

exact
Live
2019

Nieuwe business- en verdienmodellen voor de accountant

Jan Wietsma 2 oktober

=exact



Even voorstellen: Jan Wietsma:



- Partner-eigenaar: MKB-kredietcoach / MKB-bedrijfscoach
- Kennis en netwerkpartner: Full Finance
- Bestuurder: NBA verantwoordelijk voor innovatie en Accounttech
- Docent postbachelor MKB-accountant: Full Finance Opleidingen
- Redacteur en lid adviesraad: AccountancyVanmorgen



Het kantoor van de toekomst?



 [Gratis AVG check](#) [Prijzen](#) [Documenten](#) [Voordelen](#) [Over ons](#) [Blog](#) [Registreren](#) [Inloggen](#)

Zelf via vraag en antwoord juridische documenten maken

Maak ze zelf op maat in een paar eenvoudige stappen. Kom je er niet uit? We zitten voor je klaar!

 Document zoeken 



Het mkb-kantoor van de toekomst



Rabobank Usseldelta

Rekening beheren

Powered by Tellow

Probeer nu met korting

Get Bizzy! De bankrekening die jouw boekhouding doet

Rabobank Bizzy, de bankrekening...

Rekening beheren

versie 9.0) of Android (vanaf versie 5.0).

Zo werkt Bizzy voor jou

 Jij wilt sneller betaald worden	 Jij wilt geen BTW-boetes	 Jij wilt weten hoeveel cash je hebt	 Jij wilt geen frustratie bij jaarlijkse aangiften	 Jij wilt geen gedoe met bonnetjes
 Rabo Bizzy stuurt een betaaldverzoek bij je factuur	 Rabo Bizzy helpt je btw apart zetten	 Rabo Bizzy toont jouw actuele saldo	 Rabo Bizzy maakt jouw administratie belasting-ready	 Rabo Bizzy verwerkt je ingescande bonnetjes

Bonnetjes invoeren in een flits

Gebruik of iets niet in de hand? Je krijgt geen melding in de Tellow app en via...

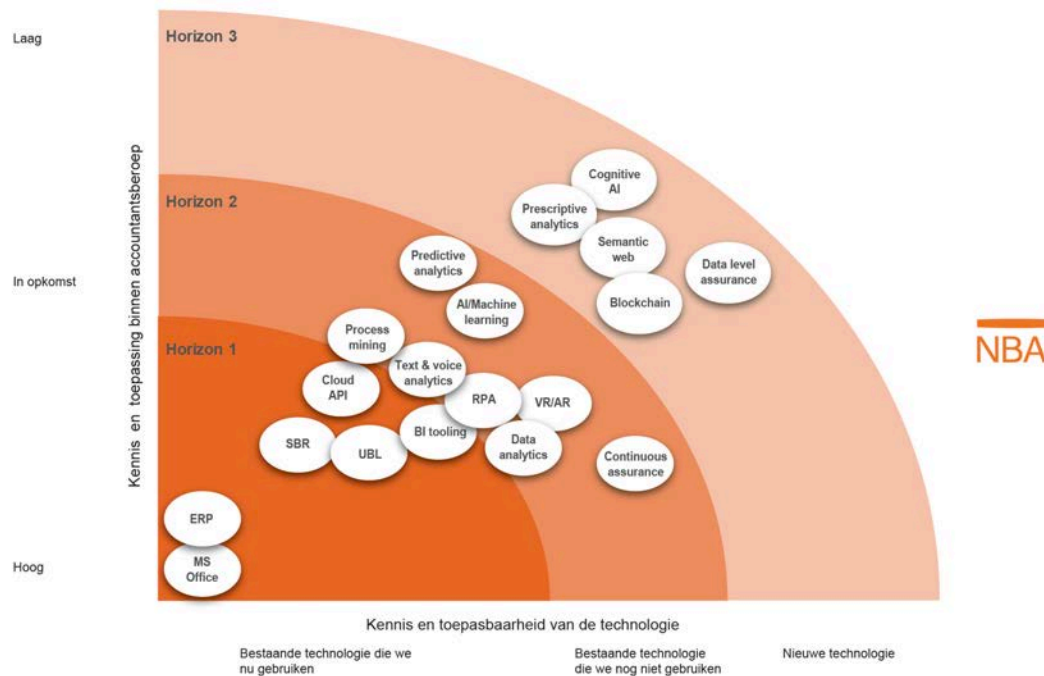


Nieuwe thema's waar iedere ondernemer mee te maken krijgt:

1. Verdere digitalisering en robotisering
 2. Circulaire economie
 3. Energietransitie
-



Technologielandschap in accountantsberoep, november 2018



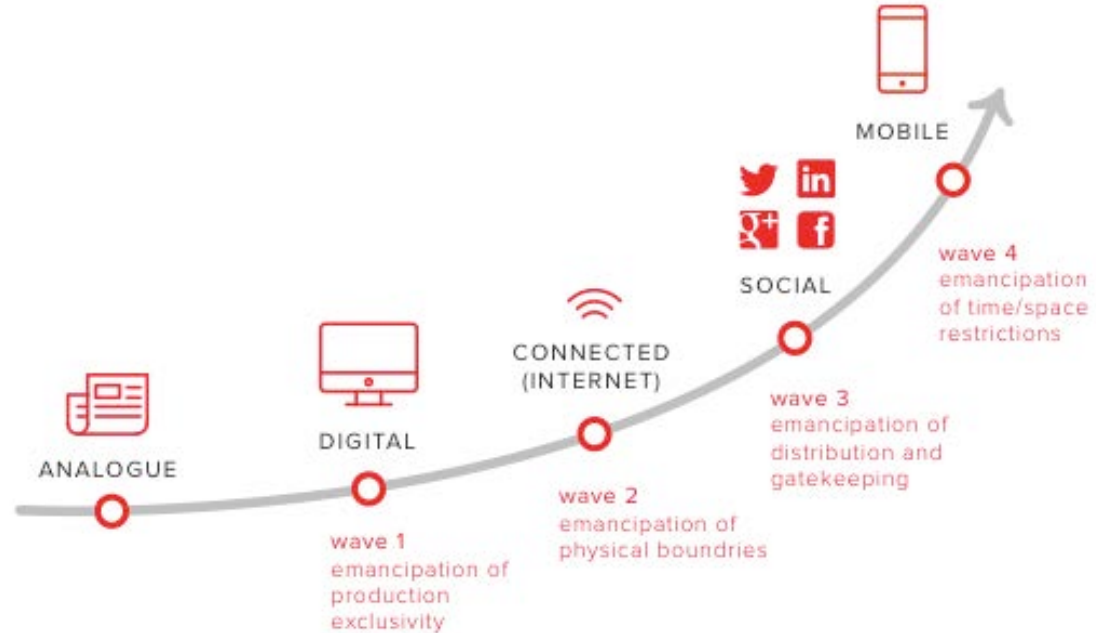


Digitalisering: Nederland moet digitale koploper worden





Mobiel is het nieuwe normaal





Waar moeten we rekening mee houden?

1. De mobiele evolutie is nog lang niet klaar
 2. Internet of everything (Alles is geconnect)
 3. Robotisering
 4. 3D printing
 5. Artificial Intelligence
-



De juiste keuze maken



Crowd



Human touch



Heartketing



Mens of robot





De impact van digitalisering: waar krijgt u mee te maken?

- Wat u doet is zichtbaar: Een veranderende relatie met uw klanten en stakeholders
 - Uw digitale kantoor: Het managen van klantervaringen
 - Uw positie in de waardeketen: Blijft u relevant of wordt u overgeslagen?
 - Uw blik op de toekomst: Experts bevelen uw kantoor aan of juist niet
 - Altijd en overal bereikbaar: Klanten willen 24/7 zaken met u doen
 - Klantenpanels: Uw klanten willen elkaar en u ontmoeten
 - Nieuwe technologie: Robotisering wordt de nieuwe werkelijkheid
-



De arbeidsproductiviteit van uw kantoor vergroten

- Maak gebruik van de mogelijkheden die Data Science u biedt
- Zet vol in op online
- Optimaliseer uw back-office processen door de klant centraal te stellen





Uw kantoor

- Een top-10 van uw klanten samenstellen die het afgelopen jaar de grootste omzetstijging hebben meegemaakt
 - Een overzicht maken van al uw klanten met een financiering en de daarbij horende voorwaarden
 - Een overzicht maken van al uw klanten met een auto van de zaak
 - Een overzicht maken van uw klanten die zorgdragen voor de meeste adviesomzet
-



Uw klant

De stationsbakker





Volledig inzetten op online

Appen met je vrienden én je boekhouding

Ervaar de eenvoud van social messaging nu ook voor je boekhouding. Gebruik Telegram en koppel eenmalig met je boekhouding. Voortaan deel jij je facturen en bonnen net zo eenvoudig als een selfie...

GRATIS TESTEN!





Firefox Bestand Bewerken Beeld Geschiedenis Bladwijzers Extra Venster Help

Response - CloutCrowd Finan 3.2 Nieuw tabblad

Transparency Lab B.V. (NL) <https://www.cloutcrowd.com/h/eb3ebc4e> Zoeken

Meest bezocht Laatste nieuws map this! (Jan) Welkom bij Full-Fina... Hootsuite Alle parken op een rij Apple Yahoo! Google Maps YouTube Wikipedia Nieuws Populair

coaching accountants

Welkom bij de Accountants Helpen Ondernemers scan!

Beste collega,

Hoe werkt het invullen van de Accountants Helpen Ondernemers scan?

Het beantwoorden van deze vragen neemt ongeveer 10-15 minuten in beslag.
Na het invullen van je achtergrondgegevens zie je als je telkens op 'volgende' klikt zie je zo'n 30 vragen.
Bij elke vraag horen TWEE antwoorden: wat is de huidige situatie in jouw/jullie bedrijf en wat is jouw/jullie ambitie/wens voor de komende 6 maanden?
Weet je een antwoord niet of is de vraag voor jou niet van toepassing: gewoon overslaan!

Veel succes met het invullen!

Met vriendelijke groet,

++ NAAM ++
++ TITEL ++

VOLGENDE



Firefox Bestand Bewerken Beeld Geschiedenis Bladwijzers Extra Venster Help

Response - CloutCrowd Finan 3.2 Nieuw tabblad

Transparency Lab B.V. (NL) https://www.cloutcrowd.com/ 80% Zoeken

Meest bezocht Laatste nieuws map this! (Jan) Welkom bij Ful+Fina... Hootsuite Alle parken op een rij Apple Yahoo! Google Maps YouTube Wikipedia Nieuws Populair

11% Page 1/5

Organisatie > Werkkapitaal

Wat heb je al geregeld voor jouw/jullie onderneming?

1. Een actueel inzicht in mijn debiteuren en crediteuren

Huidige situatie Over 6 maanden

Heb ik eigenlijk niet
Dat ben ik aan het regelen
Ik ben hierin voorbeeld voor anderen

2. Goed inzicht in mijn liquiditeitspositie

Huidige situatie Over 6 maanden

Heb ik eigenlijk niet
Dat ben ik aan het regelen
Ik ben hierin voorbeeld voor anderen

3. Een goed georganiseerde boekhouding

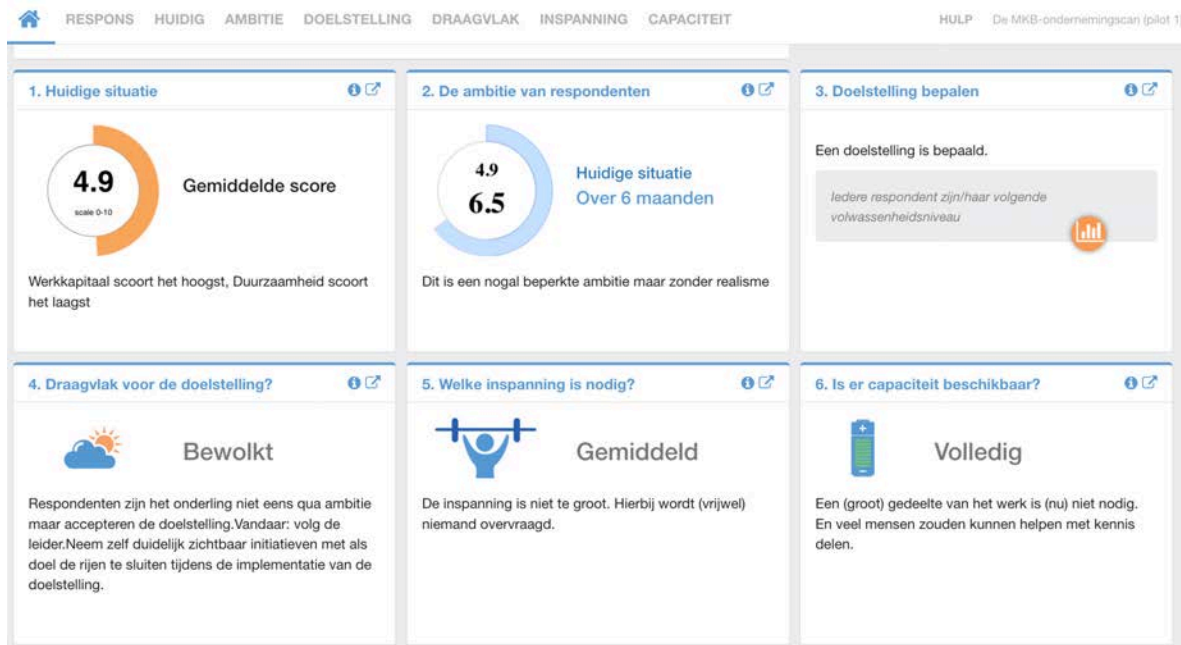
Huidige situatie Over 6 maanden

Heb ik eigenlijk niet
Dat ben ik aan het regelen
Ik ben hierin voorbeeld voor anderen

4. Voldoende geld om mijn belastingen te betalen

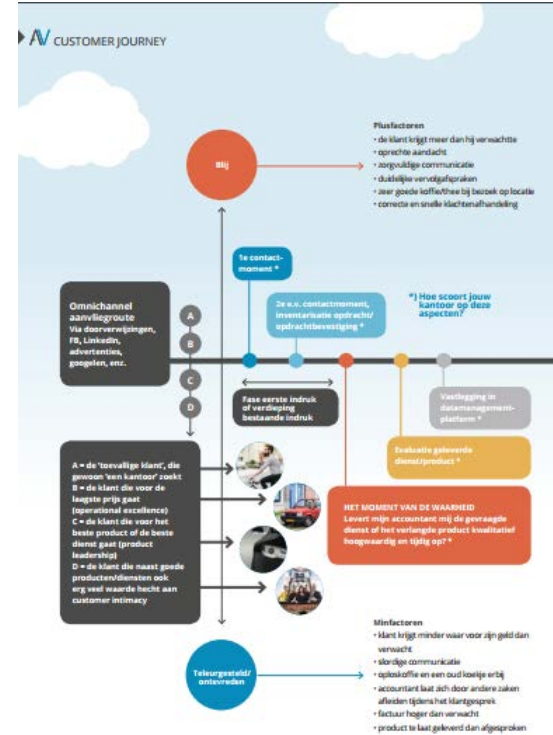
Huidige situatie Over 6 maanden

Mac OS X dock with various application icons.





Optimaliseer je backoffice: Stel je klant centraal





Nederlandse

Het Business Model Canvas

Business model canvas voor:

Business model canvas door:

Datum:

Versie nummer:

Strategische partners



Welke externe strategische partners zijn nodig om het product succesvol te kunnen creëren, verkopen, leveren?

Wat is hun rol en welke waarde is het hele proces?

Als u wilt: Kanalen, Klantrelaties en Inkomstenstromen.

Kernactiviteiten



Wat zijn de noodzakelijke activiteiten om het product succesvol te kunnen creëren, verkopen en leveren?

Als u wilt: Kanalen, Klantrelaties en Inkomstenstromen.

Waardepropositie



Wat is het aanbod voor de klant?

Op welke behoefte past dit? Welk probleem wordt er opgelost?

Welke voordelen bieden we aan?

Is er een aangepast aanbod voor bepaalde klantsegmenten?

Klantrelaties



Hoe worden relaties met klanten gelijkt en onderhouden?

Wat is de langst mogelijke waarde van de verschillende typen relaties?

Als u wilt: Kanalen, Klantrelaties en Inkomstenstromen.

Als u wilt: Kanalen, Klantrelaties en Inkomstenstromen.

Klantsegmenten



Voor wie wordt er waarde gecreëerd?

Voor wie zijn de belangrijkste klanten?

Wat zijn hun specifieke behoeften en behoeften?

Als u wilt: Kanalen, Klantrelaties en Inkomstenstromen.

Mensen en middelen



Welke mensen en middelen zijn nodig om het product succesvol te kunnen creëren, verkopen en leveren?

Als u wilt: Kanalen, Klantrelaties en Inkomstenstromen.

Als u wilt: Kanalen, Klantrelaties en Inkomstenstromen.

Kanalen



Hoe kunnen de klanten worden bereikt?

Welke kanalen werken het best?

Hoe kunnen we kanalen integreren?

Als u wilt: Kanalen, Klantrelaties en Inkomstenstromen.

Als u wilt: Kanalen, Klantrelaties en Inkomstenstromen.

Kostenstructuur



Wat zijn de kosten van de productiekosten? Wat zijn de belangrijkste vaste en variabele kosten na introductie?

Welke kosten brengen de Klantrelaties en de Klantrelaties met zich mee?

Wat zijn de kosten van de Klantrelaties na introductie?

Inkomstenstromen



Wat is het verdienmodel? Waar zijn klanten bereid voor te betalen?

Hoe is de prijs gebaseerd? Wat zijn alternatieve manieren om inkomsten te krijgen?

Op welk moment en op welke manier wordt de betaling verricht?



Uw kantoor toekomstbestendig maken

- Advies:
 - Samenwerking met externe partijen om te komen tot nieuwe vormen van dienstverlening
 - Meer kennis van buiten de organisatie nodig
 - Het laten samensmelten van de doelen van medewerkers met die van de organisatie
 - Transformationeel leiderschap
-



Kansen die u kunt verzilveren

- Klantsegmenten:
 - Ontwikkelen van een hybride marktbenadering
 - Klantbenadering:
 - Ontwikkeling van een 'data-analytics' benadering die beter inzicht geeft in klantgedrag en trends.
Doel: beter inspelen op de klantvraag
 - Kanalen:
 - Ontwikkelen van hybride dienst/productmodel dat meer informatie geeft, waarmee de klant sneller en beter wordt bediend
 - Kernactiviteiten:
 - Innemen en zeker stellen van niche plaats in de gedigitaliseerde waardeketen van 'zand tot klant'
 - Mensen en middelen:
 - Aantrekken van 'high potentials' met hybride werkvormen
-



Bedreigingen die u geld (kunnen) kosten

- Disruptie:
 - Steeds verdere integratie administratieve processen
 - Blockchain (5 – 10 jaar)
 - Digitalisering complexe beslissingprocessen (fiscaliteit)

Toename bedrijfsrisico's

Toename cybercriminaliteit



De vijf dimensies van businessmodel

- Focus (Niche versus massa)
 - Kanaal (Persoonlijk versus digitaal)
 - Kernactiviteit (Adviseren versus produceren)
 - Bedrijfsmiddel (Mensen versus ict)
 - Verdienmodel (Uurtarief versus abonnement)
-



Hoe is de verdeling nu op uw kantoor? %

Focus	Kanaal	Kernactiviteit	Bedrijfs- middel	Verdien- model
Niche	Persoonlijk	Adviseren	Mensen	Uurtarief
Massa	Digitaal	Produceren	Ict	Abonnement



Welke verdeling streeft u na op uw kantoor? %

Focus	Kanaal	Kernactiviteit	Bedrijfs- middel	Verdien- model
Niche	Persoonlijk	Adviseren	Mensen	Uurtarief
Massa	Digitaal	Produceren	Ict	Abonnement

Mate van specialisatie

HOOG

LAAG



SMAL

BREED

Productaanbod



Local hero / Boetiek plus

- Kleine kantoren
 - Werkgebied stad of branche
 - Lage kosten
 - Kennen hun klant door en door
 - Werken nauw samen met derden
 - Cloud-oplossingen
 - Abonneren zich op tools voor:
 - Businessanalyse
 - Business intelligence
-

exact
Live
2019

Vragen?

janwietsma@mkbkredietcoah.nl

<http://www.mkb-bedrijfscoach.nl>

=exact

