



Wordt uw volgende boekhouder een robot of een adviseur?

Het beroep van accountant is drastisch aan het veranderen: een rechtstreeks gevolg van de digitalisering. De accountant van morgen gaat niet meer aan de slag met een doos vol papieren bonnetjes, maar met data om analyses en voorspellingen te doen.

Kristof Van der Stadt

De impact van technologie en digitalisering op de accountant en het boekhoudkantoor is écht niet te onderschatten. Het afgelopen jaar leek die impact nog te versnellen: gespecialiseerde cloudleveranciers brengen nieuwe oplossingen in stelling, gevestigde waarden trachten zich aan te passen aan de nieuwe realiteit en dan zijn er ook nog disruptieve start-ups die de grenzen van het speelveld aftasten. Sommige leveranciers mikken op de eigenlijke eindgebruikers, sommigen op de tussenpersoon, anderen op de eigenlijke accountancykantoren. En de accountant? Die ziet de digitalisering opkomen en moet keuzes maken.

'In 2022 zijn wij geen accountants meer'

Acco Accountants, met kantoren in Mechelen en Antwerpen, heeft die keuze al gemaakt. "Ofwel doe je voort met wat je al jaren doet en dan eindigt het verhaal: die robotisering in onze sector komt er écht wel aan en is niet meer te stoppen. Ofwel zet je in op technologie en omarm je alles wat er nu beschikbaar is. Dat is waar wij voor gekozen hebben", vertelde **Sven Cornelis** op de afgelopen Exact Live conferentie die voor het eerst ook in ons land, in Brussel, werd georganiseerd. "We hebben een klaar en duidelijk doel: in 2022 zijn wij geen accountants meer", legt Sven Cornelis uit aan het aanwezige publiek. "Accountants van nu zijn nog teveel bezig met het verleden en werken retroactief. Het is onze overtuiging dat we met de toekomst bezig moeten zijn, met onze klanten van morgen. Dan kijk ik naar mijn kinderen, bijvoorbeeld, en besef ik hoe zij omgaan met technologie en hoe accountancy uiteindelijk ook op die manier gaat moeten werken", verduidelijkt hij.

Maar als Acco Accountants geen accountants meer telt in 2022, wat doet het kantoor dan wél nog? "We gaan inzetten op technologie, waarbij Exact dan een van de pijlers is, en op consultancy: dat is duidelijk. De wettelijke verplichtingen gaan we ofwel automatiseren, of wie weet zelfs outsourcen", klinkt het.

Consolidatie

Voor **Jan Lamaire**, general manager cloud solutions bij Exact BeLux, is Acco Accountants een voorbeeld van waar de sector momenteel door moet. "Vijftien jaar lang is er niks veranderd, maar nu wel. Wie nu geen actie onderneemt, loopt het risico dat hij of zij zichzelf uit de markt zet", aldus Lamaire. "Er zijn 15.000 accountants in ons land en we zien momenteel duidelijk een consolidatie: een rechtstreeks gevolg van de technologische veranderingen. Accountants moeten zich herpositioneren en nieuwe services bieden op basis van *e-invoicing* of *real time banking*. De automatisering en uiteraard onze Exact-software met API-integraties maakt dat allemaal mogelijk", zegt Lamaire.

Maar Exact is uiteraard niet de enige leverancier die de transformatie ziet en faciliteert. "Het klopt dat er nu heel wat acquisities en consolidatie is onder de

twee compleet gescheiden afdelingen met hun eigen producten: de ene deed 'on-premise' software, en de andere was cloudgebaseerd. Sinds vorig jaar zijn we naar één functioneel design gegaan zonder scheidingen tussen de afdelingen", legt chieft marketing officer **John Dillon** uit. Tegelijkertijd positioneert Exact zich niet langer als een internationale groep, maar als een Benelux-bedrijf dat daarnaast ook internationaal actief is. "Geen woordspel, maar een duidelijke keuze om vooral te focussen op onze thuismarkt", aldus Dillon. Exact vermarkt de software naar accountancykantoren, maar ook rechtstreeks naar ondernemers. "De Belgische markt is als uitgesproken kmo-land nog altijd groot. Onze ambitie is dan ook duidelijk: de komende vijf jaar even snel blijven groeien als nu", vertelt Jan Lamaire. En die groei moet uit de cloud komen: "Vergeleken met vijf jaar geleden zien we duidelijk dat accountants

"Een ondernemer wil eigenlijk niet betalen voor compliancy, maar voor goed advies wil hij wél zijn portefeuille boven halen"

accountancykantoren", zegt **Alex Dossche**, managing director van Sage Belgium. "De realiteit van kleine kantoren is ook dat ze met een sociaal passief zitten. Tot voor een paar jaar was de invoering van de elektronische factuur nog dé grote bedreiging voor die kantoren. Dat is nu wel al aanvaard, maar nu is het de automatisering die hen zorgen baart. Heel veel boekhoudkantoren moeten die shift nog maken. Lang niet alle medewerkers in een accountancykantoor kunnen ook zomaar de shift maken om van een louter invoerende rol naar een adviserende rol te evolueren", weet Dossche.

On-premise of cloud?

Exact heeft zo'n twee jaar geleden een reorganisatie doorgevoerd om klaar te zijn voor de verdere omwenteling in de boekhoudsector. "Voordien hadden we met 'business solutions' en 'cloud solutions'

nu helemaal geen aversie van de cloud meer hebben. De adoptie van cloud ging in Nederland sneller dan in België, maar ondertussen is dat verschil wel weggewerkt", meent Lamaire.

Cloudtoepassing versus cloudplatform

Sage kijkt op een andere manier naar de cloud. "Als wij aan onze klanten vragen waarom ze naar de cloud willen met hun accountancy-oplossingen, dan komt het dikwijls neer op communicatie", zegt Alex Dossche. "Elk kantoor wil een goede oplossing om snel en veilig in contact te kunnen treden met hun klanten. Maar heb je daar écht een cloudtoepassing voor nodig? Moet daarom de hele boekhoudsoftware per se naar de cloud verhuizen? Wij denken van niet", stelt Dossche. Sage lanceerde nochtans pas nog de Cloud Demat oplossing. "Ja, maar dat is géén vol-



ISTOCK

ledige cloudtoepassing, wél een cloudplatform en dat is fundamenteel anders', klinkt het.

Met Cloud Demat biedt Sage een samenwerkingsplatform aan voor zowel de boekhouder als de kmo-ondernemer. Het platform biedt een holistische blik op alle boekhoudkundige processen en stroomlijnt de taken in het voor- en na-traject tot het boekhouden. "Maar dat betekent niet dat het eigenlijke boekhoudpakket ook in een cloud moet draaien, zeker niet. Onder Cloud Demat kan perfect de bestaande on-premise boekhoudsoftware Sage BOB draaien die dan de uiteindelijke inboeking en verwerking doet. Veel klanten verkiezen die performantie en snelheid toch nog altijd boven een volledige cloudoplossing", zegt Dossche.

Voor de eindgebruiker maakt het allemaal niks uit: die ziet de Cloud Demat toepassing, die overigens ook als *white label* in de markt gezet wordt. Een groot kantoor

als Vandelanotte kan het platform met andere woorden helemaal aanpassen en van het eigen merk voorzien.

Wat Cloud Demat moet onderscheiden van de concurrentie is dat een aantal externe 'best in class' toepassingen standaard mee geïntegreerd zijn in het platform in een soort ingebouwd app center. Het gaat dan om EMASphere (financiële dashboarding en budgettering vertrekkende vanuit de kmo), Codabox (om bijvoorbeeld rekeninguittreksels op te vragen en met sociale secretariaten te linken), Silverfin (een tool voor boekhoudkantoren met onder meer rapportage over liquiditeit en solvabiliteit), Companyweb (een financiële database waar alle accountants mee werken, omdat u er officiële stukken in ziet of het betalingsgedrag van een klant) en Intellifin: een partij die vanuit financiële informatie vergelijkingen gaat maken met andere bedrijven en organisaties met een zelfde kaliber in dezelfde sector. Sage gebruikt overigens

zelf de technologie van Clearfacts voor dit concept.

Vertrekkende vanuit de ondernemer

Exact is relatief nieuwe (cloud)software. Sage hoort eerder in de reeks van gevestigde waarden naast onder meer Winbooks en Kluwer. Helemaal nieuw is dan weer de start-up Yuki – of mogen we die met een leeftijd van 3,5 jaar en 8.500 klanten (ondernemingen) verspreid over 220 accountancykantoren toch al een scale-up noemen? **Ellen Sano** is de jonge managing director van het bedrijf en haalde eerder dit jaar nog de top 5 voor Young ICT Lady of the Year. We lopen haar uitgerekend op de Exact Live conferentie tegen het lijf. "Ja, Exact is eigenlijk een concurrent van ons. Maar het voordeel is dat we wél samen de totale markt kunnen doen bewegen. Samen moeten we proberen de kantoren te digitaliseren en er zijn er écht nog veel die moeten

VGB LANCEERT EIGEN DIGITAAL PLATFORM TOCO

De digitale transformatie van accountancy kan ook vanuit de sector zélf ontstaan. VGD – een organisatie van auditors, accountants, tax consultants, juristen en andere experts – lanceert een eigen digitaal platform dat luistert naar de naam Toco (wat staat voor Together Connected, nvdr.). “We zijn 2,5 jaar onder de radar gebleven, maar nu zijn we klaar om voluit naar de markt te gaan”, zegt CIO

Philippe Kimpe. In één oogopslag zien hoe accuraat uw onderneming presteert: dat is wat Toco moet bieden. “Alle info in enkele muisklikken, mooi weergegeven in diagrammen en tabellen op een gebruiksvriendelijke, intuïtieve manier”, vat Kimpe het aggregatiemodel van Toco samen. Software als Exact, Silverfin of Codabox wordt via API’s geïntegreerd. Daarnaast

verloopt via Toco ook alle communicatie tussen onderneming en accountant. Toco heeft onder meer een tijdlijn die gekoppeld is aan de real-time prestaties van uw onderneming en die u bijvoorbeeld laat weten wanneer u uw sociale bijdragen moet betalen. “We zien interesse bij fintech-spelers, maar ook bij de big four. En zeker ook bij zowel grote als kleinere accountancykantoren omdat wij de nodige

kennis hebben”, aldus Kimpe. Zelf is hij nu een vijftal jaar aan boord. “Maar toen waren wij nog een heel klassiek kantoor, opgericht in Dendermonde. Vijf jaar geleden draaiden wij nog onder Lotus Notes!”, aldus nog Kimpe. “En ja, er zijn nog altijd veel boekhouders die werken met dozen vol bonnetjes die klanten moeten binnenbrengen. De opportuniteit is zo groot”, klinkt het.

beginnen en die nog totaal niet weten waar of hoe ze dat moeten doen”, zegt Ellen Sano.

Toch is de aanpak van Yuki net iets anders dan die van Exact. “Wij proberen het verschil te maken door de ondernemer centraal te stellen en die volledig te ontzorgen van het boekhoudaspect. De meeste andere pakketten doen dat níet en dat is zonde: accountancykantoren bestaan uiteindelijk alleen maar bij gratie van de ondernemers”, verduidelijkt Sano. De *go-to-market* verschilt ook, omdat Yuki bij de ontzorging van ondernemers rotsvast gelooft in de rol van accountancykantoren. “Wij verkopen énkél aan de accountants en níet rechtstreeks aan ondernemers, wij zijn de enigen met die duidelijke keuze”, aldus Sano.

“Ons grootste voordeel? Dat is wat in het begin ons nadeel was: dat we vanaf nul gestart zijn. We zijn vertrokken vanuit het herdefiniëren van processen met verregaande automatisatie. Maar dat maakt dat we nu veel sneller kunnen schakelen”, gaat ze verder. Of die automatisatie – noem het gerust softwarematige robotisering met dank aan artificiële intelligentie – een accountancykantoor uiteindelijk overbodig zal maken? “Goh, de taken gaan er ongetwijfeld anders uitzien. Maar ik ben er van overtuigd dat kantoren die de stap naar digitalisering maken uiteindelijk méér geld zullen verdienen dan vroeger. Omdat een ondernemer eigenlijk niet wil betalen voor compliance, maar voor goed advies wil hij wél zijn portfeuille boven halen. En dat is

wat de accountant van de toekomst moet bezig houden”, besluit Sano.

Al heeft Alex Dossche van concurrent Sage wel wat vragen. “Yuki probeert heel veel dingen tegelijk te veranderen, inclusief de manier van boekhouden. En dat maakt het toch wel moeilijk. Ik ken kantoren die een twintigtal dossiers hebben bij Yuki, maar die ondertussen geen extra Yuki-dossiers meer aannemen. De impact op de eigenlijke boekhouding is groot, en accountancykantoren kunnen daar moeilijk overweg mee. Hoe je het ook draait: ondanks

“Die robotisering in onze sector komt er écht wel aan en is niet meer te stoppen”

de digitale revolutie blijft de eigenlijke boekhoudsoftware traditioneel. De wet is nu eenmaal de wet, een dubbele boekhouding moet nu eenmaal.”

Skwarel wil naar Vlaanderen

Binnen boekhoudsoftware zijn er grote regionale verschillen. Winbooks en Sage Bob zijn bijvoorbeeld minder vertegenwoordigd in Vlaanderen, maar hebben samen 70 procent van de Franstalige en Luxemburgse markt in handen, ofwel 3.500 boekhouders. De Brusselse start-up Skwarel biedt een

webapplicatie die de communicatie tussen boekhouders en hun cliënten digitaliseert en die compatibel is met Winbooks en Sage Bob. Het resultaat is dat Skwarel zelf een honderdtal voornamelijk Franstalige boekhoudkantoren als klant telt, waarmee het zo’n 500 boekhouders en meer dan 3.000 ondernemingen bereikt. “Maar sinds kort is onze oplossing ook compatibel met Expert/M en binnenkort met Exact Online, waardoor we toegang zullen krijgen tot een deel van de Vlaamse markt”, vertelt oprichter en CEO **Philippe Denis**. Expert/M en Exact Online hebben samen een aandeel van 40 procent in de 3.000 door de vakorganisaties erkende Vlaamse boekhouders.

Skwarel kondigde pas nog een kapitaalsverhoging van 1 miljoen euro aan. Securex stapt daarbij mee in het aandeelhouder-schap. Met het opgehaalde kapitaal wil Skwarel de functionaliteiten van zijn software uitbouwen, de compatibiliteit met andere boekhoudsoftware uitbreiden, en zo dus ook werk maken van een verdere expansie richting Vlaanderen. Dat een groep als Securex in het verhaal stapt, illustreert nogmaals hoe de boekhoudkantoren en accountancysector duidelijk voor een belangrijke omwenteling staan. “Skwarel is een kleine, flexibele onderneming met een oplossing die voor is op wat de grote softwarebedrijven aanbieden. Wij verwachten dat Skwarel een groot deel van de markt van de boekhoudkantoren kan veroveren”, besluit **Reynald Jacobs**, deputy CEO van de groep Securex. □