid gegevens** is toegenomen
- ② de gegevens zijn **verspreid** over meerdere platformen
- ③ het **verzamelen** van de gegevens is problematisch

# de waarde van de klassieke dienstverlening is afgenomen



# advies vereist andere vaardigheden

ideale kwaliteiten van je  
kantoormedewerker:

- ① zich op zijn gemak voelen bij het gebruiken van **software en technologie**
- ② analyses kunnen maken en inzicht hebben in **hoogwaardige rapporteringen**
- ③ commentaar kunnen toevoegen en **belangrijke inzichten** ontwikkelen
- ④ duidelijk kunnen **communiceren** met klanten
- ⑤ een **relatie opbouwen** met de belangrijkste stakeholders



# kiezen voor de juiste dienstverlening

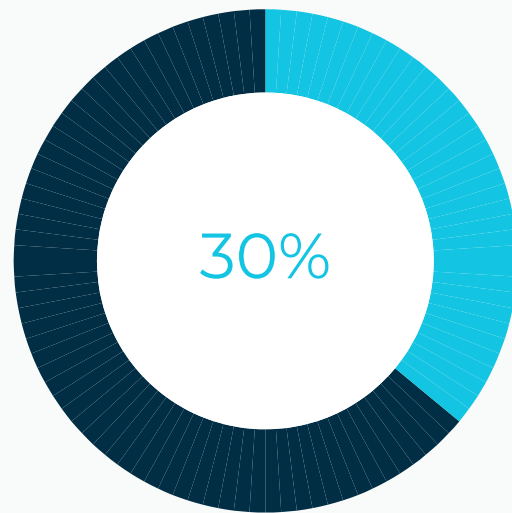
Wat is de volgende stap?



# verhoog de toegevoegde waarde voor je beste klanten

“Bij 30% van de kleine ondernemingen staat de accountant bovenaan het lijstje met adviseurs waar ze vertrouwen in hebben.”

— The State of Accounts, Xero



# zorg voor gratis of goedkope basisdiensten

“Gratis klassieke boekhouding voor iedereen.”

— 216 Accountants B.V



# centraliseer uw gegevens en werkstromen op één plaats

voor een beter rendement  
van je gegevens:

- ① zorg voor een volledige integratie van al je toepassingen
- ② voer alle werkstromen en rapporteringen uit vanop één enkele toepassing
- ③ centraliseer al je gegevens in één datahub

# maak proactief gebruik van je inzichten

maak gebruik van je advies en je  
gesprekken met klanten:

- ① bepaal de **positieve en negatieve elementen** die aan bod komen
- ② zorg voor een **regelmatige rapportering** en inzichten
- ③ zorg dat dit **gesprek** een **uitgangspunt** is



# omring je met het juiste team met de juiste vaardigheden

om een team te vormen dat deze  
uitdagingen aankan:

- ① definieer de belangrijkste functies die je nodig hebt
- ② zorg voor promoties en neem altijd die mensen aan die het meest geschikt zijn voor de job
- ③ leid je team op en verbreed hun kennis
- ④ bouw een zinvolle relatie op met je klanten

## bouw de relatie met de klant uit

om deze relaties op te bouwen en te koesteren:

- ① bespreek meer **een-op-een** met je klanten
- ② leer hun bedrijf **op alle vlakken** kennen
- ③ **personaliseer** je advies en je dienstverlening



# één centrale datahub

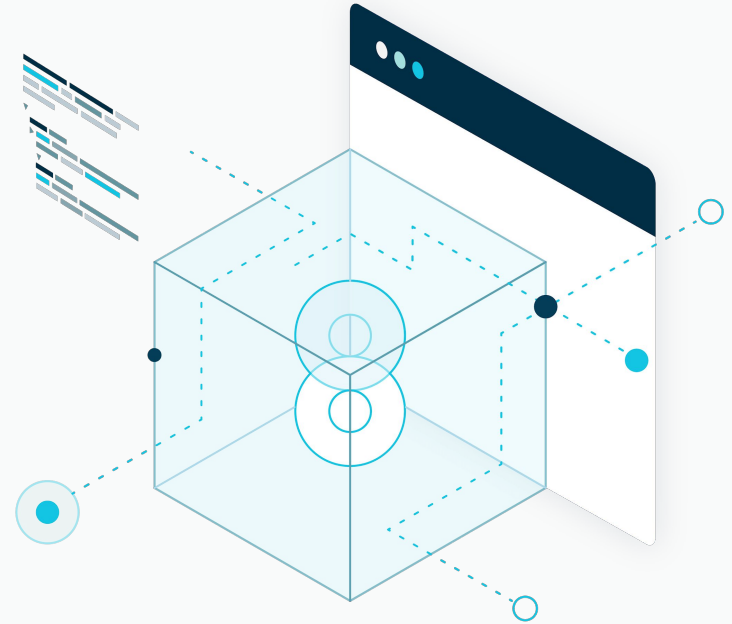
Wat is de waarde van een  
gecentraliseerde cloudoplossing?

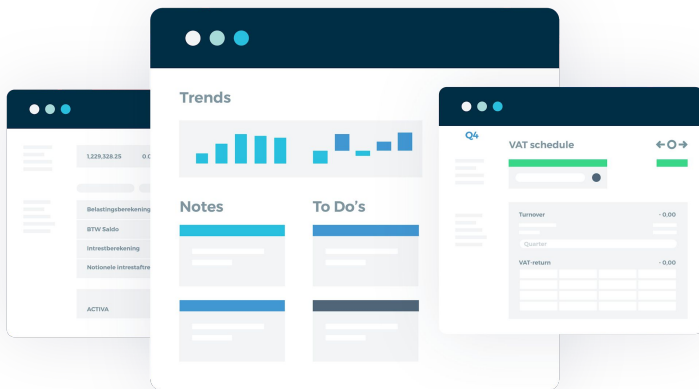


# connected accounting in the cloud

“Met een centrale datahub in de cloud worden processen 30% sneller en ook efficiënter.”

— Silverfin





Data Integration & Connectivity



Core Process Automation



Workflow Standardisation



Data-analysis



Collaborative communication



# toekomstige dienstverlening

Dienstverlening die een boost geven  
voor de toekomst van je bedrijf.



# je dienstenaanbod updaten

“Ondernemingen die adviesdiensten verlenen, genereren per klant aanzienlijk meer inkomsten per klant dan bedrijven die alleen maar klassieke boekhouddiensten aanbieden.”

— Xero UK, 2018



# word de accountant die je klant nodig heeft

“Start vandaag nog je  
transformatie op weg naar de  
accountantspraktijk van de  
toekomst!”

— Silverfin





thank you  
for listening!

