A portrait of Mustafa Seker, a man with a beard and glasses, wearing a light-colored sweater over a light blue collared shirt. He is looking directly at the camera with a slight smile. The background is a blurred office environment.

“Sinds de opstart in 2018
groeide ons team naar 18
mensen, met 6 verschillende
nationaliteiten.”

Mustafa Seker - FVS Services

14

Deze VZW zet zich
in voor de mentale
gezondheid van
accountants

VZW Accountants in Nood

33

ChatGPT voor
accountancy,
een vloek
of een zegen?

Interview met Rik Vera

36

Nieuwe Microdegree
“Assistent Accountant”
verlicht personeelstekort

Karel de Grote Hogeschool



Taxville 2023

Taxville is terug! Hét online kennisevent gaat door op 9 maart. Accountants, fiscalisten, bedrijfsleiders, studenten, docenten, noem maar op. Iedereen is welkom op Taxville en dit geheel gratis.

Schrijf in op taxville.be

9u30	State of Accounting – de weg naar de cloud en de uitdagingen van de accountant vandaag (Frauke Neels en Niels Priem, Wolters Kluwer en Glenn Vandamme, Finplex)
10u30	Klantwerving en positionering: trekt u de juiste klanten aan? (Jeroen Meens)
11u30	De uitdagingen van duurzaamheid en de rol van de accountant (Thibaut Georgin, Igneos)
13u	De crisis te veel? Hoe kmo's sterker uit de huidige malaise kunnen komen (Eric Van Den Broele, Graydon Creditsafe)
14u	Masterdatabeheer: zo gebruikt u klantgegevens efficiënt en veilig (Sophie Angenot, Qua Data, en Pascal Sieuw, Wolters Kluwer)
15u	Fiscale wetgeving: update (Yves Verdingh, BNP Paribas Fortis)

voorwoord.



2023 belooft nogmaals een jaar te worden van economische onzekerheid. Waardoor de nood aan concrete, financiële inzichten enkel stijgt. Net op een moment dat veel accountants kampen met personeelstekorten en steeds meer verplichtingen.

In deze editie brengen we concrete oplossingen aan het licht voor elk van deze uitdagingen.

Wat mag je van deze editie verwachten? Een overzicht.

Bart van Coile (ITAA) bevestigt dat personeel aantrekken voorlopig een probleem blijft. De Karel de Grote Hogeschool wil dit probleem verzachten door administratieve medewerkers in slechts 3 maanden om te leiden tot junior dossierbeheerders.

Ondertussen woedt de overnamegolf aan volle snelheid verder over de sector. Topman John Reynders vragen we naar de indrukwekkende Europese overnamestrategie van cloudsoftware-specialist Visma. Ook spreken we met Philip Van Dijck van AccountingTeam over hun beslissing om samen te vloeien met PIA Group.

Digitalisatie en automatisatie zal ook nog jaren een hot topic blijven, maar die moeite betaalt zich dubbel en dik uit in efficiëntie, lagere werkdruk, hogere winstmarges en een vlottere samenwerking met klanten. Zo bevestigen accountants Mustafa Seker van FVS Services te Gent en Dirk Timmermans van TFRS uit Grimbergen in hun interviews. Hoe de opkomst van e-facturatie je werkdruk zal verlagen, horen we van Andries Geers van Octopus.

Customer Experience-specialist Sarah Keppens legt ons uit hoe we onze klantbeleving verbeteren wat, niet onbelangrijk, ook de werksfeer op kantoor ten goede komt.

Tot slot helpt futurist en keynote speaker Rik Vera ons te begrijpen of de ontzettend snelle progressie van artificiële intelligentie een bedreiging zal vormen voor de sector of net een nieuwe technologie om met z'n allen volop te omarmen.

Veel leesplezier,

Thomas Leeters, bestuurder Boekhouderstotaal

Go Premium

BOEK
HOUDERS
TOTAAL.BE



Meer online bereik & meer klanten

met een Boekhouderstotaal Premium account

- ✓ Hoger in de zoekresultaten
- ✓ Een aantrekkelijker profiel met je logo en eigen foto's
- ✓ Verzamel échte reviews van klanten
- ✓ Deel vacatures op je profiel én op de vacaturepagina
- ✓ Deel regelmatig updates en eigen artikels
- ✓ Verbeterde SEO (verkeer via Google) voor je eigen website

Meer weten?

Ga naar [Boekhouderstotaal.be/premium-profiel](https://boekhouderstotaal.be/premium-profiel) voor alle voorwaarden.

inhoud.

3

Voorwoord

18

Events

33

Interview
Rik Vera,
Futuroloog

6

Interview
Mustafa Seker,
FVS Services

20

Interview
Bart Van Coile,
Voorzitter ITAA

36

Interview
Thomas Heynderickx,
Karel de Grote Hogeschool

10

Aan het woord
John Reynders,
Visma

23

Aan het woord
Dirk Timmermans,
TFRS Accounting

40

Sectornieuws

14

Interview
Magalie Vincke,
VZW Accountants in nood

26

Interview
Philip Van Dijck,
AccountingTeam

16

Aan het woord
Andries Geers,
Octopus

30

Interview
Sarah Keppens,
Customerry

**BOEK
HOUDERS
TOTAAL.BE**

interview.

**“ACHTERAF GEZIEN ZIJN WE ER TE LAAT MEE
GESTART, MAAR DIGITALISEREN BESPAARDE
ONS AL SNEL 20 MINUTEN PER KWARTAAL,
PER DOSSIER. REKEN MAAR UIT!”**



interview.

FVS Services is een accountants- en belastingadvieskantoor met locaties in Gent en Aalst. Op een kleine vijf jaar tijd zijn zij gegroeid tot maar liefst 18 medewerkers. Mustafa Seker, mede-vennoot van FVS Services, vertelt ons over hun groeiverhaal en hun succesformule voor het behouden van medewerkers.

Wie is Mustafa Seker? Op achtjarige leeftijd verhuisde Mustafa met zijn familie vanuit Turkije naar België. Hij leerde Nederlands en behaalde een Master in de Handelswetenschappen. Bij PwC en KPMG leerde hij de knepen van het vak. Toen hij hoorde dat slechts 1 op 2 slaagt voor het IAB-examen, wilde hij zichzelf uitdagen om dat ook te proberen. En met succes, want in 2018 opende hij samen met zijn broer een eigen kantoor.

Een klein beetje geluk, maar vooral een sterk team

Op een paar jaar tijd uitgroeien tot 18 medewerkers, dat is niet ieder kantoor weggelegd. “Eerlijk gezegd is het ook een beetje geluk hebben” vertelt Mustafa bescheiden. “Ik ben op het juiste moment, op de juiste plaats, de juiste mensen tegengekomen. Mijn broer is heel sterk in sociaal contact met klanten. Mijn echtgenote heeft mij altijd gesteund en aangemoedigd om door te gaan. De eerste collega’s die ik heb aangeworven hebben enorm geholpen met inhoudelijke taken en interne procedures en zij zijn nu allemaal managers. Nu vinden we mensen voornamelijk via mond-tot-mond reclame van klanten, stagiaires, en LinkedIn.”

“Ondertussen bestaat ons team uit 18 personen met wel zes verschillende nationaliteiten. We kunnen klanten bedienen in het Nederlands, Turks, Arabisch, Engels en Frans. Ik ben erg trots dat we anderstalige klanten in hun moedertaal kunnen bedienen. Boekhouden kan in sommige gevallen erg complex zijn, en dan wil je daar niet nog een taalbarrière bovenop hebben.”

“Uit respect voor het team wil ik de komende twee jaar meer stabiliteit creëren. Het was geweldig om te zien dat we zo konden groeien, maar nu is het tijd om even tot rust te komen en onze interne procedures op punt te zetten. Misschien zetten we zelfs even een klantenstop in. Daarnaast wil ik verder gaan met onze digitalisatie en automatisatie, zodat ook daar alles op punt staat. Tot slot heb ik mezelf ook voorgenomen om dit jaar meer

te netwerken in de sector. Ik wil weten wat er speelt en nieuwe mensen leren kennen zodat we kunnen brainstormen over hoe wij als sector iets kunnen doen en betekenen naar de maatschappij.”

Niet enkel aantrekken, maar zeker ook behouden

Mensen aantrekken is een ding, maar je moet ze ook nog kunnen houden. “Ons principe is iedereen gelijk behandelen. Elke medewerker, ongeacht je functie of aantal jaren dienst, heeft evenveel soevereiniteit. Iedereen wordt aangemoedigd om zijn of haar eigen mening te geven en mag meebeslissen in de grote en kleine dingen. Mijn deur zal altijd openstaan voor ideeën, klachten, of om gewoon eens te lachen. Aan de andere kant garanderen we ook een lage belasting voor onze medewerkers. Niemand doet overuren bij ons. Nooit. Nee, ook niet tijdens de btw-pieken. Wij hebben bewust een persoon extra in dienst om de werkdruk te verlagen en overuren te vermijden, en tot nu toe is dat altijd al gelukt, ongeacht welke deadline op ons af komt.” →

“MIJN VISIE IS EEN LANGETERMIJNRELATIE
OPBOUWEN MET MIJN MEDEWERKERS.
IK WIL NIET VAN MENSEN PROFITEREN
VOOR EEN SNELLE QUICK WIN.”

Mustafa Seker - FVS Services



“ACHTERAF GEZIEN HEBBEN WE DIE VOLLEDIGE DIGITALISATIESTAP TE LAAT GEMAAKT, MAAR UITEINDELIJK IS TE LAAT NOG ALTIJD BETER DAN NOOIT. DOEN DUS, ALS JE HET NOG NIET GEDAAN HEBT.”

Mustafa Seker - FVS Services

“Daarnaast zetten we ook in op kleine dingetjes die bijdragen aan een goede bedrijfscultuur en een correcte werk-privé balans. Telewerken is perfect mogelijk voor degene die dat willen en ook qua salaris en bonussen doen we alles correct. Daarnaast organiseren we regelmatig een teambuilding, hebben respect voor alle feestdagen en iedereen krijgt een “foertdagske” op zijn of haar verjaardag. Dat laatste idee heb ik van Torfs; daar krijgen medewerkers ook een extra verlofdag per jaar om gewoon “foert” te zeggen en te doen waar ze zelf zin in hebben. Het is belangrijk om je mensen te verzorgen en dat lukt ook goed, want we hebben zo goed als geen verloop onder onze medewerkers.”

Durf nee zeggen tegen een klant

Geen overuren doen en toch elke deadline halen? Dat is best indrukwekkend. “Die geen overuren doen is echt belangrijk voor ons. Enerzijds doen we dat door voldoende mensen in dienst te nemen zodat niemand meer dossiers moet opnemen dan wat hij of zij aankan. Daarnaast spelen we ook heel erg in op digitalisatie.”

“Zes maanden geleden zijn we overgestapt naar Visma | yuki. Dat was best pittig, maar het was nodig. Het nieuwe programma doet heel wat zaken automatisch waarbij wij enkel nog een laatste controle moeten uitvoeren. We zijn ook onze klanten aan het overtuigen om volledig digitaal te gaan. Tot nu toe is dat gelukt voor 80% van onze klanten, de overige 20% heeft nog wat extra overtuiging nodig. Maar daar ga ik wel een harde grens stellen: willen ze niet tenminste gedeeltelijk digitaal, dan gaan we de samenwerking ook stopzetten.”

“In het begin kregen we soms wel eens de opmerking dat we nu wel een korting moesten geven, want de klanten moeten meer zelf doen. We hebben hun echter snel kunnen overtuigen dat we met die extra tijd meer kwaliteitsvolle adviesverlening kunnen aanbieden en korter op de bal spelen. De klant krijgt uiteindelijk dus meer voor zijn geld.” ■

interview.

Welke software gebruikt FVS Service?

FID-Manager | Visma | Yuki | Winbooks - voor kleinere dossiers | Instacause | Twinntax | First
Microsoft Excel met eigen ontwikkelde tools



aan het woord.

VISMA GEEFT RUIMTE VOOR AUTONOMIE EN INNOVATIE: WAAROM 75% VAN DE FOUNDERS VIJF JAAR NA OVERNAME NOG STEEDS AAN BOORD IS.

Wie betrokken is in de accountancy-sector heeft de naam 'Visma' ongetwijfeld al zien passeren. Dit Scandinavisch softwarebedrijf is namelijk bezig aan een ware veroveringstocht door het Europese vasteland. Wij spraken met John Reynders, Area Director Benelux, over de groei van Visma in België en Nederland en hoe deze markt voor hem toch wel een beetje als thuishomeen aanvoelt.



aan het woord.

De bedrijfsstrategie van Visma is eenvoudig: stabiliteit en consequentie. “Al decennialang hebben we een consequente strategie dat resulteert in een jaarlijkse groei van ongeveer 20%. Onze strategie is gebaseerd op twee pilaren. Aan de ene kant ondersteunen we bedrijven die al in de Visma-familie zitten met hun organische groei en daarnaast zijn we ook actief bezig met acquisities.”

Eén grote Visma-familie

Visma maakte een vliegende start. “In 2019 zijn we gestart met vier ondernemingen in België en Nederland. Ondertussen zijn we met bijna 50. We gaan steeds voor bedrijfskritische software – dus must haves, niet nice to haves. Daarnaast richten we ons op software die te maken heeft met complexiteit van lokale wetgeving.”

“WE ZIJN EEN GROTE FAMILIE;
DAT IS EEN ENORM NETWERK VAN
KENNIS EN ERVARING.”

John Reynders - Visma

“Ik vind het ontzettend fijn om te zien hoe onze hele Visma-familie samenwerkt. Dat zagen we heel mooi met Yuki en AdminPulse bijvoorbeeld. Een van de eerste dingen die we doen als er een nieuwe onderneming bijkomt, is de koppelingen tussen de software-oplossingen van de ondernemingen sterk verbeteren. Daarna volgt meestal een spontane samenwerking. Klanten weten ook dat beide bedrijven onderdeel zijn van de Visma-groep en stellen vaak vragen over andere software en hoe alles compatibel is met elkaar.”

Nieuwe uitdagingen

Innovatie is een kernbegrip binnen de Visma-familie, dus het spreekt voor zich dat er ook vooruit gekeken wordt om te anticiperen op wat komt. “Artificial Intelligence, Machine Learning en Automation zijn niet nieuw, maar we verwachten dat

die trend zich gaat versnellen in 2023. De recordsnelheid van de adoptie van ChatGPT is hier een mooi voorbeeld van.”

Bart Schockaert, Customer Success Manager bij Yuki, beaamt dit. “Het is moeilijk om de toekomst van accountancy te voorspellen, maar twee dingen zijn wel zeker: er studeren steeds minder mensen af als accountant en ondernemingen verwachten steeds meer van hun accountant. Je moet dan wel voor automatisatie gaan, want er zijn steeds minder mensen die meer werk moeten verzetten. Software speelt daar een enorm belangrijke rol in. Ontwikkelaars moeten tools op de markt brengen die de accountant in staat stellen om efficiënter te werken, en dat is iets waar we bij Yuki zeker op inspelen. Daarnaast denk ik ook dat we iets moeten doen met de data die we capteren van alle ondernemingen. Zo kan software meer inzicht geven in bepaalde sectoren en is het zelfs mogelijk om fiscale benchmarks op te stellen.”

Aantrekkelijke data voor cybercrime

Automation kan enkel met digitalisering, en dan loert ook cybercrime om de hoek. “Accountants hebben gevoelige data in hun handen, dus die verantwoordelijkheid is enorm. Enerzijds ter bescherming van hun klanten, maar ik verwacht ook steeds meer een adviseursrol naar ondernemers toe. Ze worden steeds meer een ‘risk identifier’ dus.”

“De accountant van de toekomst zal veel meer moeten zijn dan enkel een accountant; hij zal ook adviseren op gebied van cybersecurity, sustainability en het bredere HR-vraagstuk.”

“In eenzelfde trend verwacht ik ook een grotere verantwoordelijkheid van de accountant naar sustainability toe. Het vergroenen van de boekhouding zeg maar. Er komt steeds meer wetgeving op ons af, zowel landelijk als vanuit Europa, die ondernemers verplichten om compliant te zijn met sustainability aspecten. En wie gaat dat moeten controleren? De accountant, zonder twijfel.”

“Ten slotte merken we ook een verandering in de markt waarbij ondernemers steeds meer bij de accountants aankloppen voor het bredere HR-vraagstuk. Daarover inzichten ontwikkelen en adviezen geven vraagt weer een nieuwe soort kennis. Niet enkel ondernemers, maar ook de accountancy-sector zelf worstelt met een personeelsprobleem. →

“DE ACCOUNTANT VAN DE TOEKOMST ZAL VEEL MEER MOETEN ZIJN DAN ENKEL EEN ACCOUNTANT; HIJ ZAL OOK ADVISEREN OP GEBIED VAN CYBERSECURITY, SUSTAINABILITY EN HET BREDERE HR-VRAAGSTUK.”



De kennis die accountants dan in-house opdoen, kunnen ze ook vertalen naar hun ondernemers. De software van AdminPulse bijvoorbeeld helpt onze accountants om efficiënter met het beschikbare personeel om te gaan.”

Joris Dresselaers, CEO van AdminPulse bevestigt hoe zij hun klanten optimaal wapenen voor de stijgende werkdruk en personeelstekorten die accountants vandaag de dag ervaren. “Accountantskantoren vinden moeilijk personeel en kreunen onder de hoge werkdruk. Kantoorbeheer, niet in losse Excels maar in een geïntegreerd systeem, is onontbeerlijk voor de goede werking van een kantoor.

In de online kantoorbeheer oplossing AdminPulse, dat speciaal ontwikkeld is voor accountants, zie je in één oogopslag hoever het in jouw kantoor staat met alle taken en waar je actie moet ondernemen. In de strijd tegen de hoge werkdruk is dit cruciaal om fouten te voorkomen en geen dubbel werk meer te doen. Daarom kan je AdminPulse aan alle andere applicaties voor accountants koppelen, zodat gegevens automatisch uitgewisseld worden. Zo verminder je de werkdruk en verbeter je tegelijkertijd de dienstverlening aan je klanten.”

Voordelen voor bedrijven én hun eindklanten

Dat Visma zoveel kan groeien door interne innovatie en acquisitie is ook niet verwonderlijk gezien de voordelen voor de bedrijven in de Visma-familie. “Voor ons is het belangrijk dat een bedrijf zijn autonomie blijft behouden,” verduidelijkt John. “We willen echt niet alles bij elkaar proppen en integreren. Bij ons krijg je ruimte voor autonomie en ondernemerschap.”

“Zoals ik al zei is cybersecurity intern een hot topic. Wanneer een bedrijf zich aansluit bij Visma, dan voorzien wij een security label. We hebben live inzicht in de code, monitoren het dark web op eventuele beveiligingslekken of te koop gestelde data van klanten en we zetten white collar hackers in om gaten in de beveiliging op te sporen. Dit 24/7 en 365 dagen per jaar.”

“Om af te sluiten nog een cijfertje waar we verschrikkelijk trots op zijn: 75% van de founders is vijf jaar na de acquisitie nog steeds aan boord. Ik geloof dat het komt door onze visie op co-creatie. We vragen aan iedereen om te blijven komen met feedback en ideeën, en dan gaan we samen de grote uitdagingen aan. En dat geldt voor iedereen, dus ook niet-klanten of bedrijven die (nog) niet tot de Visma-familie behoren. Laat maar komen die feedback.” ■

A close-up photograph of a man with a shaved head and glasses, wearing a white dress shirt and a patterned tie. A hand from the right is holding a black marker and drawing a horizontal line across his forehead. The man has a thoughtful expression, looking slightly upwards and to the right.

Schrijf eens op een ander.

En bereik meer ondernemers
met je artikels.

**Benieuwd? Stel je kandidaat als gastauteur op
gastauteur.boekhouderstotaal.be**

Wist je dat blogartikels op Boekhouderstotaal.be
gemiddeld 785 lezers ontvangen binnen de 45 dagen na
publicatie?

**BOEK
HOUDERS
TOTAAL.BE**

LAAGDREMPELIGE TOEGANG TOT FYSIEK EN MENTAAL WELZIJN DANKZIJ VZW ACCOUNTANTS IN NOOD

Wanneer een hele sector kampt met structurele personeelstekorten en veel maatschappelijke veranderingen, is het niet verrassend dat heel wat accountants gebukt gaan onder psychologische druk. Wij spraken met Magalie Vincke over mentaal welzijn in de accountancy sector en hoe VZW Accountants in nood daarbij kan helpen.



Magalie is klinisch psycholoog en medeoprichtster van de VZW Accountants in nood. “Mijn vader is zelfstandige accountant en zo heb ik de sector leren kennen. Het ritme van deadline naar deadline is me dus niet onbekend, en het is ook door gesprekken met mijn vader dat het concept Accountants in nood is ontstaan.”

Magalie’s vader merkte namelijk dat het steeds moeilijker werd om personeel te vinden en te behouden. “Als klein kantoor is het moeilijk om dezelfde voordelen aan te bieden als de grote kantoren. In een sector met een groot personeelsprobleem hebben werkzoekende accountants het voor het kiezen, en dan vallen kleine kantoren vaak uit de boot. Het opvangen van de btw-pieken werd dan ook steeds moeilijker. Niet alleen bij mijn vader, maar ook bij zijn collega’s. **De werkdruk werd steeds hoger en het stressniveau steeg navenant.** Dit is iets waar bijna elk kantoor zich wel in kan herkennen, maar we kwamen tot de vaststelling dat er eigenlijk geen opvangnet bestaat voor kantoren of accountants met stress. Als psycholoog was ik me nochtans bewust over het belang van zo’n opvangnet en was ik er van overtuigd dat deze sector dat ook nodig had.”

interview.

En toen ging het heel snel

Op een paar maanden tijd heeft Magalie de VZW Accountants in nood opgericht. “Eens ons concept vorm kreeg, hebben we ook het ITAA aangeschreven. Zij waren meteen enthousiast en erkenden de nood aan onze dienstverlening. Ze hebben ons dan ook goed geholpen met de opstart. Het idee werd daarna vlot opgepikt door de sector en we kregen al snel onze eerste reacties binnen. Dat waren niet enkel hulpvragen, maar ook positieve reacties van mensen die enthousiast waren over het concept.”

“Vandaag de dag zijn we nog zoekend naar hoe we alles vorm kunnen geven. We zijn nog niet zo lang aan de slag, dus we bekijken het moment per moment. Ik kan wel met trots vertellen dat we ondertussen samenwerken met enkele grote partners. Het bereiken van de kleinere kantoren is nog wel een uitdaging en iets waar we zeker in de toekomst aan willen werken.”

Wat kan Accountants in nood voor jou doen?

“Kijk, ik vind het vooral belangrijk dat ik vanuit mijn expertisedomein ga kijken hoe ik mensen kan helpen en hoe ik zo bereikbaar mogelijk kan zijn. Spreken over mentale problemen of burn-out is nog steeds taboe in de accountancy sector. Bij grotere kantoren is er meer aandacht voor mentaal welzijn, maar bij kleinere kantoren voelen we nog meer terughoudendheid terwijl dat nergens voor nodig is. We zijn hier om je te helpen, niet om met de vinger te wijzen. Het gaat trouwens niet alleen over mentaal welzijn; we bieden advies aan rond alle mogelijke werkgerelateerde-, psychosociale- en fysieke problemen.”

“Wat heb jij nodig? Dat kan verdere psychologische begeleiding zijn, maar evengoed een open gesprek met je werkgever. Samen toetsen we af waar jij je comfortabel bij voelt en hoe ik, of iemand anders, je verder kan helpen.”

Voorkomen is beter dan genezen, en ook daar zet Accountants in nood zich voor in. “Educatie is een belangrijk onderdeel van ons aanbod. Wanneer iemand uitvalt met een burn-out, kan het al snel een jaar duren voor die terug volledig hersteld is. In onze webinars geven we informatie over stress; hoe uit zich het en hoe kan ik er voor zorgen dat het niet ontwikkeld naar een burn-out?”

We zijn ook aan het bekijken of we langere begeleidingstrajecten kunnen aanbieden, maar dat is voorlopig nog toekomstmuziek.”

Praktisch

Hoe gaat het praktisch in zijn werk? “We bieden verschillende formules aan. Je kan kiezen voor een individueel lidmaatschap, een inhouse traject of een partner lidmaatschap. Een individueel lidmaatschap kost 90 euro per jaar. Je krijgt toegang tot de online ledenzone op de website, een chat met het team en andere leden, webinars en een eenmalige intakegesprek van 45 minuten. Na het intakegesprek geven we een aanbeveling over hoe het verder kan, moest je daar nood aan hebben. Als je instapt in het inhouse traject komen we bij je op de werkvloer langs. We geven infosessies rond stress en burn-out en gaan in gesprek met het management en de medewerkers. Zie het als een soort rondetafelgesprek waarbij we de taboesfeer proberen te doorbreken en mensen aanmoedigen om hun struggles uit te spreken. Ten slotte is er nog het partner lidmaatschap. Dit is voor organisaties die een samenwerking wensen met de VZW en betrokken willen zijn bij adviserende gesprekken.”

“Zit je met iets? Blijf er dan niet mee rondlopen. Ook naar werkgevers doe ik de oproep: pak het pro-actief aan. Schrijf ons aan en dan bekijken we samen hoe we het kunnen aanpakken. Elke stap is trouwens vrijblijvend—we zullen je nooit verplichten om in een psychologisch vervolgetraject te stappen.”

Op 10 maart 2023 organiseert Accountants in nood een lentewandeling en receptie in Lokeren. Tijdens dit event maak je kennis met de VZW en geïnteresseerde accountants. De wandeling is open voor zowel leden als niet-leden.

Inschrijven kost 25 euro per persoon en kan via info@accountantsinnood.be. Meer info is te vinden op: www.accountantsinnood.be



DIGITALISEREN IS NIET AUTOMATISEREN: HET BELANG VAN PEPPOL IN DE OMSCHAKELING NAAR GEÏNTEGREERDE DATA-UITWISSELING

De overstap van papieren facturen naar een digitale omgeving loopt bij de meeste ondernemers en accountants goed, maar is deze digitalisatie het eindpunt of kan de sector nog verder?

Wij spraken met Andries Geers, Managing Director van Octopus, over zijn ervaringen met Peppol en welke opportuniteiten deze toepassing heeft in de accountancywereld.

Van documentenuitwisseling naar geïntegreerde data-uitwisselingen

Laten we beginnen bij de basis: wat is Peppol? “Peppol bestaat eigenlijk al vrij lang,” vertelt Andries. “In 2008 werd het voor het eerst gelanceerd als testproject, maar het duurde daarna wel bijna 10 jaar voor het echt van de grond kwam. Eenvoudig uitgelegd is Peppol een uitwisselingsplatform voor facturen. Het bestaat uit erkende Access Points waartussen digitale bestanden verstuurd kunnen worden. Uniek aan Peppol is dat het een soort van Gouden Gids heeft; wanneer iemand zich registreert moet die eenmalig aangeven waar hij zijn elektronische facturen wil ontvangen, dus zijn zogenaamde Access Point. Andere Peppol-gebruikers kunnen dan opzoeken of jij geregistreerd bent en hoe je digitale facturen wenst te ontvangen. Gewoonweg een e-mail adres opgeven gaat dus niet.”

Oké, maar waarom heb ik daar een apart platform en boekhoudprogramma voor nodig als ik ook gewoon facturen kan verzenden via e-mail? “Ten eerste omdat het verplicht wordt vanuit de overheid. Sinds 2021 is het zo dat elke factuur van en naar de overheid via Peppol moet gaan. Binnenkort gaat dat ook zo zijn voor B2B – Business to Business – facturen. Maar dat is niet de belangrijkste reden waarom Peppol interessanter is dan e-mailverkeer. Het belangrijkste, toch zeker voor accountants, is dat we veranderen van een platte documentenuitwisseling naar een geïntegreerde data-uitwisseling. **Dat vraagt een andere manier van denken.**”

“De meeste onder ons zijn al geëvolueerd van de papieren facturen naar een digitale administratie. Dat was al een hele stap en dat hebben we goed gedaan. Maar toch wil ik opmerken dat digitalisatie niet hetzelfde is als automatisatie. Een pdf of een e-mail kan je niet automatiseren. Om te automatiseren heb je data nodig. De inhoud van die pdf of die e-mail moet dus als data in het systeem zitten. En daar biedt Peppol zich aan als deel van de oplossing. Als je het mij vraagt is het een kwestie van tijd voor we kant-en-klare systemen kunnen aanbieden waarin de dataverwerking volledig automatisch verloopt.”

Vereenvoudiging en minder btw-pieken

“Voor alle duidelijkheid, ik geloof niet dat de combinatie Peppol en een boekhoudpakket de accountant gaat vervangen. Wel verwacht ik dat Peppol het werk van de accountant gaat vereenvoudigen. Boekhouden blijft een complex verhaal met

aan het woord.

steeds meer verplichtingen en periodieke deadlines met pieken van hoge werkdruk. **Als we overstappen naar een systeem van geïntegreerde data-uitwisseling, dan gaan die btw-pieken steeds meer afvlakken.** Alle facturen komen namelijk via Peppol automatisch binnen in je boekhoudpakket op het moment dat je ze aankrijgt. Ook de controle wordt eenvoudiger: zit er een fout in je boekhouding? Dan zit er bij die andere ook een fout.”

“DE PRODUCTIVITEIT VAN DE MEDEWERKER ZAL VERHOGEN DOOR DE ADMINISTRATIEVE VEREENVOUDIGING, MAAR DE COMPLEXITEIT VAN HET BEROEP GAAT NIET VERMINDEREN.”

Andries Geers - Octopus



En zijn er dan ook voordelen voor de ondernemer? “Natuurlijk. Al moet ik wel toegeven dat er ook wat drempels zijn in de beginfase. Peppol is volledig digitaal en werkt alleen met een boekhoudpakket. Heb je dus nog klanten die elk kwartaal afkomen met een folder vol papieren facturen, dan is dat een grote verandering. Ook moet een onderneming zich eenmalig registreren en dat proces loopt niet altijd even vlot. Maar eens die drempels zijn overwonnen, dan gaat de ondernemer ook een beter inzicht krijgen in zijn eigen boekhouding.”

Breng een positief verhaal

“Kijk, we komen uit een maatschappij waar het perfect normaal was om alles op papier aan te brengen. Op een paar jaar tijd heeft de sector al enorme stappen gezet in digitalisatie en automatisatie. **Het mag ook wel eens gezegd worden dat we goed bezig zijn.** Breng Peppol dan ook niet als het zoveelste “dit moet van de overheid” ding naar de klant. Maak duidelijk hoe Peppol een opportuniteit is in plaats van een verplichting.”

“Octopus was daarom de eerste die Peppol opnam in het aanbod, omdat we het zagen als een opportuniteit voor onze klanten. Een duidelijke trend die we nu opmerken is dat steeds meer kantoren op zoek zijn naar een alles-oplossing. Accountants willen één pakket met alle functies en waar ze zowel hun digitale als papieren klanten mee kunnen bedienen. En om daarin te blijven groeien lanceert Octopus binnenkort een nieuwe update die het mogelijk maakt om jaarrekeningen op te maken. Zo zijn we nog meer die one-stop-shop oplossing die kantoren zoeken.”

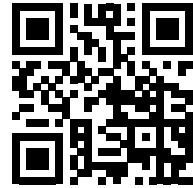
“Uiteraard houden we daarbij vast aan ons motto “boekhouden was nog nooit zo eenvoudig” en zal ook deze nieuwe functie eenvoudig te begrijpen zijn zonder te veel extra's die helemaal niet nodig zijn. En dat alles aan de schappelijke prijs die je van ons gewoon bent. Zie ons als een betrouwbare Belgische partner die zijn prijzen niet indexeert. We zijn er namelijk van overtuigd dat technologie voor iedereen toegankelijk moet zijn, zowel in prijs als in begrijpbaarheid.”



Scan de QR code en kom meer te weten over het gebruik van Peppol.

LUNCHINFOSESSIES - NIEUWE FEATURES IN OCTOPUS

7 Maart | Gent
21 Maart 2023 | Kortrijk



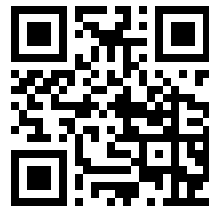
We lichten de nieuwe updates toe van februari 2023: het opmaken van de jaarrekening volgens de nieuwe richtlijnen, het gebruik van PEPPOL, nieuwe OCR, Octopus Academy...

Inschrijven kan via sales@octopus.be.

Kost: gratis, maar wel een 'no show fee'.

TAXVILLE 2023 - DOOR WOLTERS KLUWER

9 maart 2023 | Online



Taxville is terug! Hét online kennisevent gaat door op 9 maart 2023. Accountants, fiscalisten, bedrijfsleiders, studenten, docenten, noem maar op. Iedereen is welkom op Taxville.

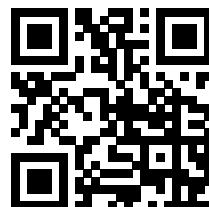
Schrijf in op taxville.be

Kost: gratis.

Met aanwezigheidsattesten.

WERKEN MET BILLIT VOOR ACCOUNTANTS

23 & 27 februari of 6 maart 2023 | Online



In deze webinar verkennen we Billit vanuit de positie als boekhouder/accountant . We bekijken samen de voordelen en het gebruiksgemak van ons platform voor zowel u als uw klanten. U krijgt een uitgebreide uiteenzetting van wat Billit kan betekenen. Heeft u erna graag nog extra informatie kunnen er aparte, one to one, afspraken ingepland worden.

Schrijf in op www.billit.be/nl-be/ondersteuning/workshops/

Kost: gratis.

interview.

**“IN EEN SECTOR MET ZO’N GROOT PERSONEELS-
TEKORT IS HET TOCH WAANZIN HOEVEEL DATA
NOG OVERGETYPT MOET WORDEN TUSSEN
SOFTWARE VAN DE OVERHEID, VAN DE
ACCOUNTANT EN VAN DE ONDERNEMER.”**



interview.

De werkomstandigheden van de accountant verbeteren is één van de belangrijkste onderwerpen in de agenda van het ITAA. Meer nog, nu 2023 een jaar van economische onzekerheid blijkt te worden, wat ook heeft gevolgen voor de accountant. Voorzitter Bart Van Coile van het ITAA kijkt met ons naar de toekomst en bespreekt welke opportuniteiten en uitdagingen hij het komende jaar verwacht in de accountancy sector.

Meer dan ooit anticiperen

Bart verwacht dat de hoge inflatie en gestegen energiekosten nog meer ondernemingen in de problemen gaan brengen. “Meer dan ooit zullen accountants hun anticipatievermogen moeten aanspreken. Wanneer ondernemingen het moeilijk hebben en worden geconfronteerd met rode cijfers, zijn de accountants die anticiperen op economische onzekerheid een onderdeel van de oplossing. Alleen, we merken dat accountants toch wel tegen hun grenzen aanlopen. Niet op het gebied van kunnen en kennen, maar wel door het groot tekort aan werkkracht. We merken dat de vraag en opportuniteiten stijgen, maar veel kantoren hebben simpelweg de capaciteit niet om de vraag op te vangen.”

Personeelstekorten en imago – een eeuwig pijnpunt voor de accountant

Kunnen we voor dit personeelstekort binnenkort een oplossing verwachten? Bart denkt van niet. “Het huidige personeelstekort is een gedragen verantwoordelijkheid. Van ons (het ITAA) wordt verweten dat we niet genoeg doen om het imago van de sector te verbeteren, maar ook softwarebedrijven dragen een deel schuld omdat ze zogezegd de accountant gingen vervangen met hun software.”

“Ik ben er alvast van overtuigd dat software de accountant niet gaat vervangen,” gaat Bart verder. “Een dokter zal ook nooit vervangen worden want **maatschappelijk toegevoegde waarde en verantwoordelijkheid kan je niet vervangen door een machine of technologie**. Een goede accountant biedt peace of mind aan zijn ondernemers, en dat zal een app nooit kunnen. Software aanbieders verkopen hun producten ook vaak aan accountants. Het is dan niet logisch dat diezelfde software aanbieders gaan verkondigen dat accountants overbodig worden dankzij hun software. Accountants willen net samenwerken met

softwarebedrijven, dus bij deze doe ik graag een warme oproep om positieve communicatie rond accounting and software de wereld in te sturen.”

Het ITAA draagt ook zijn steentje bij om het imago van de accountant op te krikken. “We werken samen met scholen, het hoger onderwijs en universiteiten. Zo sturen we bijvoorbeeld ambassadeurs die het goed doen op sociale media en lokale mensen naar de scholen. De sector is maatschappelijk zo belangrijk met een enorme impact op de lokale economie, dus dat moeten we – scholen, overheid, sectororganisaties en software aanbieders – positief promoten.”

Zoeken naar betere data-integratie tussen FOD Financiën, accountant en ondernemer

Iets waar Bart op hoopt voor 2023 is een integratie van technologie en AI in de sector. “De softwaremarkt is momenteel versnipperd, dus er zijn vele kleine spelers die over een gelimiteerd aantal gegevens beschikken. Er zitten nog heel wat kansen in het verbeteren van de data-uitwisseling tussen tools en software. Een efficiënte integratie tussen software en tools is zowel voor de ondernemer als voor de accountant interessant.”

Bart geeft een praktisch voorbeeld. “Heb je een klant die werkt met ERP (Enterprise Resource Planning) software? Dan merken we dat die gegevens in sommige gevallen maar moeilijk tot bij de accountant geraken. Daarna moet het nog van de accountant naar de FOD Financiën en terug, maar ook daar loopt de transitie vaak mis. Daarnaast zien we dat de software van FOD Financiën niet altijd compatibel is met de software van de ondernemer en dat data nog letterlijk overgetypt moet worden. Dat is toch te zot voor woorden als je weet dat er zo’n personeelstekort is in de sector?”

→

interview.





Het is goed dat er een wind van digitalisatie door FOD Financiën blaast, maar helaas hinken ze nog achter op de feiten waardoor accountants hun job niet efficiënt kunnen uitvoeren. Daarnaast vragen de online platformen van de FOD nog veel manueel werk. Er floreren nu dus dienstverleners die dit trachten te automatiseren via bots. Daarom is het ITAA samen met software ontwikkelaars in gesprek om via API's de communicatieflow tussen de software van FOD Financiën, onze leden en de ondernemers te verbeteren.”

Niet enkel het delen van data kan beter, maar het ITAA ziet ook mogelijkheden bij het beheren van mandaten. “Iets wat de met FODFin geregeld bespreken is wat onze leden voor hun cliënten mogen doen en hoe we die regeling kunnen verbeteren. Binnenkort kunnen onze leden de mandaten die ze opnemen voor hun klanten bij FOD Financiën, regelen via het ITAA portaal. Dat gaat die hele procedure toch een stuk eenvoudiger maken.

We gaan dat portaal ook linken aan andere overheidsdiensten, zoals bijvoorbeeld de Nationale Bank van België. Zo'n centralisatie stroomlijnt het hele proces zodat accountants zich kunnen bezighouden met de essentie van hun werk en zich niet meer verliezen in papieren rompslomp.

ITAA congres

Omdat iedereen een verantwoordelijkheid draagt bij het verbeteren van het imago van de sector, organiseerde ITAA vorig jaar ook het eerste ITAA congres. “Vroeger was de sector versnipperd met het IAB en BIBF. Die zijn nu samengevoegd tot één instituut, het ITAA.

We zagen dan eindelijk ook een mooie, gezamenlijke opportuniteit om voor onze leden een congres te organiseren. Het doel was het aanbieden van permanente vorming voor onze leden en om gesprekken te faciliteren met verschillende dienstverleners in de sector. Als je elkaar beter kent, kan je ook beter communiceren over de positieve aspecten van het beroep.”

“Het congres vorig jaar was zeker geslaagd met zo'n 2.000 aanwezigen, stakeholders en dienstverleners. We hebben ook goed geluisterd naar hun feedback voor 2023 en ik kan je verzekeren dat het nog groter én nog leuker wordt.” ■

ITAA

aan het woord.

ECHT, PAPERLESS WERKEN MAAKT ALLES VEEL LEUKER. WIJ VLUCHTEN WEG VAN PAPIER!”

Dat de accountancy sector volop aan het digitaliseren is, wisten we al, maar dat een boekhoudkantoor ook volledig paperless kan gaan is toch wel uitzonderlijk. Wij spraken met Dirk Timmermans van TFRS Accounting over hun overstap naar een volledig paperless kantoor en welke software dat voor hen mogelijk maakte.



Voor Dirk begon het in 1993. “Ik was toen nog stagiair accountant. Per toeval ontmoette ik iemand die een overnemer zocht voor zijn kantoor in Meise. Het kantoor lag vlak aan de taalgrens, dus daar kon ik mijn tweetaligheid als troef uitspelen. Het klikte goed tussen ons en we gingen de samenwerking aan. Ondertussen zijn we drie keer verhuisd en bestaat ons team uit achttien personen: vier vennoten en een mix van zelfstandigen en bedienden.

Ons klantenbestand is ook uitgegroeid tot zo'n 500 vennootschappen en 200 zelfstandigen.” Een flinke groei, maar er is in die 30 jaar tijd wel meer veranderd dan enkel het personeel en de klanten. “Vooral de laatste 10 jaar heeft de sector ongelooflijke vooruitgangen geboekt, zeker op het gebied van digitalisering. Ik herinner me nog die enorme archiefkasten, maar nu staat alles op de cloud.” →

aan het woord.

Een paperless boekhoudkantoor

Een paperless boekhoudkantoor? Ja, het bestaat. “Ik ben ontzettend trots op het feit dat we sinds 2019 volledig paperless zijn. Ik zou nooit meer willen teruggaan naar die eindeloze papieren kaften en fysieke bankafschriften. Pas op, begrijp me niet verkeerd; het was geen eenvoudige opdracht om tot hier te geraken. Het hele proces heeft zo’n 10 jaar geduurd. De eerste stap was het digitaliseren van de btw-aangifte, daarna volgde het afsluiten van de vennootschappen en als laatste de personenbelasting.”

“Vanaf we de eerste stap richting een paperless kantoor zetten, hebben we nieuwe klanten ook verplicht om meteen volledig paperless te gaan. Bij oude klanten deden we het rustiger aan. Weet je, mensen veranderen niet graag, maar eens het gebeurd is, zijn ze wel tevreden. Je moet ze daarbij in de juiste richting duwen. De coronapandemie heeft natuurlijk ook een handje geholpen want ineens kon het niet anders. We stellen wel bewust geen harde grenzen voor onze bestaande klanten; voor enkele klanten die écht niet paperless willen gaan, bieden we nog zelfscannen aan. De reden waarom we dat kunnen aanbieden is de tijdsinstaan van verregaande automation in onze softwareprogramma’s.”

Een paperless kantoor is beter voor het milieu, maar zijn er zo nog andere voordelen? “Zeker,” beaamt Dirk. “Het grootste voordeel zagen we in de manier van werken. Het is geen geheim dat klanten niet graag bezig zijn met hun boekhouding. Het doorgeven van facturen en btw-bonnetjes wordt dan ook vaak uitgesteld tot het laatste moment, wat resulteert in de welgekende btw-pieken. Wij hebben onze klanten niet enkel overtuigd om paperless te gaan, maar ook om dat soort kwartaal-denken vaarwel te zeggen. We vragen om hun documenten maandelijks door te sturen, zodat we hun btw-administratie gespreid over het jaar kunnen aanvullen. Zo kan je die typische btw-piek afvlakken.”

Patient zero

Die drang naar efficiëntere systemen heeft er altijd al ingezet. “In 2008 was ik aan het prutsen met ons oud beheersysteem toen Jean-Luc Oosters over mijn schouder meekeek en zich afvroeg in welk prehistorisch programma ik bezig was. Ik heb hem toen kunnen overtuigen om dat programma te vernieuwen zodat het

beter bij onze kantoorleden zou aansluiten. We moesten namelijk te veel menselijke capaciteit inzetten bij het opvolgen van wettelijke vervaltermijnen en het maken, sturen en opvolgen van facturen terwijl dat volgens mij toch (gedeeltelijk) automatisch zou moeten kunnen. Het heeft even geduurd, maar in 2010 is zo de eerste versie van FID-Manager ontstaan. Wij waren dus eigenlijk “patient zero” van FID-Manager.”

Wat is FID-Manager?

FID-Manager is een op maat ontwikkelde beheeroplossing voor Belgische accountantskantoren. De software vertrekt vanuit een centrale database en heeft als doel het taakbeheer van een kantoor zo veel mogelijk te automatiseren om zo de werkdruk te minimaliseren. Qua functionaliteiten biedt FID-manager; antiwitwaswet opvolging, opvolging van wettelijke vervaltermijnen, beheren van timesheets en facturen, permanente dossiers, een communicatieportaal, rapporten en een human resources interface.

En de rest is geschiedenis. “Eens ons kantoor overschakelde naar FID-Manager werd meteen duidelijk dat we nooit meer zonder wilden. Voor ons is het pakket nummer 1 waar alles mee begint. We steken alles in FID-Manager—denk aan contactgegevens, factuurgegevens, mandaten—en van daaruit worden die gegevens verstuurd naar onze andere digitale tools zoals Outlook en Winauditor. Het programma stelt ons in staat om herhalende taken te automatiseren zoals het versturen van herinneringsmails en het opvolgen van welke klanten een bepaalde taak al hebben uitgevoerd of niet. We moeten slechts éénmalig de taak en checklist instellen, en FID-Manager voert het daarna zelf uit.”

Dirk schets een praktisch voorbeeld. “Zo moesten al onze vennootschappen voor eind januari een document ondertekenen. In plaats van zelf e-mails te sturen en handmatig op te volgen wie al in orde was, hebben we dat via FID-Manager gedaan.

We moesten eenmalig de e-mail en herinneringsmail uitschrijven en een checklist aanmaken. FID-Manager heeft die e-mail naar alle vennootschappen gestuurd en hield zelf bij wie in orde was en wie nog niet. Twee weken later is vanuit FID-Manager een herinneringsmail vertrokken naar de klanten die nog niet ondertekend hadden.”

aan het woord.

Stilstaan is achteruitgaan

“Weet je, een goed programma hebben is een ding, maar daar stopt het niet. Voor ons is het ook belangrijk dat het programma blijft evolueren met onze noden en dat de support goed zit. Elke donderdag—om middernacht om precies te zijn—vindt er een update plaats en bijna elke keer is er wel iets nieuws. Het is dus echt een programma dat leeft. **Ik vind het super om dan ook meteen te testen waar dat nieuwe knopje voor dient.**

Omdat ik het belangrijk acht dat mijn medewerkers ook volledig mee blijven met wat het programma kan, is het bij ons verplicht om de maandelijkse nieuwsbrief van FID-Manager te lezen. Daar staan alle nieuwe functionaliteiten mooi opgelijst en blijft iedereen up to date.”

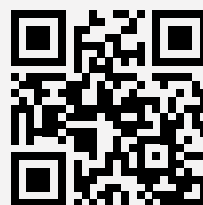
**“FID-MANAGER IS EEN
WONDERPROGRAMMA DAT LEEFT.”**

Dirk Timmermans - TFRS Accounting

“Ook wij als kantoor blijven evolueren, en dan moet de software volgen. Iets nieuws dat we nog niet zo lang geleden geïmplementeerd hebben, is het klaarzetten van betalingen voor enkele van onze grote klanten. We doen dit via Winauditor. De klant krijgt op het einde van de maand een XMLS-bestand met alle betalingen en bijhorende facturen. In plaats van elke betaling zelf uit te voeren, moet hij enkel controleren en ondertekenen. Als je per maand honderden of zelf duizenden betalingen hebt, is dit een enorme tijdswinst voor de klant. Ze zijn dan ook laaiend enthousiast als we dit voor hun doen. En ook voor de medewerkers was dit een leuke nieuwe uitdaging. Het is eens iets anders en ze vinden het ook fijn om wat meer aan de operationele kant van een onderneming te werken. Het mooiste compliment dat ik van mijn medewerkers krijg is als ze naar mij komen en zeggen dat het efficiënt én fun is.”



Nog een laatste tip van Dirk? “Heb geen schrik om het te doen. En met “het” bedoel ik alles: of het nu volledig paperless gaan, digitalisatie of automation is, het komt er toch aan. Kies een programma dat al enkele jaren bestaat en zijn kinderziektes ontgroeid is en ga er gewoon voor. Zowel je klanten als je medewerkers zullen achteraf dankbaar zijn.” ■



**Meer weten over FID-Manager?
Scan de QR-code of ga naar
fid-manager.com**



PARTNERSHIP PIA GROUP: VOORDELEN VAN EEN GROTE ORGANISATIE, MAAR WEL EIGEN IDENTITEIT BEHOUDEN

Kleinere kantoren hebben het steeds moeilijker om te overleven en zijn zoekend naar oplossingen. Is consolidatie een goed idee? Of is het de moeite waard om op jezelf te blijven? Philip Van Dijck van AccountingTeam vertelt ons over hun nieuw partnership met PIA Group en geeft advies aan kleinere kantoren die willen groeien.

interview.

Van werknemer naar mini-ondernemer

“Onze groei is niet zonder slag of stoot gegaan,” vertelt Philip. Net zoals iedereen hadden we het moeilijk met het vinden van nieuwe mensen. Op een gegeven moment hebben we het over een andere boeg gegooid: als het zoveel moeite kost om nieuwe mensen aan te trekken, dan gaan we er eerst voor zorgen dat de achterdeur dicht is. Kortom, wat kunnen we doen om ervoor te zorgen dat onze mensen hier graag werken en niet vertrekken naar een ander? Onze oplossing was het aandeelhouderschap openstellen voor het personeel.”

“Dat was ondertussen vijf jaar geleden en het was een groot succes. Veel medewerkers zijn ingestapt in het aandeelhouderschap en zij werden dan ook co-owner en mini-ondernemers. **Iedereen werkt mee samen aan de toekomst van het bedrijf, en die verandering van mindset is prachtig om te zien.** En het werkt, want er is nog nooit iemand die mee in ownership zit vertrokken bij ons.” “Alleen de achterdeur sluiten is natuurlijk niet voldoende. We hebben ook sterk ingezet op digitalisatie en optimalisatie. Op deze manier konden we onze groei opvangen zonder meer mensen in dienst te moeten nemen. Ondertussen hebben we die marges wel volledig opgebruikt, dus nu moeten we opnieuw in de markt springen om nieuwe mensen aan te trekken.”

Op een kantelpunt

“Als kantoor stonden we dus op een kantelpunt: we waren zodanig gegroeid dat we nood kregen aan een eigen HR-dienst, IT-dienst en nieuwe mensen, maar hoe willen we dat organiseren? We hebben verschillende parcours overwogen waarbij we minstens de helft zouden groeien tot zelfs verdubbelen. Je hebt aan de ene kant de opties van een fusie of een eigen groeitraject uitwerken, maar daar moet je zelf veel actie ondernemen en dat duurt toch altijd langer dan dat je eerst inschat. Het leek ons voordeliger om ons groeitraject te koppelen aan iets bestaands in plaats van zelf het warm water opnieuw uit te vinden.” →

“DE MOGELIJKHEID OM ONZE EIGEN
IDENTITEIT TE BEHOUDEN WAS VOOR ONS
DOORSLAGGEVEND.”

Philip Van Dijck - AccountingTeam



interview.

Er waren verschillende opties, hoe kies je dan? “We hebben ons afgevraagd wat voor ons belangrijk was: onze eigen identiteit behouden, maar toch versneld in een grotere organisatie komen. De samenvloeiing met PIA Group was voor ons de ideale oplossing. We zijn nu onderdeel van een groter geheel en halen daar de voordelen uit terwijl we wel nog gewoon ons eigen ding kunnen doen. We blijven volgens onze werkwijze werken en klanten zullen nog steeds ons eigen logo op het kantoor zien staan. We hebben nu gewoon het voordeel dat we intern beroep kunnen doen op diensten die vanzelfsprekend zijn bij een groter bedrijf zoals een HR-dienst, IT-ondersteuning, en marketingmensen.”

Zowel voor medewerkers als klanten voordelen

“Door het partnership met PIA Group kan ons kantoor beroep doen op diensten die we voorheen niet hadden, maar daar stopt het niet. Onze medewerkers hebben nu ook interessantere carrièreperspectieven. PIA Group geeft jonge wolven graag de kans om zich te ontwikkelen en op termijn misschien hun eigen kernkantoor te leiden.”

En de klanten? Ook die hebben voordeel uit de samenwerking met PIA Group. “Als AccountingTeam gaven we onze eigen klanten al ruime adviesverlening. Dat is echter niet vanzelfsprekend, want niet elk kantoor heeft voldoende kennis inhouse om dat te doen. Nu dat we tot de PIA Group-familie behoren, kunnen we deze adviesverlening ook aanbieden aan de andere kantoren van de PIA Group. Daarnaast kunnen wij onze advisory verder uitbouwen met vermogensplanning, een btw desk en dergelijke. Dat konden we voordien niet volledig in-house aanbieden, nu wel. Ook de continuïteit van ons kantoor is verzekerd nu we een onderdeel zijn van een groter geheel.”

Klein is soms ook gewoon fijn

“Ik zie vandaag twee type kantoren: compliance kantoren en adviesverlenende kantoren. Kleinere compliance kantoren moeten vaak beroep doen op externe specialisten zoals advocaten of specialisten omdat ze zelf niet de tijd of middelen hebben om die kennis in-house te ontwikkelen. Het gevaar van zo'n situatie is dat je als klein kantoor te snel groeit en in een soort fabriek terecht komt die van de ene deadline naar de andere holt. Dan heb je geen tijd meer om je eigen kennis te ontwikkelen en te anticiperen op wat je klanten nodig hebben. En dan spreken we nog niet over de berg van digitalisatie en automatisatie waar ze dikwijls nog over moeten”

Moet elk klein kantoor dan maar consolideren om dat soort situaties te vermijden? “Ik ben ervan overtuigd dat er altijd een markt zal zijn voor de kleinere kantoren in onze sector. Sommige mensen vinden het niet leuk om een klein onderdeel te zijn van een groter geheel. Dit geldt zowel voor klanten als medewerkers. Kleinere kantoren hebben vaak ook een lagere overhead en kunnen zich zo interessant profileren met hun prijszetting. Zeker voor de groep kleine zelfstandigen is dit interessant, want zij raken vaak niet eens meer binnen bij grotere kantoren. Ik zie daar nog heel wat kansen liggen voor specialisatie. Zelf werken we ook samen met een kleiner, lokaal kantoor waar we dit soort klanten naartoe sturen. We kunnen ze wel zelf niet bedienen want we zijn daar eigenlijk te duur voor, maar we willen ze natuurlijk ook niet zomaar in de kou laten staan.” ■

“IK BEN ERVAN OVERTUIGD DAT ER ALTIJD
EEN MARKT ZAL ZIJN VOOR DE KLEINERE
KANTOREN IN ONZE SECTOR.”

Philip Van Dijck - AccountingTeam

interview.



“MIJN KLANTEN LIEGEN ALTIJD EEN BEETJE, MAAR GELUKKIG NIET EXPRES”

WAAROM CUSTOMER EXPERIENCE NIET IS WAT HET LIJKT

Bij het woord klantbeleving denken we massaal aan retail en eeuwige wachtmuziek aan de telefoon. Met een beetje geluk krijg je een echte mens aan de lijn, maar dan moet je wel eerst voorbij die chatbot raken. Maar klantbeleving is zoveel meer dan dat, ook voor accountants. Sarah Keppens van Customerry vertelt ons meer over hoe accountancy kantoren kunnen inspelen op customer experience en waarom het zo belangrijk is.

Sarah werkt al ruim 15 jaar in een of andere customer facing rol. In 2019 richtte ze haar eigen bedrijf op, Customerry. “Ik begeleid zowel profit als non-profit organisaties”, steekt Sarah van wal. “Klantbeleving staat daarbij centraal. Ik pak dit op drie manieren aan: inspiratie, implementatie, en opleidingen. De accountancy sector is misschien niet een sector die je direct linkt aan customer experience, maar toch zijn er in de sector nog heel wat opportuniteiten.”

Klantbeleving in de accountancy sector, is dat wel nodig?

“We weten allemaal dat er een personeelstekort speelt in de accountancy sector en dat de meeste kantoren overlopen van het werk. Klantbeleving staat daarom meestal niet op de eerste plaats. Maar vergeet niet dat er maar één speler moet zijn die het radicaal anders aanpakt om de hele markt te verstoren. Een klassiek voorbeeld is Proximus. Vroeger waren zij dé speler op het gebied van telecom. De onbegrijpbare facturen en ingewikkelde formules nam je er gewoon bij, want er was gewoonweg geen alternatief. En toen kwam Telenet. Ze luisterde naar de markt en konden direct inspelen op wat mensen nodig hadden.

Telenet heeft op twee maanden tijd een enorm marktaandeel veroverd. Nu, zo’n extreem scenario zie ik nog niet meteen gebeuren in de accountancy sector, maar dat betekent niet dat de sector immuun is voor dit gebeuren.”

“Accountants zijn vaak cijfermensen, maar dat is niet de norm van de algemene bevolking. Mensen willen gehoord, gezien en erkend worden. Je klanten hebben meer nodig dan alleen cijfertjes, en daarom is een goede communicatie zo belangrijk. Bewustwording is daarbij een eerste stap: besef hoe communicatie binnenkomt bij de klant. Ook de digitalisatiepush is hier een belangrijke factor. Klanten vragen naar meer digitalisatie, maar zijn tegelijkertijd bang om de menselijke connectie met hun boekhouder te verliezen. Nogmaals, communication is key – ook in een wereld waarin de meeste vooral met cijfertjes bezig zijn.”

Klantenservice is meer dan een wollig begrip

“We moeten een kat een kat noemen: je kunt geen ROI op een kwartaal bereiken wanneer je investeert in klantenservice. Zoiets heeft tijd nodig om zich cijfermatig te bewijzen.

interview.

“KLANTBELEVING IS BINNENKOMEN IN EEN RESTAURANT
WAAR ZE JE KENNEN EN MET WARMTE ONTVANGEN.
DE OBER WEET WAAR IK GRAAG ZIT EN DE CHEF
MAAKT SPONTAAN MIJN FAVORIETE GERECHT.
DAT GEEFT DE BOODSCHAP: IK HEB JE GEHOORD,
GEZIEN EN (H)ERKEND. LAAT MIJ JE VERDER HELPEN.”

Sarah Keppens - Customerry





Maar klantenservice is daarbij alles behalve een wollig begrip. Een betere klantenservice betekent praktisch gezien minder ontevreden klanten en dat leidt tot minder kosten. Een ontevreden klant aan de lijn kost tijd, energie en resources. Om er toch een cijfertje in te gooien: onderzoek wijst uit dat meer dan 80% van de klanten overweegt een bedrijf te verlaten na twee negatieve klantervaringen. Daartegenover staat dat 60% van de klanten bereid is om 5% meer te betalen als ze weten dat ze een uitstekende customer experience krijgen.

“Onderschat ook zeker niet de mentale kost van een ontevreden klant. Door het algemene personeelstekort staan je medewerkers waarschijnlijk sowieso al onder druk. Ook de digitalisering van de sector speelt daar in mee. Een nieuwe tool kan de workflow verbeteren, maar het vraagt wel eerst een mentale inspanning om het aan te leren. Gooi daar nog een ontevreden klant bovenop, en je snapt wel waarom dat soms de druppel kan zijn. **Klantbeleving is ook pro-actief afbakenen wat een klant mag verwachten.**”

Klant is koning, maar geen keizer. Als zaakvoerder heb je een verantwoordelijkheid om aan je klanten duidelijk af te bakenen wat kan en niet kan om je medewerkers te beschermen. Ook dat is klantenservice. Wist je trouwens dat bedrijven die investeren in hun klantbeleving ook gemiddeld 20% meer betrokkenheid zien bij hun medewerkers? Een win-win als je het me vraagt.”

Doe zelf eens de test

“Kijk, mijn klanten liegen eigenlijk altijd,” verklaart Sarah. “Niet omdat ze dat willen, maar omdat we in ons eigen bedrijf bijna allemaal blind zijn voor de echte uitdagingen. Ze weten vaak niet wat de nood achter hun vraag is. Dat is niet erg, want dat is nu net de kracht van een externe begeleiding. Als je de klantbeleving wil verbeteren, moet je dan ook eerst meten: wat gaat goed en wat gaat minder goed? Je hebt daar wel extern inzicht voor nodig, want werkgevers zijn nu eenmaal blind voor hun eigen organisatie. Er zijn meer dan genoeg organisaties die zo’n scan kunnen uitvoeren, dus je hebt het zeker geen volledige audit nodig. Of pak het DIY aan: laat iemand die je kent eens een klantreis afleggen. Laat die persoon naar je bedrijf bellen of vul een informatieformulier in. Een klantenpanel is ook zeer waardevol, maar zorg wel dat je een neutrale moderator hebt om het geheel te begeleiden.”

“Een andere insteek is de meest kritische, maar niet cynische, medewerker laten zoeken naar reële klanten frustratie in je bedrijf. Geef die persoon 2 uur per week om die pijnpunten te identificeren en een voorstel te bouwen om het op te lossen. Dit heeft het potentieel om op een jaar tijd 52 pijnpunten op te lossen. Vraag daarnaast ook eens naar wat je medewerkers verstaan onder klantbeleving. Als ze allemaal iets anders zeggen, dan is er nog wel wat werk aan de winkel.” ■

DE OPKOMST VAN ARTIFICIËLE INTELLIGENTIE, EEN KANS OF BEDREIGING VOOR ACCOUNTANTS?

DOOR FUTUROLOOG RIK VERA

De baanbrekende capaciteiten van ChatGPT doen sinds de lancering in november 2022 heel wat kenniswerkers vrezen voor hun job. Maar is dat ook terecht? En welke impact kan deze uitzonderlijke technologie hebben op onze sector? Wij spraken met auteur en futuroloog Rik Vera over de toekomst van AI (Artificial Intelligence).



Wie is Rik Vera?

Rik is auteur, futuroloog, bedrijfsfilosoof, coach en vooral keynote speaker. Hij schrijft en praat graag over business, businessmodellen, ondernemerschap, leiderschap, marketing, extreme klantgerichtheid, sales en (digitale) innovatie.

Daarnaast is hij gepassioneerd over waarom en hoe bedrijven in de toekomst relevant kunnen blijven. Rik heeft meer dan 1500 keynotes gegeven en heeft het publiek in meer dan 60 landen gestimuleerd en geïnspireerd.





Je kon er haast niet naast kijken; de komst van ChatGPT maakt sommige mensen duidelijk nerveus. Is dit echt zo'n revolutionaire ontwikkeling of is het iets dat er al lang aan zat te komen? "Kijk, ik vertel al 10 jaar dat artificiële intelligentie (AI) eraan komt. Het is onstopbaar. Bij de ontwikkeling van AI zijn twee factoren van belang: je moet veel data hebben om een AI te trainen en je moet een AI hebben om veel data te verwerken. Het is dus het verhaal van de kip én het ei."

"Onze wereld heeft ongelooflijk veel data en steeds meer van die data wordt gedigitaliseerd of is van origine al volledig digitaal. ChatGPT maakt gebruik van alle mogelijke geschreven — gedigitaliseerde — documenten wereldwijd. Maar het gaat veel verder dan dat. Wij mensen produceren ook ongelooflijk veel data omdat we op allerlei manieren online verbonden zijn met elkaar. De platformen die we dagdagelijks gebruiken capteren massaal onze data. Ook instrumenten verzamelen constant data; denk maar aan je smart-tv, auto, of automatische verlichting."

**“EEN AI IS VEEL BETER IN HET
VERZAMELEN VAN CONTENT DAN EEN
MENS, MAAR JE KAN HET NIET TRAINEN
OM CONTEXT TE BEGRIJPEN. DAAR HEB JE
MENSEN VOOR NODIG.”**

Rik Vera

interview.

“Er is dus een gigantische overload aan data op dit ogenblik, maar we kunnen daar niets mee als we geen AI hebben om al die data te verwerken. AI en data zijn dus onlosmakelijk verbonden aan elkaar. En de publieke versie van ChatGPT toont ons nu dat AI vandaag al erg goed al die data kan interpreteren om onmiddellijk een antwoord te formuleren op haast elke vraag die je het stelt.”

Het menselijk aspect van de accountant

We vallen dan ook meteen maar met de deur in huis. De accountancy sector beweegt massaal naar een model van meer adviesverlening.

Kondigt de komst van steeds betere AI dan het einde van de accountant aan? “Nee,” zegt Rik vastbesloten. “Het is niet het einde van het beroep, maar het gaat het beroep wel grondig veranderen. En veel sneller dan we verwachten. Sta me toe om het beroep van de accountant even heel kort door de bocht te beschrijven: een accountant interpreteert bij zijn adviesverlening de vraag van de klant, raadpleegt de aanwezige kennis—zijnde wetteksten, vakliteratuur of geheugen—en beantwoordt de vraag van de klant. In de basis is het dus een mechanisch proces, en een mechanisch proces kan, en zal, beter uitgevoerd worden door een AI. Als ik het zo schets ziet de toekomst van de accountant er dus niet zo rooskleurig uit.”

“Maar—er is altijd een maar—er zijn twee componenten die totale vervanging door een AI onmogelijk maken en dat is de input en de output. De input van een AI is niet alleen de beschikbaarheid van voldoende data, maar ook de juiste vraag kunnen stellen. Een AI heeft niet die “ik begrijp je” component die een accountant wel heeft. Een accountant kan interpreteren en heeft inlevingsvermogen; dat is iets dat je een AI niet kunt aanleren. Het interpreteren van context is belangrijk in de accountancy wereld en dat is nu net iets heel menselijk.”

“Het interpreteren van context en de juiste vraag stellen noem ik front-end business. Aan de back-end kant van het verhaal is ook menselijke input nodig. Je moet het verkregen antwoord namelijk ook kunnen vertalen binnen een context dat het verstaanbaar is voor de klant.

Het hele verhaal moet mens-op-mens gebracht worden, en AI kan dan het mechanische gedeelte overnemen zodat de accountant meer tijd heeft om zich bezig te houden met de menselijke component van zijn job.”

Als partner naast je klant

En wat over 10 jaar? “Tja, dat is heel moeilijk te voorspellen natuurlijk. De accountancykantoren gaan over 10 jaar zeker niet opgedoekt zijn, maar ik verwacht wel dat een deel van de markt overgenomen gaat worden door bedrijven die zich specialiseren in AI en allerlei slimme technologie.

Kijk, toen ik vroeger langsging bij mijn vertrouwde platenboer, dan herkende die mij en kon hij mij goede platen aanbevelen op basis van mijn muzieksmaak. Spotify doet dat nu minstens even goed en dat programma heeft honderd keer meer muziek tot zijn beschikking dan mijn platenboer ooit zou kunnen aanbieden. Maar wil ik echt verrast worden met nieuwe muziek of wil ik het hele verhaal achter de plaat? Dan ga ik terug naar mijn oude platenboer. Ook al kost me dat een veelvoud van wat Spotify mij kan bieden.”

“Het verschil zit in die creativiteit. Creativiteit en accountancy komen niet vaak voor in eenzelfde zin, maar ik geloof écht dat AI het beroep van de accountant gaat bevrijden en meer menselijker en creatiever gaat maken. De job zal meer om het advies en de context draaien, en minder over het bandwerk van inboeken en dergelijke. De accountant zal een partner worden van de ondernemer en hem een bredere context met meer verdieping aanbieden; een ecosysteem als het ware.”

Hoe kan de accountant van vandaag zich het best voorbereiden op morgen?

“Houdt je ogen en je oren open voor innovatie. Als technologie op je afkomt kan je twee dingen doen. Je kan je er lang tegen afzetten en verder doen zoals je gewoon bent en dan plots is er daar “het einde”. De andere optie is de technologie met open armen ontvangen en de eerste te zijn. Wie als eerste op het speelveld komt, heeft de meeste kans om te overleven. Omarm dus die technologie en wordt pionier.” ■

interview.

NIEUWE MICRODEGREE ASSISTANT ACCOUNTANT VAN KAREL DE GROTE HOGESCHOOL TRACHT ADMINISTRATIEF BEDIENDES OM TE VORMEN TOT JUNIOR DOSSIERBEHEERDERS IN ÉÉN SEMESTER



“WE MIKKEN OP MENSEN DIE
AL WERKEN, MAAR NOG GEEN ERKEND
DIPLOMA HEBBEN IN DE SECTOR.”

Thomas Heynderickx



Dinsdag 24 januari 2023 vond de officiële kick-off van een nieuwe microdegree aan de Karel de Grote Hogeschool plaats: Assistent Accountant. Deze gloednieuwe opleiding is een verkort traject van de Bachelor Accountancy-Fiscaliteit waarin alle belangrijke onderdelen via een casus praktisch voorgesteld worden.

Wij spraken met opleidingshoofd Thomas Heynderickx en coördinator Nausikaä Vandenbulcke over wat deze microdegree precies inhoudt en wat het kan betekenen voor accountants die medewerkers willen aantrekken.

Microdegree Assistent Accountant

Eerst even duidelijkheid scheppen: de microdegree op zichzelf is geen erkend diploma van de Vlaamse Overheid. Daar moet je nog steeds de volledige bacheloropleiding Accountancy-Fiscaliteit voor doorlopen. Maar wat is het dan wel? “De opleiding toetst de belangrijkste delen van de erkende opleiding Accountancy-Fiscaliteit in een betekenisvol geheel. Het programma bestaat uit algemeen boekhouden, btw-wetgeving en enkele specifieke topics zoals vennootschaps- en personenbelasting. Tijdens de opleiding doorloopt de student via een praktische casus een volledig boekjaar van een nieuw opgericht bedrijf. Op dinsdagavond krijgen ze de theorie, op donderdagavond wordt die theorie meteen toegepast in de casus. De casus is trouwens opgesteld door een accountant waarmee we nauw samenwerken. Het is dus echt wel een realistisch praktijkvoorbeeld dat bij elk kantoor zou kunnen voorkomen.”

Nausikaä verduidelijkt voor wie de opleiding bedoeld is.

“We mikken op mensen die al werken, maar nog geen erkend diploma hebben in de sector. Denk aan mensen met al enige werkervaring in een administratieve job en die graag meer verantwoordelijkheid willen of het complete dossier willen begrijpen.



Uniek aan deze opleiding is dat we ook werkgevers betrekken. Nu moeten we werkgevers vaak teleurstellen wanneer alle stageplekken al ingevuld zijn of dat onze pas afgestudeerde studenten al een vaste job hebben. Met deze opleiding kunnen we nu een positief tegenvoorstel doen: geef ons een gemotiveerde medewerker die wil bijleren en wij zorgen er voor dat die persoon op een semester tijd een uitstekende basis boekhouding meekrijgt. Daarnaast zijn studenten zonder job of uit een andere sector natuurlijk ook van harte welkom. Op het einde van de rit hebben onze studenten een certificaat in handen waarmee ze, aangevuld met een interne opleiding, al basistaken van een dossierbeheerder kunnen verrichten.”

Praktijkgerichte opleiding met software naar keuze

Thomas legt uit hoe de opleiding zich richt op de realiteit van de praktijk. “De opleiding is een tussenvorm van avondonderwijs. Onze lessen starten om 16:00 en gaan door tot 19:30. We verwachten dus zowel van de werkgever als de student een inspanning qua tijdsbesteding. De werkgever staat toe dat de student iets vroeger zijn werkdag beëindigt en als tegenprestatie offert de student een deel van zijn of haar avond op. De opleiding zelf combineert theorie met praktijk. Aan de ene kant zijn er de klassieke theorielessen, maar daarnaast is er ook een geïntegreerde casus waarin de theorie effectief toegepast wordt. De accountant van de toekomst is ook digitaal, dus daar hoort een boekhoudprogramma bij. Wat handig is aan deze opleiding, is dat de student de casus mag verwerken in een boekhoudprogramma naar keuze.”

“Dat is een bewuste keuze die aansluit bij de noden van onze doelgroep,” vult Nausikaä aan. “Bij de inschrijvingen viel het op dat veel studenten aan de opleiding beginnen op aanraden van hun werkgever. De werkgever had dan deze opleiding zien verschijnen op LinkedIn en dacht spontaan aan een opleidingsmogelijkheid voor hun medewerkers. Deze medewerkers hebben bijvoorbeeld al enkele jaren ervaring in een administratieve functie bij een boekhoudkantoor waarbij ze dagdagelijks facturen inboeken of jaarrekeningen opmaken, maar ze voelen aan dat ze het grote plaatje niet voldoende begrijpen. Dat is nu net waar deze opleiding een antwoord op geeft, en voor de werkgever is het mooi meegenomen dat hun medewerker ook meteen mee is met het juiste boekhoudprogramma. Zeker voor kleinere boekhoudkantoren is deze opleiding een mooi alternatief als ze inhouse niet de tijd of middelen hebben om nieuwe medewerkers zélf op te leiden.”

Dat alle profielen welkom zijn in de opleiding toont ook de diversiteit van de eerste groep. “Onze eerste groep bestaat uit 24 studenten met alle leeftijden. Het is mooi hoe dit de kracht van de sector vertegenwoordigt; je bent nooit te oud om een volgende stap in je carrière te nemen. We zien het als een maatschappelijke verantwoordelijkheid om deze meer ervaren zij-instromers te begeleiden. Het fijne aan studenten die al enige werkervaring hebben, is dat we ook minder stil moeten staan bij de soft skills en people management. Dat hebben onze studenten al onder de knie en zo kunnen we ons beperken tot de essentie en sneller resultaten boeken.”

Wat na de opleiding?

“Wanneer studenten slagen voor het examen, krijgen ze een certificaat. Heb je de opleiding gevolgd op aanraden van je werkgever? Dan heb je nu alle skills in huis om de taken van een assistent-accountant uit te voeren. Had je nog geen job voor je deze opleiding volgde of zat je in een compleet andere sector? Dan kun je nu beginnen te solliciteren bij accountantskantoren of de financiële afdeling van een bedrijf, overheidsdienst, of non-profit organisaties. Zoek dan naar vacatures voor medewerker boekhouding, assistent-accountant, financieel medewerker of hulpboekhouder.”

Programma

De opleiding wordt voltooid in één semester en bedraagt 20 studiepunten. De lessen vinden plaats op dinsdag- en donderdagavond van 16:00 tot 19:30 op de KdG-campus Groenplaats. Iedereen met een Vlaams diploma secundair onderwijs of een gelijkgesteld toelatingsbewijs met voldoening aan de taalvoorwaarden kan starten met de opleiding. Op het einde van de rit is er één examen waarin alle aspecten uit de opleiding samenkomen. Wil je na het voltooiën van de opleiding toch gaan voor die erkende bacheloropleiding? Dan leveren de verworven studiepunten vrijstellingen voor de bachelor Accountancy-Fiscaliteit op de KdG. ■

Heb jij een medewerker die perfect is voor deze opleiding of wil je samen met KdG zoeken naar iemand om in dienst te nemen en deze opleiding te laten volgen?

Neem dan contact op met Nausikaä Vandenbulcke via nausikaa.vandenbulcke@kdg.be of tel.: (+32) 3 613 16 55.

Hoe blijf jij up-to-date?



Blijf net als bijna 6.000 collega's op de hoogte van alles wat leeft in de sector via de wekelijkse accountants nieuwsbrief van [Boekhouderstotaal.be](https://boekhouderstotaal.be).

Nieuwe technologie, overnames, opiniestukken, fiscaal nieuws en belangrijke deadlines. Een selectie van alle must-read stukken, elke maandag in jouw inbox.

**BOEK
HOUDERS
TOTAAL.BE**

Schrijf je in via [Boekhouderstotaal.be/nieuwsbrief](https://boekhouderstotaal.be/nieuwsbrief)

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.

Nieuwe regels voor niet-financiële rapportage door ondernemingen

De openbaarmaking van niet-financiële informatie door ondernemingen verandert met de inwerkingtreding van richtlijn 2022/2464 van 14 december 2022 met betrekking tot duurzaamheidsrapportering door ondernemingen (CSRD). Zo verplicht die richtlijn sommige bedrijven vanaf boekjaar 2024 om in hun jaarverslag informatie op te nemen over hun risico's en kansen die voortvloeien uit sociale en milieukwesties en de gevolgen van hun activiteiten voor mens en milieu.

Boekhouder na 25 jaar dienst verdacht van gesjoemel: "485.000 euro verdween op zijn rekening."

Een 68-jarige man uit Moorsele die 25 jaar lang als boekhouder fungeerde bij de Kortrijkse International Bedding en Ergodôme wordt verdacht van jarenlang gesjoemel. Volgens het bedrijf en de openbare aanklager verdween in totaal zo'n 485.000 euro van zijn rekening. "Verder onderzoek maakte duidelijk dat de boekhouder bij tal van betalingen aan zogenaamde leveranciers zijn eigen rekeningnummer als begunstigde invulde. Hij vervalste de boekhouding om alles in te dekken", aldus de procureur.

PIA Group en AccountingTeam vormen vanaf nu één team.

PIA Group is vandaag de 3de grootste accountancy- en advisorygroep van België. Maar het bedrijf uit Gent heeft hoge groeiambities voor 2023. En de realisatie daarvan begon al in januari met de toetreding van AccountingTeam, een accountantskantoor met 40 medewerkers en vestigingen in Kontich en Heist o/d Berg. De nieuwe partner wordt een van PIA Group's speerpunten in de regio.

BDO neemt sectorgenoot Cynex over

BDO België versterkt met de strategische acquisitie van Cynex haar financiële en fiscaal-juridische expertise in Limburg. Het aantal Limburgse medewerkers van BDO zal na de overname van een van de sterkst groeiende accountancyspelers uit de regio met de helft groeien: van 80 naar 120.

Aftrekbaarheid onderhoudsvergoedingen: strenge interpretatie voorwaarden door fiscus

Onderhoudsvergoedingen zijn ten belope van 80% aftrekbaar in hoofde van de schuldenaar indien volgende voorwaarden worden nageleefd: de onderhoudsuitkeringen moeten regelmatig betaald worden, mogen geen deel uitmaken van het gezin van de onderhoudsplichtige, vloeien voort uit een verplichting op grond van de wet, de betaling ervan moet verantwoord worden met bewijskrachtige bescheiden, in bepaalde gevallen moet de onderhoudsgerechtigde behoeftig zijn.

Belangrijke wijzigingen inzake fiscale procedures

De wet van 20 november 2022 laat toe om fiscale fraude beter te bestrijden. Deze nieuwe termijnen zullen de belastingautoriteiten dus meer tijd geven om onderzoeken in te stellen en belastingen te heffen. Naast de “gewone” termijn van 3 jaar zijn er nu ook onder voorwaarden termijnen van 4 jaar, 6 jaar en zelfs 10 jaar voorzien.

De fiscus kijkt elk jaar vaker naar de bankrekening van belastingplichtigen.

CAP is de naam van het bankenregister waarin alle informatie terug te vinden is m.b.t. alle bankrekeningen van de Belgen. In 2022 werden meer dan 100.000 opzoekingen gedaan door de fiscus, een forse stijging ten opzichte van de vorige jaren. Om de databank te mogen raadplegen, moet er aanwijzingen van fiscale fraude zijn. Maar ook van wie zijn of haar belastingen niet of niet tijdig betaalt, mag de fiscus de databank raadplegen.

Vennootschapsbelasting: Wat verandert in 2023?

De investeringsaftrek zakt terug van 25% naar 8%. Na 1 juli 2023 worden de aftrekregels voor klassieke en hybride wagens een pak minder gunstig. De fiscale aftrekbaarheid ligt beduidend lager als de aankoop, lease of huur plaatsvindt na die datum.

Fiscaal gunstregime voor pick-ups afgeschaft vanaf 1 januari 2023

Vanaf 1 januari 2023 werd het fiscaal gunstregime voor pick-ups voor particulieren afgeschaft. Pick-ups die voor 1 januari 2023 al waren ingeschreven, blijven onder het oude regime vallen. Ook pick-ups die beroepsmatig gebruikt worden, blijven genieten van het fiscaal gunstregime.

Belasting op oldtimers steeg met 159% in 2023

De jaarlijkse verkeersbelasting op oldtimers werd in 2023 een pak duurder. Wagens van 30 jaar oud met een O-plaat betaalden jaarlijks slechts 38,63 euro verkeersbelasting (onder voorwaarden). Maar dat bedrag steeg in Vlaanderen vanaf 1 januari 2023 naar 100 euro per jaar.

Fintechbedrijven POM en Mail to Pay bundelen krachten

Fintechbedrijven POM en Mail to Pay gaan samen verder. Ze brengen hun expertise en klantenbestand in betaaldiensten en creditmanagement samen en varen voortaan in België verder als één organisatie onder de POM-vlag. In de nieuwe structuur treedt POM toe tot de Mail to Pay Group.

Uitbreiding van het btw-tarief van 6% voor sportinrichtingen

Het tarief van 6 % geldt voortaan als aan al deze voorwaarden voldaan is: de sportinrichting biedt aan een klant persoonlijke begeleiding en/of groepslessen aan bovenop het verlenen van toegang tot de inrichting. De klant heeft ook recht op toegang tot de sportinrichting buiten de tijdstippen van de persoonlijke begeleiding en/of de groepslessen. De klant kan op die tijdstippen op zelfstandige wijze (zonder persoonlijke begeleiding en buiten de groepslessen) gebruik maken van de sportinrichting.

Fiscus pakt laattijdige btw-aangiften aan

Bedrijven of zelfstandigen die hun btw-aangifte niet of laattijdig indienen, krijgen vanaf 2024 een voorstel van vervangende aangifte. Daardoor moeten ze meer belastingen betalen, want de fiscus baseert zich op het hoogste verschuldigde bedrag aan belastingen in de voorgaande twaalf maanden. →

Nieuw wetsontwerp BTW goedgekeurd

Recent werd een nieuw wetsontwerp btw goedgekeurd dat in werking treedt op 1 januari 2024. Wat verandert er? 5 dagen extra tijd om btw-aangiften in te dienen. Btw-tegoeden kunnen enkel nog worden teruggevraagd via een bijzondere procedure. Maandangevers kunnen elke maand hun teruggaaf vragen (zonder vergunning). Er komt een provisierekening (rekening-courant en bijzondere rekening verdwijnen). Wie de btw-aangifte niet (of laattijdig) indient, zal na drie maanden een voorstel van een “vervangende btw-aangifte” ontvangen. Bij een vraag om inlichtingen heeft de belastingplichtige één maand de tijd om te reageren.

Toekomstige aangiftetermijnen vanaf 2023: ITAA tekent engagementsverklaring met Minister Van Peteghem

Het ITAA en Minister van Peteghem hebben een engagementsverklaring ondertekend om de jaarlijkse problematiek van de aangiftetermijnen definitief stop te zetten. Voor 2023 zijn de deadlines: aangifte vennootschapsbelasting: 9 oktober 2023, aangifte personenbelasting: 15 juli 2023, zelfstandigen en buitenlandse beroepsinkomsten: 18 oktober 2023.

Billit wint de E-invoicing Award 2022

Tijdens de E-invoicing Summit op 25 oktober in Brussel viel Billit in de prijzen. Ze werden unaniem uitgeroepen tot winnaar van de E-invoicing award 2022. Volgens de unanieme motivatie van de jury, heeft Billit een duidelijke visie om ondernemingen te helpen overstappen naar (inkomende en uitgaande) digitale facturatie.

“Onredelijke” identificatieboete ondernemers van 509 euro wordt bijgestuurd

Vanaf september 2022 ontvingen heel wat ondernemers een minnelijke schikking van €509 vanwege het “niet identificeren van een bestuurder”, hoewel de desbetreffende verkeersboete wel werd betaald. Begin november werd beslist dit proefproject op te schorten en de aanpak te evalueren. ■



Op Punt magazine werd mogelijk gemaakt door Boekhouderstotaal, een handelsnaam van Lead Driver BV, met steun van alle partners: Wolters Kluwer - Exact - Visma/Yuki - Billit - Octopus - Fid-Manager - Billtobox - Adminpulse - Accountants Academy.

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 en Fantina Van Berendoncks

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

