



# Accountancy Benchmark samenvatting 2024

6 datagedreven insights over digitalisering  
bij accountants



## Welkom bij de samenvatting van de eerste Accountancy Benchmark 2024

Hoe digitaal ben jij als accountant? En wat betekent dit voor je succes? Wij hebben het voor je uitgezocht. Over de zomer heen bevroegen we een honderdtal accountants over de digitalisatie binnen hun kantoor. De resultaten hiervan lees je in dit rapport.

Bovendien introduceren we voor het eerst de **Digital Accountants Award**. Op basis van jullie ingevulde enquêtes selecteren we de top 10 meest digitale kantoren. Misschien zit jouw kantoor er wel bij?

2025 wordt

# Bigger & Bolder

Hoe meer inzichten, hoe beter. Heb je dit rapport in handen, maar heb je zelf de enquête niet ingevuld? Geen zorgen: in 2025 gaan we voor Bigger & Bolder. Meer data, meer kantoren en meer inzichten. **Scan de code en vul nu al de enquête voor 2025 in. Dan ontvang jij als eerste de resultaten.**



De survey loopt tot en met **juni 2025**.  
Zodra we alle data verwerkt hebben, ontvang je  
als eerste de resultaten.

De Accountancy Benchmark is een samenwerking tussen AdminPulse en Vectera. Samen willen we zien hoe digitaal accountants vandaag de dag zijn, en waar ze hun digitale kennis nog kunnen optimaliseren.



# Inhoud

1. [Insight 1] Facturatiemethodes en tijdbesteding aan facturatie
2. [Insight 2] Softwaregebruik
3. [Insight 3] Accountants en AI
4. [Insight 4] Social Media
5. [Insight 5] Klantrelaties
6. [Insight 6] Groeiambities en -problemen
7. Top 10 Digital Accountants 2024
8. Levert digitalisatie iets op?
9. Interview: Winnaar van de Digital Accountants Award 2024

## Insight 1

# Accountants en facturatie

Als accountant kom je uiteraard continu in aanraking met facturen. Maar vergeet je zelf niet te factureren?

Uit ons onderzoek blijkt dat de tijd die aan facturatie wordt gespendeerd best wel meevalt. Een kleine minderheid besteedt meer dan drie uur per week aan facturen sturen en opvolgen. Bij 36% daalt dat van één tot drie uur, en meer dan 50% van de ondervraagde accountants spendeert minder dan één uur per week aan facturatie.

De meeste respondenten geven aan dat hun facturatie zo goed als volledig automatisch en digitaal verloopt.

Ook de facturatiemethode speelt hier een rol: 45% van de ondervraagden factureert hun klanten op **abonnementsbasis**. Wie zijn klanten via een abonnement aanrekent en dat vervolgens nog eens automatisch doet, hoeft zich geen zorgen meer te maken over zijn facturatie.

Andere populaire facturatiemethodes zijn:

- In regie (op basis van factureerbare uren)
- Op basis van voorschot - eindafrekening
- Een combinatie van regie en een forfaitair bedrag

Meer dan 50% van de ondervraagde accountants spendeert minder dan één uur per week aan facturatie



## Insight 2

# Softwaregebruik

## 8.4

Zoveel softwaretools heeft een accountantskantoor gemiddeld in huis. Het kantoor met de meeste software klokte zelfs af op 19 verschillende tools! Accountants zijn duidelijk fan van software en automatisering. En dat juichen we alleen maar toe!

Bijna elk kantoor gebruikt softwaretools voor dezelfde toepassingen. Accountants willen duidelijk dezelfde processen automatiseren: Klant- en taakbeheer, tijdregistratie, pre-accounting en compliance opvolging komen telkens terug.

Klantbeheer



Taakbeheer



Tijdregistratie



Pre-accounting



Compliance opvolging



## Insight 3

# Accountants en AI

Je kan er tegenwoordig moeilijk omheen: Artificiële Intelligentie of AI is dé hype van het moment. Is het werkelijk de technologie van de toekomst, of stevenen we opnieuw af op een dotcom-bubbel zoals bij de millenniumwissel? Dat laten we voorlopig in het midden.

Wat wij willen weten: hoe vaak en op welke manier zetten accountants AI in? Kort antwoord: AI is zeker nog niet ingeburgerd.

17.3% van de ondervraagde kantoren gebruikt regelmatig AI voor boekhoudkundige taken, terwijl 18.7% er nog helemaal geen gebruik van maakt. 32% maakt beperkt gebruik van AI-toepassingen, en één derde kijkt voorzichtig uit naar manieren om van AI gebruik te maken.

De meest gebruikte toepassingen van AI zijn voornamelijk het maken van afspraakverslagen, helpen bij het opstellen van mails of teksten en de Silverfin-AI.



**18.7% van  
accountants  
maakt nog  
helemaal geen  
gebruik van AI**



## Insight 4

# Social Media

# LinkedIn

Is duidelijk het socialemediaplatform waar de meeste accountants op actief zijn.

Met 66% van de ondervraagden erop aanwezig, is LinkedIn veruit het meest populaire platform onder de kantoren, voornamelijk vanwege de zakelijke focus. Niet onlogisch, aangezien LinkedIn ideaal is voor netwerken, het delen van kennis, en het aantrekken van nieuwe klanten en talenten.

Facebook en Instagram kapen een respectievelijke zilveren en bronzen medaille weg in de lijst van meest gebruikte sociale media. Andere platformen, zoals TikTok, Youtube of X worden in enkele gevallen ook genoemd.

Kantoren lijken geïnteresseerd in het intensiever benutten van social media. Het platform wordt door velen erkend als een strategische tool om nieuwe klanten aan te trekken, relaties met bestaande klanten te versterken, en zich te profileren als thought leaders binnen de sector.

LinkedIn



Platform	Usage Percentage
LinkedIn	66%
Facebook	~25%
Instagram	~15%
TikTok	~5%

Facebook

Instagram

TikTok

# Klantrelaties



60%

Van de ondervraagden doet een selectieve klantenstop.

Accountants worden steeds vaker geconfronteerd met een overvolle agenda, en het probleem van overvraging is inmiddels welbekend. Recente cijfers uit ons onderzoek onderstrepen de ernst van de situatie: 60% van de accountants geeft aan dat ze selectief klanten moeten weigeren omdat ze simpelweg geen tijd meer hebben om iedereen van dienst te zijn. Dit betekent dat veel bedrijven en particulieren moeite hebben om een accountant te vinden die hen op korte termijn kan helpen, wat de druk op de beschikbare professionals hoger maakt.

Toch is er ook een lichtpuntje: 37% van de accountants heeft nog ruimte om nieuwe klanten aan te nemen. Het geeft aan dat er nog steeds mogelijkheden zijn voor bedrijven die op zoek zijn naar financiële expertise. Hoe eenvoudig dit is, hangt af van de regio en de specialisatie van de accountant.

Accountants zijn ook niet verlegen om proactief klantenrelaties te beëindigen. De voornaamste reden hiervoor is omdat de samenwerking toch niet loopt zoals gehoopt (76%). Maar het kan ook een strategische beslissing zijn: in 13% van de gevallen worden klantrelaties stopgezet om ruimte te maken voor nieuwere of grotere klanten.

## Insight 6

# Groeiambities en -problemen

Momenteel staan er in België zo'n 10.000 vacatures voor accountants open. De schaarste zorgt ervoor dat kantoren harder moeten vechten om het juiste talent aan te trekken en te behouden. (VDAB)

Ambitie lijkt ingebouwd in de accountant. Nagenoeg elk kantoor wil op korte termijn meer klanten aantrekken. Vele kantoren geven aan dat ze al AI gebruiken voor boekhoudkundige taken.

Dat wijst op een toekomstgericht denken. Accountants willen zich voorbereiden op een meer geautomatiseerde en datagedreven toekomst. De diversiteit aan tools die ze gebruiken toont hun bereidheid om moderne technologieën in te zetten om efficiënter te werken, met als doel meer klanten aan te werven en bestaande klanten beter te bedienen.

Het grootste struikelblok hierin zal niemand verbazen: bij 66% van de ondervraagden blijkt het vinden van geschikt personeel het grootste probleem om hun ambities waar te maken. *The war on talent is real.*

Digitalisering blijkt hier ook een rol in te spelen. Het vinden van gekwalificeerde medewerkers die zowel traditionele boekhoudkundige vaardigheden als digitale expertise bezitten, kan moeilijk zijn. Daarnaast moeten huidige werknemers vaak worden bijschoold om effectief met nieuwe technologieën te kunnen werken. Dit kan tijdrovend en kostbaar zijn.



# TOP 10

## Digital Accountants 2024

	<u>Kantoor</u>	<u>Digitale score</u>
1	BOOKKEEPERS	44
2	Carbofisc	42
3	Graef	36
4	Acb Tax Consult	35
5	House of Financial Partners	31
6	ATM advice	30
7	Acs Accountants	30
8	ADE Consultants	30
9	iM Accountants	30
10	HB Accountants	29

### Hoe berekenen we deze score?

Om deze score te berekenen, houden we rekening met vijf factoren:

1. Voor hoeveel activiteiten gebruik je een digitale oplossing?
2. Hoeveel digitale tools gebruik je in je kantoor?
3. In welke mate maak je gebruik van AI?
4. Hoe vaak maak je gebruik van sociale media?
5. Op hoeveel sociale media ben je actief?

Hoe digitaal je dus werkt, hoe hoger je score.

# Levert digitalisatie iets op?

Dat is de million-dollar question natuurlijk. Hebben al die investeringen in digitale software invloed op de efficiëntie van je kantoor, en leiden ze ook daadwerkelijk tot meer omzet?

Uit de data blijkt dat er momenteel een status quo lijkt te zijn tussen de mate van digitalisering en zowel de omzet per FTE als de efficiëntie (klanten per FTE). Het effect van een hoger digitalisatieniveau op productiviteit en winstgevendheid kan variëren.

Moeten we daarom afstappen van de digitale trein? Absoluut niet. Implementatie van nieuwe tools gaat vaak gepaard met leercurves en aanpassingen. De voordelen van digitalisering komen soms pas op lange termijn aan het licht. Het loont dus wel degelijk om te investeren in technologie. De impact van technologie valt ook niet enkel te meten in cijfers, maar speelt natuurlijk ook een rol op mentaal vlak.

Kortom, de relatie tussen digitalisering en prestaties is complex. Technologie is een essentieel onderdeel van de moderne bedrijfsvoering, maar succes hangt af van meer dan alleen de mate van digitalisering. Het is een combinatie van technologie en investeren in je mensen die op de lange termijn de vruchten afwerpt.

Blijven innoveren en digitaliseren is dus niet alleen de juiste keuze, maar ook een investering in de toekomst van je kantoor.





Robrecht  
De Wolf  
Partner.

Dieter Coppens en vennoot Robrecht De Wolf

# Winnaar van de Digital Accountants Award 2024

Dieter Coppens, oprichter van accountantskantoor BOOKKEEPERS werd als resultaat van dit rapport bekroond met de award voor het meest digitale accountantskantoor van 2024. In dit interview vertelt hij over de bewuste keuze voor digitalisering vanaf de start van zijn bedrijf, zijn visie op technologische ontwikkelingen in de sector, en de impact van digitale tools op efficiëntie en klantgerichtheid.

**Dieter, gefeliciteerd met de award! Hoe voelt het om uitgeroepen te worden tot 'Meest Digitale Accountantskantoor 2024'?**

**Dieter:** Het is een mooie eer om mee te pronken. We zetten al een hele tijd zwaar in op digitalisering, dus deze prijs voelt als een bevestiging van wat we aan het doen zijn. Het is zeker leuk om daarvoor erkend te worden.

**Dus digitalisering was vanaf het begin al een bewuste strategie?**

**Dieter:** Absoluut. Ik werkte daarvoor zo'n tien jaar in een ander kantoor, waar we toen nog werkten met een archaïsche OCR-software waarin we handmatig de data uit scans moesten halen. Toen ik BOOKKEEPERS zes jaar geleden opstartte, wist ik meteen: dit moet 100% digitaal worden. Ik had ook al een klantenportefeuille opgebouwd waarbij klanten niet op kwartaalbasis, maar wekelijks of maandelijks hun documenten konden aanleveren. Die werkwijze heb ik doorgetrokken naar mijn eigen kantoor.

**“Toen ik BOOKKEEPERS opstartte, wist ik meteen: dit moet 100% digitaal worden.”**



### En hoe ervaren jouw klanten dat? Zijn ze snel mee?

**Dieter:** Ik denk dat mijn klanten gemiddeld wat jonger zijn, rond mijn leeftijd. Dat maakt het makkelijker om hen digitale processen uit te leggen. Ook zette ik vanaf het begin duidelijk in de opdrachtbrieven dat klanten minimaal maandelijks moeten aanleveren en niet anders. Dat zorgde ervoor dat de werkpieken werden afgevlakt, omdat er een constante stroom van documenten ontstond.

### En dat heeft ook echt zijn vruchten afgeworpen?

**Dieter:** Zeker! Bij grotere dossiers worden documenten dagelijks doorgestuurd door de klant en werken we met bank-betaalbestanden, wat veel efficiënter is voor de klant en ons kantoor. Bij grote klanten merk je dan echt het verschil: we kunnen veel meer tijd besteden aan adviesverlening, zoals cashflow- of investeringsadvies, omdat de basisadministratie al optimaal loopt.

### Volgens de benchmark gebruiken jullie maar liefst 19 softwaretools. Klopt dat?

**Dieter:** (lacht) Ik ben de tel een beetje kwijt, maar het klopt wel dat het er veel zijn. We geloven sterk in een ecosysteem dat gebaseerd is op een open API-beleid. Daarom ben ik klant bij AdminPulse geworden, omdat zij onze 'moederdatabase' zijn en kunnen connecteren met andere tools zoals Exact, Yuki, Vectera, Silverfin, enzovoort. We willen zoveel mogelijk verbindingen maken door middel van dat open API-beleid.

**“We zitten in een sector waar een groot personeelstekort is. Ik geloof sterk dat software dat probleem zal oplossen.”**

### En wat levert al die digitalisering op voor jullie qua tijdswinst?

**Dieter:** Heel veel. We zitten in een sector waar een groot personeelstekort is. Ik geloof sterk dat software dat probleem zal oplossen. Software zorgt voor enorme tijdswinst, en als we het personeelsprobleem niet direct kunnen oplossen, zal de technologie ons daarbij helpen.







**Er zijn waarschijnlijk nog veel klassieke accountantskantoren die op die digitale trein zullen moeten springen?**

**Dieter:** Absoluut. Als je nu nog niet bezig bent met zaken zoals PEPPOL, dan ben je eigenlijk al te laat. Die digitalisering gaat razendsnel, en het is onze verantwoordelijkheid als accountants om klanten hierop voor te bereiden.

**Het is geen geheim dat één van de grootste uitdagingen binnen de sector personeel vinden is. Hoe zit dat bij jullie?**

**Dieter:** We hebben een jong team, en we willen groeien naar een team van vijftien mensen tegen het einde van het jaar. Gelukkig hebben wij geen problemen om personeel aan te trekken. Ik denk dat ons digitale imago en de branding daarin een belangrijke rol spelen. We zijn een modern kantoor met een frisse uitstraling, en dat trekt mensen aan.

**“We zijn een modern kantoor met een frisse uitstraling, en dat trekt mensen aan.”**



**Sociale media spelen daar ook een rol in?**

**Dieter:** Zeker. We zetten sinds dit jaar vol in op contentcreatie. We delen testimonials van klanten en geven kleine tips voor ondernemers. Het helpt om het stoffige imago van de accountant een beetje af te schudden. We willen laten zien dat we meer doen dan alleen maar cijfers invoeren.

**Dankjewel voor het gesprek, Dieter!**

**Dieter:** Graag gedaan!



# Tot slot.

Bedankt voor je betrokkenheid bij de toekomst van de accountancysector. Het feit dat je dit magazine in je handen hebt, betekent dat je zelf begaan bent met hoe de markt zal evolueren.

We hopen dat we je een frisse blik hebben bezorgd rond digitalisatie, trends en uitdagingen in de sector. Digitalisering, klantgerichtheid en innovatie blijven de bouwstenen voor een toekomstbestendig kantoor, zoveel is duidelijk.

Bedankt aan iedereen die de survey heeft ingevuld en dit rapport mede mogelijk heeft gemaakt. Zonder jullie input was dit nooit tot stand gekomen. Het geeft ons een scherper beeld van wat er leeft binnen de sector, en hoe we elk ons steentje kunnen bijdragen aan een gezond ecosysteem dat voor iedereen voordelen biedt.

Heb je dit magazine momenteel vast maar vulde je zelf de survey niet in? Dan willen we niet liever dan dat je enerzijds deze inzichten meeneemt om mee te bouwen aan een innovatieve en klantgerichte sector. En anderzijds natuurlijk kijken we uit naar je deelname aan onze volgende survey – zodat we je volgend jaar nóg betere inzichten kunnen bezorgen.

Bedankt!

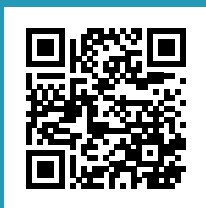


De Accountancy Benchmark is een initiatief van AdminPulse en Vectera. Voor meer informatie, ga naar [www.adminpulse.eu](http://www.adminpulse.eu) of [www.vectera.be](http://www.vectera.be).



We kijken achter de schermen bij de meest digitale accountantskantoren van Vlaanderen.

Doe mee aan de Accountancy Benchmark 2025 en maak kans op een professionele fotoshoot voor jouw kantoor.



De Accountancy Benchmark is een samenwerking tussen

