

A man with short brown hair, wearing a red button-down shirt, is sitting at a desk and smiling while looking at a laptop. He is in a modern office environment with a large potted plant on the left and a large window with a geometric design in the background. On the desk, there is a red mug and a glass jar. A large red banner is overlaid on the bottom left of the image.

Exact KMO Barometer 2025 Sectoronderzoek Accountancy

Uitkomsten KMO België



Inhoud

1. Inleiding en methodologie
2. Zakelijke uitdagingen
3. Samenwerking met klanten - Algemeen
4. Samenwerking met klanten - E-facturatie
5. Contact

1. Inleiding en methodologie

Inleiding

Met het KMO Barometer onderzoek houdt Exact vinger aan de pols bij het midden- en kleinbedrijf. De KMO Barometer is een onafhankelijk onderzoek naar zakelijke uitdagingen van kmo'ers in België, onder meer op het gebied van financiële prestaties en bedrijfsprocessen. Het onderzoek wordt jaarlijks uitgevoerd en deze negende editie heeft plaatsgevonden in het eerste kwartaal van 2025.

Het onderzoek richt zich zowel op het kmo als geheel als specifiek op enkele sectoren. In totaal werkten aan het verdiepende onderzoek voor de accountancy sector 99 respondenten mee: bedrijfseigenaren of leidinggevendenden van Belgische administratie- en accountantskantoren, met een bedrijfsgrootte tussen 1 en 250 FTE. Zij zijn bevraagd naar hun bevindingen via een web gebaseerde panel survey. Onderzoeksbureau Markteffect voerde het onderzoek uit in opdracht van Exact.

Respondenten zouden bij toeval klant van Exact kunnen zijn. Dit is echter niet bij ons bekend en respondenten zijn hier door het

onafhankelijke onderzoeksbureau ook niet op geselecteerd. Dit onderzoek is ook uitgevoerd in Nederland. [Klik hier](#) voor meer informatie over het KMO Barometer onderzoek en uitkomsten van het Nederlandse MKB Barometer onderzoek.

Wemmel, 1 mei 2025

Methodologie

Let op!
Door afronding
kan het
voorkomen dat
percentages
optellen tot 99%
of 101%.

Onderzoeksopzet en -verantwoording

Steekproef: n=99. Doelgroep: hoger en midden management van Belgische administratie- en accountantskantoren.

Methode: kwantitatief online onderzoek, data zijn verzameld via de panels van Markteffect.

Bedrijfsgrootte		Bedrijfsgrootte gedetailleerd		Buitenlandse vestigingen	
Klein (1 tot 50 medewerkers)	76%	1 tot 10 medewerkers	22%	Ja	61%
		10 tot 20 medewerkers	12%	Nee	39%
Middelgroot (50 tot 250 mw.)	24%	20 tot 50 medewerkers	41%		
		50 tot 250 medewerkers	24%		

2. Zakelijke uitdagingen

Zakelijke uitdagingen

Grootste uitdagingen zijn werving en voldoen aan klantverwachtingen

We vroegen respondenten in dit onderzoek allereerst naar hun zakelijke uitdagingen voor 2025. Meest genoemd is het vinden/werven van ervaren financiële professionals (43%). Op de tweede plaats staat het voldoen aan klantverwachtingen (41%). Het bijhouden van wet- en regelgeving maakt de top 3 compleet.

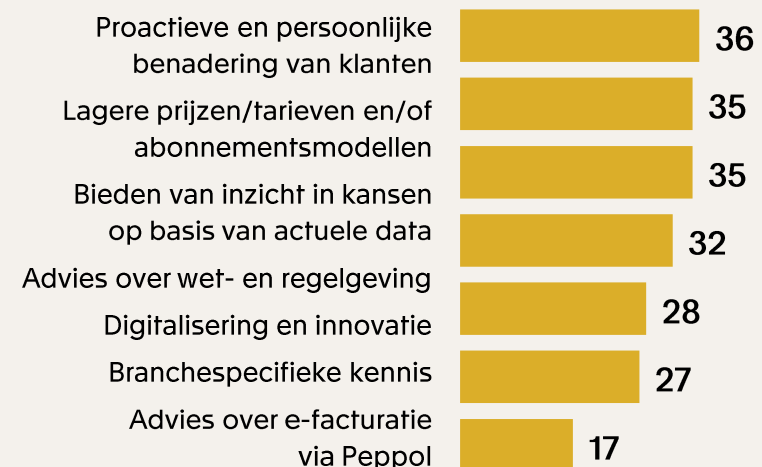
Wat zijn dit jaar de belangrijkste zakelijke uitdagingen? (%)



Persoonlijke benadering en prijs belangrijk in concurrentievoordeel

Op de vraag hoe zij zich proberen te onderscheiden van concurrenten, antwoordt 36% van de administratie- en accountantskantoren dat zij zich focussen op een proactieve en persoonlijke benadering, op de voet gevolgd door lage tarieven (35%) en het bieden van inzicht (35%). Slechts een kleine groep (17%) onderscheidt zich door advies over Peppol.

Hoe probeert het kantoor zich te onderscheiden van concurrenten? (%)



Significante verschillen

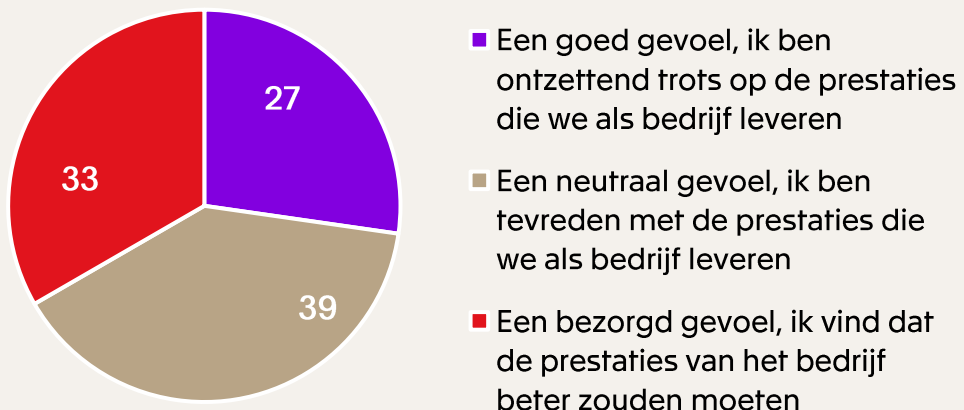
Middelgrote kantoren proberen zich vaker (63%) te onderscheiden van de concurrentie door het bieden van van inzicht in kansen op basis van actuele data dan kleine kantoren (27%)

Prestaties en groei

Meeste kantoren zijn tevreden met eigen prestaties

We waren ook benieuwd hoe kmo's in de accountancy sector naar hun eigen prestaties kijken. 39% van de administratie- en accountantskantoren is tevreden met de prestaties van hun organisatie en 27% is zelfs ontzettend trots op de prestaties die worden geleverd. 33% van de kantoren is bezorgd en vindt dat de prestaties van het bedrijf beter zouden moeten.

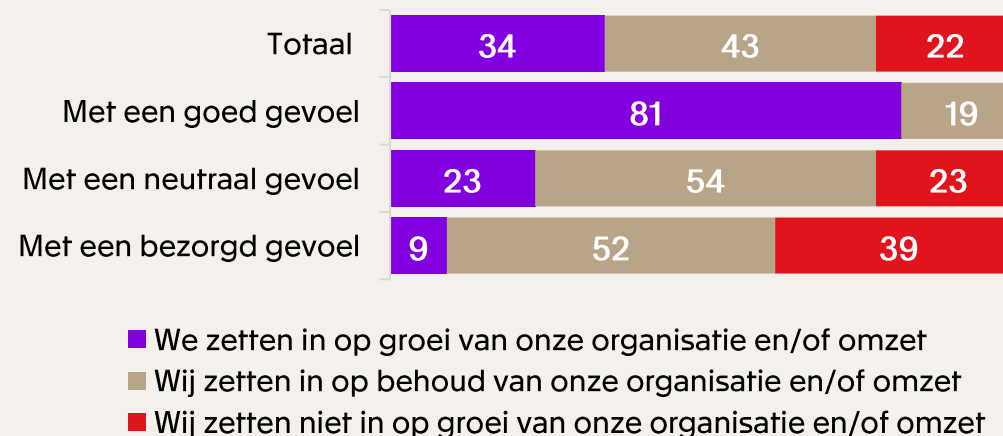
Met welk gevoel kijkt u momenteel naar de prestaties van uw organisatie? (%)



Kantoren zetten in op groei of minimaal op behoud

34% van de administratie- en accountantskantoren zet in op groei van de organisatie, terwijl 43% inzet op behoud. Opvallend is dat kantoren die aangeven een goed gevoel over de prestaties te hebben, vaker inzetten op groei van de organisatie en/of omzet (81%). Bedrijven met een neutraal of bezorgd gevoel zetten in op behoud of sturen helemaal niet op groei.

Hoe kijken jullie naar groei binnen het bedrijf? (%)

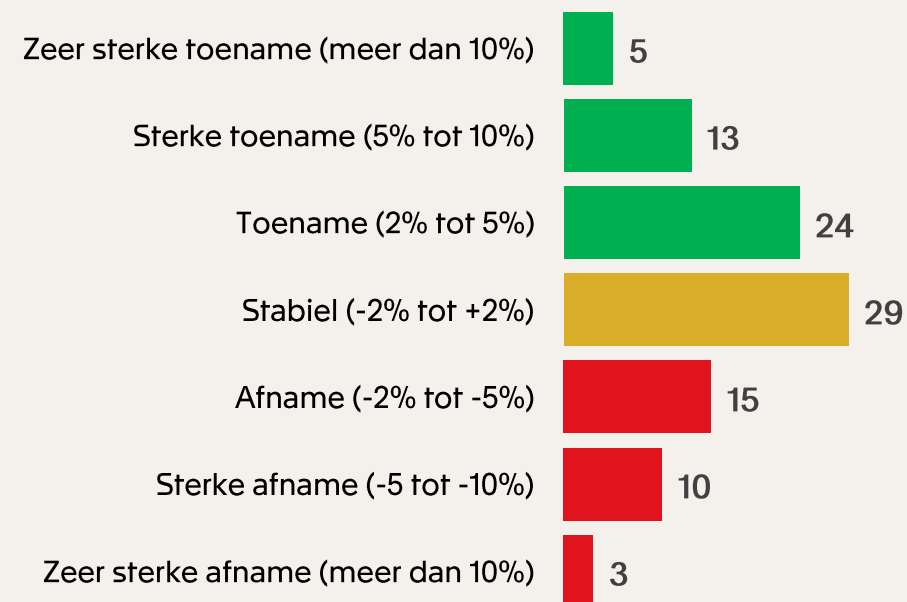


Verwachte groei

Omzetverwachting per saldo positief

Op de vraag of men verwacht dat de omzet toe of afneemt, antwoordt 42% van de administratie- en accountantskantoren dat zij een stijging van de omzet verwachten. 29% verwacht een stabilisatie en slechts 28% verwacht een daling. Dit betekent dat er per saldo sprake is van een verwachte omzetstijging.

Verwacht u dat de omzet toe- of afneemt in 2025? (%)



2. Bedrijfsprocessen

Digitalisering en efficiëntie

Software wordt breed ingezet

De meeste administratie- en accountantskantoren gebruiken software voor de boekhouding (78%) en fiscale dienstverlening (74%). In mindere mate gebruikt men software voor kantoorbeheer (64%), HR- en salaris administratie (62%) en rapportage (59%).

Voor welke dienstverlening en/of processen maakt uw bedrijf gebruik van software? (%)

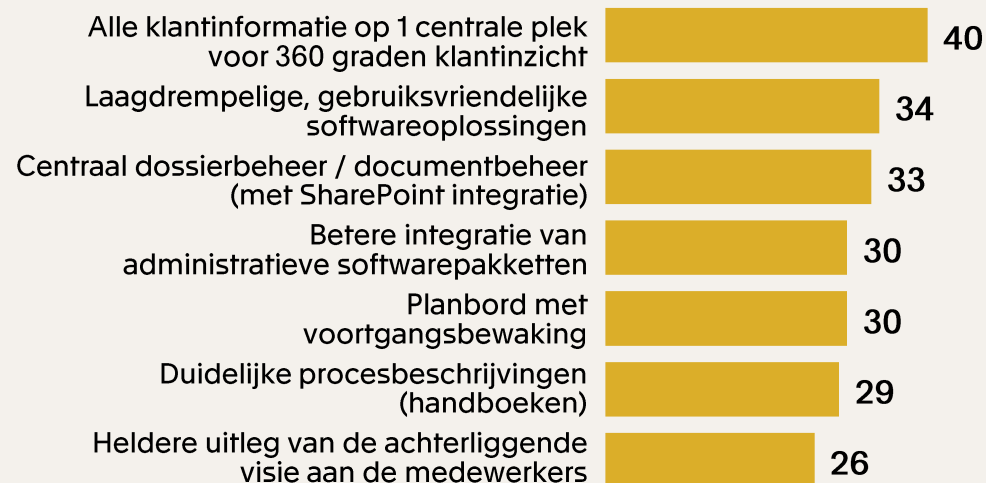


* dossiervorming, relatiebeheer, urenregistratie, voortgangsbewaking, etc.

Alle klantinformatie op één plek vergroot efficiency

Alle klantinformatie op één centrale plek voor 360 graden klantinzicht (40%) draagt het meest bij aan een efficiënte kantoororganisatie. Zaken die ook helpen zijn laagdrempelige software (34%) en centraal dossierbeheer (33%). Minst vaak genoemd wordt een heldere uitleg van de achterliggende visie aan medewerkers (26%).

Wat draagt op dit moment het meest bij aan het efficiënt organiseren van het kantoor en de dienstverlening? (%)

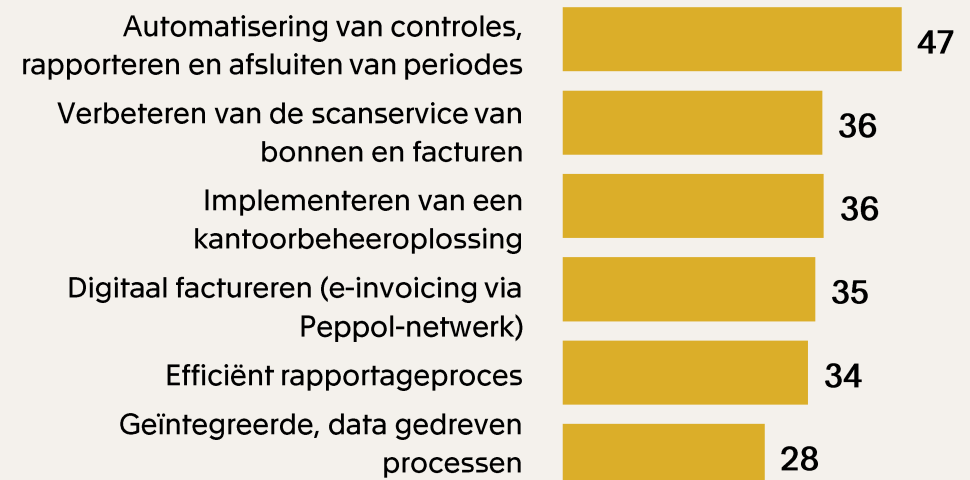


Innovaties van waarde voor het kantoor

Automatisering van rapportages en controles levert meeste waarde op

Bijna helft van de administratie- en accountantskantoren geeft aan dat automatisering van controles, rapporteren en afsluiten van periodes de meeste waarde oplevert voor het kantoor. Ook andere innovaties en verbeteringen worden genoemd, zoals verbeterde scanservice (36%), kantoorbeheeroplossing (36%), digitaal factureren (35%) en een efficiënt rapportageproces (34%).

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



3. Samenwerking met klanten

Algemeen

Innovaties van waarde voor klanten

Scanservice en implementatie van een online tool leveren de meeste waarde

Innovaties die de meeste waarde leveren voor klanten van administratie- en accountantskantoren zijn een scanservice voor bonnen en facturen (37%) en de implementatie van een online tool voor samenwerken bij klanten (35%). Daarna volgen advies en begeleiding rondom e-facturatie via Peppol (32%) en overzichtelijke dashboards (32%).

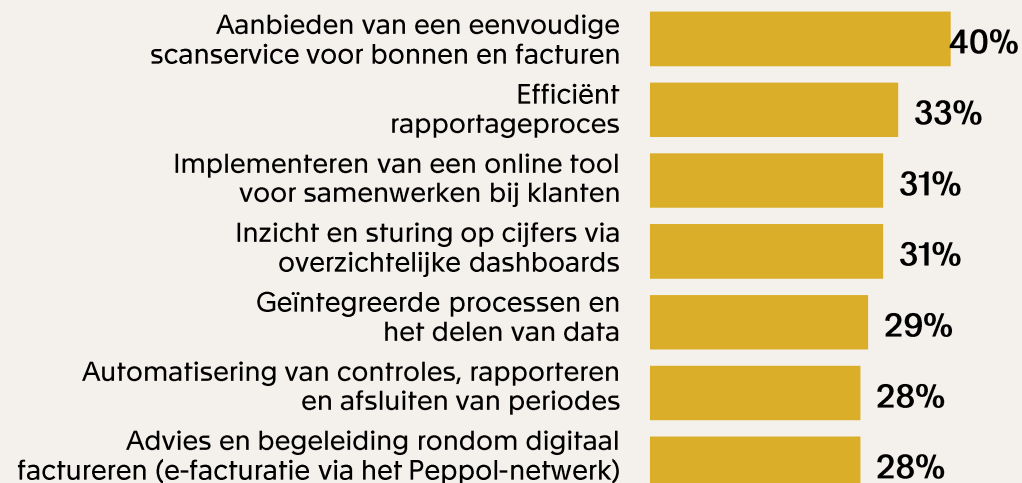
Welke van de onderstaande innovaties en verbeteringen leveren (potentieel) de meeste waarde voor klanten?
Max. 3 keuzes (%)



Scanservice en implementatie van de online tool worden nu vaak al toegepast

De innovaties die volgens de kantoren veel waarde leveren worden veelal al toegepast voor klanten: 40% van de administratie- en accountantskantoren biedt een scanservice aan, Implementeren van een online tool voor samenwerken bij klanten (31%), advies en begeleiding rondom e-facturatie via Peppol (28%) en overzichtelijke dashboards (31%).

Welke van de onderstaande innovaties en verbeteringen worden door uw bedrijf nu al toegepast voor klanten? (%)



Samenwerkingsvormen met klanten

Ruim de helft van de klanten werkt mee aan de boekhouding

We vroegen aan de administratie- en accountantskantoren om aan te geven met welke samenwerkingsvormen zij hun klanten bedienen. In 56% van de gevallen verzorgt de klant een deel van de taken rond de boekhouding. Bij 44% verzorgt het kantoor de volledige boekhouding voor de klant.

Hoe is de verdeling van samenwerkingsvormen met klanten?
Gemiddeld percentage per samenwerkingsvorm (%)

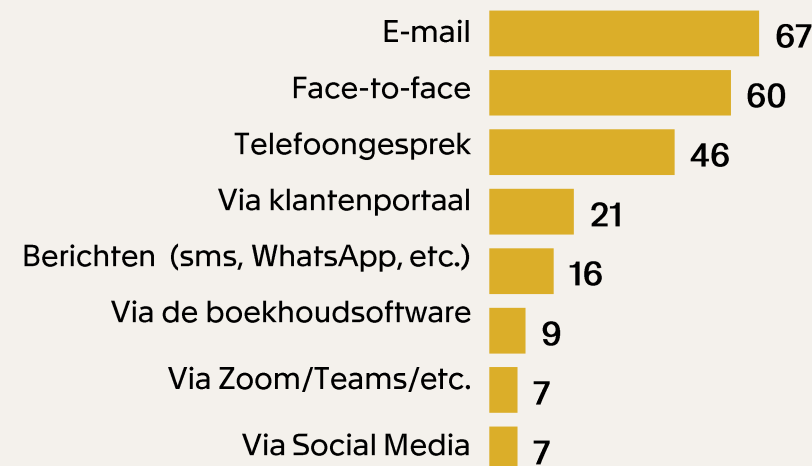


=exact

Kantoren delen informatie per e-mail, face-to-face en telefoon

Administratie- en accountantskantoren delen hun informatie en advies met name per e-mail (67%), face-to-face (60%) of per telefoon (46%). Andere kanalen, zoals een klantenportaal worden minder vaak gebruikt.

Op welke manier wordt informatie en advies met klanten voornamelijk gedeeld? Max. 3 keuzes (%)



Aanlevering van financiële gegevens

Aanlevering financiële gegevens is erg divers

De aanlevering van financiële gegevens aan het administratie- en accountantskantoor vindt plaats op verschillende wijze. Zoals een export uit een boekhoudprogramma (54%), het aanleveren van een eenvoudig bestand (40%), via een facturatietool (32%), het online invoeren van informatie (29%) of als losse rekeningen (23%).

Op welke manieren leveren klanten financiële gegevens aan? (%)



Er is geen standaard voor aanlevering gegevens

Als we kijken naar de meest voorkomende methode dan zien we nog steeds een grote variatie. Ook hier wordt een export uit een boekhoudprogramma het meest genoemd.

Op welke manieren leveren klanten financiële gegevens aan? De meest voorkomende methode (%)

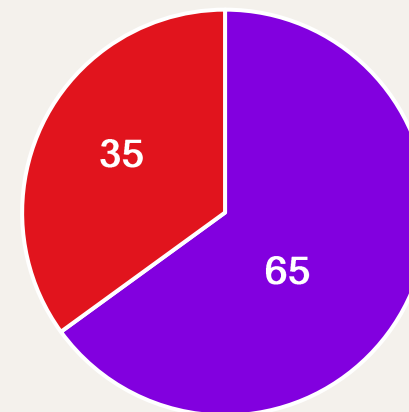


Verplichting digitale aanlevering

Veel kantoren sturen aan op digitale aanlevering

We legden administratie- en accountantskantoren ook een stelling voor met betrekking tot digitale innovatie. Twee op de drie kantoren laat weten het eens te zijn met de stelling "Nieuwe klanten zijn verplicht om de administratie digitaal aan te leveren".

"Nieuwe klanten zijn verplicht om de administratie digitaal aan te leveren"
(% wel/niet mee eens)



■ Mee eens ■ Niet mee eens

4. Samenwerking met klanten

E-facturatie

Ondersteuning bij e-facturatie

Kantoren helpen klanten bij overstap naar e-facturatie

Vrijwel alle administratie- en accountantskantoren ondersteunen klanten bij e-facturatie. Men doet dat met name via begeleiding voor het overstappen (51%), voorlichting over de voordelen (48%) en technische ondersteuning bij de software inrichting (47%).

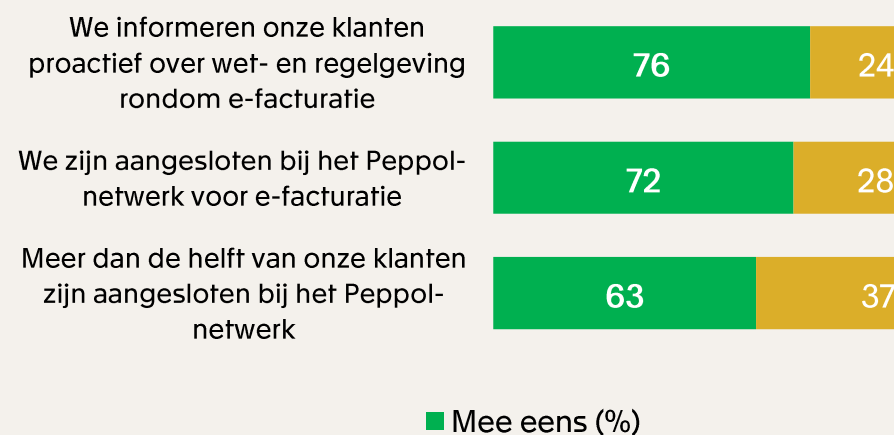
Hoe worden klanten ondersteund bij e-facturatie? (%)



Men informeert proactief over wet- en regelgeving

76% van de administratie- en accountantskantoren informeert hun klanten proactief over e-facturatie. 72% is op dit moment al aangesloten bij het Peppol netwerk.

Stellingen e-facturatie (%)



5. Contact



Contact

Auteursrecht

Het is toegestaan resultaten uit het KMO 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 accountants. De producten automatiseren bedrijfsprocessen: denk aan financiële en HR-processen. Maar ook aan specifieke ERP-oplossingen voor handel, productie, projecten en bouw. Dat levert niet alleen tijdswinst op, maar ook inzicht. Zo kunnen klanten efficiënt werken, onderbouwde beslissingen nemen en verder groeien. Inmiddels vertrouwen ruim 150.000 klanten, 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.

 www.exact.com | media@exact.com

 Koningin Astridlaan 166, 1780 Wemmel