

Accountancy Industry Report

2024

Verken nieuwe kansen voor
meer financiële groei



Voorwoord

Beste lezer,

Uit gesprekken met accountants blijkt dat 2024 voor veel kantoren in het teken van financiële groei staat. Ontwikkelingen zoals de rol van innovatieve tools en de toenemende vraag naar advieswerk creëren interessante groeikansen. Hoe reageren kantooreigenaren hierop?

In dit Industry Report laten we accountants zelf aan het woord. Ook geven we praktische tips voor je bedrijfsvoering om deze marktontwikkelingen om te zetten in groeikansen, zodat je jouw volledige potentieel kan benutten.

Dit Industry Report is onderdeel van periodieke onderzoeken die Simplicate uitvoert en publiceert. Lees ook ons Accountancy Benchmark Report, waarin je de cijfers van jouw kantoor vergelijkt met de markt. Met deze rapporten bieden we je inzichten en adviezen om betere strategische keuzes te maken.



Gerard Loode

CFO bij Simplicate CRM-software

Onderzoeks- verantwoording

Dit Industry Report is een onderzoek naar ontwikkelingen in de accountancybranche. Meer dan 70 partners, eigenaren en relatiebeheerders en projectleiders van kantoren tot 100 medewerkers namen deel aan het onderzoek, via een enquête of diepte-interviews. Daarnaast maakten we gebruik van aanvullende bronnen. Dit overzicht vind je op pagina 23.

76%

...van de kantoren is dit jaar **meer** bezig met het verbeteren van het financiële resultaat van projecten ten opzichte van 2023.

Inhoud

Belangrijkste inzichten uit het onderzoek	4
Marktontwikkeling 1: Toenemende rol van innovatie tools	8
Interview Corlin van Oeveren: 'Kennis en oplossingen drukken zich niet uit in uurtje-factuurkje'	11
Aankondiging Accountancy Benchmark Report	12
Marktontwikkeling 2: Toenemende vraag naar advieswerk	13
Interview MaeS & Partners: Zijn fusies en overnames de oplossing voor de accountancybranche?	16
Marktontwikkeling 3: Krapte op de arbeidsmarkt	19
Nawoord	22
Bronnen	23

Belangrijkste inzichten uit het onderzoek

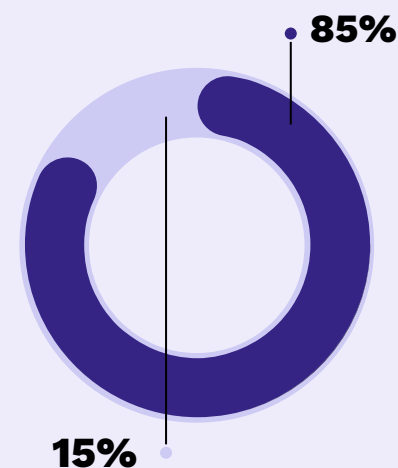
Efficiënter werken is belangrijkste groeikans

Accountants- en administratiekantoren hebben meer dan genoeg werk, maar te weinig capaciteit om aan alle vraag te voldoen. En dat staat groeikansen in de weg. Hoe creëren kantoren meer ruimte om met minder personeel meer werk te verrichten? Marktontwikkelingen zoals de opkomst van innovatieve tools (waaronder robotisering, AI), de groeiende vraag naar advieswerk en de aanhoudende krapte op de arbeidsmarkt zorgen ervoor dat kantoren meer focus leggen op hun interne organisatie. Hun acties zijn vooral gericht op efficiënter werken; dat is nu de enige manier om te kunnen groeien.

76% richt zich meer op financiële resultaten

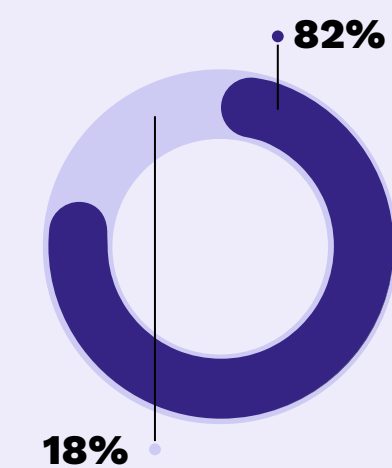
Een ander focuspunt is dat een groot deel van de accountants zich dit jaar meer richt op de financiële resultaten van projecten. Dat is een grote toename: in het Accountancy Industry Report 2023 gaf slechts 43% aan meer naar financiën te kijken. Die verhoogde interesse komt onder andere doordat de kosten van personeel en software zijn gestegen. Maar ook omdat kantoren kansen zien om een efficiencyslag te maken met de huidige technologische mogelijkheden.

Impact innovatie tools



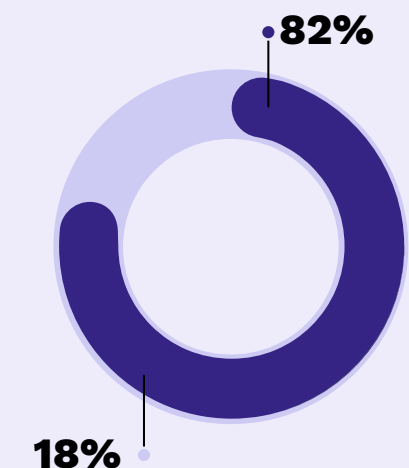
- veel impact
- weinig impact

Impact vraag naar advieswerk



- veel impact
- weinig impact

Impact krapte op de arbeidsmarkt



- veel impact
- weinig impact

Deze acties nemen accountants op de korte termijn

Kantoren nemen op korte termijn verschillende stappen om groei te realiseren. De focus ligt als eerste op het automatiseren van routinematige werkzaamheden en processen. Dat hangt samen met een toenemende interesse in innovatieve tools: bijna driekwart is bezig om tools zoals AI te integreren in het werk. Daarnaast blijft de krapte op de arbeidsmarkt een aandachtspunt; 63% zet actief acties uit voor werving en behoud van personeel.

Deze acties namen kantoren al:

- **82%** automatiseert processen om efficiënter te werken
- **72%** van de kantoren integreert al innovatieve technologieën in het werk
- **63%** investeert in werving en behoud van personeel
- **54%** standaardiseert diensten om efficiënter te werken
- **42%** hanteert duidelijke tarieven (abonnementsmodellen of vaste prijs)



Interview MaeS & Partners

Zijn fusies en overnames de oplossing voor de accountancybranche?

Strategische focus voor 2024: bedrijfsprocessen automatiseren

Ook op de lange termijn kijken kantoren vooral naar het automatiseren van bedrijfsprocessen. Daarna ligt de focus op het verhogen van productiviteit en budgetbewaking. Opvallend is dat de interne bedrijfsvoering voorrang krijgt; kantoren ervaren een relatief hoge werkdruk en zien groeikansen door efficiënter te werken. Pas dan volgen acties rondom de externe bedrijfsvoering, zoals het uitbreiden van het klantportfolio en de transitie naar een abonnementsmodel.

Top 7 prioriteiten van accountants- en administratiekantoren

- 1** Bedrijfsprocessen automatiseren
- 2** Productiviteit verhogen
- 3** Meer focus op budgetbewaking
- 4** Verminderen van afboekingen
- 5** Uitbreiding klantportfolio
- 6** Transitie naar abonnementen
- 7** Tarieven verhogen

Hoe wil jij je efficiëntie verbeteren?

Accountants willen in 2024 efficiënter werken om zo meer ruimte te creëren voor groei. Dat begint bij de analyse van je kantoor over drie assen. Wanneer je deze op orde hebt, ben je in staat je volle potentieel te bereiken:

1 Businessmodel

Vanuit je businessmodel bepaal je realistische omzetdoelstellingen: hoeveel omzet is nodig om alle kosten te dekken? Hoeveel capaciteit is er? Welke tarieven en productiviteitsdoelen hanteer je om de doelstellingen te behalen? Het maakt je bewust van de kracht van jouw kantoor.

2 Flow in je bedrijfsvoering

Creëer flow in je bedrijfsvoering voor de gehele klantreis. Start met heldere afspraken met opdrachtgevers, registreer tijd, bewaak de budgetten en zorg dat je efficiënt kan factureren. Door zo vroeg mogelijk financiële afspraken te maken en deze goed te bewaken, voorkom je verrassingen en verbeter je je klantrelaties.

3 Inzichten op orde

Periodiek meet je de prestaties van je kantoor. Je weet welke dienstverlening goed presteert en hoe het financiële resultaat zich verhoudt tussen verschillende klanten. Leer van de resultaten en zet verbeteringen om naar je businessmodel.

Benieuwd waar jij staat in de markt?

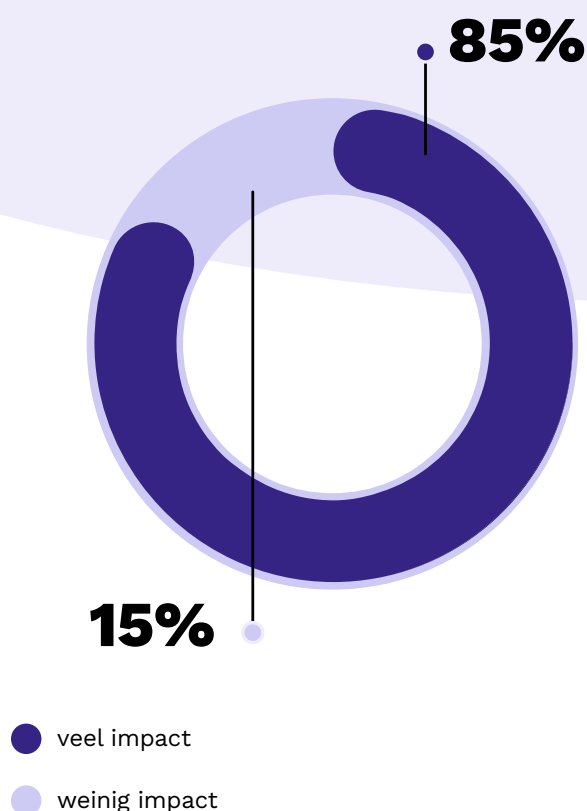
Vergelijk jouw prestaties met anderen en ontdek waar je kunt bijsturen om meer resultaat te behalen.



Toenemende rol innovatieve tools

Artificial Intelligence (AI) heeft een razendsnelle ontwikkeling doorgemaakt. Steeds meer accountants- en administratiekantoren merken de blijvende impact van de toenemende rol van AI, automatisering en robotisering. En ze zijn hier verrassend positief over. Investeren in technologie blijkt ook nodig om efficiënter te werken én het dienstenaanbod te verbreden en verdiepen (bron: ING). Hoe zetten accountants deze technieken nu al in? En wordt dit de oplossing voor de aanhoudende krapte op de arbeidsmarkt?

Hoeveel impact hebben innovatieve tools op kantoren?



Innovatieve tools spelen steeds grotere rol

63% van de accountancykantoren maakt in 2024 meer gebruik van innovatieve tools dan vorig jaar. Herhalende werkzaamheden, zoals inboeking, loonstroken verwerken, jaarrekeningen, dashboarding voor klanten en tijdschrijven, lenen zich het beste voor automatisering en robotisering. Voorbeelden hiervan zijn het gebruik van RPA (robotic process automation) en ClockAssist. 58% gebruikt (regelmatig) AI-tools zoals ChatGPT. Daarmee schrijven ze contracten, bezwaarschriften of integreren ze AI in chatfuncties op hun website. Maar accountants zijn wel voorzichtig; de toepassing van nieuwe technologieën staat nog in de kinderschoenen.

Zo maak je een businesscase voor robotisering, automatisering en AI

- 1 Breng in kaart welke AI-tooling er is en op welke werkzaamheden je dit kunt toepassen. Maak een forecast van je uren of opbrengst zonder AI en een inschatting van dezelfde werkzaamheden met toepassing van AI. Onderzoek vervolgens hoeveel tijd de implementatie kost; levert dit structureel een efficiëntievoordeel op voor jouw kantoor?
- 2 Reserveer tijd voor kennisontwikkeling en kennisdeling. Stel een of meer collega's aan die de ontwikkelingen volgen en relevante informatie intern delen.
- 3 Factureer je op basis van uurtje-factuurtje of abonnementen? Wanneer je sneller werkt, loop je mogelijk omzet mis. Abonnementen bieden mogelijk een uitkomst; met een totaalpakket leg je minder focus op uren en meer op de waarde van je dienstverlening.

Automatisering voor efficiëntere KYC-controles

Ook automatisering van de verplichte Know Your Customer-onderzoeken (KYC) kan verlichting bieden. Vooral voor kantoren tot 50 medewerkers neemt de druk toe; volgens softwarebedrijf Fenergo liepen de onderzoekskosten in 2023 op tot gemiddeld \$ 2.598 per klant. Document Management Systemen (DMS) maken daarom steeds meer gebruik van AI om tot 95% tijd te besparen op dit proces.



Toename technologie geeft meer ruimte voor strategie

60% wil komend jaar meer investeren in robotisering, automatisering en AI. 19% werft daarom al specifiek talent met een expertise op het gebied van innovatie. Het resultaat is dat accountants sneller en efficiënter werken, waardoor hun winstmarges, interne capaciteit én werkplezier groter wordt. Een ander gevolg is dat de rol van de accountant gaat verschuiven. 49% ziet zichzelf steeds minder als uitvoerder en meer als strategisch partner van hun klanten. Dat biedt veel kansen om te groeien.

In hoeverre gebruiken kantoren innovatieve tools?



Uit gesprekken met eigenaren blijkt dat deze investeringen in innovatieve tools helpen het gat in het personeelstekort te verkleinen en tegelijkertijd marges én werkplezier vergroten. Opdrachten worden sneller opgeleverd, de klanttevredenheid stijgt en processen verlopen efficiënter. Dit leidt tot verhoogde productiviteit en meer omzet.

Zo productief zijn andere accountancykantoren

Denk je eraan om je efficiëntie te verbeteren met innovatieve tools? Vergelijk jouw huidige productiviteit met andere kantoren.





Interview Corlin van Oeveren:

‘Kennis en oplossingen drukken zich niet uit in uurtje-factuurkje’

Uit dit rapport blijkt dat accountants- en administratiekantoren steeds meer innovatieve technologie integreren in hun werk. Zo verkort je veel werk van uren terug naar minuten, weet accountant Corlin van Oeveren. Maar hoe blijft je omzet gelijk als je minder uren aan klanten besteedt? Het is één van de redenen dat VO Accountants niet langer tijd factureert, maar abonnementen aanbiedt. Corlin: ‘Ik verkoop nu kennis en oplossingen. Die toegevoegde waarde drukt zich niet in tijd uit.’ Dit zijn Corlins tips om succesvol abonnementen te implementeren.

5 tips van Corlin

1

Kies 100% voor een abonnementsmodel

‘Neem geen halve maatregelen, maar ga er de volle 100% voor. Je wil het beloofde product leveren tegen zo min mogelijk tijd.’

2

Richt je data goed in

‘Zorg dat je precies weet wat de kostprijs van je diensten is. Op basis van data kun je een realistisch tarief bepalen.’

3

Maak een menukaart van je diensten

‘Standaardiseer je werk. Door je diensten om te zetten in producten, schep je duidelijkheid voor klanten én medewerkers.’

4

Maak communicatie gratis

‘Neem (advies)gesprekken met klanten op in het totale abonnement. Dat geeft rust en vertrouwen. En je bouwt een band met de klant op.’

5

Voeg diensten toe die een hoge waarde hebben

‘Bedenk welk product een hoge waarde biedt voor je klant, en jou weinig inspanning kost. Zoals adviesgesprekken. Dat is het leukste van het vak en heel waardevol voor je klant.’

Ben je benieuwd hoe Corlin zelf de overstap maakte naar abonnementen?

Vergelijk jouw prestaties met de markt

Dit Accountancy Industry Report is onderdeel van een nieuwe serie onderzoeken. Het Industry Report is de voornaamste graadmeter van ontwikkelingen en uitdagingen die nu impact hebben op de financiële bedrijfsvoering.

Welke concrete effecten dit heeft op de prestaties van bureaus, lees je in het Benchmark Report, dat standaard wordt uitgebracht met dit rapport. Met het Benchmark Report stellen we je in staat om jouw prestaties en kerncijfers te vergelijken met actuele data van branchegenoten. Beide rapporten worden periodiek uitgegeven door Simplicite projectsoftware.

Vergelijk jezelf met de markt

Welke invloed heeft de krappe arbeidsmarkt op je branchegenoten? Vergelijk jouw financiële prestaties in het Accountancy Benchmark Report.

Bereik jouw volle potentieel

Simplicite heeft de visie dat een sterke bedrijfsvoering consultancybureaus helpt om hun volle potentieel te bereiken, zodat je succesvoller wordt binnen jouw branche. Jouw volle potentieel meten we aan de hand van KPI's. Ontdek in het rapport hoe jouw bureau hierop presteert ten opzichte van de markt.



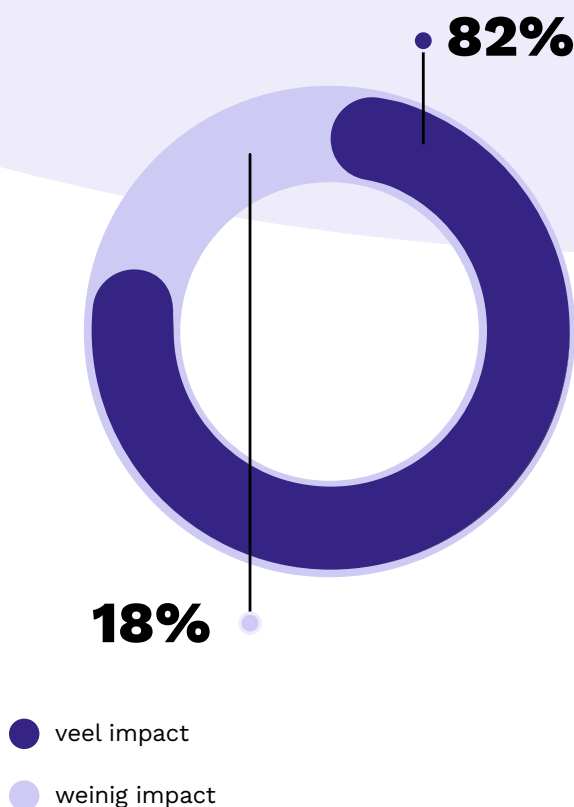
Toenemende vraag naar advieswerk

Ruim driekwart van de accountants- en administratiekantoren (77%) geeft aan dat klanten hen steeds meer zien als strategische partner. De vraag naar advieswerk groeit. Enerzijds doordat bedrijven advies vragen over financiële herstructurering, bijvoorbeeld vanwege eerdere coronasteun (bron: Accountancy Vanmorgen).

Anderzijds doet de helft van de zzp'ers hun eigen boekhouding en vragen ze alleen advies van hun accountant (bron: Boekhouder.nl). Reden genoeg voor accountants om manieren te vinden om hun advieswerk efficiënt in te richten.

Hoe pakken ze dat aan?

Impact toenemende vraag naar advieswerk



Faciliteren van advieswerk vormt uitdaging

Om advieswerk aan te bieden past 71% van de kantoren bestaande werkprocessen aan. Want terwijl de vraag naar advies groeit, blijven kantoren standaardwerk zoals administratie uitvoeren. En dat zorgt voor uitdagingen; het is door de hoge werkdruk moeilijk om personeel vrij te spelen én op te leiden. Enerzijds moeten medewerkers om leren gaan met digitalisering, anderzijds vraagt het om een andere set vaardigheden om met klanten te sparren. Dat maakt het uitdagend om aan de groeiende vraag naar advieswerk te voldoen.

Zo werken abonnementen in het voordeel van jou en jouw klant

Je klant wil vooraf graag duidelijkheid over de opdracht. Dus vooraf kosten afstemmen en geen verrassende facturen achteraf. Maar als kantoor wil je ook geen omzet mislopen. Hoe helpt het abonnementsmodel daarbij?

- 1 Analyseer je urenregistratie. Hoeveel tijd besteed je aan (standaard) diensten?
- 2 Standaardiseer je dienstenaanbod zo veel mogelijk en verpak je standaard aanbod in abonnementen. Uitzonderingen in je dienstverlening zorgen per definitie voor inefficiëntie.
- 3 Gebruik je urenanalyse om de tarieven te bepalen voor je abonnementen
- 4 Budgetbewaking: schrijf uren op het abonnement van je klant. Zo weet je zeker dat je binnen de vooraf opgestelde norm blijft. En verras je je klant niet met onverwachte kosten.
- 5 Verbeter je efficiëntie. Kost een opdracht je minder tijd dan is afgesproken? Dat zorgt voor meer marge en een hogere omzet per fte. En er blijft meer tijd over. Om te adviseren bijvoorbeeld.

Waarom data het nieuwe goud is

Dat kantoren zowel administratie beheren als adviseren is belangrijk; wie de data in huis heeft, goed kan duiden en doorvertaalt naar advies, levert een grote meerwaarde aan klanten. Accountants die hun systemen automatiseren zitten op een goudmijn van data. Van jaarrekeningen tot facturen: je hebt volledig inzicht in de staat van de onderneming van je klant (bron: New10). Met de juiste duiding en analyse laten accountants hun meerwaarde als partner zien. Bijvoorbeeld door inzicht te geven in de financiële situatie en voorspellingen te doen. Ook accountant Corlin van Oeveren (zie interview op de vorige pagina) ziet het belang van data in: ‘Degene die data inzichtelijk heeft, heeft controle over de relatie.’

Toenemende vraag naar advieswerk: wat doen accountants?

Intern gerichte acties

Automatiseert routinematige werkzaamheden	76%
Standaardiseert diensten voor efficiëntie	54%
Investeert in adviesvaardigheden van medewerkers	45%
Investeert in het aantrekken van experts	25%
Stelt pakketten/abonnementen samen	24%

Acties richting klanten

Communiqueert richting klanten transparanter over kosten	60%
Biedt duidelijke tarieven d.m.v. abonnementen/vaste prijzen	42%
Specialiseert zich in advieswerk	40%
Passen tarieven aan voor diensten	30%
Zetten diensten van klanten om naar abonnementsmodel	27%

Ruimte creëren om meer te adviseren

De hoge werkdruk staat kantoren het meest in de weg om meer te kunnen adviseren. Intern ligt de focus daarom op ruimte creëren: ze automatiseren werkprocessen (76%) en standaardiseren diensten (54%). Naar klanten toe richten accountants zich op het managen van verwachtingen (60%). Ze zijn transparant over kosten en bieden nieuwe klanten vaker een vaste prijs of abonnement aan. Klanten zijn dus op zoek naar advies en dat geven de accountants- en administratiekantoren graag. De opkomst van innovatieve tools brengt kantoren mogelijk de verlichting waar ze naar op zoek zijn.

Welk uurtarief vragen andere kantoren?

De toenemende adviesvraag biedt kansen voor nieuwe uurtarieven. Benieuwd wat andere kantoren nu vragen?





In gesprek met MaeS & Partners: **Zijn fusies en overnames de oplossing voor de accountancy- branche?**

In gesprek met:



Henri Maas

Partner en mede-oprichter



Onno Jol

Partner

Over MaeS en Partners:

MaeS en Partners is een specialistisch advieskantoor. Ze begeleiden ondernemers bij de aan- of verkoop van hun accountants-, administratie- en belastingadvieskantoor. Deze specifieke focus zorgt ervoor dat ze de markt als geen ander kennen en klanten de best passende oplossing kunnen geven.

Accountants- en administratiekantoren staan voor flinke uitdagingen. Door krapte op de arbeidsmarkt loopt de werkdruk op. Tegelijkertijd naderen veel kantooreigenaren de pensioenleeftijd, maar kunnen ze geen opvolgers vinden. Zijn fusies en overnames de oplossing voor de accountancybranche?

We vroegen het Henri Maas en Onno Jol, overnamespecialisten van MaeS & Partners. Hun belangrijkste advies? ‘Begin altijd bij de ondernemer.’

“Wacht niet te lang met een overnametraject inzetten. Voor een goede overdracht heb je vaak al één tot twee jaar nodig.”



Efficiencyvoordelen door grotere overnames en fusies

‘De gemiddelde transactie bij een overname of fusie wordt steeds groter’, ziet Onno. ‘Vroeger nam een middelgroot kantoor een klein kantoor over, nu nemen grote kantoren juist middelgrote kantoren over.’ Zo’n overname geeft je kantoor vooral veel efficiencyvoordelen, vertelt Onno. ‘Dat heeft onder andere met ICT te maken. Grotere kantoren betalen relatief lagere ICT-kosten en kunnen daardoor efficiënter werken. Daarnaast is de continuïteit verzekerd, waardoor je minder risico loopt. En een groter kantoor is aantrekkelijk voor ambitieuze, jonge medewerkers; zij hebben meer doorgroeimogelijkheden.’

Volledig traject is proces van drie tot vijf jaar

Maar fusies en overnames komen ook vaker voort vanuit noodzaak; steeds meer eigenaren naderen hun pensioenleeftijd. ‘Kantooreigenaren hebben gemiddeld genomen steeds minder opvolgers’, vertelt Henri. ‘Er is weinig toestroom op de accountancymarkt. De branche lijkt niet sexy genoeg.’ Zijn advies is daarom om niet te lang te wachten met het inzetten van een overnametraject: ‘Het duurt ongeveer een jaar om het bedrijf verkoopklaar te maken. De overname zelf duurt gemiddeld negen maanden. Na de transactie blijft de verkoper meestal nog één tot twee jaar betrokken voor een goede overdracht, zodat klanten en personeel bij het kantoor blijven.’

Goede voorbereiding is essentieel

Het kantoor verkoopklaar maken is soms uitdagend. Henri vertelt: ‘We komen kantoren tegen die niet goed zijn voorbereid; het klantenbestand is verouderd, de leeftijd van medewerkers is hoog. Dat zijn lastige kantoren om te verkopen.’ Volgens Onno is het cruciaal om je bedrijf zo aantrekkelijk mogelijk neer te zetten: ‘Als je op tijd begint, kun je de juiste stappen zetten om efficiënter te werken.’

Een succesvolle overname, hoe doe je dat?

De tijd rondom een overname of fusie kan spannend zijn; voor jou, je medewerkers én je klanten. Henri en Onno delen vier tips voor een succesvolle overname.

1 **Bedenk wat er bij de cultuur van jouw kantoor past**

‘Wij beginnen altijd bij de ondernemer. Vertrouwen de koper en verkoper elkaar, sluit hun visie bij elkaar aan, zodat de cultuur in stand blijft? Hoe ziet het kantoor er over vijf jaar uit? Maak daar goede afspraken over.’

2 **Zet je bedrijf zo aantrekkelijk mogelijk neer**

‘Kijk bijvoorbeeld naar hoe productief je kantoor is, of je declarabel genoeg bent, of je tarieven juist zijn en of er een goede mix van personeel is. Zit dat goed, dat versterkt je positie in de markt aanzienlijk.’

3 **Investeer in (nieuwe) klanten**

‘Het kan zijn dat je klanten teleurstelt, bijvoorbeeld omdat je tarieven omhoog gaan. Afscheid nemen is een lastige keuze, maar soms is het verstandiger om te kiezen voor nieuwe klanten met nieuwe tarieven.’

4 **Omarm technologie om meer waarde te leveren**

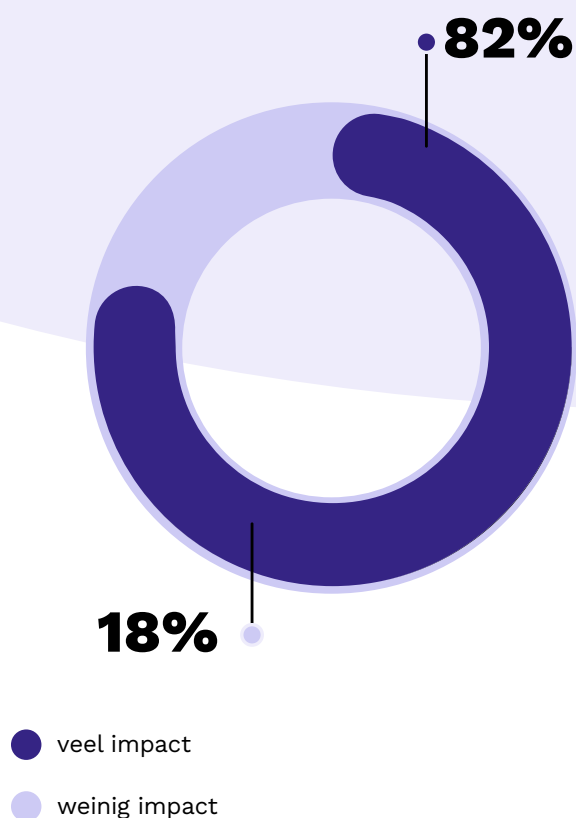
‘Accountants zitten op een grote hoeveelheid data. Met data-analytics en AI zijn er veel kansen. Een fusie of overname helpt om de juiste kennis en expertise in huis te halen die een kleiner kantoor soms niet aantrekt.’



Krapte op de arbeidsmarkt

De spanning op de arbeidsmarkt blijft hoog; uit cijfers van CBS uit februari 2024 blijkt dat voor elke 100 werklozen 114 vacatures openstaan. In de sterk vergrijzende accountancybranche is die krapte ook te voelen. In 2020 was bijna de helft van de accountants boven de 45 jaar, terwijl het aantal jonge accountants de afgelopen jaren met zo'n 10% daalde (bron: ING). Personeel werven is steeds lastiger. Welke acties ondernemen kantoren nog meer om het tekort aan te pakken?

Impact arbeidsmarktkrapte



Ruimte voor nieuwe opdracht blijft uit

Ruim 82% van de accountants ervaart de impact van de krapte op de arbeidsmarkt. Voor 88% blijft het aantrekken van nieuw personeel een uitdaging. Het resultaat is dat de ruimte voor nieuwe opdrachten uitblijft, waardoor kantoren omzet mislopen. De helft (52%) van de kantoren stoot zelf minder rendabele klanten af om op lange termijn financieel te groeien. 41% zou graag meer willen adviseren, maar kan door krapte minder kennis of specialisaties aanbieden. Het wordt voor accountants dus steeds urgenter om mogelijkheden te zoeken om meer klanten te helpen, waardoor ze verder kunnen groeien.

Meer omzet met minder personeel?

Veel kantoren geven aan dat ze hun productiviteit willen verbeteren.

Hoe weet je of je inspanningen effect hebben?

- 1 Deel de productiviteitsnormen in je organisatie.
- 2 Maak inzichtelijk hoeveel tijd je besteedt aan interne en externe werkzaamheden. Waar lekken uren weg?
- 3 Maak cijfers over productiviteit transparant in de organisatie, zodat medewerkers zelf hulpvragen kunnen stellen wanneer ze afwijken van de norm.
- 4 Analyseer de resultaten en start een open gesprek; hoe ontstaan productiviteitsverschillen tussen teams, soorten opdrachten of soorten klanten?

Is jouw kantoor al heel productief? Breng je analyse een stap verder.

Welke opdrachten leveren het meest en het minst op? Genereren je meest productieve medewerkers ook de gewenste marge, of werken ze tegen (te) goedkope tarieven? Gebruik deze inzichten om meer omzet te draaien met je huidige personeel.

Zo lossen accountants het gebrek aan personeel op

Om ruimte te creëren zijn accountants massaal bezig om processen te automatiseren (52%). Door standaardwerk te automatiseren, kunnen ze zich op andere diensten richten die meer omzet genereren, zoals advieswerk. Een andere manier om efficiënter te werken is door de werkvoorraad slimmer te plannen en te verdelen. Daarnaast focust 63% zich op medewerkers werven en behouden, bijvoorbeeld door de werkomgeving aantrekkelijker te maken (51%).

Deze acties nemen accountants als gevolg van krapte op de arbeidsmarkt



Accountants denken in kansen

Bijna alle accountants- en administratiekantoren ervaren de impact van de aanhoudende krapte op de arbeidsmarkt (82%). Soms resulteert dat in het afstoten van klanten. Maar in het algemeen proberen ze alle zeilen bij te zetten, bijvoorbeeld door processen te automatiseren en zo meer ruimte te maken voor klanten. Dat laat zien dat accountants in kansen blijven denken.

Vergelijk je financiële resultaten met branchegenoten

Vergelijk je productiviteit met branchegenoten. Welke invloed heeft krapte op de arbeidsmarkt op de productiviteit? Ontdek de gemiddelde resultaten van andere kantoren.



Nawoord

Accountants focussen op financiële groei in 2024

Na alle gesprekken met toonaangevende accountants- en administratiekantoren blijkt dat accountants als geen ander denken in kansen. Ontwikkelingen zoals de groeiende rol van innovatieve tools en krapte op de arbeidsmarkt zetten jullie om in groeimogelijkheden. Daarnaast zijn jullie bewuster bezig met financiële groei, bijvoorbeeld door ruimte te maken voor meer strategisch advieswerk. Dat resulteert in een hogere marge én meer werkplezier.

Wij hopen dat de inzichten in dit rapport je helpen. Enerzijds om te ontdekken hoe jij er zelf voorstaat, anderzijds door je te inspireren met praktische handvatten.

Dus welke nieuwe kansen ga jij verkennen?

Gerard Loode
CFO bij Simplicate CRM-software



Dankwoord

Wij bedanken alle partners, eigenaren en relatiebeheerders die wij persoonlijk hebben gesproken, met speciale dank aan Corlin van Oeveren, Henri Maas en Onno Jol. En dank aan iedereen die de enquête heeft ingevuld.

Bronnen

De informatie in dit Industry Report is gebaseerd op meerdere bronnen. De openbare bronnen vind je in dit overzicht. Daarnaast maakten we gebruik van diepte-interviews met toonaangevende accountancykantoren en een enquête onder partners, eigenaren en managers bij kantoren in heel Nederland.

Accountancy Vanmorgen (2022, 17 februari). Meer adviesvragen voor accountants over financiële herstructurering. <https://www.accountancyvanmorgen.nl/2022/02/17/meer-adviesvragen-voor-accountants-over-financiele-herstructurering/>

Boekhouder.nl (2024, 14 januari). Boekhouden steeds eenvoudiger: helpt zpz'ers doet boekhouding zelf. <https://www.boekhouder.nl/boekhouden-steeds-eenvoudiger-helpt-zpz-ers-doet-boekhouding-zelf>

CBS (2024, 14 februari). Spanning op de arbeidsmarkt blijft even hoog. <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2024/07/spanning-op-de-arbeidsmarkt-blijft-even-hoog>

Fenergo (geraadpleegd 16 mei 2024). Global KYC trends in 2023. <https://www.fenergo.com/kyc-trends>

ING (2024). Sector thema update Services – Technologie & Digitalisering. <https://www.ing.nl/zakelijk/sector/services/sector-thema-update-services-technologie-en-digitalisering-2023>

ING (2024, 26 januari). Tekort accountants vraagt om modernisering van het partnermodel. <https://www.ing.nl/zakelijk/sector/services/tekort-accountants-vraagt-om-modernisering-partnermodel#:~:text=Accountancy%20is%20een%20vergrijzende%20sector,van%2064%25%20naar%2055%25>

New10 (onbekend). Zo zet je als accountant big data handig in. <https://new10.com/blog/accountancy-big-data>

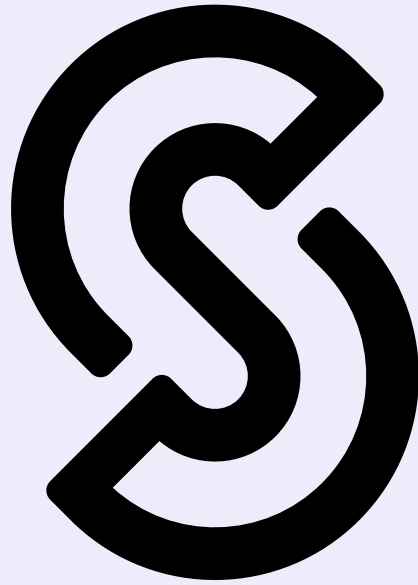
NOS (2023, 30 november). Een jaar ChatGPT: bedrijven zijn er druk mee, maar zijn ook terughoudend. <https://nos.nl/artikel/2499784-eeen-jaar-chatgpt-bedrijven-zijn-er-druk-mee-maar-zijn-ook-terughoudend>

Simplicate Industry Report Accountancy 2023. <https://www.simplicate.com/nl/resources/download-industry-report-accountancy/>

Colofon

Dit Accountancy Industry Report is geschreven door Simpicate. De teksten in dit rapport mogen gedeeld worden, mits deze zijn voorzien van een correcte bronvermelding.

Eerste publicatie: mei 2024



Simplicate

Simplicate helpt accountants- en administratiekantoren met de juiste middelen en expertise om hun bedrijfsvoering te optimaliseren.

Dat doen wij met onze gebruiksvriendelijke CRM-software en ons betrokken team van experts. Op deze manier zorgen wij ervoor dat jouw bedrijfsvoering niet onnodig ingewikkeld wordt, en kun jij je volledig richten op het benutten van jouw volle potentieel.