

## 'Afname persoonlijk contact bij inzicht geven in financiële situatie'

Waar klanten nu hoofdzakelijk vanuit persoonlijk contact met hun accountant inzicht krijgen in hun financiële situatie, verwachten accountants- en administratiekantoren dat dit over drie jaar vooral gebeurt via (cloud)software.

Dat is een van de uitkomsten van het Exact-onderzoek naar de rol van de accountant in Nederland. Op dit moment krijgt meer dan de helft (53 procent) van de klanten financieel inzicht via een-op-een contact met de accountant. Een kwart van de kantoren gebruikt hier al (cloud)software voor. De respondenten denken dat dit voor accountants- en administratiekantoren de komende jaren toeneemt naar respectievelijk 39 procent en 36 procent.

### Meer omzet door advies

Daarnaast verwachten accountants- en administratiekantoren de komende twaalf maanden te groeien. Administratiekantoren zijn daarover positiever dan accountants. Zij verwachten met gemiddeld 13 procent te groeien, terwijl de accountants denken 5 procent meer omzet te behalen.

De respondenten verwachten hun extra omzetgroei te behalen op het gebied van advisering. In 2018 denken zij dat de rol van adviseur hun voornaamste taak is. Administratiekantoren zien hun groei vooral in primaire sectortaken als boekhouden, ondersteuning bij de jaarrekening of bij belastingaangifte. Onder accountantskantoren verwacht ruim de helft te groeien in het geven van belastingadvies en maar liefst 63 procent op het gebied van bedrijfsadvies.

Opvallende uitkomst is dat maar weinig accountantskantoren zich verdiepen in sectorspecialisatie. Hoewel de accountants wel aangeven met specifieke sectorkennis te adviseren, zijn er niet veel accountants die zich uitgesproken specialiseren.

Sebastiaan de Jong, business director Cloud Solutions bij Exact: "In de zoektocht naar meer toegevoegde waarde voor de accountant, kan sectorspecialisatie een enorme bijdrage leveren. Uit het onderzoek komt nu naar voren dat accountants die stap nog niet veelvuldig zetten. Maar wanneer accountants zich focussen op een specifieke branche, leren zij de uitdagingen en cijfers van die ondernemers extra goed kennen. Dat maakt benchmarking mogelijk, plus dat het hen beter in staat stelt advies te geven over hoe de ondernemers verder kunnen groeien. Dat maakt je onderscheidend van de concurrentie."

### Werken aan nieuwe vaardigheden

Om de gewenste adviseursrol te kunnen pakken, zijn volgens de respondenten andere vaardigheden nodig. Accountants denken dat ze op dit moment vooral tekortschieten op het gebied van communicatieve en coachende vaardigheden. Dat wordt op de voet gevolgd door een gebrek aan kennis op het vlak van ICT en software.

Op het gebied van data-analyse wil de accountant ook graag zijn kennis vergroten. Ging het er eerder vooral om de cijfers te verwerken in een gezonde boekhouding, is het nu steeds meer nodig om met cijfers aan de slag te gaan, trends en ontwikkelingen te identificeren en vervolgens de klant richting te geven op basis van onderbouwde analyses en prognoses.

De accountants denken dat het onderwijs voor hun sector zich hierop moet aanpassen. Hoewel redelijk tevreden, vindt geen van de respondenten dat er goed op het veranderend werkveld wordt ingespeeld. Zij wensen meer aandacht voor zowel bedrijfsadvies, ICT- en softwarekennis als voor communicatieve vaardigheden en coaching.

### Deel dit artikel



## GERELATEERD

---

Zijn mkb-accountantskantoren al zo ver dat digitalisering en automatisering volledig worden omarmd? Kunnen ordners en aktetas worden vervangen door de cloud? Verkennend... →

---



DISCUSSIE | Opinie | 25 mei 2021

### **Een luie en zinloze discussie**

Als we het over advies hebben, laten we dan beginnen met duidelijk te maken over welk onderwerp we het hebben, meent Joris Joppe. →

---

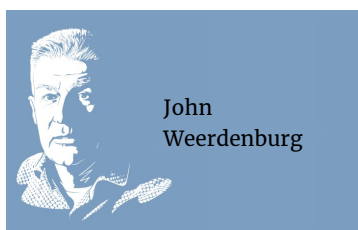


ACCOUNTANT EN ONDERNEMER | 03 augustus 2020

### **Een goede relatie levert geld op. Voor beide partijen**

Joris Joppe over internationaal onderzoek naar de relatie tussen accountant en ondernemer en het financiële succes van mkb-ondernemingen. →

---



John  
Weerdenburg

DISCUSSIE | Column | 29 juli 2020

### **Woensdag, adviesdag**

Als je ruimte in je agenda maakt voor advies pluk je daar ook de vruchten van, meent John Weerdenburg. →

---



DISCUSSIE | Debat | 20 december 2019

### **NEMACC-symposium: genoeg mogelijkheden voor mkb-praktijk**

Ook in de mkb-praktijk liggen er volop mogelijkheden voor een gezonde toekomst van het accountantsberoep. Daarvoor moet de accountant wel vooruit kijken, niet alleen... →

---