

KMO Barometer 2023
Uitkomsten kmo's België,
Boekhoudkantoren

Inhoud

1. Inleiding en methodologie
2. Samenvatting van de resultaten
3. Resultaten per onderwerp:
 - A. Financiële vooruitzichten en bedrijfsdoelen
 - B. Data, digitalisering en software
 - C. Samenwerken met klanten
 - D. Verantwoord ondernemen
 - E. Human Resources
4. Contact

1. Inleiding en methodologie

Over het KMO Barometer onderzoek

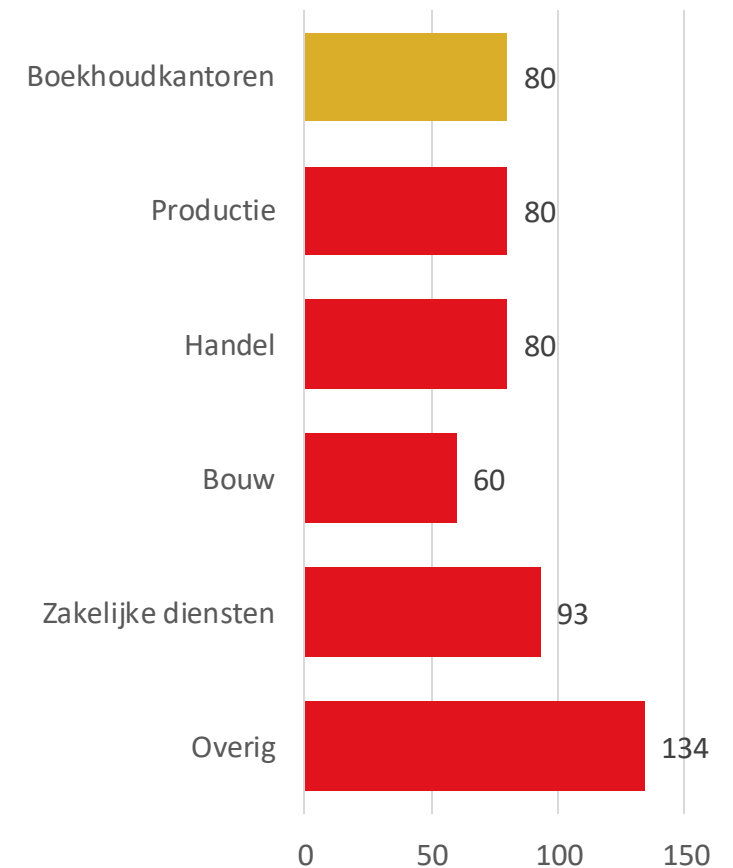
Met het KMO Barometer onderzoek houdt Exact vinger aan de pols bij kleine en middelgrote ondernemingen (kmo's). De KMO Barometer is een onderzoek naar zakelijke uitdagingen van kmo's, onder meer op het gebied van financiën, de rol van nieuwe technologieën, verantwoord ondernemen en human resources. Het is een terugkerend tweeverjaarsonderzoek dat alweer voor de zevende keer is uitgevoerd in Nederland en België. Het onderzoek richt zich zowel op kmo's als geheel, als specifiek op enkele sectoren.

Methodologie

Onafhankelijk ICT-onderzoeksbureau [Pb7 Research](#) heeft in het begin van 2023 een willekeurige web-gebaseerde panel survey uitgevoerd onder van 1093 bedrijven in Nederland en België met 5 tot 250 werknemers. Desteekproef is zodanig ingericht dat er voldoende interviews binnen een beperkt aantal sectoren werden uitgevoerd om over die sectoren goed onderbouwde uitspraken te kunnen doen. Door de dataset te wegen, zijn de uitkomsten representatief gemaakt voor het totaal van de Belgische kmo's (5 tot 250 werknemers). In België zijn in totaal 527 interviews uitgevoerd, waaronder 80 boekhoudkantoren.

In deze samenvatting van de belangrijkste bevindingen vindt u de analyse en conclusies van Pb7 Research met betrekking tot de Belgische boekhoudkantoren. De analyse betreft de interpretatie en visie van Pb7 Research. De opdrachtgever van het onderzoek is het niet per definitie eens met de gepresenteerde analyse.

Steekproef België (N=527)



2. Samenvatting van de resultaten

Samenvatting KMO Barometer 2023, Boekhoudkantoren

In 2023 liet Exact voor de zevende keer het KMO Barometer onderzoek uitvoeren. Dit onderzoek, dat werd gehouden onder 527 Belgische kmo's in het eerste kwartaal van 2023, waarvan 80 boekhoudkantoren, laat zien dat boekhoudkantoren voor veel uitdagingen staan. Het zijn dan ook economisch onzekere tijden. De inflatie is door de geopolitieke situatie ongekend hoog en tegelijk hebben we met een krappe arbeidsmarkt te maken.

Omzet- en winstverwachtingen en uitdagingen

Boekhoudkantoren zijn bijzonder gematigd over hun omzet- en winstverwachting voor 2023. De inflatie is daar een belangrijke oorzaak van. Veel kantoren zien dat het een negatieve impact heeft op hun winstmarge. De toenemende kosten kunnen ze vaak niet zo maar doorberekenen aan hun klanten. Om de marges op peil te houden ziet de sector het verminderen van handmatige handelingen als de belangrijkste sectorspecifieke zakelijke uitdaging voor 2023 en zetten ze in op automatisering van processen. In de zoektocht naar een efficiënte organisatie worden boekhoudkantoren vooral gehinderd door Stop & Go's en de complexiteit van het applicatielandschap. Tegelijk blijft het verder ontwikkelen van de adviesrol een belangrijke uitdaging en proberen boekhoudkantoren zich steeds meer te onderscheiden op het vlak van kwaliteit.

Digitalisering

Digitalisering en automatisering kunnen een belangrijke bijdrage leveren bij het realiseren van een efficiënte organisatie. Uit het KMO Barometer onderzoek blijkt dat boekhoudkantoren ook veel naar digitalisering kijken als een middel om processen te automatiseren, waarmee ze tegelijkertijd ruimte krijgen om meer kwaliteit te leveren.

=exact

Bovenal verwachten ze van digitalisering dat het tot betere cijfermatige inzichten leidt, waardoor ze betere zakelijke beslissingen kunnen nemen. Ze willen graag meer sturen op data, maar beschikken veelal nog niet over de juiste tools.

Samenwerken met de klant

De afgelopen jaren is de communicatie tussen accountant en cliënt steeds meer digitaal geworden. De communicatie vindt grotendeels via email en andere digitale kanalen plaats. Ook wordt er steeds meer met cloud-software gewerkt, waardoor data en advies sneller kan worden gedeeld. Zowel boekhoudkantoren als hun cliënten willen op dit vlak verdere stappen zetten.

Verantwoord ondernemen en Human Resources

Voor het eerst vroegen we respondenten van het MKB Barometer onderzoek naar hun mening over verantwoord ondernemen. Een hot topic zo blijkt, want voor 70% van de boekhoudkantoren is verantwoord ondernemen een belangrijke bedrijfsdoelstelling. Voor boekhoudkantoren geldt dat ze vooral naar duurzaamheid kijken en zich vaak inzetten voor lokale maatschappelijke doelen. Op het gebied van diversiteit en inclusie zien we dat er ruimte is voor een actievere houding.

Op het gebied van HR hebben boekhoudkantoren vooral veel moeite met het vervullen van vacatures, waardoor ook het opvangen van verlof- en verzuim extra lastig is. Het introduceren van selfservice in de verlof en verzuimadministratie kan een bijdrage leveren. Verder zien we dat 66% van de boekhoudkantoren blijft investeren in digitale middelen om efficiënt en veilig vanuit huis te kunnen werken.

3A. Uitkomsten:

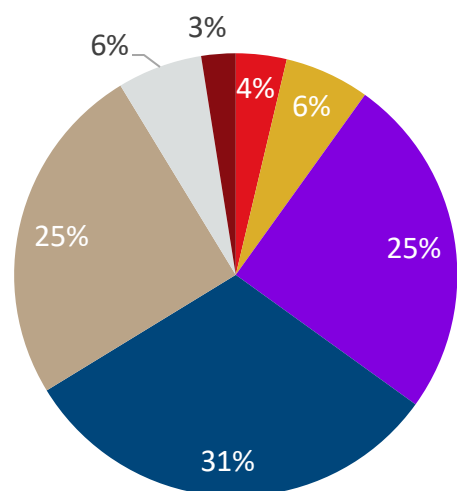
Financiële vooruitzichten en bedrijfsdoelen

Omzet- en winstverwachtingen

Belgische kmo's staan in 2023 voor vele uitdagingen. Hoewel de Covid-19-pandemie officieel voorbij is, zijn de economische gevolgen ervan nog altijd merkbaar: materiaal schaarste en lange levertijden zijn nog steeds aan de orde van de dag. Bovendien drijft de geopolitieke situatie de prijzen op en blijkt de krapte op de arbeidsmarkt een structurele uitdaging. Dat deze uitdagingen boekhoudkantoren bezighouden, zien we terug in de resultaten van het Exact KMO Barometer onderzoek.

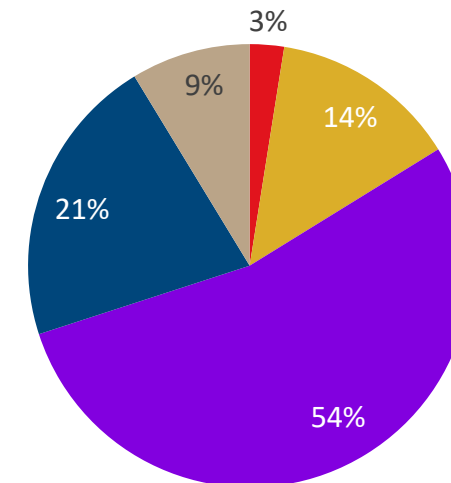
Positieve winstmarge is moeilijk in 2023: 54% verwacht een neutrale winstmarge te realiseren
35% van de boekhoudkantoren verwacht dit jaar een krimpende omzet. In de meeste gevallen gaat het om een beperkte krimp. Maar we zien ook dat 34% verwacht te gaan groeien. De groeiverwachting is erg matig in vergelijking met andere jaren. Er is gelukkig maar een beperkte groep kantoren dat hierdoor echt in de problemen zou kunnen komen: 17% verwacht een verlies te lijden in 2023. Daar staat dan weer wel tegenover dat ook maar 30% verwacht winst te maken.

Verwacht u dat uw omzet toe- of afneemt in 2023?



- Zeer sterke afname (meer dan 10%)
- Sterke afname (-5 tot -10%)
- Afname (-5% tot -2%)
- Stabiel (-2% tot +2%)
- Toename (2% tot 5%)
- Sterke toename (5% tot 10%)
- Zeer sterke toename (meer dan 10%)

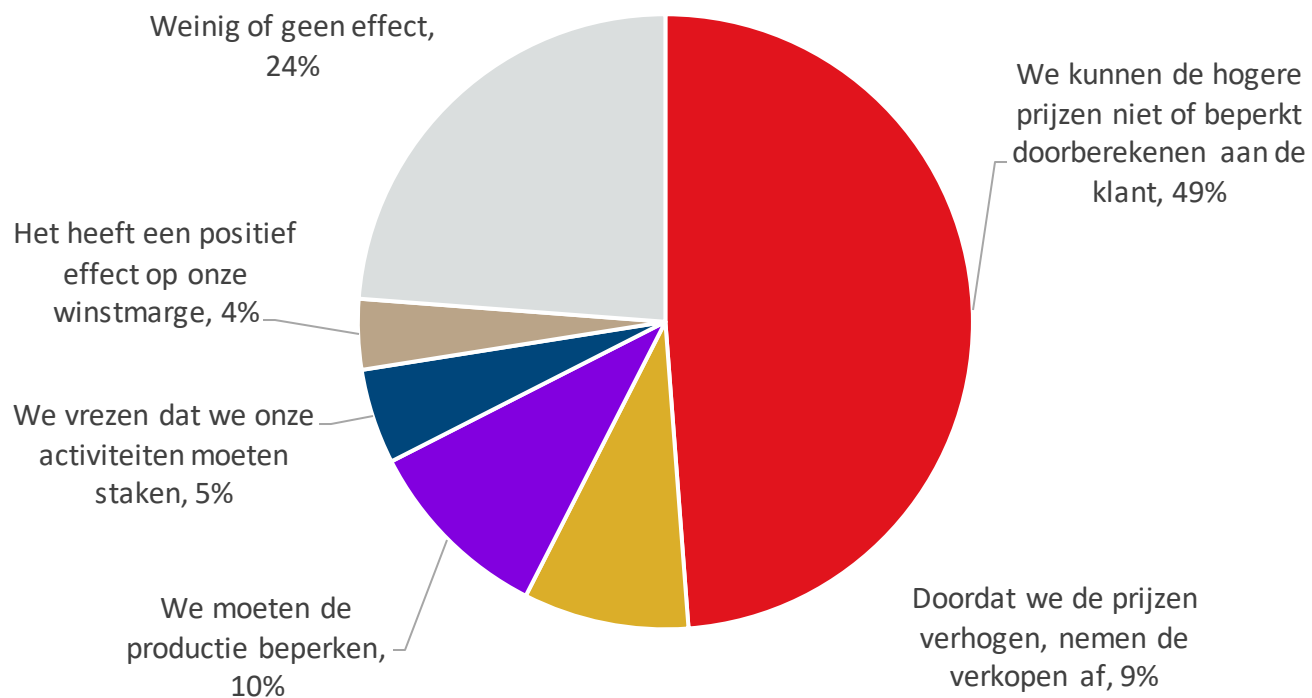
Verwacht u in 2023 een positieve dan wel een negatieve nettowinstmarge?



- Sterk negatief (meer dan 10%)
- Licht negatief (-10% tot -2%)
- Neutraal (-2% tot +2%)
- Licht positief (2% tot 10%)
- Sterk positief (meer dan 10%)

Het effect van inflatie

Op welke manier heeft de inflatie (zoals hogere energie- en grondstofprijzen) effect op uw bedrijfsresultaat?



boekhoudkantoren zien hun marge onder druk staan door de hoge inflatie

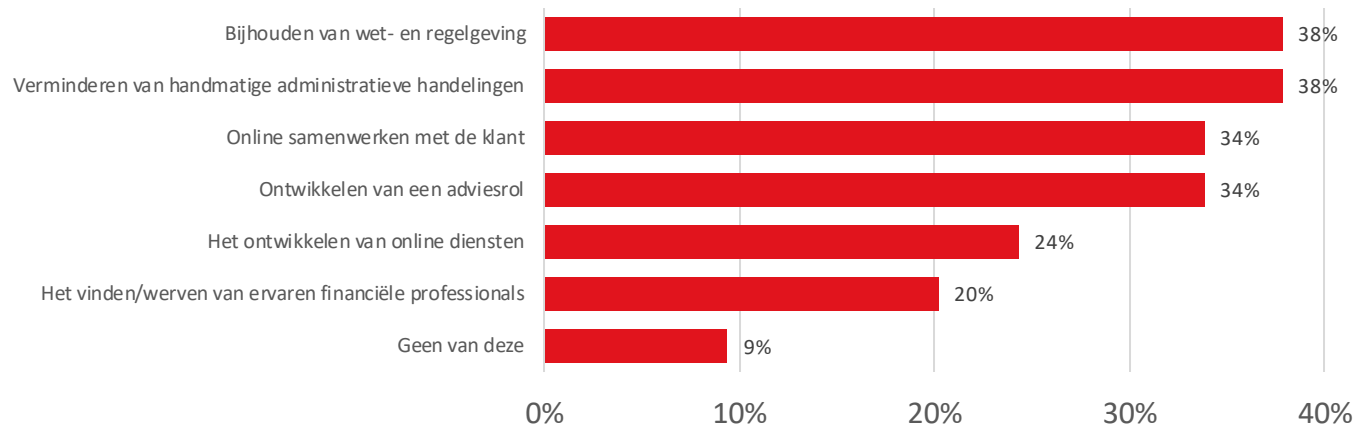
Zoals gezegd hebben boekhoudkantoren relatief weinig last van de hoge inflatie die voortkomt uit de huidige geopolitieke situatie. Toch ontkomen lang niet alle kantoren aan de effecten.

Er zijn vooral veel kantoren die merken dat de winstmarge onder druk komt te staan: ze kunnen de hogere prijzen die ze zelf moeten betalen niet of beperkt doorberekenen aan de klant (49%). Er zijn nog best veel boekhouders (5%) die zelfs vrezen dat ze hun activiteiten zullen moeten staken.

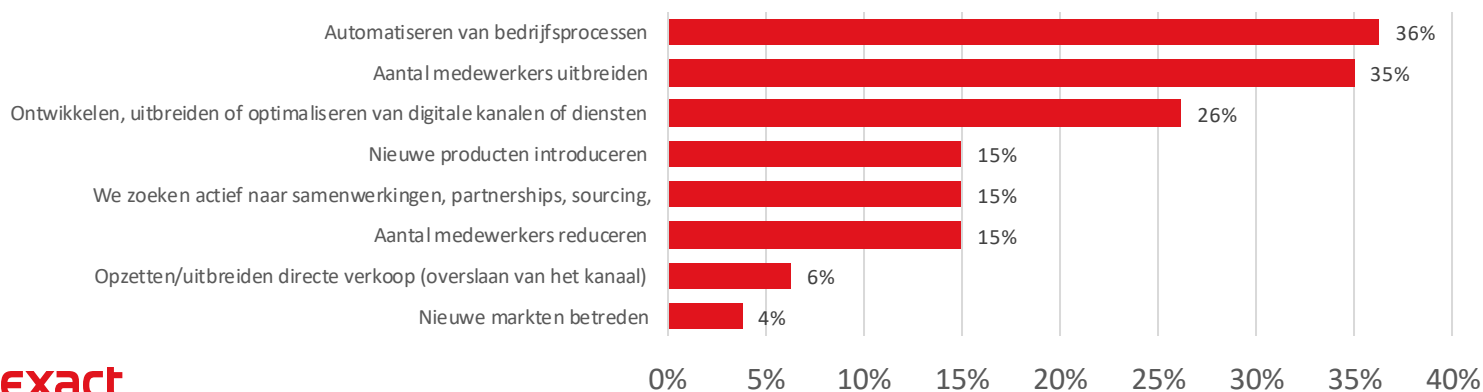
Over de omzet maken maar weinig boekhouders zich zorgen. Niet meer dan 9% vreest dat de verkopen afnemen door de hogere prijzen die ze moeten rekenen.

Uitdagingen en bedrijfsdoelen

Wat zijn voor uw organisatie de drie belangrijkste sectorspecifieke uitdagingen?



Welke middelen bent u van plan te gebruiken om uw bedrijfsdoelen voor 2023 te realiseren?



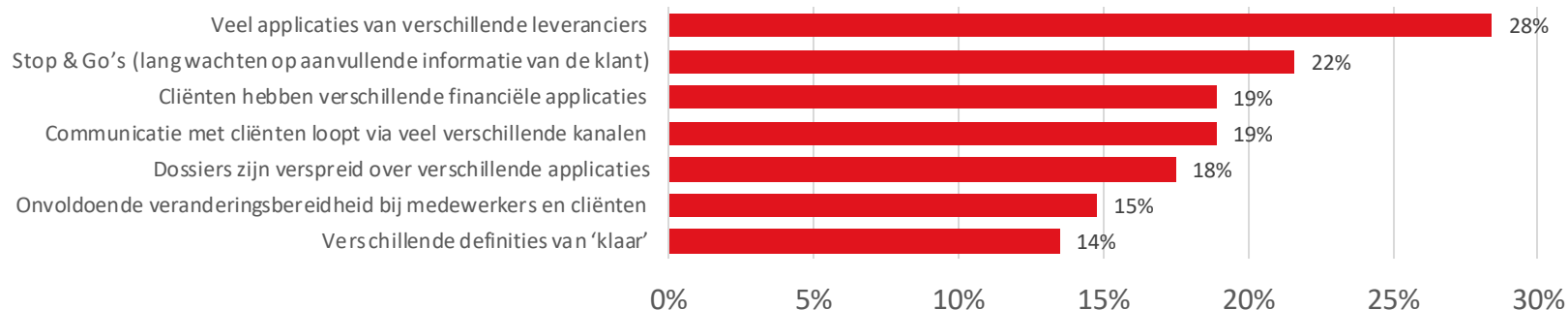
Efficiënter werken, bijhouden wet- en regelgeving en het leveren van meer toegevoegde waarde blijven ook nu de grootste uitdagingen

Veel kantoren investeren de afgelopen jaren in de transitie naar het leveren van diensten met een hogere toegevoegde waarde, zoals een adviesrol. Om deze adviesrol goed in te kunnen vullen, heeft de accountant veel baat bij online samenwerking met de klant. De boekhouder heeft daardoor sneller en vaak vollediger inzicht in de prestaties van de klant en kan online tools inzetten om waardevolle inzichten te delen met de klant. Zowel het ontwikkelen van een adviesrol (34%) als het online samenwerken met de klant (34%) zien we terug als belangrijke sectorspecifieke uitdagingen. Als belangrijkste uitdaging zien we het verminderen van handmatige administratieve handelingen (38%).

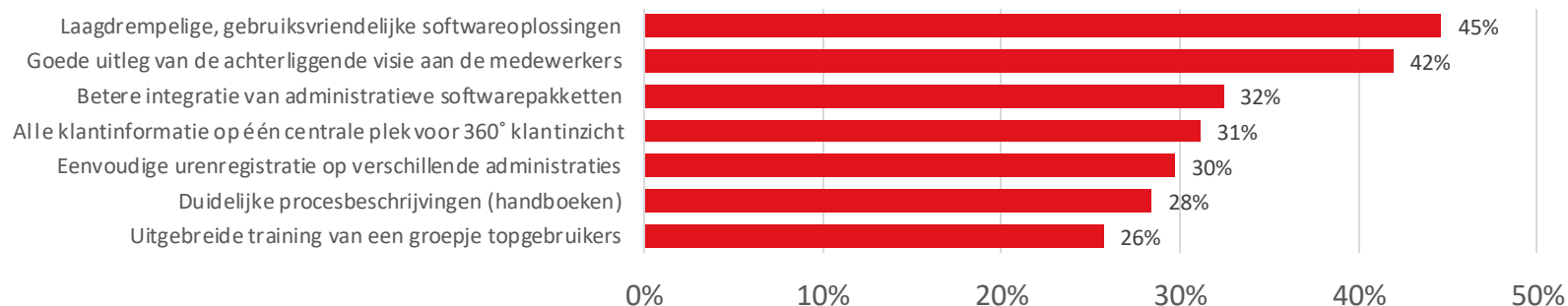
Om aan de bedrijfsdoelen van 2023 te voldoen, zetten boekhoudkantoren dan ook sterk in op het automatiseren van processen (36%). Naast het uitbreiden van het aantal werknemers (35%), is ook het ontwikkelen van digitale diensten (21%) voor veel kantoren een belangrijk middel.

Efficiënte organisatie

Wat ziet u als de belangrijkste obstakels die u weerhouden van een optimaal efficiënte organisatie? (Top-7 antwoorden)



Welke van de volgende aanpassingen kunnen het meest bijdragen aan het organiseren en beheren van de interne kantooradministratie? (Top-7 antwoorden)



Integratie van applicaties en online samenwerking met de cliënt kunnen sterk bijdragen aan de efficiency

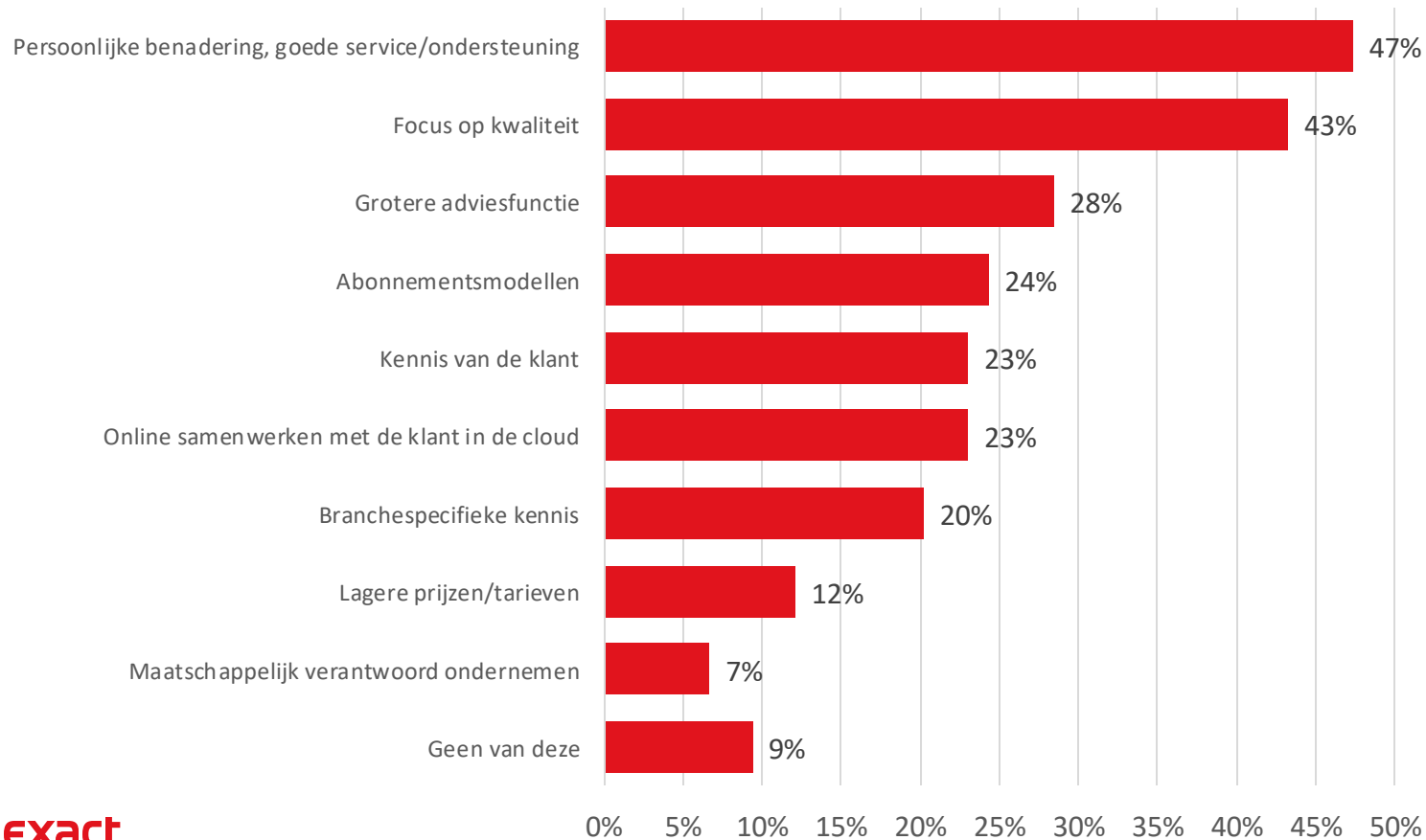
De belangrijkste obstakels die boekhoudkantoren weerhouden van een optimaal efficiënte werkwijze zijn Stop & Go's (22%) en een complex applicatielandschap binnen het kantoor en bij de klant. Onvoldoende bereidheid om te veranderen bij medewerkers en klanten, en verschillende definities van 'klaar', worden in mindere mate benoemd.

De behoefte aan een andere, meer geïntegreerde softwareomgeving zien we ook terug in de gewenste aanpassingen voor het optimaliseren van de interne kantooradministratie. Bijna de helft (45%) van de kantoren geeft aan dat ze vooral geholpen zouden zijn met laagdrempelige, gebruiksvriendelijke softwareoplossingen. Het zou veel kantoren (42%) verder bijzonder helpen als de gebruikers beter geïnformeerd worden over de achterliggende visie. Ook een betere integratie van administratieve softwarepakketten zien we in de top-3.

Bovendien zouden ze veel tijd kunnen besparen en waarde toevoegen als alle klantinformatie zich op een centrale plek zou bevinden (31%).

Onderscheidend vermogen

Hoe probeert u zich met name te onderscheiden van uw concurrenten?



Boekhoudkantoren proberen zich steeds meer door kwaliteit te onderscheiden

In de voorgaande barometers hebben we gezien dat boekhoudkantoren zich vooral probeerden te onderscheiden door het opbouwen van een sterke band met de klant. De persoonlijke benadering, in combinatie met een servicegerichtheid, zorgt voor een sterke klantenbinding. Nog altijd zegt 47% van de bureaus dat ze zich op deze wijze proberen te onderscheiden. Deze rol zijn veel kantoren (28%) aan het verdiepen door het verder ontwikkelen van de adviesrol.

Deze ontwikkeling zien we nog altijd terug. Maar wat vooral opvalt, is dat de focus op kwaliteit in 2023 sterk is toegenomen als middel om zich te onderscheiden (43%). Daarbij moeten we denken aan het leveren van diensten met een hoge toegevoegde waarde en hoge kwaliteit in algemene zin..

3B. Uitkomsten:

Data, digitalisering en software

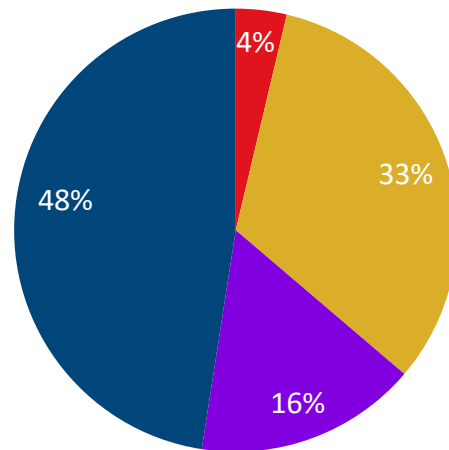
Data

Boekhoudkantoren willen vaker gaan sturen op data

Veel kmo's staan nog wat huiverig tegenover datagedreven werken en beslissen. Ook bij boekhoudkantoren zien we dat data nu nog maar een beperkte rol spelen bij het nemen van beslissingen. Bij maar 4% zijn data leidend en bij nog eens 33% in sommige gevallen leidend. Meestal hebben data maar een ondergeschikte rol.

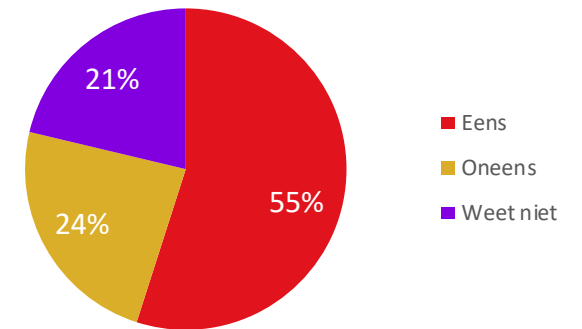
Toch geeft ook 55% van de kantoren aan te geloven dat data-analyses tot betere zakelijke beslissingen leiden. Veel kantoren willen dan ook veel meer gaan sturen op data. Daarom staan ze bovendien open voor nieuwe softwaretools (74%). Voorlopig zien we dus dat in deze sector de ondernemer en diens medewerkers de beslissingen blijven nemen, maar dat ze daarbij steeds vaker ondersteund gaan worden door nieuwe, slimme tools.

Hoe belangrijk is een goed inzicht in data (klantgegevens, voorraadgegevens, financiële gegevens) bij het nemen van beslissingen (reageren op een klant, planning, etc.) binnen uw organisatie?

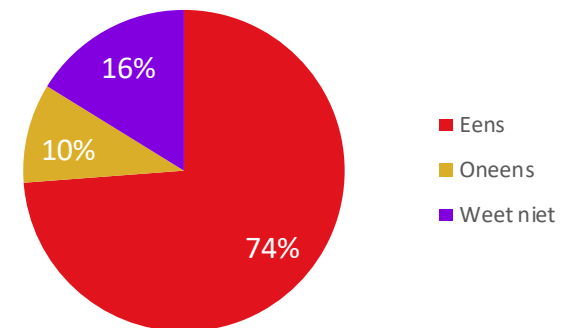


- Data zijn altijd leidend
- Data zijn soms leidend, soms ondersteunend
- Data zijn ondersteunend
- Data spelen een beperkte rol binnen onze organisatie

Ik geloof dat data-analyses leiden tot betere zakelijke beslissingen



We willen veel meer sturen op data en staan daarom open voor nieuwe softwaretools



De bijdrage van digitalisering

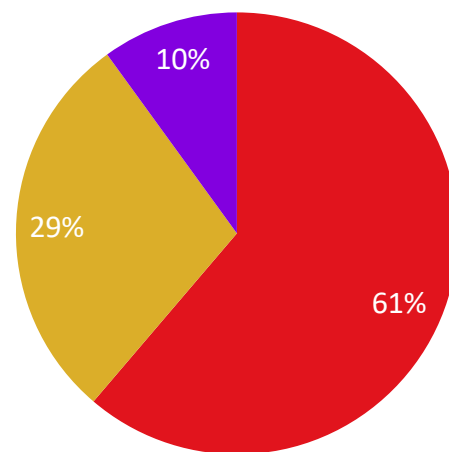
Boekhoudkantoren zetten digitalisering vooral in om efficiencywinst te realiseren en betere beslissingen te kunnen nemen

Bij het aangaan van zakelijke uitdagingen, kunnen boekhoudkantoren analoge (mensen en processen) en digitale middelen (technologie) aanwenden. Digitalisering en automatisering speelt bij veel kantoren een belangrijke rol in meerdere opzichten. Bij 61% van de accountants heeft digitalisering dan ook een hoge prioriteit.

Voor veel kantoren betekent digitalisering een kans om taken te automatiseren, zodat ze efficiënter kunnen werken (38%) en meer tijd overhouden om de kwaliteit van de dienstverlening te optimaliseren (39%). Voor veel respondenten gaat dat hand in hand.

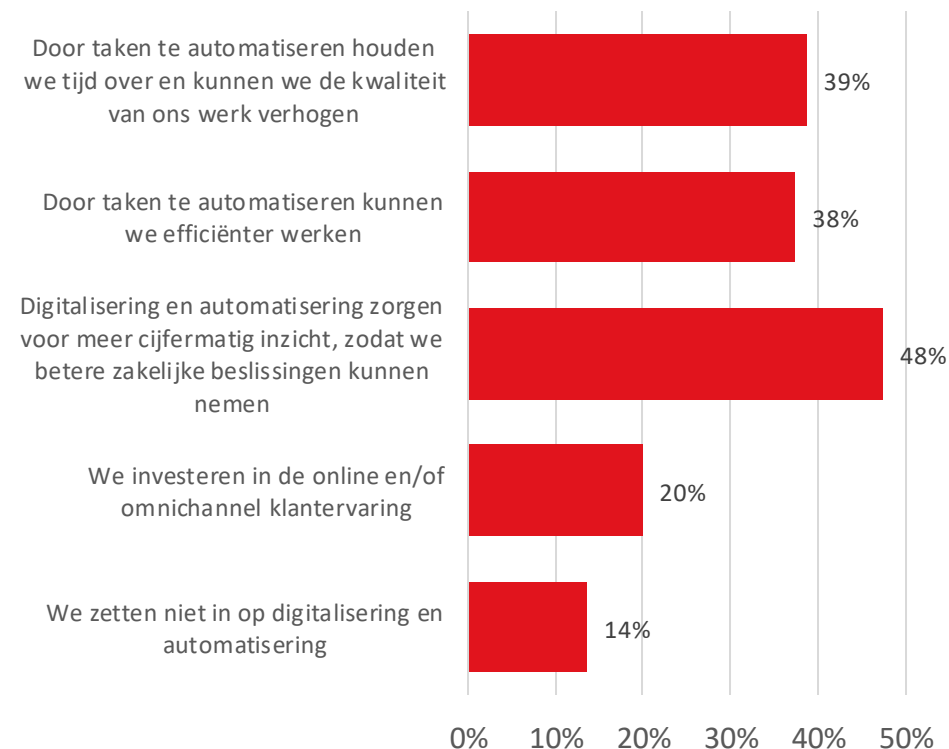
Ook zien veel kantoren (48%) in dat digitalisering leidt tot betere inzichten in de eigen bedrijfsvoering. Met een goed cijfermatig inzicht verwachten ze betere zakelijke beslissingen te kunnen nemen.

Digitalisering van ons bedrijf heeft een hoge prioriteit



■ Eens
■ Oneens
■ Weet niet

Hoe zet uw organisatie digitalisering en automatisering in om uw bedrijfsdoelen voor de komende jaren te realiseren?



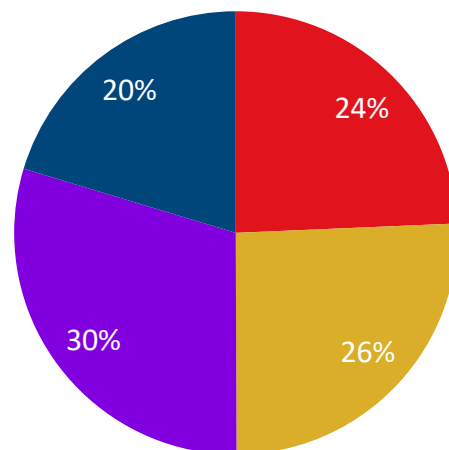
Automatisering van administratieve processen

Er valt nog veel te winnen met de integratie van administratieve software

Voor veel kantoren valt er nog veel te winnen in de automatisering van de eigen administratieve processen. Ongeveer een op de vier (24%) kantoren beschikt inmiddels over een volledig geïntegreerd systeem dat zowel de frontoffice als de backoffice omvat. De rest heeft te maken met twee en meestal meer software-oplossingen, vaak ook in combinatie met het gebruik van spreadsheets.

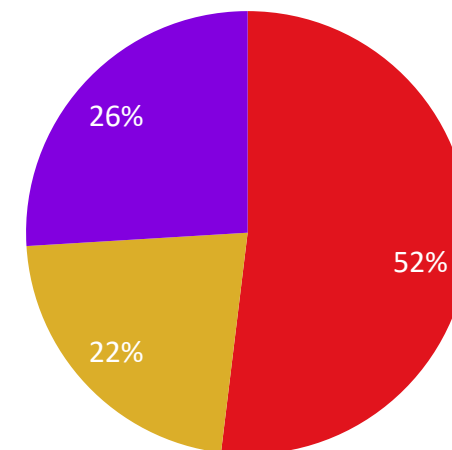
Wel zien we dat de sector voorloopt in het gebruik van cloudoplossingen voor de interne automatisering. Meer dan de helft (52%) gebruikt al voornamelijk oplossingen uit de cloud. Het aandeel kantoren dat juist vooral van lokaal aanwezige systemen gebruik maakt, is nog maar 26%.

Hoe heeft u uw eigen administratieve processen heeft geautomatiseerd?



- We hebben een geïntegreerd end-to-end softwaresysteem voor de backoffice (administratie) en front office
- We hebben een geïntegreerd end-to-end systeem voor de back-office, een andere voor de front-office
- De administratie is verdeeld over meerdere softwaretoepassingen
- De administratie gebruikt een combinatie van losse software applicaties en spreadsheets (Excel)

Maakt u voornamelijk gebruik van cloud, gehoste of lokale software oplossingen op een eigen server voor uw interne administratieve processen?



- Cloud
- Gehost
- Lokaal

Software

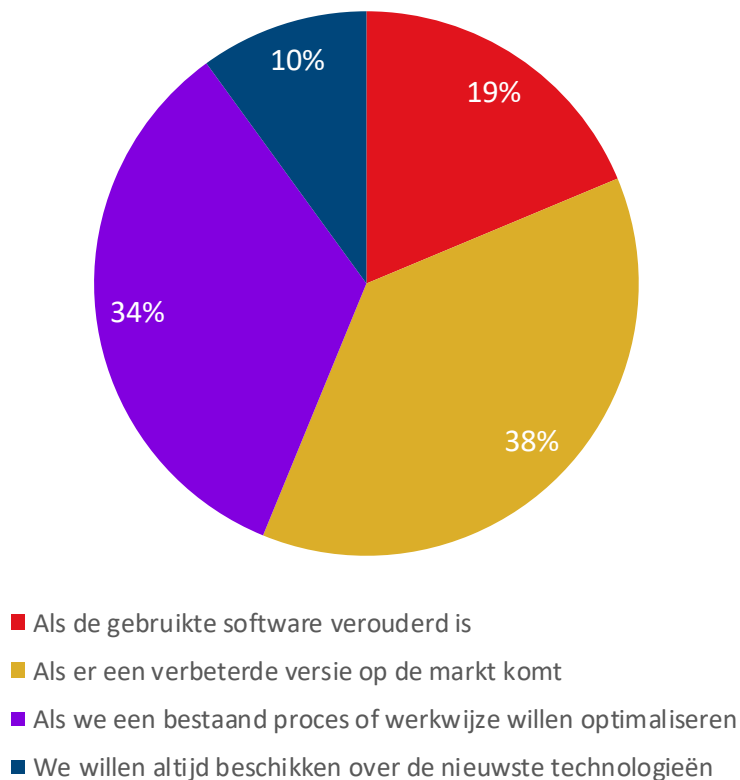
De meeste boekhoudkantoren hebben de slag naar de cloud inmiddels gemaakt

Veel boekhouders (38%) gaan vooral op zoek naar nieuwe zakelijke software een verbeterde versie beschikbaar komt. Doordat steeds meer boekhoudkantoren gewend raken aan het gebruik van applicaties uit de cloud, raken ze steeds meer gewend aan automatische verbeteringen.

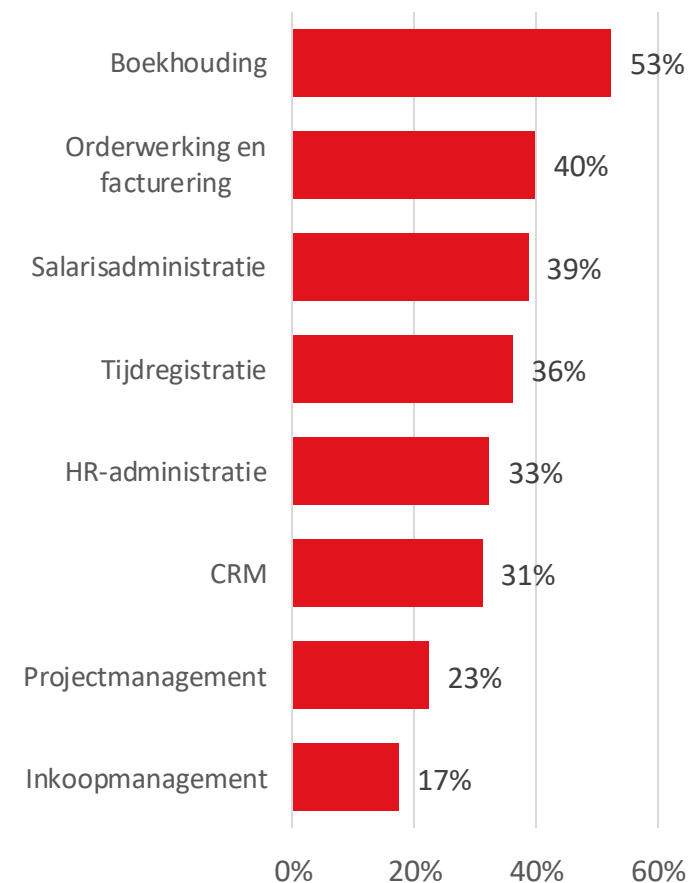
Ook zien we veel kantoren (34%) vooral op zoek gaan naar nieuwe softwarepakketten op het moment dat ze een proces of werkwijze willen optimaliseren. Zo kunnen ze bijvoorbeeld de administratie efficiënter maken of de online dienstverlening verbeteren.

We zien verder dat het gebruik van software uit de cloud voor boekhoudkantoren de standaard is en blijft. De meest gebruikte applicaties uit de cloud zijn, niet geheel verrassend, boekhouding (53%), facturering (40%) en salarisadministratie (39%). Maar ook bijvoorbeeld CRM vindt voornamelijk plaats in de cloud.

Op welk moment besluit u om op zoek te gaan naar een nieuw zakelijk softwarepakket?

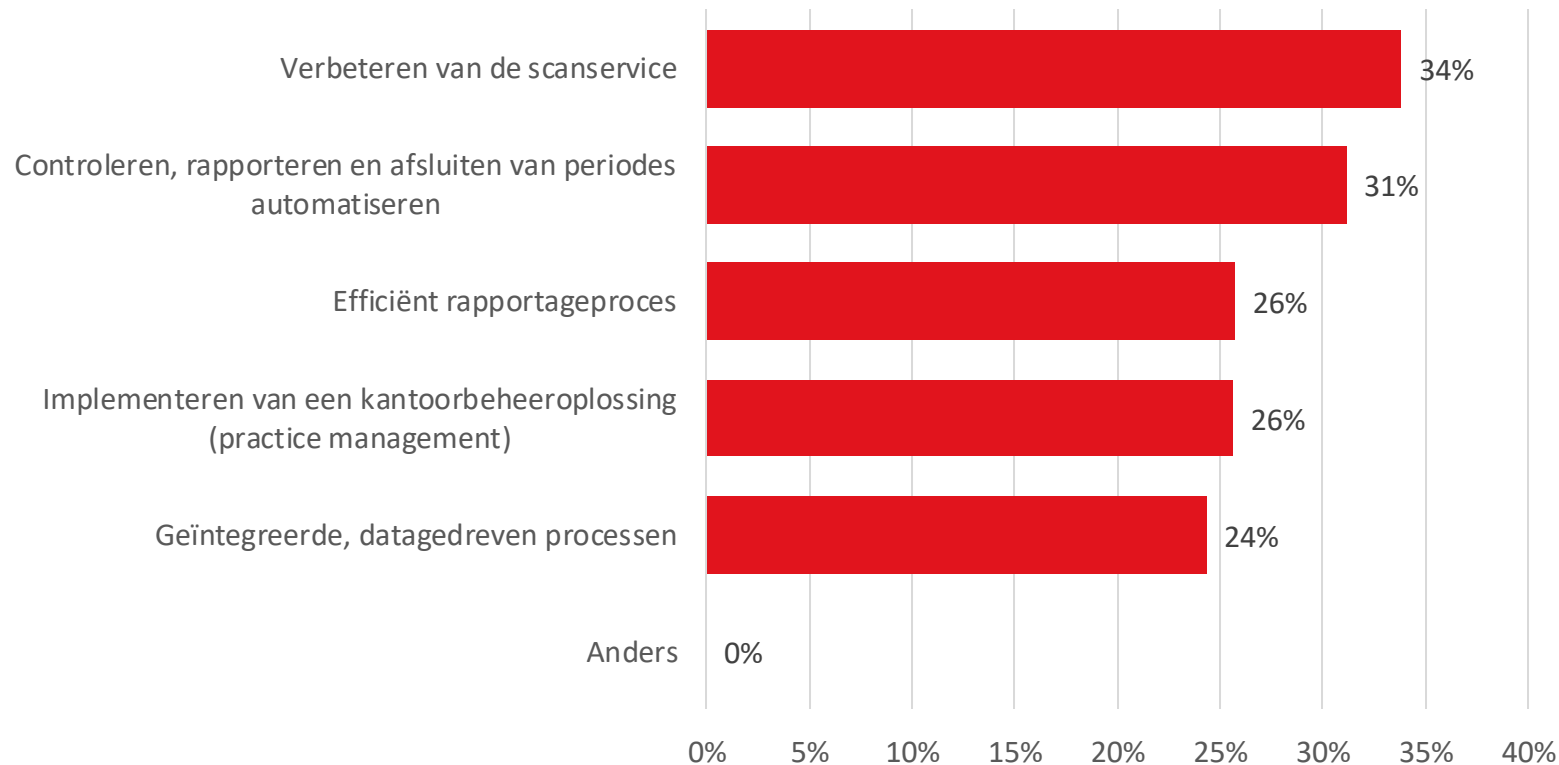


Gebruikt uw bedrijf een specifiek softwarepakket voor de volgende processen? Zo ja, hoe? [% cloud]



Waardevolle digitale innovaties

Welke van de onderstaande innovaties en verbeteringen leveren (potentieel) de meeste waarde voor uw kantoor?



Boekhoudkantoren kijken sterk naar het automatiseren van handmatige taken, maar blijven wat huiverig voor datagedreven processen

Integratie van software kan serieuze voordelen opleveren voor de interne processen. Voor sommige kantoren (24%) zou dat mogen leiden tot geïntegreerde, data-gedreven processen. Een net iets grotere groep, ruim een kwart, denkt veel te kunnen profiteren van de implementatie van een practice managementoplossing.

Toch zien de meeste boekhoudkantoren vooral (ook) waarde in meer concrete innovaties. Zo zou 34% vooral blij worden van het verbeteren van de scanservice. Ook het automatiseren van het controleren, rapporteren en afsluiten van periodes (31%) en het introduceren van een efficiënt rapportageproces kan de goedkeuring van veel kantoren dragen (26%).

3C. Uitkomsten: *Samenwerken met klanten*

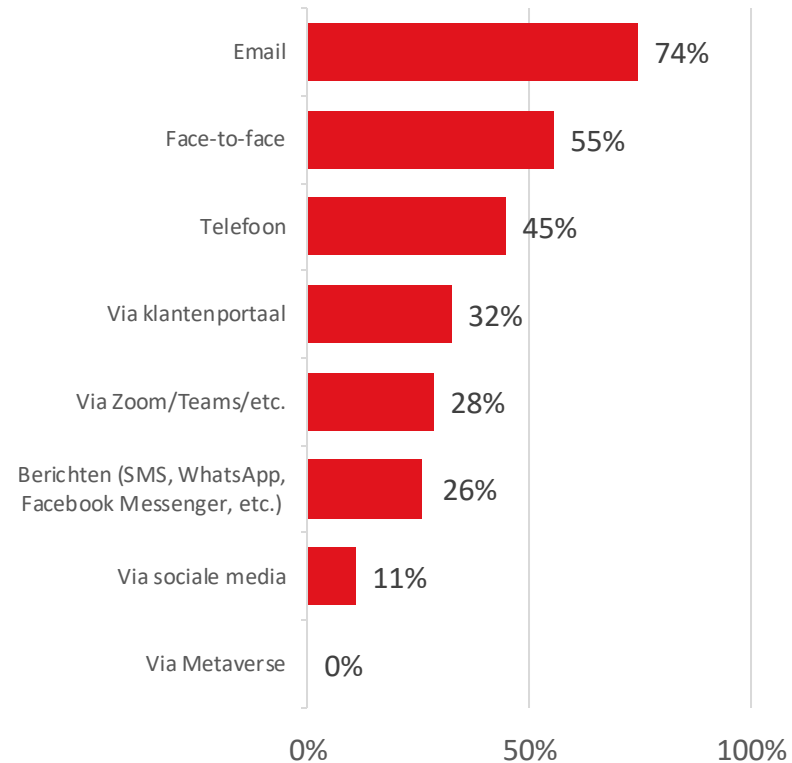
Online samenwerken

Online samenwerken met klanten is na corona nauwelijks veranderd

Boekhoudkantoren ontvangen doorgaans ruwe gegevens van uw klanten, die ze dienen te organiseren, verwerken en terug te koppelen in de vorm van bijvoorbeeld een rapport of een advies. Tegenwoordig wordt een behoorlijk percentage van deze gegevens online ingevoerd. Volgens de kantoren voert ongeveer 20% van de klanten de gegevens rechtstreeks online in, terwijl nog eens 13% gebruik maakt van een facturatietool die de gegevens automatisch doorstuurt. Deze percentages zijn in de afgelopen twee jaar niet verder gestegen. Ook zijn er nog steeds veel klanten die hun gegevens op traditionele papieren wijze aanleveren.

De manier waarop de accountant informatie en advies deelt met de klant, lijkt steeds meer op een omnichannel-omgeving. Maar ook hier zien we dat de digitalisering in de afgelopen 2 jaar zich niet verder heeft ontwikkeld. De Covid-situatie heeft zich dus vertaald naar de huidige status quo.

Hoe deelt u informatie en advies met uw klanten?

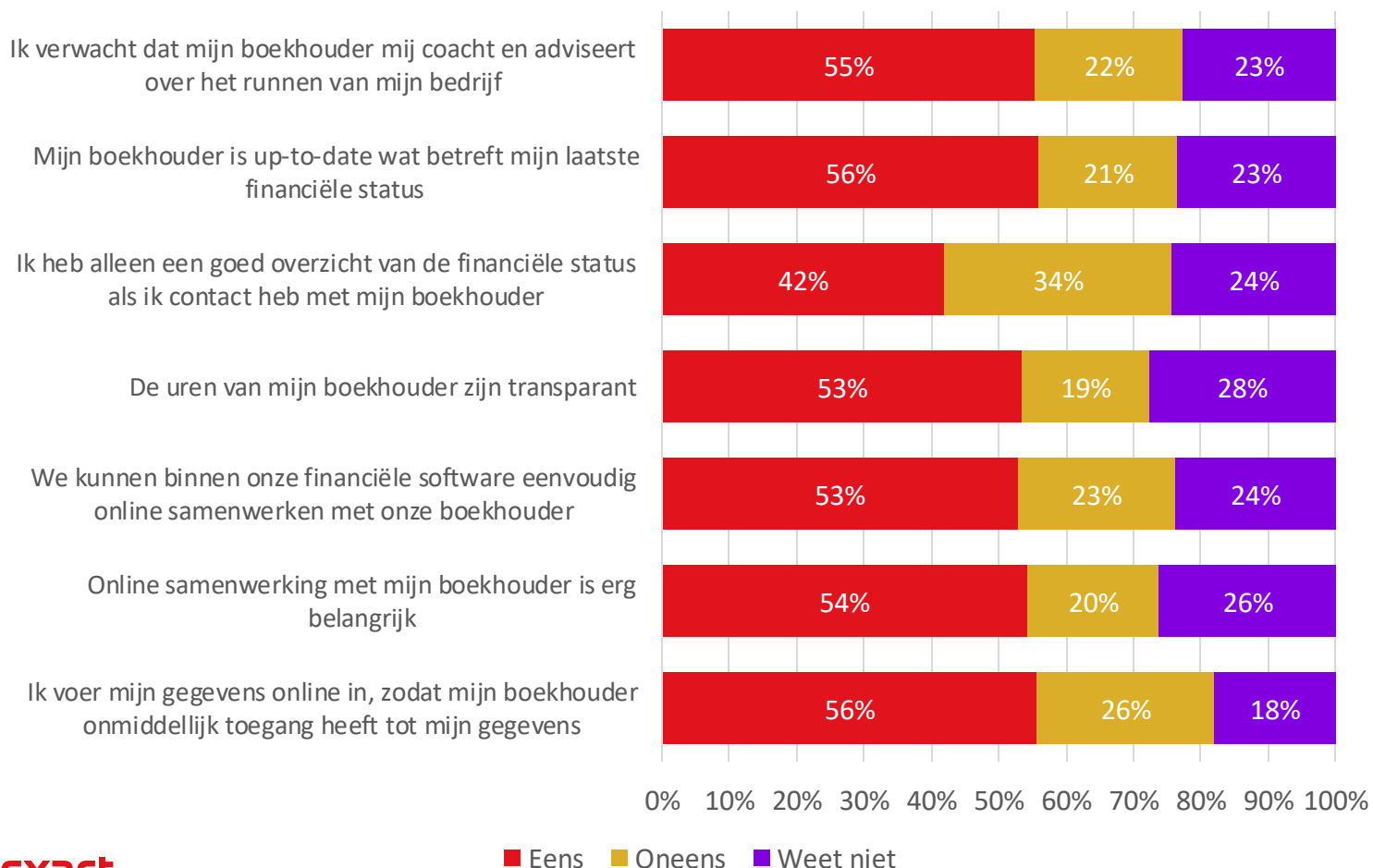


Hoeveel procent van uw klanten levert financiële gegevens en/of salarisinformatie aan via de volgende methoden?



Klanten over de accountant

Bent u het eerder eens of oneens met de volgende uitspraken?



Door online samen te werken met de klant kan de boekhouder deze beter en sneller adviezen geven

De meeste kmo's werken nauw samen met hun boekhouder en verwachten een zekere mate van coaching en advies (55%). Aangezien ze veel gegevens verwerken die van groot belang zijn voor de bedrijfsvoering, is het essentieel om snel inzicht te hebben in deze gegevens.

Daarom vinden veel kmo's het belangrijk om online samen te werken (54%), te beginnen met het online aanleveren van data. Hoe sneller de accountant toegang heeft tot deze gegevens, des te sneller kan hij of zij feedback geven. Dit kan persoonlijk gebeuren - aangezien veel bedrijven coaching en advies verwachten - of via bijvoorbeeld een online dashboard in het financiële softwarepakket. Veel kmo's (53%) geven dan ook aan dat ze over financiële software beschikken, waarbinnen ze eenvoudig online kunnen samenwerken met de boekhouder.

3D. Uitkomsten: *Verantwoord ondernemen*

Verantwoord ondernemen

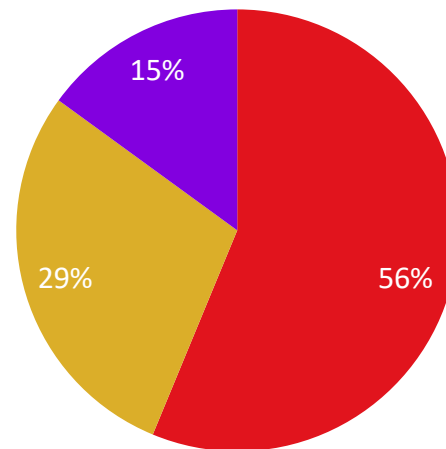
Boekhoudkantoren zetten vaak in op duurzaamheid van de organisatie, maar laten kansen liggen op het gebied van diversiteit

56% van de Belgische boekhoudkantoren beschouwt maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO) als een belangrijke doelstelling voor zijn of haar bedrijf. Daarmee loopt de sector wat achter bij de andere onderzochte sectoren. Toch is het ook voor 10% van de Belgische boekhoudkantoren een top-3 (algemene) zakelijke uitdaging.

Als boekhoudkantoren aan maatschappelijk verantwoord ondernemen denken, kijken ze vaak in eerste instantie naar duurzaamheid van de eigen organisatie (36%). Boekhoudkantoren zijn ook relatief vaak actief bij het steunen van lokale maatschappelijke doelen (24%).

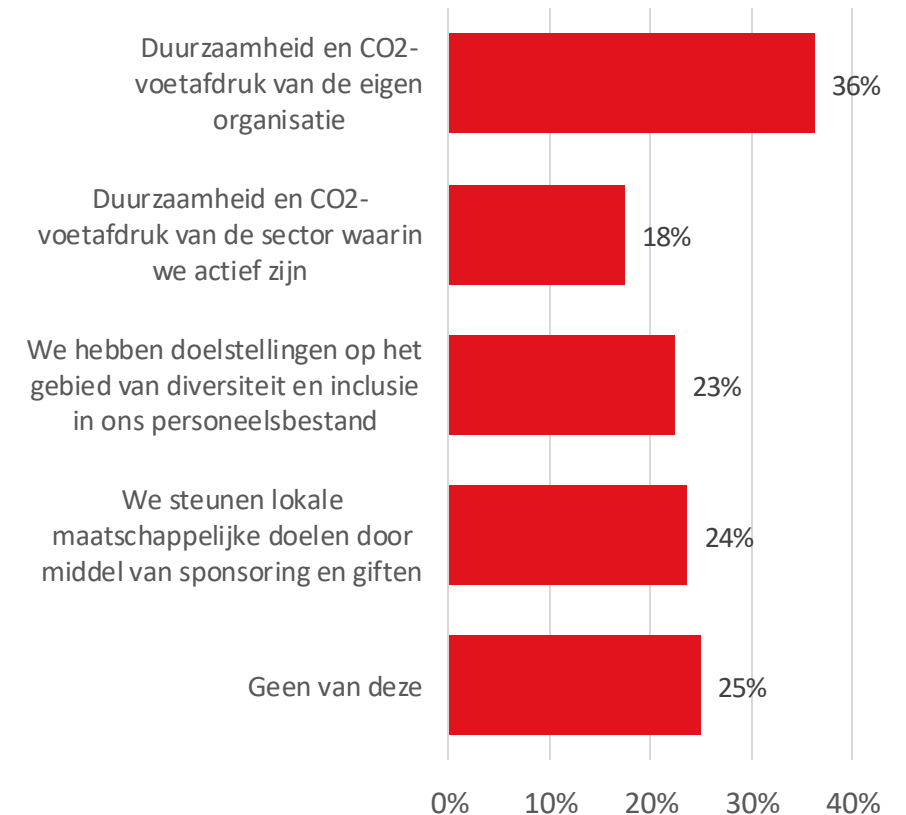
Wat diversiteit en inclusie betreft, zien we nog wel de nodige kansen voor verbetering. Zo heeft maar 23% een actief beleid op dat gebied.

Verantwoord ondernemen is een belangrijke doelstelling voor ons bedrijf



■ Eens
■ Oneens
■ Weet niet

Op welke van de volgende MVO-gebieden ('Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen') voert uw organisatie actief beleid?

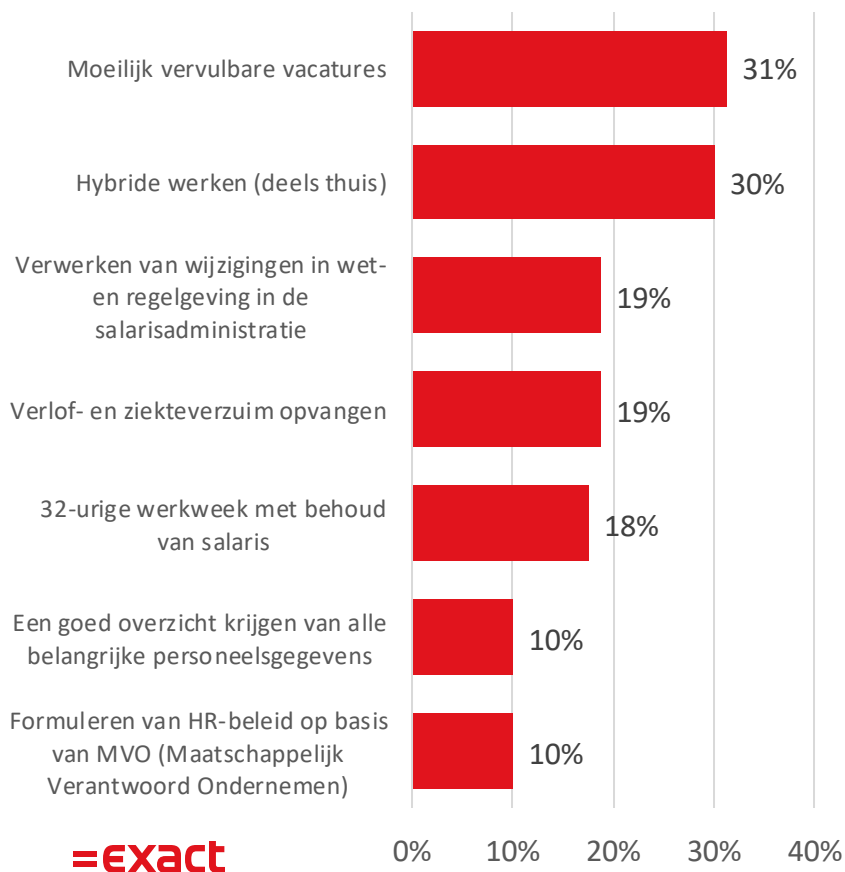


3E. Uitkomsten:

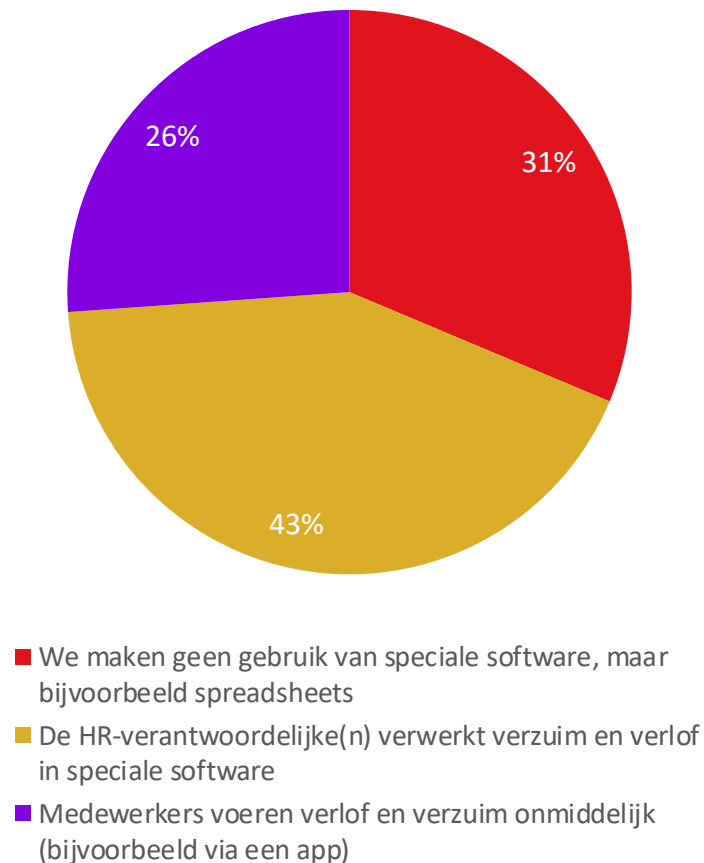
Human resources

HR-uitdagingen

Wat ziet u als de belangrijkste HR-uitdagingen voor uw organisatie op dit moment? (Top-7 antwoorden)



In welke mate is de administratie van verzuim en verlof gedigitaliseerd?



HR heeft de handen vol aan het op peil houden van de bezetting

Op het gebied van HR worstelen boekhoudkantoren vooral met moeilijk vervulbare vacatures (31%). Door de krappe arbeidsmarkt is het moeilijk om aan voldoende personeel te komen. Doordat het vaak lang duurt voordat vacatures zijn ingevuld, hebben kantoren bovendien een extra uitdaging in het opvangen van verlof en ziekteverzuim (19%). Verder valt op dat relatief veel kantoren (30%) inzetten op (en worstelen met) hybride werken.

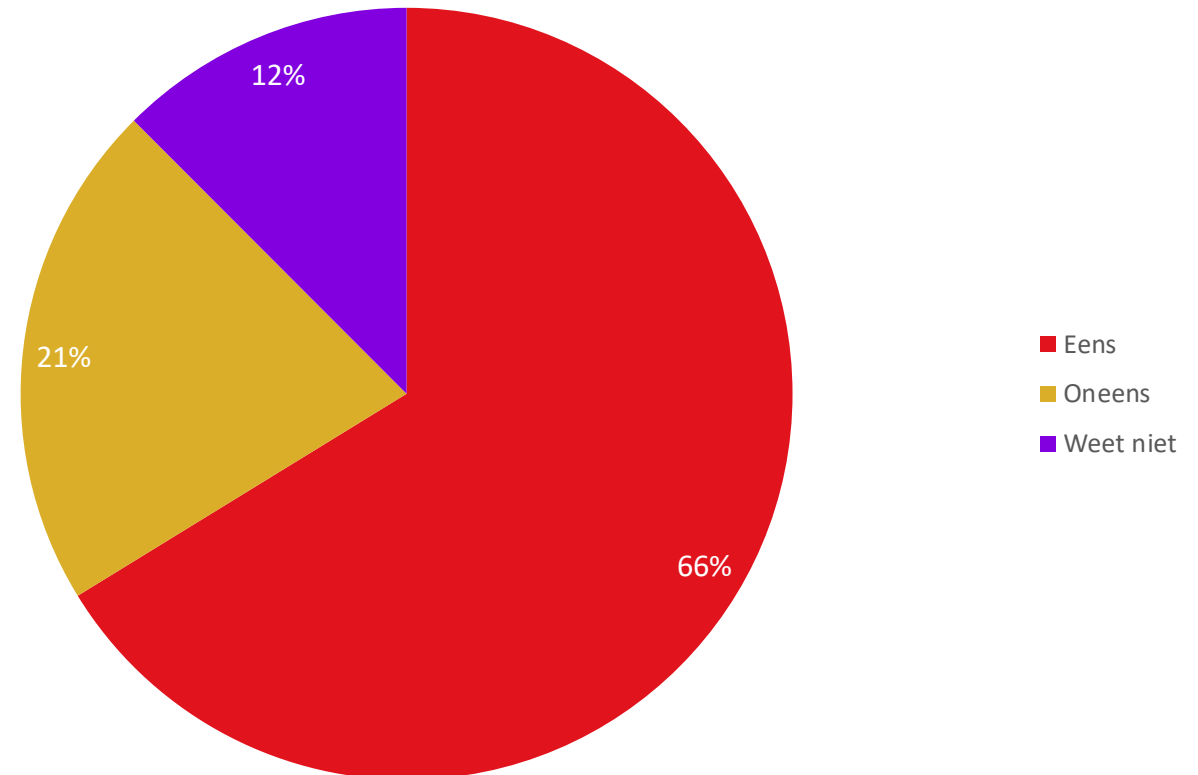
Het verwerken van verzuim en verlof meestal een taak voor de HR-medewerker(s). Vooralsnog zien we maar bij 26% van de kantoren dat de verlofadministratie via selfservice werkt. Toch kan dat schelen in de administratieve last. Ook wordt zo de manager tijdiger geïnformeerd, zodat deze sneller maatregelen kan treffen.

Thuiswerken

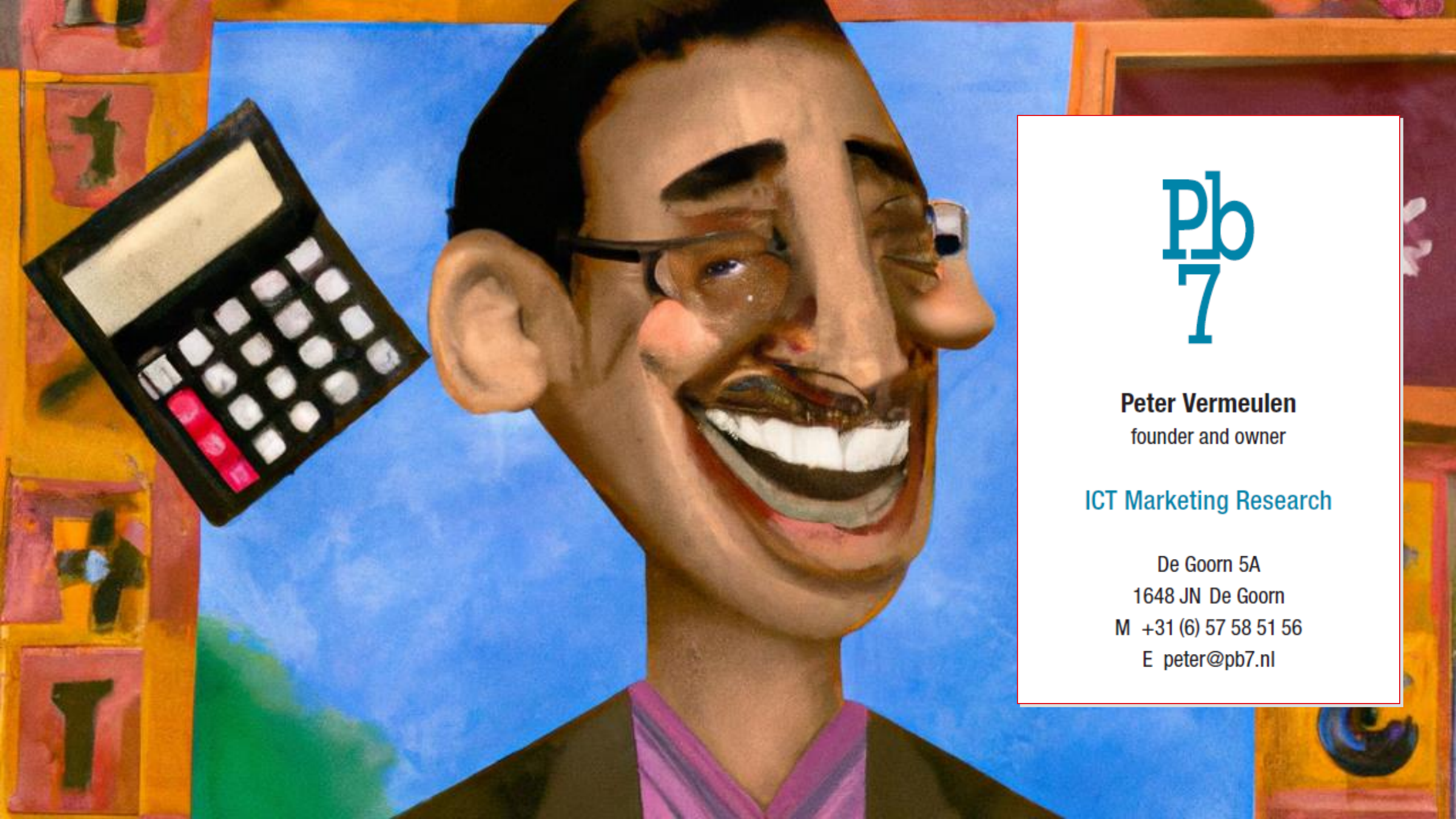
Boekhoudkantoren investeren verder in digitale middelen om hybride te kunnen werken

In deze sector is het voor niet alle medewerkers mogelijk om thuis te werken. Maar er zijn relatief veel medewerkers werkzaam in bijvoorbeeld dienstverlenende of commerciële functies, administratie of management, functies die minder aan een locatie gebonden zijn. Tijdens corona hebben ze ervaren dat het goed mogelijk is en aangenaam kan zijn om hybride te werken. Om dit te ondersteunen, blijven veel boekhoudkantoren (66%) investeren in digitale faciliteiten om thuis te kunnen werken.

We investeren in digitale faciliteiten om efficiënt en veilig hybride te kunnen werken (zodat medewerkers deels vanuit huis kunnen werken)



4. Contact



Pb
7

Peter Vermeulen
founder and owner

ICT Marketing Research

De Goorn 5A
1648 JN De Goorn
M +31 (6) 57 58 51 56
E peter@pb7.nl



Contact

Auteursrecht

Het is toegestaan resultaten uit het MKB Barometer onderzoek over te nemen in eigen publicaties, mits de bron vermeld wordt en gebruik van de resultaten geen commerciële doeleinden dient.

Over Exact

Exact ontwikkelt cloud software voor kleine en middelgrote bedrijven en hun boekhoudkantoren. De producten automatiseren bedrijfsprocessen: van financiën tot HR en van logistiek tot projectmanagement. Dat levert niet alleen tijdswinst op, maar ook inzicht. Zo kunnen klanten efficiënt werken, onderbouwde beslissingen en verder groeien. Inmiddels vertrouwen ruim 675.000 bedrijven, voornamelijk in Nederland, België en Duitsland, op Exacts software.

Exact is in 1984 opgericht in Delft, waar het hoofdkantoor nog altijd gevestigd is. Dagelijks werken ruim 2.000 ambitieuze professionals aan innovatie. Verantwoord ondernemen staat daarbij centraal, want alleen met respect voor elkaar, het milieu en de samenleving kan de organisatie op lange termijn van waarde zijn.

Vragen & Contact

Heeft u vragen over de MKB Barometer?

Neem gerust contact met ons op:

 www.exact.com | +31 15 711 5100

 Molengraafsingel 33, 2629 JD Delft