



Artificiële intelligentie en e-invoicing - een bedreiging of nieuwe kansen voor accountants?

Acerta en Isabel Group

6

“Digitaliseren gaat met vallen en opstaan, maar op het einde van de rit ga je de vruchten wel plukken hoor.”

Michaël Tschoschia

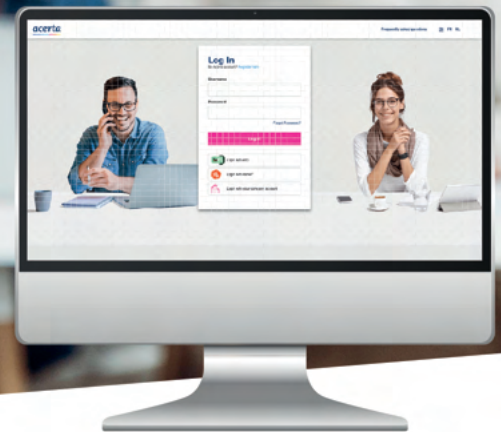
20

“De klant rekent je alleen af op je service, niet op waar ter wereld je zit.”

Maarten Van den Eynde

22

Word vandaag nog partner van Acerta
via acerta.be/accountant



Dé partner voor accountants



De beste
ondersteuning van je
Trusted Business Advisor
en regionale
accountservice team



MyAcerta,
jouw digitale
werkplek



Steeds mee met het
laatste sociaal-juridisch
nieuws & webinars op
maat, erkend door
het ITAA



De meest
geavanceerde
tools voor
accountants

Acerta ondersteunt samen met zijn partner-accountants **starters**,
zelfstandigen en werkgevers in elke groeifase en bij elk hr-proces.

acerta

voorwoord.



Afgelopen kwartaal werden jullie, net als ik, gebombardeerd met nieuws rond de nieuwste innovatie van menig technologiefanaat. Een beestje met de naam chatGPT dat, volgens insiders, een even grote impact kan hebben op ons leven als de komst van het internet. Sterk statement. Maar niet zonder reden.

In tegenstelling tot bijvoorbeeld blockchaintechnologie, wat nooit haar potentieel lijkt te hebben bereikt, heeft chatGPT wél een concrete toepassing voor kenniswerkers wereldwijd. Afgelopen maanden heb ik advocaten, personal assistants, copywriters, project managers en ja, ook accountants ontmoet die de technologie nu gebruiken in hun dagelijkse workflow.

Maar een vraag die nog niemand succesvol weet te beantwoorden, is welke impact we mogen verwachten van artificiële intelligentie op onze sector. Al jaren horen we dat kantoren moeten digitaliseren om bij te blijven. Maar dit gaat nog een stap verder dan paperless werken.

ChatGPT en varianten gaan na verloop van tijd de complete Belgische wetgeving kunnen citeren én interpreteren op zo'n manier dat hun antwoord haast niet te onderscheiden valt van dat van een ervaren fiscalist. Wat betekent dat voor het advieskantoor, dat een gat in lucht sprong na het beseft dat e-invoicing eindelijk meer tijd vrij zou maken voor adviesverlening?

In deze editie kan je alvast ons interview lezen waarin wie die vragen stellen aan experts van Isabel Group en Acerta. We gaan ook enkele 100% Belgische leveranciers in de bloemetjes zetten, alsook de jonge startups die met een eigen visie onze sector meer kleur geven.

Maarten Van den Eynde legt uit hoe je je activiteiten vanuit het buitenland kan doen. Kevin Verbesselt deelt zijn inzichten rond het focussen op één klantensegment. En familie Tschoschia van Bofimac deelt haar tips rond het digitaliseren van een niet-digitaal klantenbestand.

Tot slot leren we over de opkomst van niet-erkende sociale secretariaten en hoe het grootste sociaal verzekeringsfonds van ons land accountants actief ondersteund.

Veel leesplezier,
Thomas Leeters
bestuurder Boekhouderstotaal

Schrijf je in voor onze nieuwe reeks Sterk Digitaal webinars mei - juni

Wissel ervaring uit met je collega
accountants over jouw digitale uitdagingen
in onze live webinars



WEBINARS MEI

- 01 Alles over software: overzicht, de bouwstenen en hoe maak je de passende keuzes voor jouw kantoor
- 02 Alles over E-invoicing voor je kantoor én je klanten
- 03 Continue en gegarandeerde inkomstenstroom als basis voor je digitalisering

17/05
10u

24/05
10u

31/05
10u

We wisselen ervaring uit, je kan live vragen stellen, we bespreken elkaars oplossingen en praten erover met onze partners en experts.

Als deelnemers krijg je toegang tot onze Sterk Digitaal Club. De webinars zijn ITAA erkend en gratis dankzij onze partners.



WEBINARS JUNI

- 04 De meerwaarde van de accountant bekeken vanuit de klant: hoe help je je ondernemers hun business groeien
- 05 E-reporting: de huidige en toekomstige verplichtingen
- 06 Beter cash-flow: zorg voor beter betaalde facturen voor je kantoor én je klanten
- 07 De uitdagingen van vandaag en morgen: over automatiseren, duurzaamheid en AI

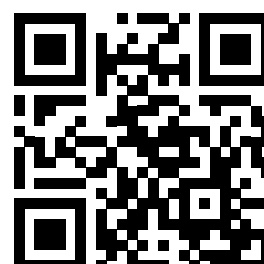
07/06
10u

14/06
10u

21/06
10u

28/06
10u

Ontdek ons volledig
programma
en schrijf je hier in



inhoud.

3

Voorwoord

16

Aan het woord

Koop lokaal, koop Belgisch
Octopus

26

Pricing enquête

6

Interview

Paul Simons - *Isabel Group*
& Nicolas Pevenage - *Acerta*

17

Aan het woord

Koop lokaal, koop Belgisch
Horus

30

Interview

Lieven Delzeyne,
Acerta

11

Aan het woord

Accountech start-up
Bothive

18

Interview

Saïd Al Farisi,
Payco

32

Interview

Thomas Heynderickx &
Nausikaä Vandenbulcke

12

Aan het woord

Accountech start-up
Dexxter

20

Aan het woord

Marcel & Michaël Tschoschia,
Bofimac Accountants

34

Interview

Kevin Verbesselt
Digicount

13

Aan het woord

Accountech start-up
Accountants Academy

22

Interview

Maarten Van den Eynde,
Integrale Bedrijfsbegeleiding

36

Sectornieuws

15

Aan het woord

Koop lokaal, koop Belgisch
Winauditor

25

Events

**BOEK
HOUDERS
TOTAAL.BE**

INTERVIEW MET ACERTA EN ISABEL GROUP: ARTIFICIËLE INTELLIGENTIE EN E-INVOICING - EEN BEDREIGING OF NIEUWE KANSEN VOOR ACCOUNTANTS?



Nicolas Pevenage - Director Product & Business Development, Acerta

interview.

Al jaren horen we hoe e-invoicing zijn stempel zal drukken op de sector. Maar nu de deadlines dichterbij komen en de impact duidelijker begint te worden, rijst de vraag in hoeverre die nieuwe technologie het werk van de accountant zal veranderen. Want als het manuele werk steeds meer vervangen wordt door slimme software, die voortaan foutloos gestructureerde facturen uitlezen, wat betekent dat voor mij als accountant? En hoe zal artificiële intelligentie onze adviesverlening beïnvloeden?

Wij gingen in gesprek met Paul Simons (Isabel Group) en Nicolas Pevenage (Acerta) over de impact van e-invoicing en artificiële intelligentie op het beroep van de accountant.

Back to the basics: e-invoicing?

Laten we beginnen bij het begin. Er bestaat heel wat onduidelijkheid over e-invoicing, dus wat is het nu precies?

“Klopt,” begint Paul. “Die onduidelijkheid komt doordat in het verleden de term voor van alles en nog wat gebruikt is. Door de jaren heen is de inhoud ook flink veranderd. De laatste Europese Richtlijn is echter duidelijk: e-invoicing is een elektronische, gestructureerde factuur die door een machine gelezen en verwerkt kan worden zonder menselijke input. Geen pdf dus, maar een XML-formaat of UBL.be factuur. We verwachten dat Peppol het netwerk naar keuze wordt voor het versturen en ontvangen van e-facturen.”

“Het is dankzij het Europese ViDA-project dat dit nu aan de orde is,” verduidelijkt Paul. “De Europese Unie wil alles digitaliseren en beter rapporteren. De nummer 1 reden is fraudedetectie. De EU legt op dat vanaf 1 januari 2028 alle intracommunautaire transacties via e-invoicing moeten gebeuren. Het is nu aan België zelf om ook een wetgeving uit te werken op nationaal niveau. Verwacht wordt dat dit ergens in 2025 zal zijn.”

Een steeds grotere rol van de overheid

Klopt het dat met de invoering van e-reporting alle facturen automatisch bij de overheid passeren?

“Het exacte model ligt nog niet vast, maar waarschijnlijk zal de overheid niet zomaar al je facturen kunnen inkijken. Het Peppol-netwerk werkt met access points. Je factuur vertrekt dus rechtstreeks vanuit jouw access point naar het access point van de

ontvanger. Echter, een subset van je factuur zal waarschijnlijk wel langs de btw-administratie passeren. Maar dus niet de volledige inhoud van je factuur.”

“De reden daarvoor is de gigantische VAT gap (btw-kloof) in Europa. De btw-kloof is het verschil tussen het totale bedrag aan verschuldigde btw en het werkelijk geïnde bedrag en bedraagt gemiddeld zo'n 10% in Europa. Op Europees niveau is dat een gigantisch bedrag dat de overheid misloopt aan inkomsten. Krijgt de overheid in real time zicht op alle transacties, dan kan ze een groot deel van die fraude voorkomen.”

E-invoicing en de btw-aangifte

Als de overheid zicht krijgt op alle transacties, gaan we dan nog btw-aangiftes moeten doen voor onze klanten?

“De accountant moet nog niet meteen voor zijn job vrezen,” stelt Paul gerust. “Vergeet niet dat e-invoicing enkel verplicht is voor facturen naar de overheid en voor business-to-business. Verkopen aan particulieren gaan niet via dit systeem. Ook het interpreteren van facturen, om het juiste btw-percentage toe te passen of het aftrekpercentage, is een complex gegeven. Daar heb je echt een accountant voor nodig.”

Uit een recente poll van Boekhouderstotaal blijkt: 66% van de ondervraagde accountants verwacht dat e-invoicing voor meer, niet minder, werk zal zorgen. →

Een shift in de sector

Als taken zoals facturen afpunten, eindcontroles en btw-aangiften verder gedigitaliseerd en geautomatiseerd worden, hoe zal het werk van de dossierbeheerders dan evolueren?

“Het manuele werk is al serieus geautomatiseerd met OCR” begint Nicolas. “Maar dat is al langer bezig. Accountants hebben al tools en een eigen ecosysteem dat inzet op digitalisatie en automatisering. Ik verwacht dus geen grote big bang die de hele sector op zijn kop gaat zetten.”

“ACCOUNTANTS GAAN VAKER FINANCIEEL ADVISEURS WORDEN VOOR HUN KLANTEN. EN ZICH SPECIALISEREN IN NICHES.”

Nicolas Pevenage - Acerta

“De shift die we nu merken is een grotere focus op de soft skills van de accountant,” gaat Nicolas verder. “Je moet kunnen praten met je klanten. De kunst zit niet enkel in het interpreteren van de cijfers, maar deze ook op een begrijpbare manier over te brengen. Tools kunnen daarbij helpen, maar het overbrengen blijft toch iets heel menselijk. Dat kan e-invoicing of AI niet overnemen. Ook inzichten per sector zijn handig. Een accountant met 100 klanten in de horeca-sector kan snel inschatten of iemand zijn personeelskosten te hoog zijn of niet. Daar ligt de toegevoegde waarde van een accountant.”

“We moeten wel eerlijk zijn,” gaat Paul verder, “die verandering in de sector ziet niet iedereen zitten. Niet elke dossierbeheerder wil of kan die soft skills ontwikkelen en naar een puur adviserende rol gaan. Maar dat is iets van alle tijden. Vroeger reden we allen met een verbrandingsmotor, nu wordt de elektrische wagen steeds prominenter. Er zijn mensen die het daar moeilijk mee hebben, maar de verandering is nu eenmaal op gang en zal nieuwe mogelijkheden brengen voor wie de technologie vroegtijdig omarmt.”

AI als oplossing voor het personeelstekort

E-invoicing zal accountants meer tijd vrijmaken voor adviesverlening. Maar uit onze poll blijkt dat 41% van de deelnemende accountants een potentiële bedreiging ziet in de opkomst van artificiële intelligentie. Een studie van OpenAI claimt ook dat accountancy één van de top 5 beroepen is waar AI de meeste impact op kan hebben. Mogen we verwachten dat chatGPT (of varianten) op den duur beter advies geeft?

Nicolas vertelt: “Ik zie AI en allerlei andere digitale tools als een hulpmiddel. Het vergemakkelijkt en versnelt, maar het kan niet dat vertrouwen van een accountant vervangen. De accountant zal nog altijd nodig zijn om de correctheid van de informatie te controleren. AI claimt ook geen verantwoordelijkheid voor de juistheid van gegevens.”

Een steeds groter aantal starters gaat zelf met zijn boekhouding aan de slag, omdat ze niet terecht kunnen bij kantoren met een klantenstop. Kunnen ze met e-invoicing en AI gecombineerd zonder accountant verder?

“Een zelfstandige heeft heel wat tools ter beschikking om de basis van zijn boekhouding in orde te brengen. Maar op een gegeven moment zal er echter een fiscale vraag komen. Welke bedrijfswagen neem ik best? Een bedrijfsleider heeft geen tijd om dat uit te zoeken, dus dan doet die beroep op een accountant. Ik kan me wel inbeelden dat een steeds grotere groep zelfstandigen hun boekhouding grotendeels zelf in handen nemen en dan af en toe een accountant om advies vragen. Dat verandert natuurlijk de dynamiek tussen accountant en klant.”

“Vergeet ook niet dat AI en de shift in de sector ook in een uitstroom kan resulteren,” vult Nicolas aan. “Ik kan me inbeelden dat dossierbeheerders die vroeger aan pure data-input deden en nu plots de smaak van het advies te pakken krijgen, zich willen specialiseren in dat advies. Terwijl anderen, die zich niet willen omscholen, mogelijk geen plek meer gaan hebben in het kantoor dat volop inzet op nieuwe technologie.”

Voorbereiden op de toekomst met Acerta en Isabel Group

Hoe ondersteunen Acerta en Isabel Group accountants op deze digitale toekomst?

“Begin met je juist te informeren,” vertelt Nicolas. “Praat met je collega-accountants en vraag wat werkt en wat niet werkt. Focus daarnaast op je mensen.”



Paul Simons - e-Ambassador Isabel Group

“WAT WEL VRIJ ZEKER IS, IS DAT ACCOUNTANTS DIE VASTHOUDEN AAN HOE HET 15 JAAR GELEDEN WERKTE VOORBIJGESTREEFD ZULLEN WORDEN DOOR ACCOUNTANTS DIE WEL ALLE DIGITALE TOOLS OMARMEN,” ZEGT PAUL.

Paul Simons - Isabel Group

Het stukje ‘people’ is in deze sector zo belangrijk. Bij Acerta doen we ook al volop aan digitaal factureren. Zowel klanten als accountants kunnen vandaag kiezen om de facturen in UBL-formaat te ontvangen over het Peppol netwerk. Daarnaast zijn de facturen ook steeds digitaal beschikbaar in het klantenportaal. Verder onderzoeken we de mogelijkheden om te koppelen met post-accounting tools (Silverfin, First, Caseware) en de bestaande boekhoudpakketten. De eerste concrete stappen zijn hiervoor reeds genomen.”

“Voor Isabel Group en dochterbedrijven CodaBox, ClearFacts en Clearnox is het eenduidig,” zegt Paul. “Onze missie is om het de accountant en hun klanten zo eenvoudig mogelijk te maken. Dat vertaalt zich in de digitalisering van allerlei documenten. Betrouwbare data op het juiste moment in de accountancy cyclus. We doen het nodige werk voor hun gemoedsrust.”

Een greep uit de overige vragen die jullie instuurden voor de experts:

- “Hoe snel verwachten we dat AI het boekhoudwerk en de interpretatie van fiscale regels gaat kunnen overnemen?”
- “Betekent e-invoicing en AI niet het einde van de kleine zelfstandige accountants, die hierdoor helemaal uit de boot vallen?”
- “Hoe zullen onze klantgegevens veilig blijven bij het gebruik van artificiële intelligentie?”
- “Wanneer verwachten we de verplichting van Peppol?”
- Over e-invoicing: “Wiens rol is het om de ondernemer zo ver te krijgen? De accountant, het ITAA, de overheid, de leveranciers?”



Dit is slechts een samenvatting van een gesprek van 90 minuten. Lees het volledige interview nu verder via [Boekhouderstotaal.be](https://boekhouderstotaal.be) of scan de QR code.

aan het woord.



DRIE “ACCONTECH” START-UPS DELEN HUN VERHAAL

“You can quote them, disagree with them, glorify or vilify them, but the only thing you can’t do is ignore them because they change things” - Steve Jobs, 1997

Net zoals Apple in 1997 een unieke kijk had op personal computers, zijn er ook vandaag start-ups die met compleet vernieuwende ideeën hun stempel trachten te drukken op onze sector. Zo ook deze drie jonge founders, die elk op hun manier het leven van accountants net iets gemakkelijker maken.

Dit zijn de drie start-ups die je, volgens ons, als accountant zeker moet kennen: Bothive (pg. 11), Dexxter (pg. 12) en Accountants Academy (pg. 13).

→

aan het woord.

“HECTISCH PB-SEIZOEN? BOTHIVE VERSNELT JE INTERNE PROCES”

Was jouw pb-seizoen ook weer enorm hectisch? En word je gek van telkens opnieuw dezelfde gegevens op te moeten vragen bij je klanten? Daar kunnen we wat aan doen, dacht Bothive. En dat deden ze ook. Wij spraken met Brecht Valcke over hoe Bothive jouw mailbox en workflows automatiseert.

Automatiseer die mailbox

Soms lijkt het wel een nationale sport: klagen over hoeveel mails je binnenkrijgt en hoeveel werk het is om die allemaal te beantwoorden. Gelukkig biedt Bothive verlichting. “We merken dat er bij accountants veel tijd verloren gaat met het versturen van repetitieve communicatie en het terugkrijgen van ongestructureerde antwoorden,” vertelt Brecht. “Bothive lost dit op met automatisatie en data-organisatie. Het opvragen van informatie voor de jaarlijkse personenbelasting bijvoorbeeld, dat is perfect te automatiseren met een flow.”

Volledig en personaliseerbaar

Is dat wel te vertrouwen, zo'n automatisch systeem? “Natuurlijk, als je het slim aanpakt. Bij ons is het niet mogelijk om de vragenlijst voor de personenbelasting te personaliseren. Je denkt misschien dat geen van je klanten cryptomunten heeft, maar wat als er toch een tussen zit die het wel heeft? Wij zorgen ervoor dat alles wat je moet vragen, ook zeker gevraagd wordt.”

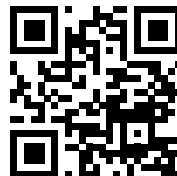
“Andere processen zijn wel te personaliseren, zoals bijvoorbeeld de onboarding van een nieuwe klant of het registreren van een nieuwe bedrijfswagen. We geven een overzicht van alle vragen die accountants ooit zouden kunnen stellen aan hun klanten, en dan kan je zelf aan- of afvinken welke vragen je nodig acht.”



Altijd up-to-date en klantvriendelijk

Wat maakt Bothive zo interessant? “We streven ernaar om onze vragenlijsten volledig en up-to-date te houden. Je kan er dus zeker van zijn dat we nieuwe wetgeving ook direct verwerken in onze systemen. We bieden een gamma van automatisering aan waaruit jij kan kiezen, en dat allemaal voor dezelfde prijs. We gaan niet per dossier factureren.”

“Daarnaast zetten we ook hard in op klantvriendelijkheid, want daar staat of valt het systeem mee. Als de klant het niet handig vindt om zijn gegevens zo in te vullen, dan gaat die het ook niet doen. We analyseren waar en waarom iemand afhaakt bij het invoeren van informatie en passen het aan. Onze automatische e-mails vertrekken ook vanuit het e-mailadres van de accountant zelf. Dit zorgt voor meer vertrouwen bij de ondernemer en de accountant kan de verstuurd mails ook terugvinden in zijn outbox.”



Ben je geïnteresseerd in wat Bothive voor jou kan doen? Vraag meer informatie via deze QR code of www.bothive.be.

DEXXTER LAAT ACCOUNTANTS TOE KLEINE EENMANZAKEN TOCH TE HELPEN

Misschien ken je het wel, dat vervelende gevoel wanneer je een kleine, startende eenmanszaak niet verder kunt helpen. Gelukkig moet je het daar niet bij laten, want Dextter kan die persoon misschien wél helpen. Wij spraken met Paul d'Hollander van D'Hollander & Partners over zijn ervaring met deze nieuwe startup.

Wat is Dextter? Dextter is een webapplicatie voor eenmanszaken die hun boekhouding zelf willen doen. Achter Dextter staan ex-student-ondernemers Robbe Claessens, Stan De Pauw en ex-accountant Giel Thomas. Dat ze een gat in de markt hebben gevonden is duidelijk, want in 2022 verkoos UNIZO Antwerpen het bedrijf zelfs tot 'Beloftevolle KMO van het jaar.'

Uit de cijfers blijkt dat een eenmanszaak nog steeds de populairste ondernemersvorm in België is, en die moeten natuurlijk allemaal een boekhouding voeren. Zeggen dat de accountancysector met een personeelstekort kampt, is ook een open deur intrappen. Dextter heeft daar mooi op ingespeeld door eenmanszakende tools aan te reiken om zelf hun boekhouding in orde te maken, al dan niet begeleid door een accountant. "Ideaal voor startende ondernemers die wij normaal niet zouden accepteren," begint Paul. "We kunnen die mensen natuurlijk niet zomaar in de kou laten staan. Met Dextter kunnen ze zelf aan de slag. Een keer per jaar doen wij dan een controle via het gratis accountantsportaal in het kader van hun personenbelasting en dat aan een forfaitair bedrag. Wil de klant bijkomend advies? Dan rekenen we dat per uur aan. Groeit die ondernemer door en stampt die een succesvol bedrijf uit de grond? Dan is die nadien natuurlijk hartelijk welkom bij ons. Dextter is voor ons dus een mooie manier om een toekomstige relatie met ondernemers op te bouwen zonder er zelf teveel uren in te steken."

Met Dextter starten voor mijn kantoor?

Waarom is Dextter zo interessant voor deze doelgroep? Enerzijds omdat ze vaak helemaal geen accountant vinden. Maar zelf je boekhouding doen kost ook minder en biedt een realtime inzicht in de onderneming als de klant regelmatig zijn documenten update. Dextter belooft ook meer gemoedsrust met een handige tijdlijn en reminders zodat je nooit meer een deadline mist, en je moet niet over een specifieke voorkennis rond boekhouden beschikken. Ondernemers die later doorgroeien naar een accountant, zijn dus gewoon om digitaal te werken en begrijpen al aardig wat van boekhouding.



Ken jij student-ondernemers of zelfstandigen met een eenmanszaak die je zelf niet verder kan helpen?

Check via www.dextter.be/accountants hoe Dextter jouw kantoor kan helpen of boek een demo in.

Wist je trouwens dat Dextter gratis is voor accountants? Je hebt dus letterlijk niets te verliezen.

CÉDRIC VERCAMER: “DE VRIJHEID OM WAAR EN WANNEER EEN OPLEIDING TE VOLGEN, DAT IS HÉT VOORDEEL VAN ACCOUNTANTS ACADEMY”



Lancering van Accountants Academy

“Op 11 maart 2020 heb ik Accountants Academy opgericht. Twee dagen voor het hele land in lockdown ging. Perfecte timing, toch? Een online opleidingsplatform net voor we allemaal van thuis uit moesten werken. Het idee voor Accountants Academy was er echter al voor corona. Voor Accountants Academy werkte ik in de rekrutering en dan specifiek met accountants. Ik hoorde vaak hetzelfde probleem: te weinig tijd. Aan de andere kant heb ik ook altijd een passie voor leren en bijscholing gehad. Accountants Academy is de combinatie: tijdsbesparing voor accountants door online opleidingen te organiseren.”

De Netflix voor accountancy opleidingen

Maar online opleidingen zijn toch helemaal niet nieuw? “Klopt. Webinars bestaan al lang, maar online opleidingen die je volledig uitgesteld kan bekijken bestonden nog niet in België. Een webinar wordt live uitgezonden en dan kan je de opname achteraf bekijken. Onze opleidingen worden volledig opgenomen in een studio om zo een uitstekende video- en audiokwaliteit te bieden.”

“Daarnaast gaan we voor het Netflix principe: één licentie om toegang te krijgen tot een groot en wekelijks groeiend opleidingsaanbod. Dat is niet alleen budgetvriendelijk, maar geeft ook **de vrijheid om een opleiding te volgen waar en wanneer je maar wil**. Klanten volgen eenvoudig opleidingen binnen of buiten de werkuren, in het weekend of op vakantie en dit volledig op eigen tempo. Ons aanbod is ook erg uitgebreid. We hebben niet enkel opleidingen voor erkende accountants, maar ook voor junior en medior profielen, alsook actua om op de hoogte te blijven van alle nieuwigheden in de sector. De opleidingen zijn ITAA-erkend.”

Meer dan een opleidingsverstrekker

“Accountants Academy begon als een opleidingsverstrekker, maar ondertussen zijn we zoveel meer. Ik omschrijf ons graag als **knowledge management** startup. Ons online leerplatform maakt het namelijk mogelijk om alle interne kennis van het kantoor efficiënt te bundelen op een eigen centrale leeromgeving. Accountantskantoren hebben zoveel interne kennis, maar door te weinig tijd wordt die vaak niet voldoende gedeeld. Op Accountants Academy kunnen kantoren die interne kennis combineren en uitbreiden met wekelijks nieuwe professionele opleidingen die wij voorzien. Daarbovenop is ons platform aanpasbaar aan de noden van het kantoor en biedt het ruime rapporteringsmogelijkheden.”

Voor zelfstandige accountants en teams

Hoe werkt het? “Het model is afhankelijk van de structuur van je kantoor. We hebben zowel solopakketten als teampakketten voor kantoren. Bij een teampakket kan je als werkgever of vennoot kiezen welke medewerkers toegang tot het platform krijgen. Je koopt dan een licentie voor je kantoor en een kleine surplus per extra accountant die wordt aangesloten. Voor een kantoor van gemiddeld 10 medewerkers komt dat neer op zo'n €25 per maand per medewerker. Ondertussen zijn er zo'n 450 kantoren aangesloten met meer dan 3000 unieke gebruikers.”



Zelf ook geïnteresseerd? Bekijk dan zeker eens de video ‘Ontdek Accountants Academy in 45 seconden!’ op onze website.

aan het woord.



KOOP LOKAAL, KOOP BELGISCH

Na de coronapandemie gingen we met z'n allen terug meer bewust en lokaal kopen. Die trend zet zich verder nu ook heel wat winkelstraten leeglopen onder druk van (voornamelijk buitenlandse) webshops.

Ook in de accountancysector zijn er nog enkele bedrijven die, ondanks opportuniteiten, bewust kiezen om volledig in Belgische handen te blijven, toegespitst op de lokale markt.

Wij spraken met drie 100% Belgische softwareleveranciers over de voordelen van die lokale verankering: Winauditor (pg. 15), Octopus (pg. 16) en Horus (pg. 17). →

Het WinAuditor team [pg. 15]



LAURENT OOSTERS: “WINAUDITOR IS EEN BELGISCH BEDRIJF MET MEER DAN 30 JAAR ERVARING IN BOEKHOUDSOFTWARE. DAT VINDEN ONZE KLANTEN ZO WAARDEVOL!”

Het begon als een familiebedrijf en dat is het nu nog steeds. WinAuditor is een boekhoudsoftware met al meer dan 30 jaar ervaring. Ontwikkeld door Belgen, voor Belgen: het perfecte samenspel. Wij spraken met Laurent Oosters van WinAuditor over wat hun boekhoudsoftware nu echt Belgisch maakt.

“WinAuditor is een echt familiebedrijf,” begint Laurent. “Eind jaren '80 heeft mijn vader een boekhoudprogramma ontwikkeld voor Belgische accountantskantoren en ondernemingen. In 2005 zijn mijn broer en ik mee in het bedrijf gestapt. Ondertussen zitten we aan een derde generatie boekhoudsoftware. We zijn begonnen met een DOS-versie, dan een Windowsversie en nu werken we met een volledig webplatform. We hebben verschillende accountantskantoren die alle drie versies hebben doorlopen en vandaag gebruiken meer dan 1000 accountants onze boekhoudsoftware.”

“De applicatie is zo opgebouwd dat het mooi aansluit bij FID-Manager. Die welbekende beheeroplossing waar mijn broer aan heeft bijgedragen in de ontwikkeling, daar vormt WinAuditor nu het bijbehorende boekhoudpakket van. Deze naadloze integratie biedt een krachtige en complete oplossing voor beheer en boekhouding, met de Belgische kennis en expertise van de markt.”

Kwaliteitsvolle producten én diensten

Wat maakt nu dat Belgische klanten voor dit Belgische bedrijf kiezen? “In België zijn de regels toch niet altijd zo gemakkelijk, en daarom vinden we het super belangrijk om alles passend te maken. Zowel de kwaliteit van onze producten als van onze service moet op punt staan. Als er iets in de Belgische wetgeving verandert, dan spelen we daar meteen op in. Alles wordt ook inhouse gedaan, gaande van ontwikkeling tot verkoop en tot

ondersteuning. Bij ons kan de klant ook zeker zijn dat hij niet twee weken moet wachten tot we zijn vraag via e-mail beantwoorden. Die customer service vinden we erg belangrijk. Ons doel is om de klant zo goed mogelijk op te leiden. Als je ons opbelt, heb je meteen iemand aan de lijn die ook enige boekhoudkundige ervaring heeft. Zo word je meteen verder geholpen. Daarnaast hebben we afgelopen zomer ook onze Academy opgericht waarin we gespecialiseerde opleidingen organiseren om het onboarden met de software vlotter te laten verlopen.”

Anticiperen op de Belgische markt

“Onze oplossing is voor accountants en ondernemers. Ondernemers doen vandaag de dag meer en meer zelf in hun boekhouding, en dan is het belangrijk dat er een goede integratie is tussen accountant en ondernemer, en dat kan perfect met WinAuditor. Wij zijn ook ondernemers en we gebruiken ons eigen product dagelijks. Zo kunnen we mee anticiperen op wat de Belgische markt nodig heeft. Vandaag bieden wij boekhoudsoftware aan dat werkt met de nieuwste technologie en we zijn er trots op wanneer we onszelf vergelijken met “niet-Belgische” software. Zo hebben we bij het ontwikkelen van onze software voor specifieke technologieën zoals AI gekozen zodat WinAuditor ook echt futureproof is. Je kan er dus zeker van zijn dat onze software nog jaren relevant blijft.”

ANDRIES GEERS VAN OCTOPUS: “ONZE 100% FOCUS OP BELGISCHE KMO’S IS DE SLEUTEL TOT ONS SUCCES”

Voor wie het nog niet wist: Octopus is een Belgisch bedrijf dat boekhoudsoftware ontwikkelt en verkoopt. Het bedrijf bestaat ondertussen al 21 jaar en is nog steeds in handen van de originele eigenaar. In een industrie die bekend staat om vele consolidaties en overnames is dat best iets uitzonderlijks. Wij spraken met Andries Geers wat het voor Octopus betekent om 100% Belgisch te zijn.



Lokale verankering als troef

“Wat voor ons ontzettend belangrijk is, is die lokale verankering,” begint Andries. “Als je in buitenlandse handen bent, dan ben je eigenlijk niet veel meer dan een investeringsvehikel dat moet opbrengen. Als je lokaal en betrokken bent, dan zit je echt in hetzelfde schuitje als je klanten en kun je lekker je eigen ding doen. Zeker in een sector waar vertrouwen zo belangrijk is, is dat van onschatbare waarde.”

“Veel van onze klanten hebben dan ook een vaste contactpersoon met wie ze een vertrouwensrelatie kunnen opbouwen. We stellen niet enkel voor wat er nieuw is bij ons, maar we vragen ook wat er speelt bij hun zodat we de vinger aan de pols kunnen houden in de sector. Dat persoonlijk contact is iets wat we allemaal gemist hebben tijdens corona, en het voelt zo goed dat we dat nu achter ons kunnen laten en terug persoonlijk contact met onze klanten hebben.”

De voordelen van echt Belgisch zijn

Hoe speelt een onderneming in op het echt Belgisch zijn? “Iets dat heel belangrijk is in deze sector is natuurlijk de wetgeving. Het feit dat Octopus 100% Belgisch is, betekent dat wij ook goed mee zijn met de Belgische wetgeving. Een internationaal bedrijf moet steeds de afweging maken welk land ze prioritair gaan aanpakken, wij niet. België is onze enige markt, dus altijd onze prioriteit. Een KMO'er merkt trouwens wanneer hij met een andere KMO'er praat. Voor ons is dit geen ver van mijn bed show.”

“Daarnaast begrijpen lokale ontwikkelaars van hier ook beter de Belgische cultuur. Als Belg vinden we het perfect normaal dat er grote lokale verschillen spelen. We hebben drie officiële talen in ons land, en dan hebben we het nog niet over de verschillende dialecten. Een lokaal kantoor apprecieert het dat wij die fijne finesse mee in de vingers hebben, en dat is veel moeilijker te vinden bij grote internationale spelers.”

aan het woord.

GUNTHER SLAETS: “ONZE SOFTWARE HEEFT EEN HERKENNINGSPERCENTAGE VAN 97%, WAT RESULTEERT IN EEN ENORME TIJDSWINST VOOR DE ACCOUNTANT.”

Horus, in Egypte een eeuwenoude god, is bij ons beter bekend als een echt Belgisch familiebedrijf dat boekhoudsoftware ontwikkelt. Wij spraken met Gunther Slaets over de ideale combinatie van ervaring en jong bloed en hoe artificiële intelligentie accountants kan helpen om meer tijd in hun core business te steken: adviseren.



Gunther werkt bij Horus als sales director voor de regio Vlaanderen. “Horus is nog een jong bedrijf—de ontwikkeling begon in 2016—maar het is gebouwd op jaren ervaring. Philippe Tailleur stond in het verleden aan de wieg van Cubic en heeft nadien bob50 ontwikkeld en verkocht aan Sage. Nu staat hij samen met zijn twee zonen aan het roer van Horus software, een boekhoudprogramma dat voldoet aan de behoeften van de hedendaagse boekhouder met een integratie van artificiële intelligentie.”

“De eigenaars van Horus kennen alle tricks en valkuilen die komen kijken bij boekhoudsoftware en dat merk je. Ze weten wat de algemene problemen zijn die accountants tegenkomen in boekhoudsoftware en hebben ervoor gezorgd dat Horus deze algemene problemen niet heeft. In Wallonië is Horus ondertussen al een bekende waarde met meer dan 2.000 actieve boekhouders, maar we zien onszelf als een echt Belgisch bedrijf en daar horen ook Vlaanderen en Brussel bij.”

Herkenningspercentage van 97%

Wat maakt Horus software zo interessant voor accountants? “Onze integratie met artificiële intelligentie. Andere spelers hebben ook AI, dat is niets nieuws, maar onze software gaat veel verder met complexe deep learning processen in de

achterliggende codering. En dat loont, want Horus heeft een herkenningpercentage van 97%, wat betekent dat 97% van alle documenten correct herkend en geanalyseerd worden. In de praktijk halveert dit de benodigde tijd per dossier.”

“Hoe we dat gedaan hebben? Dat is die perfecte combinatie van jong en ervaren bloed. Onze ervaren mensen zijn al jaren bezig met het ontwikkelen van boekhoudsoftware en weten perfect hoe de accountancy wereld in elkaar zit. De jongere generatie gaat de uitdaging aan met alles wat digitaal is.”

Een Belgisch bedrijf voor de Belgische markt

Horus is nog voor 100% in Belgische handen, en het is ook de bedoeling dat dat zo blijft. “Ons businessmodel is een Belgisch model. Ik moet het jullie niet vertellen dat de btw-regelgeving in België niet eenvoudig is en niet zomaar vergelijkbaar is met andere landen. Onze focus ligt op de Belgische markt, dus we kunnen direct inspelen op wetswijzigingen.”

“Daarnaast willen we niet alleen een boekhoudprogramma zijn, maar een echt samenwerkingsplatform bieden aan de klant van de boekhouder. We organiseren maandelijkse webinars, hebben een Nederlandstalige support voor Vlaanderen en we proberen steeds binnen 24 uur te antwoorden op vragen.”

Meer weten? Bezoek <https://www.horussoftware.be/nl/>

SAÏD AL FARISI: “SOCIALE DIENSTVERRICHTERS GROEIEN OPVALLEND SNELLER DAN ERKENDE SOCIALE SECRETARIATEN”

Je ziet ze steeds meer, de niet-erkende loonsecretariaten. Maar wat is een niet-erkend loonsecretariaat (sociale dienstverrichter) precies en waarom veroveren ze steeds meer marktaandeel van de sociale secretariaten die we allemaal kennen? Wij spraken met Saïd Al Farisi, die in 2021 loonsecretariaat Payco oprichtte.



Niet-erkende loonsecretariaten

Eerst even de technische kant. Wat is zo'n niet-erkende dienstverrichter, die we in dit interview omschrijven als 'loonsecretariaat' of 'sociale dienstverrichter'? “Een niet-erkend loonsecretariaat doet eigenlijk hetzelfde als een (erkend) sociaal secretariaat, met uitzondering van het innen van geld in naam van de overheid. Voorts zijn erkende sociale secretariaten en niet-erkende loonsecretariaten dus exact hetzelfde” licht Saïd toe. “Werkgevers zijn, in tegenstelling tot wat velen denken, helemaal niet verplicht om zich aan te sluiten bij een sociaal secretariaat. Ook de accountant mag de loonberekening doen, of een gespecialiseerd bedrijf zoals Payco.”

“Bij Payco gebruiken we bijvoorbeeld Isabel voor de mandaten van onze klanten. De klant moet dit eenmalig in orde maken bij zijn bank en dan kunnen wij bepaalde transacties ingeven en goedkeuren in naam van de klant. De storting van de sociale bijdragen gaat dan niet via Payco maar rechtstreeks van de klant naar de overheid. Dat is het enige verschil.”

Trends in de sector

Hoe komt het dat er tegenwoordig steeds meer niet-erkende loonsecretariaten te vinden zijn? “Ik zie daar twee trends in”, vertelt Saïd. “Ten eerste is er sinds kort betere toegang tot de tools die het mogelijk maken om een loonsecretariaat op te richten. Het kloppend hart van een loonsecretariaat is de achterliggende loonmotor. Dat is complexe software die je niet zomaar zelf maakt. Vroeger maakten softwarebedrijven hun loonmotor specifiek - en dus exclusief - voor een bepaald sociaal secretariaat. Dat is vandaag niet meer het geval. Steeds meer softwarebedrijven hebben hun loonmotor gecommercialiseerd zodat andere dienstverleners er ook gebruik van kunnen maken.”

“Een tweede trend is de dienstverlening. De opkomst van niet-erkende loonsecretariaten is deels te wijten aan het feit dat zowel payroll consultants als klanten iets nieuws willen. Er is een structureel tekort aan payroll consultants, die onder hoge druk staan door de vele dossiers. Dat neemt de werkvreugde weg en dan is het logisch dat de dienstverlening achteruit gaat. Dat merken de klanten ook. Nieuwe loonsecretariaten kunnen hiervoor een alternatief bieden en steeds meer bedrijven kiezen daar ook voor.”

Ook voordelen voor de accountant

Waarom is de opkomst van niet-erkende loonsecretariaten ook interessant voor de accountant? “Omdat ze een alternatief bieden. Hoeveel ondernemers zijn echt tevreden van hun sociaal secretariaat? Ik denk niet dat het er veel zijn. Wanneer jij als accountant je klant doorstuurt naar een bepaald sociaal secretariaat waar de dienstverlening niet naar wens verloopt, dan wordt de accountant daar onrechtstreeks mee geassocieerd. De traditionele sociale secretariaten werken trouwens alleen een termijnverbintenis van minstens drie jaar. Je klant is dus verplicht om bij dat sociaal secretariaat te blijven, ook al is die niet tevreden. Dat willen we niet bij Payco, en daarom hebben we ook geen termijnverbintenis. Je kan per kwartaal de samenwerking opzeggen als de dienstverlening niet naar wens is.

“Daarnaast is het ons doel om alle zorgen van de ondernemer weg te nemen. We zorgen voor begeleiding van A tot Z. Veel sociale secretariaten kunnen dat niet want ze kampen met een groot tekort aan payroll consultants.”

Wat betekent dit voor de accountant? “Dat hij minder telefoontjes ontvangt van startende ondernemers met typische opstartvragen. Dat is onze comfortzone, dus die vragen nemen wij graag over. Zo verloopt de communicatie een stuk sneller.”

En de toekomst?

“Ik verwacht dat dezelfde trend zich zal doorzetten. Zo'n 10 jaar geleden hadden de traditionele sociale secretariaten 90% van de markt in handen, vandaag de dag is dat naar schatting nog maar 75%. De niet-erkende sociale dienstverleners hebben in die periode zo'n 15% van de markt veroverd. Ik hoop oprecht dat er nog veel nieuwe dienstverleners bij komen, want dat komt de ondernemer ten goede.”

**“IK HOOP OPRECHT DAT ER NOG VEEL
NIEUWE DIENSTVERLENERS KOMEN, WANT
DAT KOMT DE ONDERNEMER TEN GOEDE.”**

Saïd Al Farisi - Payco

“Een vrees is wel dat die dienstverleners gaan consolideren. Dat is een trend die we overal zien, ook bij de accountancykantoren. Helaas is zo'n omvang vaak in het nadeel van de klant en dienstverlening. Dus ik hoop dat de nieuwe sociale dienstverleners niet dezelfde fout maken.”



Ben je na het lezen van dit artikel geïnteresseerd in een samenwerking met Payco? Dat kan eenvoudig via payco.be of via de QR code.

aan het woord.

MICHAËL: “DIGITALISEREN GAAT MET VALLEN EN OPSTAAN, MAAR OP HET EINDE VAN DE RIT GA JE DE VRUCHTEN WEL PLUKKEN HOOR.”



aan het woord.

Digitalisatie. De ene is fan en meteen mee, de andere kijkt het met bange ogen aan. Het digitaliseren van een kantoor is dan ook een hele klus, maar het eindresultaat is het waard. We spraken met Marcel en Michaël Tschoschia, vader en zoon, van Bofimac Accountants over hoe ze de digitalisatie van hun kantoor hebben aangepakt.

Van IT'er naar accountant

“Ons digitalisatieverhaal is vier jaar geleden begonnen,” steekt Michaël van wal. “Mijn vader heeft al zo'n 30 jaar een boekhoudkantoor in Hasselt. Als tiener vond ik dat maar saai en ben ik richting de IT gegaan. Dus toen mijn vader hulp zocht bij het digitaliseren van zijn kantoor, kwam hij naar mij. Dit was in de beginjaren van Yuki, maar na een opleidingsdag was ik overtuigd dat dit de eerste stap was.”

“Ik had geen idee hoe ik eraan moest beginnen” gaat Marcel verder. “Maar dankzij Michaël is het goed gelukt. We zijn klein begonnen. Eerst een paar dossiers overbrengen naar het nieuwe systeem en kijken hoe alles werkt.”

“Er komt veel meer bij kijken dan ik had gedacht,” vult Marcel aan. “Je moet alles overzetten, en je oude boekhoudpakket helpt daar natuurlijk niet bij. Yuki hielp wel met advies en opleidingen maar het blijft toch allemaal heel technisch. De klantinformatie overzetten naar een digitaal platform bijvoorbeeld is best complex. Zonder Michaël was me dat nooit gelukt. Boekhouders moeten deels IT'ers worden willen we mee zijn met de digitalisatiegolf. Lukt dat jou nog niet? Laat je begeleiden door technische mensen.”

Eerst de medewerkers, dan de klanten

Technische kennis is een ding, maar er zijn nog twee belangrijke aspecten in het digitalisatieproces: je medewerkers en je klanten. “Mijn belangrijkste advies is om eerst je personeel te overtuigen en dan pas je klanten,” vertelt Marcel. “Door de introductie van Yuki in ons kantoor ben ik mijn rechterhand verloren. Dat was iemand die al 20 jaar bij ons werkte. De veranderingen gingen te snel voor haar en dus heeft ze besloten om ons te verlaten.”

“Daarnaast heb je ook de klanten,” gaat Michaël verder. “De totale omvorming heeft zo'n 2 jaar geduurd. We hebben voor elke klant de tijd genomen om persoonlijk uit te leggen welke meerwaarde die digitalisatie voor hem heeft.”

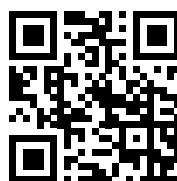
“DE WERKDRUK IS NU VEEL BETER
VERSPREID OVER HET JAAR. WE GEVEN
ZELFS FEESTJES TIJDENS DE BTW-PIEK.”

Michaël Tschoschia - Bofimac

Iemand die al 40 jaar elk kwartaal zijn schoendoos binnenbrengt, overtuig je niet zomaar. We hebben dan ook geen harde grens voor onze klanten. Ongeveer 90% van onze klanten zijn ondertussen volledig digitaal. We voorzien ook een Yuki-opleiding voor onze klanten.

We geven feestjes tijdens de btw-piek

“Het was een traject met vallen en opstaan, maar op het einde van de rit ga je echt wel de vruchten plukken hoor. We zien dat vooral tijdens de btw-aangiftes. Geen overuren meer, geen weekendwerk. We geven zelfs feestjes tijdens de btw-piek. De werkdruk is veel beter verspreid over het jaar, dus dat was het zweeten en zwoegen van die digitalisatie zeker waard. We hebben ook heel bewust stapsgewijs gewerkt. Want vergis je niet, de investering is niet te onderschatten. Nadien verdien je dat wel terug met efficiëntiewinst, maar dat is pas achteraf natuurlijk en je moet wel eerst investeren.”



Wil jij eens in gesprek gaan om te leren of Yuki de juiste oplossing is om jouw kantoor te digitaliseren? Boek een vrijblijvende demo via yuki.be of scan de QR-code.

MAARTEN: “DE KLANT REKENT JE ALLEEN AF OP JE SERVICE, NIET OP WAAR TER WERELD JE ZIT.”

Ik vertrek naar het buitenland. Je hoort het steeds vaker, maar niet zozeer in de accountancy sector. Maar dat wil niet zeggen dat het niet mogelijk is. Wij spraken met Maarten Van den Eynde van boekhoudkantoor Integrale Bedrijfsbegeleiding over zijn verhuis naar Portugal en hoe hij dat combineert met zijn activiteiten in België.

Wie is Maarten Van den Eynde?

Maarten studeerde in 2002 af als TEW'er en was de eerste 10 jaar van zijn carrière actief als finance manager in het bedrijfsleven. Omdat hij merkte dat er een grote nood was aan (fiscaal) advies bij KMO's, deed hij er in 2011 een opleiding tot erkend accountant, aangevuld met een post-graduaat aan de Fiscale Hogeschool, bovenop.

De eerste klanten werden ontvangen aan de keukentafel, maar ondertussen heeft boekhoudkantoor Integrale Bedrijfsbegeleiding zo'n tien medewerkers en een medevennoot. Al dat is op zich niet zo speciaal, maar het feit dat Maarten dit kantoor grotendeels runt vanuit Portugal is toch wel opmerkelijk.



interview.

Het begon zoals elk boekhoudkantoor begint: met een opleiding tot erkend accountant. Maar daar stopt de vergelijking met andere boekhoudkantoren, want Maarten spendeert het merendeel van zijn tijd met zijn gezin in Portugal, waar ze ook een B&B runnen. “Voor die verhuis naar Portugal zijn we natuurlijk niet over één nacht ijs gegaan. Een verhuis naar het buitenland was zelfs niet de initiële insteek, maar wel een aangenaam gevolg. Ik had in de krant gelezen dat kleinere kantoren moeite hadden met digitalisering en schaalvergroting. Wij stonden ook voor die uitdaging, dus hoe moeten we dat aanpakken? Eerst digitaliseren of eerst schaalvergroting?”

“Uiteindelijk hebben we gekozen om eerst te digitaliseren en dan pas te groeien. Zo kozen we onder meer zeer bewust voor één uniform rekenstelsel voor alle dossiers. Verder was het voor ons ook zeer belangrijk om in het bos van de vele digitale tools de juiste te kiezen die bij onze werking pasten. **Eind 2016 hebben we de overstap gemaakt naar volledig paperless.** We hebben alle klanten uitgenodigd tijdens een groot klantenevent en hen de voordelen van het voeren van een digitale boekhouding getoond. Bijna iedereen was onmiddellijk overtuigd en de enigste inspanning die wij van onze klanten vroegen was het “digitaal” aanleveren van hun aan- en verkoopdocumenten. We kozen er bewust voor om niet te scannen voor onze klanten. Al grappend zeg ik wel eens dat wij dan “een duur scanapparaat” zouden zijn.”

Durf klanten te overtuigen

Hoe reageerden de klanten? “Verrassend positief. We hebben ze natuurlijk ook niet aan hun lot overgelaten. Om hen te begeleiden hebben we procedures uitgeschreven die ze stap voor stap konden volgen. Uiteindelijk zijn we 2 à 3 maanden streng geweest op het aanleveren van documenten, en dat was het. Meer hadden de meeste klanten niet nodig. Een jaar later hebben we de analyse gemaakt en slechts 2% van onze klanten zijn vertrokken.”

“Ik snap dat veel kantoren hier schrik van hebben, maar dat is nergens voor nodig. Eens klanten inzien wat ze aan tijd terugkrijgen in de vorm van advies, dan zijn ze tevreden. Geografisch is het ook erg interessant natuurlijk. Wij zijn als kantoor niet meer gebonden aan de kerktoren. Ongeveer 8 van de 10 klanten die we nu opstarten heb ik nog nooit in het echt gezien en toch lukt dat perfect.

Trouwens, heeft iemand ooit al eens een medewerker van een sociaal secretariaat persoonlijk gezien? En dat vinden we allemaal perfect normaal.”

Persoonlijke aspect niet uit het oog verliezen

“Het klinkt misschien raar na mijn verhaal, maar toch wil ik het persoonlijke aspect van accountancy benadrukken. Dit is een aspect dat wij op kantoor zeer ter harte nemen. Zo bezorgen we onder meer bij de opstart van een nieuwe klant hen steeds een document met als titel “Dit zijn de mensen waarop u kan rekenen”. Hierop staan de verschillende mensen die voor hem zullen werken vermeld samen met een foto van hen en enkele persoonlijke hashtags. Zoiets breekt direct het ijs bij de opstart van de samenwerking. Ook krijgt iedere klant steeds een fysiek verjaardagskaartje, een kleine geste die steeds sterk gewaardeerd wordt. Ook zit ik niet altijd in Portugal. Ongeveer 10 dagen per maand zit ik gewoon in België op kantoor. Klanten kunnen dan zelf kiezen of ze een snellere online meeting willen vanuit Portugal of als ze even kunnen wachten op een persoonlijke meeting in België. Het is belangrijk dat de klant de keuzevrijheid heeft in wat voor soort meeting hij wil. Daarnaast organiseren we om de twee jaar een groot fysiek klantenevenement.”

“VERTROUWEN EN HET PERSOONLIJKE ASPECT ZIJN KEY IN ONZE BUSINESS.”

Maarten Van den Eynde- Integrale Bedrijfsbegeleiding

“Vertrouwen en het persoonlijke aspect zijn key in onze business. Dit geldt voor onze klanten, maar ook voor onze medewerkers. In corona merkten we dat het mogelijk was om 100% remote te werken, maar uiteindelijk wilden we dat niet. We hebben een vaste terugkomdag op kantoor en dat vinden onze medewerker fijn zo. Ik plan mijn dagen in België zo dat ik per maand op twee van die terugkomdagen ook fysiek op kantoor aanwezig ben om de connectie te onderhouden. Ook heb ik een geweldige medevenoot die onze medewerkers op de werkvloer begeleidt. Zonder haar zou dit een stuk moeilijker zijn geweest.” →

“KLANTEN KUNNEN ZELF KIEZEN OF ZE EEN SNELLERE ONLINE MEETING WILLEN VANUIT PORTUGAL OF ALS ZE EVEN KUNNEN WACHTEN OP EEN PERSOONLIJKE MEETING IN BELGIË.”

Maarten Van den Eynde
Integrale Bedrijfsbegeleiding

Wat heeft Maarten hieruit geleerd?

Maarten werkt ondertussen al 2,5 jaar op deze manier. Wat heeft hij er allemaal uit geleerd? “Wat absoluut op nummer 1 staat is het serviceniveau van een kantoor. Dat is waar klanten u als kantoor op afrekenen, niet op het tijdig indienen van een btw-aangifte want dit is een evidentie. Als de service uitstekend is, dan vinden klanten de plaats van waaruit je werkt helemaal niet zo erg. Zorg ervoor dat een mail binnen de 24 uur beantwoord wordt. Laat de klant zelf beslissen welke zaken belangrijk genoeg zijn om voor naar kantoor te komen.”

Processen en software

“Een voorwaarde voor uitstekende service is dat je processen eerst perfect in orde moeten zijn. Maak een blueprint met al je software en kijk wat er nog ontbreekt om volledig digitaal te gaan. Dit traject dien je goed in kaart te brengen en zeer intensief te testen alvorens te implementeren. Dit kan je niet zomaar even tussendoor doen. De volgende stap is het begeleiden van je klanten. Maak een onboarding stappenplan en schrijf een protocol voor de klant. Op die manier neem je uw klant aan de hand in de omschakeling naar een nieuwe werking. Dit geeft niet enkel de nodige comfort voor uw klant, maar zorgt er ook voor dat de klant volledig mee is in de gewenste werking van het kantoor.”



Doorzettingsvermogen

“Op persoonlijk vlak hebben we als gezin ook een hoop geleerd natuurlijk. Als koppel en gezin moet je sterk staan. Je valt in het begin terug op isolatie, en dan moet je keihard doorzetten. Ik ga het ook niet mooier voorstellen dan wat het is, want je mist ook een heleboel dingen in België en ieder land heeft zo zijn voor- en nadelen. Het onderwijs en de gezondheidszorg is in België veel beter georganiseerd, maar Portugal heeft de zon en dat ongehaast ritme.”

Portugees systeem

En hoe zit het met de accountants in Portugal? “Iets waar ik in Portugal aangenaam verrast door was, is het centrale factuursysteem. Heb je een btw-bonnetje nodig op restaurant? Gewoon even je btw-nummer doorgeven en de factuur wordt opgeladen naar een centraal systeem van de overheid. Thuis kan je dan inloggen in jouw profiel en krijg je een lijst met alle facturen gekoppeld aan jouw btw-nummer. Super handig.” ■

Met welke software werkt Maarten?

Silverfin | OKSign | FID-Manager | Adsolut | Comax | Isabel | Vectera (planning, meetings) |
First (jaarrekeningen) | Kluwer (PB) | Sofisk (VENB)

STERK DIGITAAL: NIEUWE REEKS VAN 9 WEBINARS

mei - juni 2023 | Online

Onze missie is jullie als accountant digitaal versterken, dankzij onze praktische webinars met veel uitwisseling van kennis en ervaring, praktische tips die je onmiddellijk kan toepassen in het kantoor en cases die helpen bij concrete uitvoering. Tijdens de webinars kan je live je vragen stellen aan experts en collega's. Schrijf je gratis in, met 2u ITAA erkende permanente vorming per webinar.

Inschrijven kan via sterkdigitaal.be.

Kost: gratis, maar op inschrijving.



LIANTIS EVENT: TAX PROFESSIONAL OF THE YEAR 2023

25 mei 2023 | Hi!-Venue, Grimbergen

Een spectaculaire awardshow waarin de meest opmerkelijke prestaties en de strafte persoonlijkheden van het afgelopen jaar in de fiscale wereld in de bloemen worden gezet en met grote persoonlijkheden op het podium, dat wil u toch niet missen? Bovendien geeft niemand minder dan Staatssecretaris voor Begroting Alexia Bertrand live een keynote.

Inschrijven kan via liantis.be/tax-professional.

Kost: gratis, maar op inschrijving.



TEAMLEADER WORK SMARTER 2023

1 juni 2023 | 't Kuipke - Gent

Hét inspiratie-en netwerkevent van het jaar, gericht op ondernemers en hun teams. Work Smarter biedt de unieke kans om te leren van de meest ervaren sprekers uit diverse expertises. Laat je inspireren en ontdek hoe je slimmer kunt werken en groei mogelijk maakt voor jouw bedrijf.

worksmarter.be

Kost: € 159 excl. btw



PRICING ENQUÊTE: HOEVEEL KOST EEN ACCOUNTANT IN 2023?

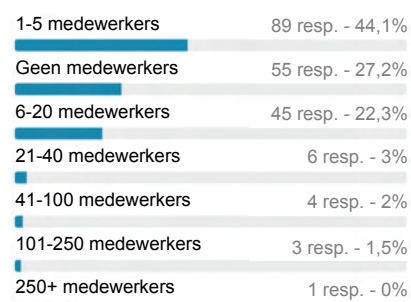
Hoeveel vragen je collega's per uur? Werken we liever met forfaitaire bedragen of eerder in regie? Rekenen we minder aan voor bijberoepers vrijgesteld van btw? Om een beter inzicht te krijgen op de prijszetting in de accountancy sector, organiseerde Boekhouderstotaal afgelopen maand een grootschalige prijzenquête. Maar liefst 202 accountants vulden onze vragenlijst in en dat leverde enkele interessante inzichten op.

Wie vulden de enquête in?

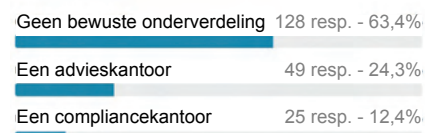
Eerst geografisch. De grootste groep (32,2%) is actief in de provincie Antwerpen. Daarop volgen Oost-Vlaanderen (24,3%), West-Vlaanderen (17,3%), Vlaams-Brabant (14,4%) en ten slotte Limburg (11,4%).



Bijna de helft (44,1%) van de deelnemende kantoren heeft 1 tot 5 medewerkers in dienst en net iets meer dan een kwart (27,2%) zijn zelfstandige accountants zonder personeel. 22,3% van de deelnemende kantoren heeft 6 - 20 medewerkers in dienst. Slechts 13 deelnemende kantoren zouden meer dan 20 medewerkers hebben. Een belangrijke nuance dus in de interpretatie van de resultaten.

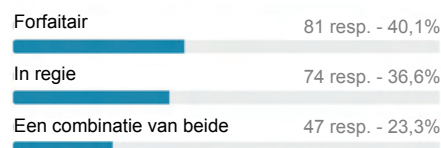


Hoe zien de deelnemende kantoren zich? Als eerder een advieskantoor, een compliancekantoor of geen van beide? Een kwart van de deelnemers (24,3%) noemt zich expliciet een advieskantoor. Terwijl 12,4% zichzelf omschrijft als een compliancekantoor. Meer dan de helft (63,4%) herkent zichzelf (nog) niet in één van de beide categorieën.



Prijszetting: forfaitair of in regie

Nu wordt het interessant. Kiezen je collega's voornamelijk voor forfaitaire bedragen of werken ze liever in regie? Ook hierin blijken de kampen verdeeld, met 40,1% van de kantoren dat voornamelijk werkt met forfaitaire prijzen, 36,6% voornamelijk in regie factureert en 23,3% een combinatie aanbiedt.



Vergelijken we vervolgens ook regionaal, dan vallen er enkele verschillen op. Onder andere dat in Vlaams-Brabant de meerderheid (61%) van de kantoren met een forfaitair bedrag werkt terwijl in West-Vlaanderen de meerderheid (63%) liever in regie werkt.

enquête.

Werk je voornamelijk met forfaitaire bedragen of in regie?

In welke provincie ben je actief?	Antwerpen	Limburg	Oost-Vlaanderen	Vlaams-Brabant	West-Vlaanderen	Eindtotaal
Een combinatie van beide	25%	22%	27%	21%	17%	23%
Forfaitair	46%	52%	29%	61%	20%	40%
In regie	29%	26%	45%	18%	63%	37%

Nemen we de grootte van het kantoor mee in de vergelijking, dan valt op te merken dat voornamelijk de grotere kantoren in regie werken terwijl kantoren tot 5 medewerkers vooral verkiezen forfaitair te factureren.

Aantal medewerkers in je kantoor	Geen	1-5	6-20	21-40	41-100	101-250	Eindtotaal
Een combinatie van beide	18%	21%	36%	0 %	25%	0%	23%
Forfaitair	45%	44%	31%	33%	25%	0%	40%
In regie	36%	35%	33%	67%	50%	100%	37%

Prijzetting: uurprijs

In gesprek met nieuwe klanten mikken de Antwerpse kantoren op de hoogste forfaitaire uurprijs, namelijk gemiddeld € 96,46 per uur terwijl ondernemers in Vlaams-Brabant er het goedkoopste vanaf komen met gemiddeld €85,29 per uur.

In welke provincie ben je actief?	Antwerpen	Limburg	Oost-Vlaanderen	Vlaams-Brabant	West-Vlaanderen
Op welke uurprijs mik je gemiddeld bij het voorstellen van forfaitaire bedragen aan een *nieuwe* klant?	96,46 €	94,04 €	94,57 €	85,29 €	92,56 €

Eenmanskantoren mikken gemiddeld op zo'n €90 per uur, terwijl de grotere kantoren voor €110 per uur kiezen.

Aantal medewerkers in je kantoor	Geen	1-5	6-20	21-40	41-100	101-250
Op welke uurprijs mik je gemiddeld bij het voorstellen van forfaitaire bedragen aan een *nieuwe* klant?	89,81 €	92,28 €	95,84 €	109,67 €	110 €	110 €

De goedkoopste respondent vroeg slechts €50 per uur, de duurste €160 per uur.

Hoeveel rekenen we dan aan voor losse adviesuren (door ervaren accountants) aan niet-klanten of buiten de afgesproken forfaitaire bedragen?

Aantal medewerkers in je kantoor	Geen	1-5	6-20	21-40	41-100	101-250
Hoeveel reken je aan voor een uur advies met jezelf of een ervaren accountant uit je team? In euro.	98,52 €	103,53 €	118,84 €	130 €	143,75 €	175 €

In deze vraag wordt het verschil tussen eenmanskantoren en de grote jongens in de sector meteen duidelijk met een prijsverschil van bijna 78%.



enquête.

Gemiddelde prijszetting per provincie op jaarbasis

Hoeveel een ondernemer betaalt voor zijn boekhouding hangt ook deels af van de grootte van zijn onderneming.

In de prijs enquête zijn ondernemingen in de volgende categorieën ingedeeld:

- eenmanszaak in bijberoep, niet btw-plichtig
- eenmanszaak in bijberoep, wel btw-plichtig
- eenmanszaak in hoofdberoep
- vennootschap met 100 documenten per jaar
- vennootschap met 1.000 documenten per jaar
- vennootschap met 10.000 documenten per jaar

Onderstaande tabel geeft een overzicht van wat een boekhoudkantoor gemiddeld per jaar aanreken, opgesplitst per provincie ter vergelijking. Over de grote lijn blijkt Limburg de goedkoopste provincie en West-Vlaanderen, opvallend, de duurste.

In welke provincie ben je actief?	Hoeveel reken je gemiddeld per jaar voor een eenmanszaak in bijberoep? (niet btw-plichtig)	Hoeveel reken je gemiddeld per jaar voor een eenmanszaak in bijberoep? (wel btw-plichtig)	Hoeveel reken je gemiddeld per jaar voor een eenmanszaak in hoofdberoep?	Hoeveel reken je gemiddeld per jaar voor een vennootschap (100 documenten/jaar)?	Hoeveel reken je gemiddeld per jaar voor een vennootschap (1.000 documenten/jaar)?	Hoeveel reken je gemiddeld per jaar voor een vennootschap (10.000 documenten/jaar)?
Antwerpen	€ 834,82	€ 1.126,07	€ 1.757,03	€ 3.011,31	€ 6.283,62	€ 13.647,12
Limburg	€ 719,55	€ 1.009,05	€ 1.511,36	€ 2.667,86	€ 6.526,19	€ 15.100,00
Oost-Vlaanderen	€ 848,75	€ 1.059,17	€ 1.564,28	€ 2.844,72	€ 6.065,91	€ 15.319,44
Vlaams-Brabant	€ 755,93	€ 1.064,82	€ 1.556,79	€ 2.564,29	€ 6.468,00	€ 13.968,75
West-Vlaanderen	€ 732,81	€ 1.091,18	€ 1.882,86	€ 3.020,59	€ 6.564,71	€ 12.340,00
Eindtotaal	€ 795,78	€ 1.080,35	€ 1.675,01	€ 2.868,68	€ 6.336,81	€ 14.032,76

Vergelijken we de prijzen op basis van kantoor grootte, dan is de algemene trend: **hoe groter het kantoor, hoe hoger de prijs**. De uitzondering hier is het vennootschap met meer dan 10.000 documenten per jaar, al is het wel mogelijk dat dit komt door de kleinere populatie kantoren met 41 tot 100 medewerkers en 101 tot 250 medewerkers. Een kleine populatie kan namelijk een gemiddelde flink vertekenen.

Aantal medewerkers win je kantoor	Hoeveel reken je gemiddeld per jaar voor een eenmanszaak in bijberoep? (niet btw-plichtig)	Hoeveel reken je gemiddeld per jaar voor een eenmanszaak in bijberoep? (wel btw-plichtig)	Hoeveel reken je gemiddeld per jaar voor een eenmanszaak in hoofdberoep?	Hoeveel reken je gemiddeld per jaar voor een vennootschap (100 documenten/jaar)?	Hoeveel reken je gemiddeld per jaar voor een vennootschap (1.000 documenten/jaar)?	Hoeveel reken je gemiddeld per jaar voor een vennootschap (10.000 documenten/jaar)?
Geen	€ 662,60	€ 913,49	€ 1.417,37	€ 2.442,90	€ 5.803,41	€ 11.430,77
1 - 5	€ 767,35	€ 1.077,44	€ 1.693,10	€ 2.853,08	€ 6.355,49	€ 14.172,00
6 - 20	€ 855,60	€ 1.136,43	€ 1.734,30	€ 3.051,14	€ 6.615,91	€ 15.073,61
21 - 40	€ 1.460,00	€ 1.520,00	€ 2.183,33	€ 3.716,67	€ 7.000,00	€ 18.875,00
41 - 100	€ 1.187,50	€ 1.587,50	€ 2.000,00	€ 3.825,00	€ 6.800,00	€ 16.000,00
101 - 250	€ 1.500,00	€ 2.000,00	€ 3.750,00	€ 5.500,00	€ 8.250,00	€ 12.250,00

enquête.

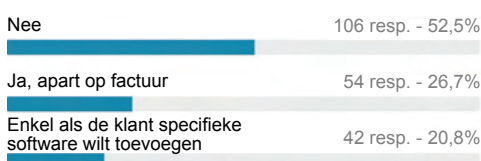


Softwarekosten

Op de vraag of men weet hoeveel procent van de totale kosten opgeslokt worden door softwarekosten, was 63% van de respondenten hiervan op de hoogte.

Bij deze groep zijn softwarekosten goed voor gemiddeld 14% van de totale kosten van het kantoor. Meer dan de helft van de bevroegde kantoren rekent deze softwarekosten niet door aan de klant. Een kwart doet dit wel apart op de factuur en 21% doet dit enkel als de klant specifieke software wilt toevoegen.

Reken je softwarekosten apart aan?



Als we kijken naar capaciteit is algemeen bekend dat het personeelstekort in de sector heel wat kantoren brengt tot een complete klantenstop.

Heb je momenteel een klantenstop?



Net iets minder dan de helft van de bevroegde boekhoudkantoren heeft momenteel een klantenstop. Bij degene die nog geen klantenstop hebben, kunnen er nog gemiddeld 28 klanten worden toegelaten met het huidige team.

Daarbij rekenen accountants op gemiddeld 53 dossiers per medewerker. De aantallen lopen hierbij echter heel sterk uiteen, gaande van slechts 10 (mogelijks grotere) dossiers per medewerker tot zelfs een eenmanskantoor met 250 dossiers in eigen beheer. ■

LIEVEN DELZEYNE (ACERTA): “WE TRACHTEN ACCOUNTANTS ZO VEEL MOGELIJK TE ONTZORGEN EN ONDERSTEUNEN”

Acerta is een van de grootste hr-dienstengroepen voor startende zelfstandigen, werkgevers en accountants in ons land. Ondernemers kennen hen vooral als sociaal verzekeringsfonds en sociaal secretariaat, maar hoe ondersteunt Acerta dagelijks duizenden accountants? Lieven Delzeyne, sales director van Acerta, vertelt al dat en meer in onderstaand interview.

De accountant ontzorgen

Waarom kiezen zo veel accountants voor Acerta als eerste optie? “Acerta zorgt en ontzorgt zodat al onze partner-klanten in elke fase van hun groeiproces maximaal kunnen inzetten op hun eigen kracht en die van hun medewerkers. Onze ambitie is op de Belgische markt de partner te zijn die meegroeit met haar klanten in hun hr- en sociaal-administratieve uitdagingen en uitblinkt in toegankelijkheid, service en beleving.”

En dat zijn niet enkel mooie woorden. “Vanuit Acerta ontwikkelen we verschillende tools om de accountant te ondersteunen. Hierdoor creëren we voor hen tijd en de mogelijkheid om te voldoen aan de vraag van hun klanten: namelijk zich meer op een adviserende rol focussen en bijvoorbeeld optimalisaties over verloning aanreiken. Enkele voorbeelden zijn de tools Bedrijfsleider of Eenmanszaak en de dynamische klantenrapporteringen.”

Steeds meer opstart zonder accountant

Hoe gaat het met de starters in België? “We merken dat er steeds meer nieuwe inschrijvingen binnenkomen van starters (voornamelijk bijberoepen) die nog geen accountant hebben. De verklaring moet niet ver gezocht worden: de accountancysector zit met een gigantisch personeelstekort en velen hebben een klantenstop. De ondernemer van vandaag is digitaler en kan online alle startersinfo terugvinden. Ze zoeken zelf op hoe ze hun eigen zaak kunnen starten: een zakelijke rekening openen, een ondernemingsnummer aanvragen en je btw-nummer activeren. Pas na de opstart gaan ze op zoek naar een accountant. Ongeveer 40% van onze starters sluit zich aan zonder accountant.”

“De pandemie is ook deels verantwoordelijk. We zagen een massale digitale revolutie en ondernemers vinden veel sneller hun weg op het internet. Eind 2019 kwam ongeveer 19% van onze starters binnen via digitale kanalen, maar ondertussen is dat gestegen naar 25%. Als de flow van je website goed zit, dan sluiten ze zich ook sneller aan.”



“VANUIT ACERTA ONTWIKKELEN WE VERSCHILLENDE TOOLS OM DE ACCOUNTANT TE ONDERSTEUNEN. HIERDOOR CREËREN WE VOOR HEN TIJD EN DE MOGELIJKHEID OM TE VOLDOEN AAN DE VRAAG VAN HUN KLANTEN.”

Lieven Delzeyne - Acerta

Starters Academie

Ook heeft Acerta een uitgebreide Starters Academie. “De Starters Academie is in de eerste plaats bedoeld voor startende ondernemers. Het is een vastgesteld feit dat starters met heel wat vragen zitten. Niet enkel over hun start als zelfstandige, maar ook zaken rond marketing, sales en een businessplan. We hebben al die vragen geïnventariseerd en gebundeld in onze Starters Academie.”

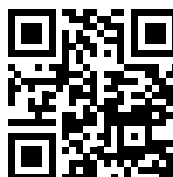
“Starters komen met dat soort vragen vaak bij hun accountant terecht, maar ze kunnen dus perfect doorverwezen worden naar onze Starters Academie. Zo wordt de werkdruk van de accountant toch wat verminderd en kunnen accountants zich bezighouden met waar ze echt in uitblinken: advies geven.”

Informatie én menselijk kapitaal

“Bij Acerta heeft iedere accountant een persoonlijke regionale Trusted Business Advisor. Deze advisor denkt mee met accountants en informeert hen over alle nieuwigheden. Een proactieve rol dus. Parallel naast de Trusted Business Advisors

hebben we ook onze eigen Accountservice. Dit is een regionaal team dat de complexere vragen van accountants behandelt over onder andere personeelsbeleid, overbruggingsrecht, sociale bijdrages...”

“Omdat informatie delen heel belangrijk is voorzien we ook heel regelmatig **Up2dates**. Hier worden de accountants geïnformeerd over de wijzigende wetgeving. Met de “**Acerta Talk**” webinars is het de bedoeling om de Accountants te inspireren met externe sprekers. Eén maal per jaar hebben we ook onze fysieke “**Acerta Summit**”. Dit is een exclusief event voor accountants waar we met topsprekers hen willen inspireren rond hot items.”



Op de hoogte blijven van wat Acerta doet voor accountants en ondernemers? Schrijf je in voor de nieuwsbrief via de QR code.

KAREL DE GROTE HOGESCHOOL LANCEERT OPNIEUW TWEE NIEUWE POSTGRADUATEN OM TOEGANG TOT HET BEROEP AANTREKKELIJKER TE MAKEN



De Karel de Grote Hogeschool (KdG) komt met twee nieuwe postgraduatens: gecertificeerd tax accountant en gecertificeerd belastingadviseur. Beide postgraduatens zijn tot stand gekomen na samenwerking met het ITAA en hebben het doel om accountants en belastingadviseurs te begeleiden bij het behalen van hun beroepstitel. Wij spraken met opleidingshoofd Thomas Heynderickx en coördinator Nausikaä Vandenbulcke over deze twee nieuwe postgraduatens.

Snelweg naar beroepstitel

“Het is algemeen geweten dat het verkrijgen van de beroepstitel gecertificeerde accountant en gecertificeerde belastingadviseur niet eenvoudig is,” begint Thomas. “De slaagpercentages zijn dan ook niet hoog. Het ITAA geeft wel enige begeleiding, maar je moet het toch vooral zelf doen, leren en begrijpen. Deze postgraduatens kunnen heel wat toekomstige accountants en belastingadviseurs helpen bij het behalen van die titel.”

“Het is als het ware een snelweg naar de beroepstitel,” vult Nausikaa aan. “Studenten worden ondersteund tijdens het schooljaar en de examens zijn beter verspreid. Als je de titel via het ITAA wil behalen heb je de meeste examens op één dag. Dat is best pittig.”

Voor wie?

“Niet iedereen kan zomaar beginnen aan de opleiding,” verduidelijkt Thomas. “Er zijn namelijk wel enkele toelatingsvoorwaarden. Je hebt een bachelordiploma in Bedrijfsmanagement met afstudeerrichting Accountancy-Fiscaliteit of een masterdiploma in een economische of juridische richting met (gedeeltelijke) vrijstellingen voor de ITAA-toelatingsexamens of je hebt een ander bachelor- of masterdiploma en minimaal 7 jaar ervaring als tax accountant of belastingadviseur.”

“Het is dus mogelijk om vlak na je Bachelor Accountancy-Fiscaliteit te beginnen met deze postgraduatens en dan heb je met 2 of 3 jaar extra opleiding, alle theorie én heel wat praktische cases en oefeningen gezien voor je certificatie. Uiteraard voltooit je dan nog wel de verplichte stage bij het ITAA. De opleiding mikt trouwens op een combinatie met het beroepsleven door enkel avondlessen te geven. Het is namelijk veel interessanter om de theorie ook meteen in de praktijk toe te passen.”

Docenten uit de praktijk

“De KdG faciliteert hier eigenlijk de opleiding, maar alle expertise komt uit de praktijk,” vertelt Nausikaa. “Onze docenten zijn stuk voor stuk topexperts in de fiscaliteit, financiën en accountancy met echte praktijkervaring. Ze weten dus hoe het eraan toe gaat buiten de schoolmuren. We werken ondertussen al 9 jaar met velen van hen samen en krijgen vaak positieve feedback van studenten. Daarnaast is het ITAA ook nauw betrokken bij de

opleiding. Het is namelijk een voorbereiding op het behalen van de beroepstitel, dus het ITAA waakt over de inhoud.”

“Niet enkel de inhoud, maar ook het mondelinge examen wordt georganiseerd door het ITAA,” vult Thomas aan. “We weten uit ervaring dat die mondeling proef best wat stress teweegbrengt bij studenten, en ook daar gaan we hen op voorbereiden. Het is ook mogelijk om losse modules te volgen. De credits die je daarvoor krijgt kunnen dan gelden als vrijstelling voor de tussentijdse proeven en het schriftelijke bekwaamheidsexamen van ITAA.”

Wat met postgraduaat Tax & Accountancy Management?

Wat met het reeds bestaande postgraduaat Tax & Accountancy Management? “Het reeds bestaande postgraduaat wordt hervormd en net iets anders ingevuld. Het verschil zit vooral in de doelgroep. De nieuwe postgraduatens gecertificeerd tax accountant en belastingadviseur zijn specifiek voor mensen die al een zekere vooropleiding hebben genoten en meteen aan de slag kunnen om hun certificering te behalen.”

“Met het postgraduaat Tax & Accountancy Management mikken we op een bredere doelgroep, bijvoorbeeld studenten met een bachelor KMO management of een andere economische vooropleiding. De focus van Tax Accountancy Management is zowel tax als accountancy, en dat is een unieke combinatie in Vlaanderen.”

Praktisch

Alle drie de postgraduatens gaan van start op 19 september 2023. De opleiding gecertificeerd tax accountant duurt 3 jaar en bedraagt 60 studiepunten. De opleiding gecertificeerd belastingadviseur is 2 jaar en bedraagt 45 studiepunten. Je kan het postgraduaat in zijn geheel volgen of als losse modules.

De lessen vinden plaats op dinsdag- en/of donderdagavond van 18u tot 21u15 op campus Groenplaats. Een beperkt aantal lessen is online te volgen. Het academiejaar loopt van september tot juni met evaluatiemomenten in november, januari, maart en juni. Meer info? Kom zaterdag 24 juni of dinsdag 5 september naar de infodag of stuur een mailtje naar nausikaa.vandenbulcke@kdg.be.

INTERVIEW MET KEVIN VERBESSELT VAN DIGICOUNT: “WIJ BOUWEN EEN COMPLEET DIGITAAL KANTOOR, GESPECIALISEERD IN CONSULTANTS EN VRIJE BEROEPEN”

Van analoog naar digitaal. Voor de ene vanzelfsprekend, voor de andere een nachtmerrie. Voor Kevin Verbesselt van Digicount is digitalisatie de logica zelve. Hij bouwde er zelfs een 100% digitaal accountantskantoor rond. In dit interview vertelt Kevin alles over de inzet van technologie en de keuze om voor een niche te kiezen.

Wie is Kevin Jan Verbesselt?

Kevin studeerde in 2007 af met een bachelor accountancy en fiscaliteit, aangevuld met een postgraduaat IT en Projectmanagement. Zijn carrière startte hij bij Deloitte, gevolgd door Delaware Consulting, waarna hij ervaring opdeed bij twee externe accountantskantoren. Uiteindelijk besloot Kevin om zélf een kantoor te starten, genaamd Digicount: een 100% digitaal accountantskantoor dat zich specifiek richt tot consultants en vrije beroepen.



interview.

Van hier naar daar

“Als je mijn CV bekijkt zal je opmerken dat ik al best wat bedrijven gezien heb”, vertelt Kevin. “Mijn verhaal begon bij Deloitte, waar ik in het financial resources and outsourcing team de grotere KMO’s begeleidde in hun transitie van analoog naar digitaal.”

De interesse in digitalisatie werd duidelijk toen al gewekt. Toch voelde Kevin zich daar niet helemaal op zijn plek, en maakte daarom de overstap naar Delaware Consulting. “Daar heb ik in één jaar heel wat projecten mee uitgerold, met als focus invoice management en approval flow. Gaandeweg merkte ik dat ik net iets te weinig technische achtergrond en programmeer skills had om de nodige expertise op te kunnen bouwen.”

Tijd voor iets nieuws? “Ja, toen kwam de volgende uitdaging op mijn pad. In 2010 heb ik besloten om voor mijn BIBF stage te gaan en kwam ik bij twee klassieke boekhoudkantoren terecht. Beeld je in: ik kwam net uit een high-tech miljoenenbedrijf en plots werkte ik in een klein boekhoudkantoor waarvan de eigenaars op bijna-pensioengerechtigde leeftijd waren. Later kwam ik in een wat groter kantoor terecht. Enkele maanden na mijn start verlieten twee vennoten echter het kantoor, waarop de overige twee vennoten besloten om ook hun portefeuille te splitsen. Tja, toen was ik wel even klaar met accountancy.”

Een eigen kantoor

“Na die ervaring binnen kleinere boekhoudkantoren, besloot ik om volop als freelance consultant aan de slag te gaan. Zo heb ik op zelfstandige basis enkele grotere projecten rond invoice management en als business controller uitgevoerd, steeds met een sterke focus op het digitale aspect.”

“Het nadeel van zo’n consultancy opdrachten is dat je niets opbouwt. Je bent je uurtarief waard, maar that’s it. In 2017 is mijn work-life balans ook flink veranderd, want toen ben ik voor de eerste keer vader geworden. Ik voelde dus de kriebel die vele ondernemers wel zullen herkennen. Naast mijn consultancy opdrachten ben ik dan ook begonnen met het uitbouwen van mijn eigen kantoor. **Ik nam mezelf daarbij als voorbeeldklant: iemand in de consultancy die digitaal is aangelegd en een niet té ingewikkelde boekhouding heeft.**”

Digicount

En zo ontstond Digicount. “Digicount is een 100% digitaal accountantskantoor. Dat wil niet zeggen dat we je niet persoonlijk willen ontvangen, dat kan zeker, maar onze hele werking is digitaal. Geen spreekwoordelijke schoendozen dus. Ik zeg altijd dat onze ideale klant een IT consultant is, die met een Tesla rijdt. Grappig genoeg is dat ook vaak de realiteit.”

Zo’n drie jaar geleden is Kevin afgestapt van zijn consultancy activiteiten en is hij met enkele gelijkgezinden volop voor Digicount gegaan. “Ondertussen hebben we zeven medewerkers, waarbij 2 vennoten die zich hebben ingekocht. Onze focus op consultancydossiers kwam er omdat dit type ondernemer al enige affiniteit heeft met hoe de digitale wereld werkt. Een 100% digitaal kantoor is voor hen niet zo’n grote aanpassing.”

De ideale ‘process flow’

Kevin zijn cliënteel is specifiek afgebakend. “Dat is een zeer bewuste keuze die we gemaakt hebben en dat heeft alles te maken met onze process flow. We willen zo veel mogelijk automatiseren. Als we een vragenlijst uitsturen, dan moet die data ook compatibel zijn met onze andere systemen. **Alle tools moeten met elkaar kunnen praten en gegevens uitwisselen.**”

“Omdat we kiezen voor een specifiek cliënteel kunnen we ook specifieke vragenlijsten uitsturen. Uit ervaring weten we deels welke vragen een klant ons gaat stellen, dus vanaf de opstart voorzien we reeds een uitgebreid onboarding pakket met informatie.” Klanten hebben altijd meer informatie nodig dan je zelf voor ogen hebt. Dat heeft Kevin zelfs ondervonden toen zijn vrouw recent de overstap maakte naar zelfstandige, vanuit een medische achtergrond. “Een uitgelezen kans om alle kennisdeling en informatie nog eens onder de loep te nemen en onze werkwijze wat bij te schaven”.

Wel of geen vennootschap?

Altijd hetzelfde en zo veel mogelijk automatiseren, wordt dat niet saai? “Dat lijkt misschien het nadeel. Voor mij is het geen probleem, maar je medewerkers moeten ook gemotiveerd blijven om steeds hetzelfde type dossiers te doen. Onze procesoptimalisatie werkt het beste wanneer we veel gelijkaardige dossiers servicen. Dat kan betekenen dat er weinig variatie in het werk zit. Anderzijds neemt dat veel stress weg.”

“Al moet ik daarbij wel zeggen dat we merken dat veel freelancers en consultants ook doorgroeien, zakenpartners introduceren en met personeel starten. Zo krijg je uiteindelijk wel die variatie in de dossiers.” Digicount neemt bewust weinig bestaande vennootschappen over. “Een groot deel van de klanten start bij ons en groeit door naar een eigen vennootschap.” Dat is dan ook waar Digicount in de toekomst naartoe wilt: de klant van bij zijn opstart begeleiden en mee groeien met de klant. “We treffen vandaag al de nodige voorbereidingen om onze systemen klaar te stomen voor 100% automated accounting, waarbij onze tijd gespendeerd wordt aan het leveren van gepersonaliseerd advies.”

SECTORNIEUWS

Een selectie van de best gelezen items uit de Boekhouderstotaal nieuwsbrief voor accountants. Schrijf je in via boekhouderstotaal.be/nieuwsbrief voor een wekelijkse samenvatting van alles wat leeft in de sector, rechtstreeks in je mailbox.

Bart Van Coile herverkozen tot voorzitter ITAA

Bart Van Coile is herverkozen als voorzitter van de Raad van het ITAA, het Belgisch Instituut van Belastingadviseurs en Accountants, door de algemene vergadering op 22 april 2023. Hij verlengt zo zijn mandaat met drie jaar. De nieuwe ondervoorzitter is Vincent Delvaux.

Verschuiving betaaldatum vennootschapsbijdrage 2023

Vanaf dit jaar verschuift de uiterste betaaldatum voor de verplichte vennootschapsbijdrage van 30 juni naar 31 december. Het is niet de eerste keer dat de betaaldatum van de bijdrage verschuift, maar deze keer echter wel definitief.

Nieuwe aangifteverplichting voor eigenaars van Frans onroerend goed in 2023

De verplichting om een aangifte in te dienen geldt voor alle eigenaars van Frans vastgoed bestemd voor residentieel. Zowel natuurlijke personen als vennootschappen moeten dus een aangifte indienen, ongeacht of je nu een inwoner of niet-inwoner bent.

Wijzigingen in het btw-wetboek vanaf 1 januari 2024

De wet van 12/03/2023 (BS 23/03/2023) brengt enkele wijzigingen aan in de Belgische btw-wetgeving. Een vervangende aangifte voor laattijdige indiening. Verzoeken om inlichtingen van de administratie dienen binnen 10 dagen beantwoord te worden. De invoering van een ambtshalve belasting, alsook de vervanging van de lopende btw-rekening door een "provisierekening btw" waarop het btw-overschot kan worden geboekt als niet om teruggave van het overschot wordt gevraagd.

Kilometervergoeding stijgt naar 0,4246 euro

Als gevolg van de driemaandelijkse herziening. Een nieuwe aanpassing van de kilometervergoeding wordt verwacht op 1 juli 2023.

Onderzoek OpenAI claimt: de job van accountants kan volledig vervangen worden door AI

In het onderzoek werkten experts en de AI afzonderlijk de blootstelling van verschillende beroepen uit. Het taalmodel bestempelde 86 banen als "volledig blootgesteld". De beroepen die 100% zijn blootgesteld aan disruptie door AI zijn wiskundigen, accountants, financiële en kwantitatieve analisten, schrijvers en auteurs en webdesigners.

Beringse accountant licht klanten accountantskantoor voor 328.000 euro op

Een 36-jarige Beringenaar is in Hasselt veroordeeld tot 18 maanden cel met uitstel voor grootschalige oplichting. De dader was aan de slag als accountant bij een groot kantoor in Hasselt. Hij stuurde de klanten facturen om roerende voorheffing te betalen, maar het geld – 328.000 euro – kwam op zijn rekening terecht.

Rechter fluit belastingdienst terug over buitenlandse rekeningen

Heb je een buitenlandse rekening? Dan weet de fiscus dat dankzij de automatische gegevensuitwisseling. Maar als je die tweemaal niet aangeeft, dan gaat er toch een rood lampje branden. Een rechterlijke uitspraak beperkt echter de mogelijkheden van de fiscus om dat te onderzoeken.

Verhoging minimumpensioen wordt beperkt en voortaan minimumbelasting voor multinationals

Het heeft even geduurd, maar ze zijn er geraakt. De topministers van de federale regering hebben een begrotingsakkoord bereikt. Tegen eind volgend jaar zou het begrotingstekort met 1,75 miljard verminderd moeten worden.

Hogeschool PXL start met nieuw postgraduaat voor accountants

Vanaf september start Hogeschool PXL met een nieuw postgraduaat genaamd 'Gecertificeerd Accountant'. Deze nieuwe opleiding moet het nijpend tekort aan accountants mee helpen opvangen, aldus de hogeschool.

Oki Oki zet de aanval in op dure Codabestanden met CODA+ (voortaan slechts €1,6)

Startup Oki Oki, bekend van haar gebruiksvriendelijke assistent voor documentverzameling, lanceert met CODA+ een eigen alternatief voor codabestanden. Vooral de kostprijs van codabestanden vandaag blijkt een ergernis te zijn bij veel accountants, aldus Oki Oki co-founder Erik Meylemans.

Recordaantal codes voor Vlaamse belastingaangifte in 2023

FOD Financiën heeft zopas het nieuwe aangifteformulier voor de personenbelasting online geplaatst. Ook dit jaar zijn er weer nieuwe codes, wat het aantal tot een recordtotaal van 843 codes brengt. Van de beloofde vereenvoudiging is dus nog niet veel te zien.

Indexeringscoëfficiënt kadastrale inkomens 2023

Wanneer de werkgever een woning ter beschikking stelt van een werknemer, vormt dit een voordeel van alle aard. Voor de fiscus wordt dit voordeel forfaitair gewaardeerd aan 100/60ste van het geïndexeerd kadastraal inkomen (KI) van de woning, vermenigvuldigd met 2. De indexeringscoëfficiënt voor het kadastraal inkomen bedraagt 2,0915 voor inkomstenjaar 2023.

Twee nieuwe postgraduatoren op KdG: Belastingadviseur en Tax Accountant

Het ITAA heeft zopas twee nieuwe postgraduatoren aan de Karel de Grote Hogeschool goedgekeurd: Tax Accountant en Belastingadviseur. En dat is goed nieuws, want zo speelt het onderwijs in op het tekort aan accountants. De postgraduatoren worden vanaf september dit jaar aangeboden.

Debetinterest op rekening-courant gestegen tot 7,14%

Op 4 maart 2023 werd het Koninklijk Besluit van 17 februari 2023 gepubliceerd in het Belgische Staatsblad. De wijziging houdt in dat de fictieve debetinterest voor rekeningen courant is gestegen van 6,48% (inkomstenjaar 2021) naar 7,14% (inkomstenjaar 2022).





PB aangiften: nieuwe indieningstermijnen aanslagjaar 2023

Algemeen principe: papieren aangifte: 30 juni 2023, aangifte via MyMinfin (Tax-on-web): 15 juli 2023. Complex: papieren aangifte: 30 juni 2023, aangifte via MyMinfin (Tax-on-web): 18 oktober 2023. Forfaitaire grondslagen: personen die belast worden met een forfaitaire grondslag, dienen uiterlijk op 15 januari 2024 hun aangifte in te dienen.

Impact torenhoge inflatie op voorlopige sociale bijdragen 2023

Zelfstandigen kunnen nu de eerste kwartaalafrekening van hun sociale bijdragen ontvangen. Door de torenhoge inflatie is die indexeringscoëfficiënt dit jaar 18,31%.

Hervorming kmo-portefeuille 2023

Sinds januari 2023 is het toepassingsgebied van de kmo-portefeuille beperkt tot een aantal toekomstgerichte thema's. Daarnaast waakt nu ook een kwaliteitskamer over de conformiteit en kwaliteit van de gesubsidieerde opleidingen en adviezen.

'Accountants van morgen' tracht jongeren aan te trekken naar de sector

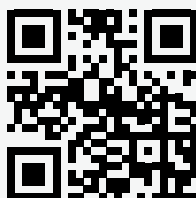
De achterliggende bedrijven delen eenzelfde filosofie: de accountant van vandaag doet meer dan enkel cijfertjes. De kern van het beroep is analyse, advies en toekomstvisie. Het doel van Accountants van Morgen is jongeren warm te maken voor een accountancy opleiding. De instroom van studenten naar de sector is immers erg laag.

Indexatie vennootschapsbijdrage 2023

Elk jaar wordt dit bedrag geïndexeerd en de bedragen van de jaarlijkse vennootschapsbijdrage voor 2023 zijn: gewone bijdrage: 384,44 euro (als het balanstotaal van het voorlaatste afgelopen boekjaar niet hoger is dan 825.750,09 euro); verhoogde bijdrage: 960,26 euro (als het balanstotaal wel hoger is dan € 825.750,09). ■

Op Punt magazine werd mogelijk gemaakt door Boekhouderstotaal, een handelsnaam van Lead Driver BV, met steun van alle partners: Exact - Visma/Yuki - Octopus - Silverfin - Dexxter - Bothive - Horus - WinAuditor - Accountants Academy - Payco - Acerta - Isabel Group - Sterk Digitaal.

Bedankt voor jullie vertrouwen.



Deel je mening

Wat vind je van Op Punt magazine?

Scan hier de QR-code en doe mee met een korte survey.

**BOEK
HOUDERS
TOTAAL.BE**

Eindredactie: Thomas Leeters

Auteurs: Joyce Aernouts, Thomas Leeters

Vormgeving: www.olalagrafik.be

Drukkerij: Van der Poorten N.V.

Alles werd in het werk gesteld om in deze publicatie correcte en actuele informatie te presenteren. De samenstellers zijn niet aansprakelijk voor eventuele gevolgen van zetfouten of foutieve of achterhaalde gegevens. De informatie uit deze publicatie mag openbaar gemaakt worden mits expliciete bronvermelding.

Voor vragen, adreswijziging of zich uitschrijven voor ontvangst, stuur een e-mail naar info@boekhouderstotaal.be.

Verantwoordelijke uitgever: Lead Driver BV - Sint-Bavoplein 20, 2531 Boechout

=exact

Cloud Business Software



**Met ongeveer weet je niets.
Met Exact weet je alles.**

Exact cloud business software is de onbetwiste nummer één voor accountancy in de Benelux.

Reeds 550.000 kmo's vertrouwen dagelijks op de gebruiksvriendelijkheid, flexibiliteit en uitzonderlijke services van Exact.

Ontdek welk pakket het best bij je past op Exact.be

