



Exact MKB Barometer 2025 Sectoronderzoek Accountancy



Uitkomsten MKB Nederland



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 MKB Barometer onderzoek houdt Exact vinger aan de pols bij het midden- en kleinbedrijf. De MKB Barometer is een onafhankelijk onderzoek naar zakelijke uitdagingen van mkb'ers in Nederland, 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 [mkb als geheel](#) als specifiek op enkele sectoren. In totaal werkten aan het verdiepende onderzoek voor de accountancysector 47 respondenten mee: bedrijfseigenaren of leidinggevenden van Nederlandse mkb-ondernemingen actief in de sector accountancy, met een bedrijfsgrootte tussen 2 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 België. [Klik hier](#) voor meer informatie over het MKB Barometer onderzoek en uitkomsten van het Belgische KMO Barometer onderzoek.

Delft, 1 mei 2025

Methodologie

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

Onderzoeksopzet en -verantwoording

Steekproef: n=47. Doelgroep: hoger en midden management van Nederlandse 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)	79%	1 tot 10 medewerkers	28 %	Ja	19%
Middelgroot (50 tot 250 mw.)	21%	10 tot 20 medewerkers	19 %	Nee	81%
		20 tot 50 medewerkers	32 %		
		50 tot 250 medewerkers	21%		

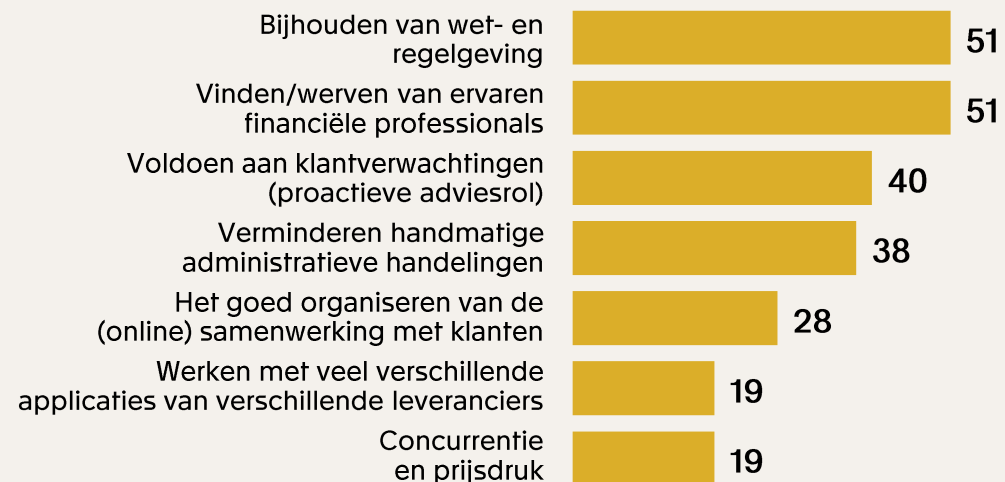
2. Zakelijke uitdagingen

Zakelijke uitdagingen

Grootste uitdagingen zijn veranderende wetgeving en werving professionals

We vroegen respondenten in dit onderzoek allereerst naar hun zakelijke uitdagingen voor 2025. Meest genoemd zijn het bijhouden van wet- en regelgeving en het werven van professionals (beide 51%). Daarna noemt men het voldoen aan klantverwachtingen (40%) en het verminderen van handmatige administratieve handelingen (38%).

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



Persoonlijke benadering belangrijker dan lage prijs

Op de vraag hoe zij zich proberen te onderscheiden van concurrenten, antwoordt 55% van de administratie- en accountantskantoren dat zij zich focussen op een proactieve en persoonlijke benadering, 43% zet in op branche specifieke kennis en 30% op digitalisering en innovatie. Slechts 17% van de kantoren onderscheidt zich via lage prijzen of tarieven.

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

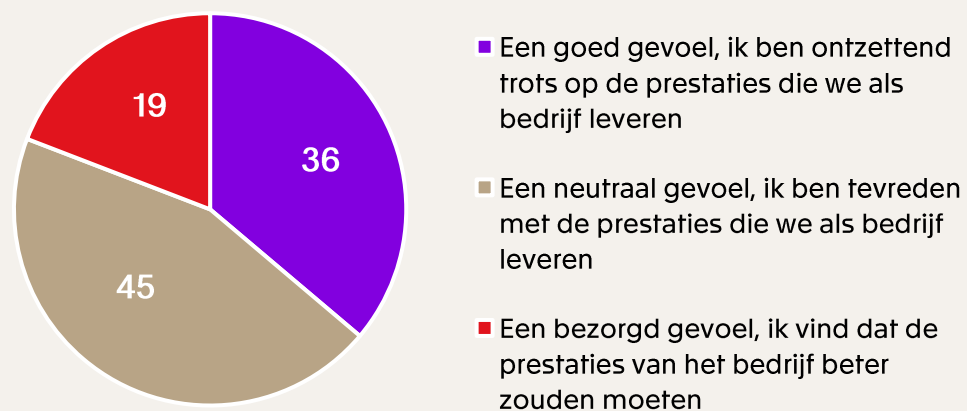


Prestaties en groei

Meeste kantoren zijn tevreden met eigen prestaties

We waren ook benieuwd hoe mkb'ers in de accountancy naar hun prestaties kijken. 45% van de administratie- en accountantskantoren is tevreden met de prestaties van hun organisatie en 36% is zelfs ontzettend trots op de prestaties die worden geleverd. 19% van de kantoren is bezorgd en vindt dat de prestaties van het bedrijf beter zouden moeten.

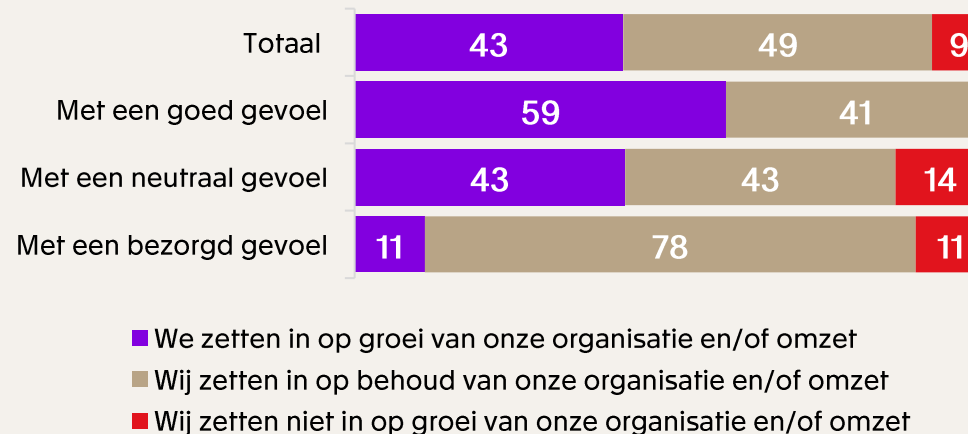
Met welk gevoel kijkt u momenteel naar de prestaties van uw organisatie? (%)



Kantoren zetten in op groei of minimaal op behoud

43% van de administratie- en accountantskantoren zet in op groei van de organisatie, terwijl 49% 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 (59%). Bedrijven met een bezorgd gevoel zetten in op behoud.

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

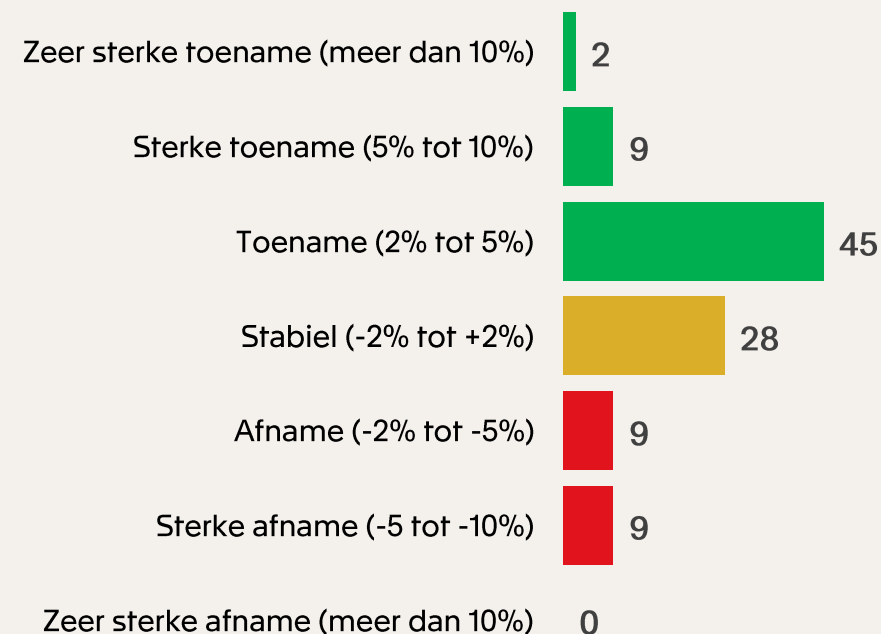


Verwachte omzetgroei

Omzetverwachting per saldo positief

Op de vraag of men verwacht dat de omzet toe of afneemt, antwoordt 55% van de administratie- en accountantskantoren dat zij een stijging van de omzet verwachten. 28% verwacht een stabilisatie en slechts 18% verwacht een daling. Dit betekent dat er binnen de accountancysector 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

Vrijwel alle administratie- en accountantskantoren gebruiken software voor de boekhouding en fiscale dienstverlening (beide 96%). Daarnaast gebruikt 84% ook software voor rapportages, kantoorbeheer en HR- en salaris administratie.

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

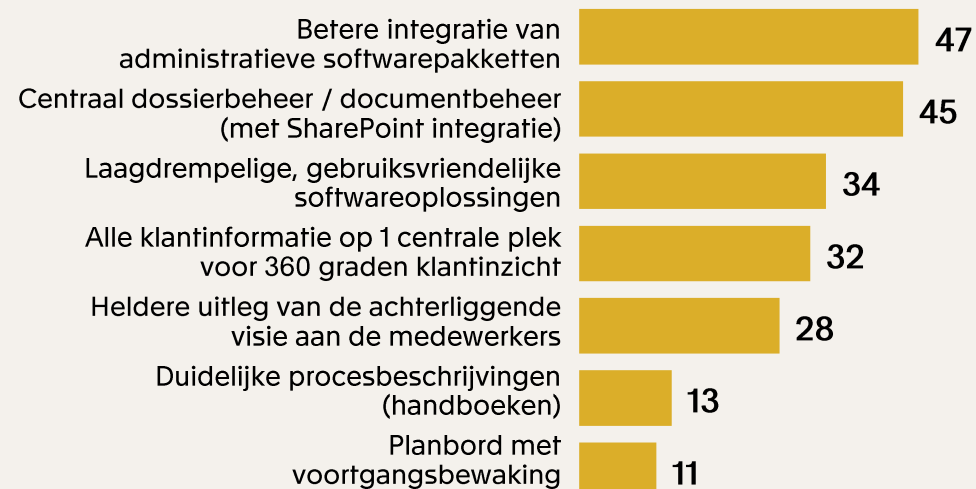


* dossiervorming, relatiebeheer, urenregistratie, voortgangsbewaking, etc.

Een integrale en centrale aanpak vergroot efficiency

Integratie van administratieve softwarepakketten (47%) en centraal dossier- en documentbeheer (45%) dragen het meest bij aan een efficiënte kantoororganisatie. Zaken die ook helpen zijn laagdrempelige software (34%), centrale klantinformatie (32%) en een heldere visie (28%).

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

De 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 een efficiënt rapportageproces (45%), verbeterde scanservice van bonnen en facturen (36%) en geïntegreerde processen (32%).

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



3. Samenwerking met klanten

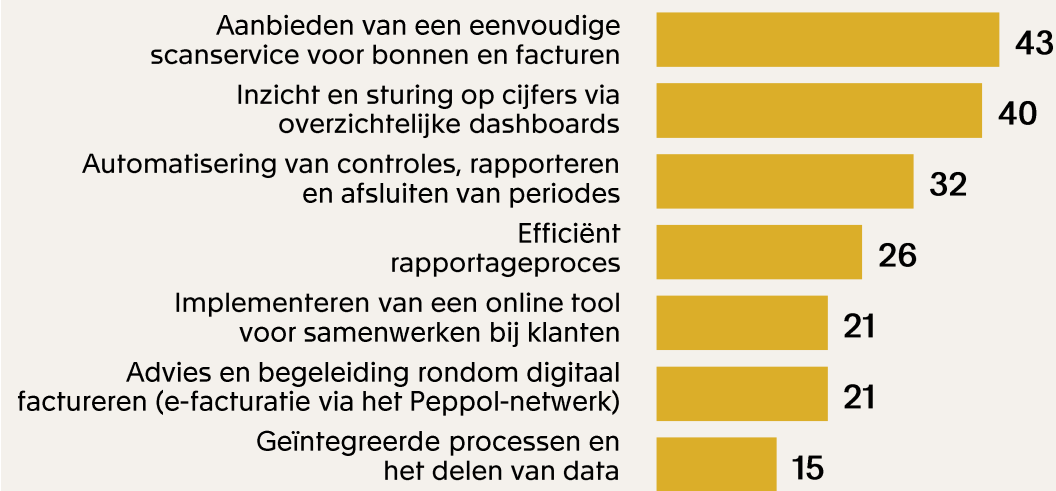
Algemeen

Innovaties van waarde voor klanten

Scanservice en dashboards leveren meeste waarde

Innovaties die de meeste waarde leveren voor klanten van administratie- en accountantskantoren, zijn scanservice (43%) en inzicht via dashboards (40%). De top drie wordt compleet gemaakt door automatisering van controles (32%).

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



Scanservice wordt nu al vaak toegepast

De innovaties die volgens de kantoren veel waarde leveren, worden nu al toegepast voor klanten: 49% van de administratie- en accountantskantoren biedt een scanservice aan. 40% automatisering van controles en 34% inzicht via dashboards.

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

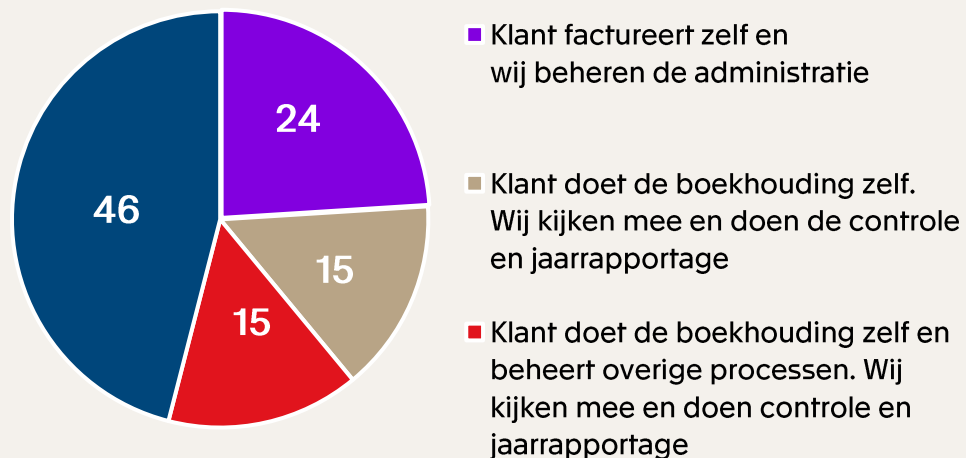


Samenwerkingsvormen met klanten

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 54% van de gevallen verzorgt de klant een deel van de taken rond de boekhouding. Bij 46% verzorgt het kantoor de volledige boekhouding voor de klant.

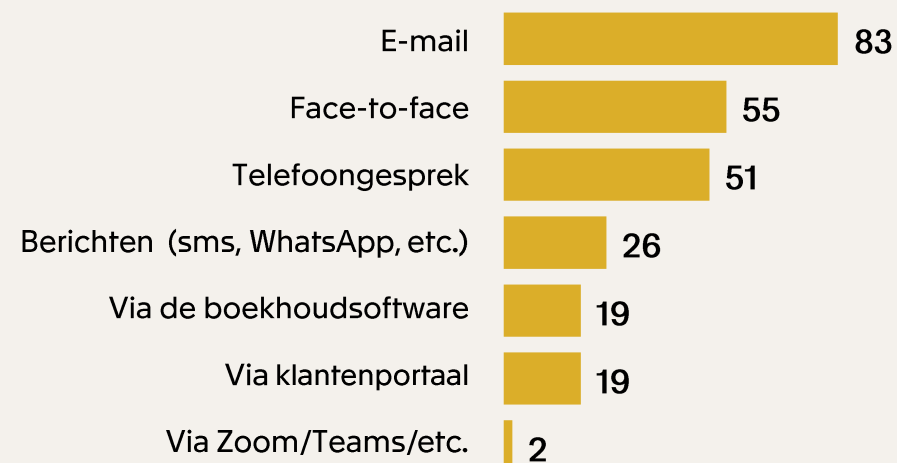
Hoe is de verdeling van samenwerkingsvormen met klanten?
Gemiddeld percentage per samenwerkingsvorm (%)



Kantoren delen informatie en advies vooral per e-mail

Administratie- en accountantskantoren delen hun informatie en advies met name per e-mail: 83% maakt hier voornamelijk gebruik van. De helft van de kantoren maakt ook gebruik van face-to-face contact (55%) of telefonisch contact (51%). 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. Denk aan een export uit een boekhoudprogramma (62%), het online invoeren van informatie (55%), een eenvoudige spreadsheet (51%) of als losse rekeningen (55%). Bij één op de drie klanten gaat dit automatisch via een facturatietool.

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



Er is geen standaard voor aanlevering gegevens

Ook als we kijken naar de meest voorkomende methode, dan is er nog steeds sprake van een variatie in de methode van aanlevering met een gelijke verdeling naar export uit boekhoudprogramma, online invoer en losse rekeningen (28%).

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

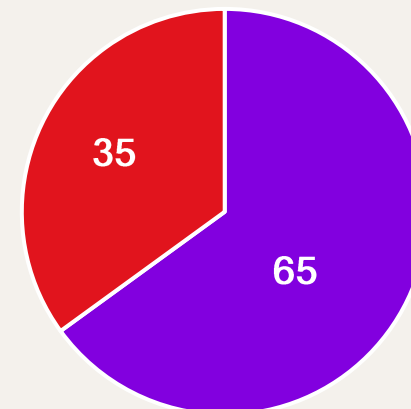


Verplichting digitale aanlevering

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

Negen op de tien administratie- en accountantskantoren ondersteunen klanten bij e-facturatie. Men doet dat met name via begeleiding voor het overstappen (47%), technische ondersteuning bij software inrichting (43%) en voorlichting over de voordelen van e-facturatie (36%).

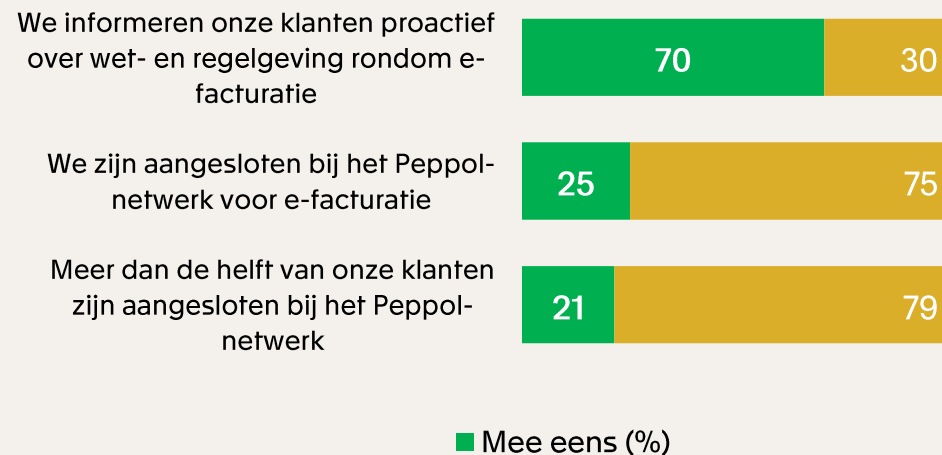
Hoe worden klanten ondersteund bij e-facturatie? (%)



Men informeert proactief over wet- en regelgeving

70% van de administratie- en accountantskantoren informeert hun klanten proactief over e-facturatie. Slechts 25% is op dit moment al aangesloten bij het Peppol netwerk.

Stellingen e-facturatie (%)



5. Contact



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 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

 Molengraafsingel 33, 2629 JD Delft