

Tekst: Henk Vlaming Beeld: Shutterstock

In 2012 werd gratis boekhouden een hype onder accountantskantoren. De een na de ander bood het aan. Maar klanten hapten niet toe, de kosten rezen de pan uit en technologische innovatie viel stil. Het wachten is op de volgende doorbraak: robotisering van het boekhouden.

HOE
ACCOUNTANTS
ZICH
VERSLIKTEN IN
GRATIS
BOEKHOUDEN

Stormloop bij Alfa Accountants: in drie maanden tijd noteerde het kantoor 1.100 nieuwe klanten. Ze kwamen af op het aanbod van gratis boekhouden. Dat was in 2012, toen directeur Fou-Khan Tsang trots vertelde dat zich dagelijks 25 nieuwe klanten meldden. Nu, drie jaar later, klinkt er een ander verhaal. “We dachten veel klanten binnen te halen, maar de instroom daalde toen de nieuwigheid eraf was”, zegt Tsang. “We dachten bovendien dat de conversie naar accountancy-diensten hoger zou zijn. Er kwamen voornamelijk kleinere klanten en daar moet je er nu eenmaal veel van hebben wil het een succes zijn.”

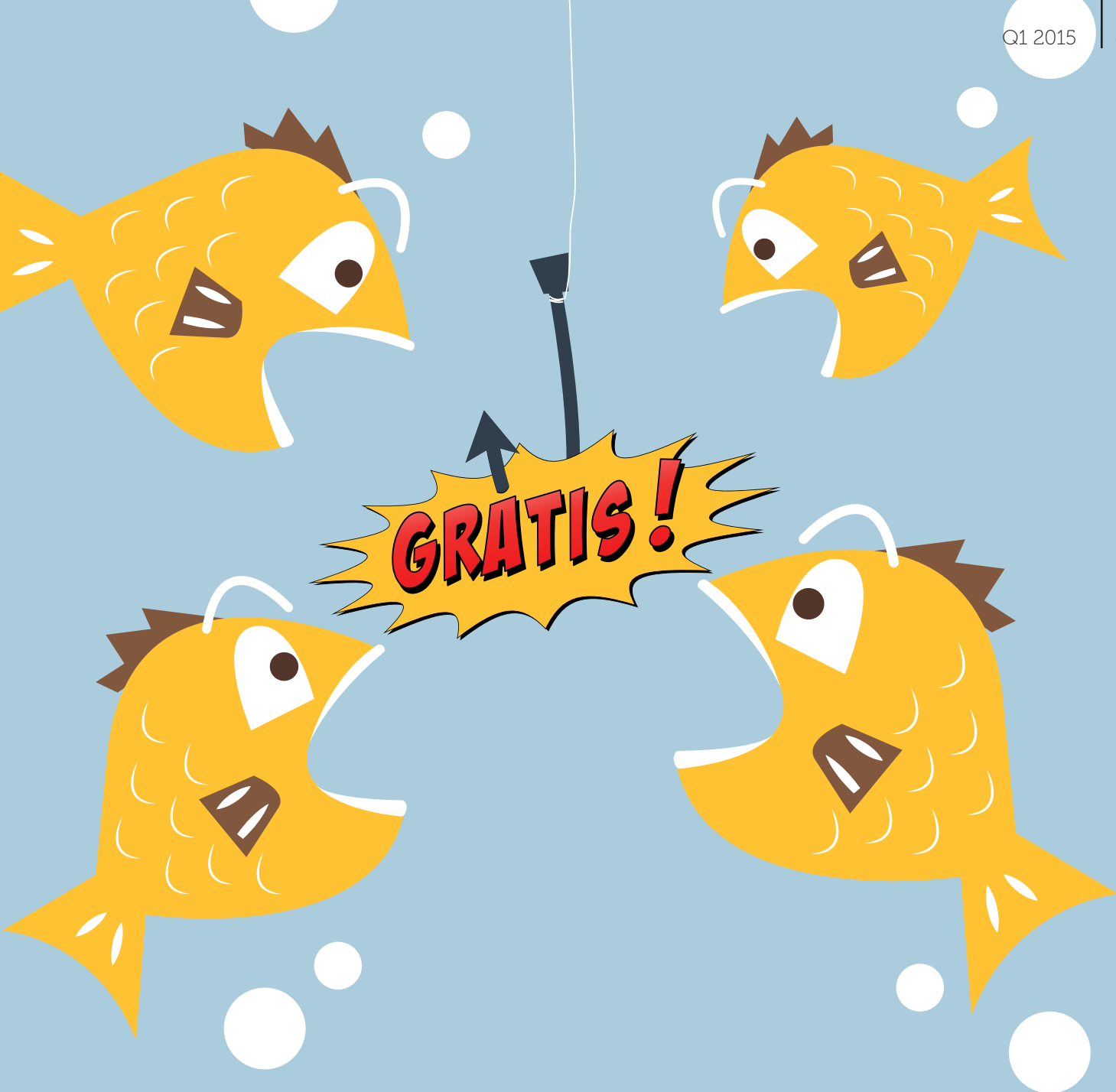
WEGVALLENDE DREMPELS

Dit is ongeveer het verhaal van elk accountantskantoor dat in 2012 gratis boekhouden in de etalage zette. De drempels naar de accountant zouden wegvallen, klanten zouden komen in drommen en de computer zou het werk doen. Geen hoge kosten meer voor het altijd lastige boek-

houden, geen tijdrovende gesprekken, geen schoenen-dozen vol bonnetjes. Eenmaal binnen zouden klanten volop andere dienstverlening inslaan.

“Deze ontwikkeling zal een verandering in de hele branche betekenen”, voorspelde Jan Wietsma van bureau Full Finance begin 2012. “Gratis boekhouden gaat de komende jaren een norm worden.”

Gratis boekhouden werd mogelijk gemaakt door een technologische doorbraak. Die maakte geautomatiseerd boekhouden op afstand tot een fluitje van een cent. Klanten konden hun financiële data online invoeren. De verwerking verliep geautomatiseerd. Deze doorbraak begon in Canada. Het bureautje Wave Accounting bood online boekhouden gratis aan. Het verhaal ging als een lopend vuurtje de aardbol rond, vooral omdat online boekhouden zo eenvoudig en goedkoop was dat je het als accountantskantoor gratis kon aanbieden. Softwarebedrijven maakten overuren om de onderliggende technologie te leveren.



NOG ALTIJD GRATIS

Sommige accountantskantoren hebben gratis boekhouden nog altijd in de etalage staan.

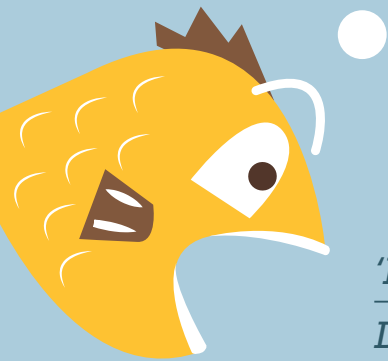
Fides MKB Accountants bijvoorbeeld belooft gratis boekhouding. De abonnementskosten voor het boekhoudprogramma worden betaald door het kantoor, zo belooft Fides MKB.

Ook **Jongejan & Partners** biedt gratis boekhouden. Voor geïnteresseerde ondernemers is er een instructieavond. "Maar dit leidt tot weinig actie bij ondernemers", weet partner Henk Wenning. "Eigenlijk is het aanbod van toepassing op kleine ondernemers die net zijn begonnen. Maar de meeste ondernemers geloven niet in gratis dienstver-

lening. Gratis bestaat niet, denken zij, er komt altijd wel iets extra's bij kijken." Ook een enkel administratiekantoor biedt nog gratis boekhouden aan. **Roodt** is er een van. Bij bestudering van de aanbiedingen blijkt gratis boekhouden alleen verkrijgbaar te zijn bij een abonnement met betaalde dienstverlening.

Ook **Moneybird**, dat online facturatie aanbiedt aan kleine ondernemers en zzp'ers, werft met gratis boekhouden (Direct aan de slag - Gratis!). Maar daarbij is het niet mogelijk om een balans op te stellen en journaalposten in te voeren via een memoriaal, laat Moneybird weten op haar website. Ook voorraadbeheer en een kasboek bij te houden zijn niet mogelijk met het gratis boekhouden van Moneybird.





'DE UBER VAN DE ACCOUNTANCY ZIE IK NOG NIET.'

ONVOLDOENDE TEMPO

De kater volgde al snel. Het bureau Mailhetdoor.nl ging in april van 2012 over de kop. Het bedrijfje bood niet zelf gratis boekhouden aan, maar verkocht software aan accountantskantoren die goede sier konden maken met online boekhouden. Ook belastingaangiften en jaarrekeningen konden online worden verzorgd. Koppelingen met de Belastingdienst en de kamers van koophandel waren eveneens mogelijk.

"Ik had erop gerekend dat het aantal klanten snel zou toenemen, maar er kwam onvoldoende tempo in", zegt oprichter Kay Pierik, een voormalig partner van Deloitte, na zijn ondernemersavontuur nu partner bij Mazars. "De investeringen had ik goed ingeschat, evenals de technologische ontwikkelingen. Maar de snelheid waarmee klanten gingen toehappen heb ik overschat. Online dienstverlening vraagt een investering van accountantskantoren in software, en die moet uit de portemonnee komen van de partners."

Er waren meer ondernemers die goud zagen blinken in online boekhouden. Ze werden gelokt door hoge om-

zetten en een onderontwikkelde online dienstverlening die de accountancy kenmerkten. "Dat zijn de precies die branches waar beleggers in Silicon Valley zich op richten", weet Pierik. "Hoge verdiensten, achterblijvende service en verdienmodellen waar je gemakkelijk mee kan concurreren."

BANKBILJETTENMACHINE

"Veel ondernemers hoopten dat wij mee wilden investeren in hun initiatieven", herinnert Arco van Nieuwland zich, een van de oprichters van Yuki, softwareleverancier voor accountantskantoren. "Ze dachten dat de cloud een bankbiljettenmachine was waar het geld vanzelf binnenstroomt zodra je een goed idee hebt. Het omgekeerde is waar: het geld stroomt eruit. Investeren in dienstverlening vanuit de cloud is kostbaar. De businessplannen van veel van die plannenmakers deugden dan ook niet." Daarbij kwam, vervolgt Van Nieuwland, dat softwarebedrijven de prijzen van hun pakketten gingen verhogen. De kosten van online boekhouden stegen, waardoor gratis dienstverlening duurder en dus moeilijker werd voor accountantskantoren.

Dienstverlening die bovendien niet aansloeg. "Het was het verkeerde etiket", zegt Marina van Rossum van accountantsketen Oamkb. "Ook wij boden gratis boekhouden aan, omdat ondernemers geen hoge kosten meer wilden maken voor dit soort dienstverlening. Het lokte heel veel reacties uit, iedereen had het erover. Maar het woord viel verkeerd bij ondernemers. Iets dat gratis is, heeft geen kwaliteit en dus geen waarde. Terwijl wij wel de kosten voor de software moesten maken. Gratis dienstverlening trok bovendien overwegend zzp'ers, maar daar mikten we niet op. Dat is een groep waar nauwelijks groei in zit."

ONVOLDOENDE VERNIEUWING

Oamkb verving het gratis boekhouden door goedkope abonnementen. "Grotere ondernemers willen geen verrassingen in hun uitgaven. Ze zijn gewend om in budgetten te denken. Dus kijken we wat we gemiddeld kwijt zijn aan dienstverlening en maken daar vaste tarieven voor die we verwerken in abonnementen voor onze dienstverlening. De kosten voor de boekhoudsoftware zijn daarin verwerkt."

Andere bureaus legden zich volledig toe op de online dienstverlening, die al snel niet meer gratis was. Er werd een aantal basale diensten aangeboden, zoals salarisadministratie, aangiften inkomstenbelasting en btw en het opmaken van de jaarrekening. Sommige nieuwkomers waren niet eens accountants, maar ondernemers uit andere branches die een gat in de markt zagen. Bijvoorbeeld DAS, bekend van de rechtsbijstandverzekeringen. Afgelopen zomer stapte die firma in online boekhouden. Juridisch advies is inbegrepen in het pakket.

AANSTICHTER

Wave Accounting, het Canadese bedrijfje dat als eerste furore maakte met gratis boekhouden, bestaat nog steeds.

Boekhouden is er nog altijd gratis. Niet alles is overigens kosteloos. Payrolling kost geld. Meer dan een miljoen kleine bedrijven maken gebruik van de dienstverlening. Samen zijn ze goed voor een omzet van 160 miljard dollar, zo meldt Wave Accounting. In werkelijkheid is Wave Accounting een softwarebedrijf dat financiële applicaties bouwt voor bedrijven. Daarnaast doet het bedrijf aan data-analyse. Het koppelt aanbiedingen van adverteerders aan klanten die voldoen aan bepaalde profielen. Beleggers staken 20 miljoen dollar in het bedrijf, dat slechts negen medewerkers telt.

OVERLEVERS VAN HET GRATIS-TIJDPERK

Een aantal nieuwkomers die de accountantskantoren het leven zuur maakten met gratis of spotgoedkope online dienstverlening, hebben de hype overleefd. Voorbeelden zijn Beace en Ibeo.

Beace, een administratiekantoor, beloofde in 2012 geld toe voor ondernemers die tijdig hun administratie online aanleverden. Dat aanbod is er nu niet meer, maar het bureau biedt nog steeds online dienstverlening tegen lage, vaste tarieven. Het gaat om aangiftes btw en ib, loonadministratie en het verzorgen van de jaarrekening. Dat doet ook **Ibeo**, opgericht door twee voormalige auditors van Deloitte in 2011. Hun bureau groeide de afgelopen jaren van twee naar acht medewerkers.

Deze bureaus zetten zich ook graag af tegen de gevestigde accountancy. "Ik zie de accountancy als een redelijk conservatieve sector die niet echt inspeelt op vragen van ondernemers", aldus oprichter Seth van der Meer van Beace. De oprichters van Ibeo, dat zich als accountantskantoor nieuwe stijl profileert, maken in een filmpje accountants uit voor professionals uit het stenen tijdperk die altijd de meter aan hebben staan en die nooit gebruikmaken van moderne technologie. Die komen volgens Ibeo aan met verouderde cijfers en slechte adviezen.

Toch hebben dit soort ondernemers de accountancy onvoldoende vernieuwd, vindt Fou-Khan Tsang van Alfa Accountants. "Deze initiatieven zetten de accountancy bepaald niet in rep en roer. De Uber van de accountancy, die alle beschikbare financiële informatie verbindt en beschikbaar stelt, zie ik nog niet. Zolang de businessmodellen daar nog niet heel veel pijn doen, blijft de innovatieve drive in de accountancy beperkt."

SNIJDEN IN EIGEN VLEES

Het fenomeen gratis boekhouden heeft de technologische vernieuwing van de accountancy zelfs geschaad, denkt Van Nieuwland van Yuki. "Door online boekhouden gratis aan te bieden ging er geld naar marketing dat eigenlijk naar innovatie had moeten gaan. Daardoor kon de volgende vernieuwingsslag niet worden gemaakt." Daarnaast ontbreekt het accountants aan inspiratie voor technologische vernieuwing, denkt Reindert Doorn van Docco, een bureau dat accountantskantoren adviseert over IT-vraagstukken. Automatisering is vooral noodzaak voor accountants omdat iedereen online diensten aanbiedt. Maar het helpt ze nauwelijks aan nieuwe verdienmodellen. "Je kunt geen uren meer rekenen als je klanten hun stukken voortaan geautomatiseerd opvragen. Als je het zo bekijkt snijdt de accountant in eigen vlees door te automatiseren. De verwachtingen van automatisering zijn hoog, maar als ik accountants vraag hoe actief men is met bijvoorbeeld de bankkoppeling, blijven de handen omlaag."

IN SLAAP SUKKELEN

Nieuwe verdienmodellen ontwikkelen met behulp van automatisering is niet zo gemakkelijk, weet Doorn. Data-analyse is al vaak genoemd als mogelijkheid, maar het vermarkten daarvan is niet eenvoudig. "Door strakke automatisering van processen ontstaat er bij accountantskantoren ruimte voor het maken van financiële analyses bij klanten. Ze kunnen bijvoorbeeld dashboards

*'ONDER DE
OPPERVLAKTE
WORDT HEEL HARD
GEWERKT. SUKSEL
VOORAL NIET IN
SLAAP.'*



aanbieden. Maar dat vraagt om het standaardiseren van gegevens. Voor veel kantoren is dat nog kostbaar en moeilijk."

Het wachten is op de volgende automatiseringsslag in de accountancy, die er volgens de deskundigen zeker gaat komen. De grote uitdaging is om alle beschikbare financiële data zodanig te integreren dat ze onderling vergelijkbaar zijn. "Dan maak je van elk bedrijf een *datawarehouse*", zegt Van Nieuwland. "Dan gaat je boekhouding voor je werken als een robot, die de ondernemer waarschuwt bij dalende marges, te hoog ziekteverzuim of ongewenst verloop. Je kunt ook de oplossingen aanbieden vanuit het systeem, zoals verhoging van de lonen bij te hoog verloop of ingrijpen in het debiteurenbeheer."

Kennissystemen zullen worden ontsloten voor specifieke doelgroepen, voorspelt ook voormalig ondernemer en huidige partner van Mazars Kay Pierik. "Nu lijkt het alsof er weinig gebeurt aan vernieuwing van automatisering voor de accountancy. Maar onder de oppervlakte wordt heel hard gewerkt. Sukkel vooral niet in slaap. Misschien duurt het wel tien jaar, maar dan ziet de accountancy er heel anders uit." ←