nmbrs

7 accountancy trends voor 2027

Welke ontwikkelingen kom je tegen, welke impact hebben ze en hoe omarm je ze?

INLEIDING

2027 is een jaar van transitie

Geen grote knal, wel zeven ontwikkelingen die tegelijk vorm krijgen.

E-facturatie wordt concreet. AI schuift van experiment naar dagelijkse praktijk. Het personeelstekort dwingt je anders te groeien. En je klanten vragen om actueel inzicht in plaats van één terugblik per jaar.

Per trend lees je wat er verandert, wat onze eigen cijfers laten zien en hoe je de trend omarmt. De rode draad: kantoren die nu digitaliseren en hun rol als adviseur pakken, plukken daar in 2027 de vruchten van.



01 **E-facturatie: van vrijblijvend naar voorbereiden**
De verplichting voor 2030 staat. In 2027 krijgt de wet vorm en neem je je klanten mee.

02 **AI wordt volwassen**
De meeste kantoren gebruiken AI. Het verschil maak je met structurele inzet in je kernprocessen.

03 **Groeien zonder extra personeel**
De krapte blijft. Capaciteit win je met automatisering, standaardisatie en een nieuw leerpad voor je team.

04 **Het verdienmodel verandert**
Als AI uren bespaart, draait je prijs om waarde en kostprijs per administratie, niet om tijd.

05 **Van terugkijken naar vooruitkijken**
Ondernemers willen het hele jaar actuele cijfers en advies. Met de jaarrekening als sluitstuk.

06 **Digitale weerbaarheid is een randvoorwaarde**
Met de Cyberbeveiligingswet en meer gedeelde data wordt cybersecurity een ketenverantwoordelijkheid.

07 **Consolidatie: kies je koers**
De markt centraliseert. Opschalen en specialiseren zijn allebei sterke routes, ook voor kleine kantoren.

De sector in cijfers

6%
van de ondernemers factureert via Peppol, net als een jaar eerder.

50%
van de accountants- en advocatenkantoren had halverwege 2026 een personeelstekort.

78%
van de kantoren in ons KPI-onderzoek wil groeien zonder extra personeel.

+4%
verwachte tariefstijging voor accountantsdiensten, voor het vijfde jaar op rij.

TREND 1 VAN 7

01 E-facturatie: van vrijblijvend naar voorbereiden

Wie nu start, stapt rustig over.

De knoop is doorgehakt. Op 11 september 2026 besloot het kabinet dat elektronisch factureren per 1 juli 2030 verplicht is voor zakelijke transacties, zowel grensoverschrijdend binnen de EU als binnenlands. De aanleiding is de Europese richtlijn 'Btw in het digitale tijdperk' (ViDA). Nederland past de regels, net als onder meer België, Duitsland, Frankrijk, Polen en Italië, ook toe op binnenlandse B2B-handel.

Goed om te weten

Ondernemers die gebruikmaken van de KOR (kleineondernemersregeling, omzet tot €20.000 per jaar), blijven uitgezonderd.

DE TIJDLIJN

sep 2026
Kabinetsbesluit: e-factureren wordt verplicht

jul 2027
Service providers moeten ISO/IEC 27001-gecertificeerd zijn

1 jul 2030
Verplichting gaat in voor zakelijke transacties



23% van de ondernemers die nog niet via Peppol factureren, laat de keuze volledig aan de boekhouder of accountant. **De sleutel ligt bij jou.**

01 E-facturatie: van vrijblijvend naar voorbereiden

Microtrends

Accountants die geen stress willen, kiezen in 2027 voor een software die Peppol-compliant is

De verplichting komt pas in 2030, wacht je tot het laatste moment, dan zit je met tientallen klanten tegelijk in de stress. Kies in 2027 voor Peppol-compliant software en stap rustig over. Slim, want bijna een kwart van de ondernemers laat de keuze over aan hun accountant.

E-factureer je nu al? Kijk kritisch naar je verdienmodel

Scannen, overtypen en coderen van facturen verdwijnt. Boekt software alles automatisch, dan zien klanten minder reden om voor die verwerking te betalen. Dat geldt ook voor kantoren die zelf nog niet geautomatiseerd zijn. In trend 4 lees je hoe je hierop inspeelt.

Peppol-compliant is niet hetzelfde als gecertificeerd

Steeds meer pakketten noemen zich Peppol-compliant. Dat zegt nog niet dat de implementatie officieel is gevalideerd. Service providers moeten vanaf juli 2027 wel ISO/IEC 27001-gecertificeerd zijn. Check of je leverancier in het register staat, aan de beveiligingseisen voldoet en een geteste implementatie heeft.

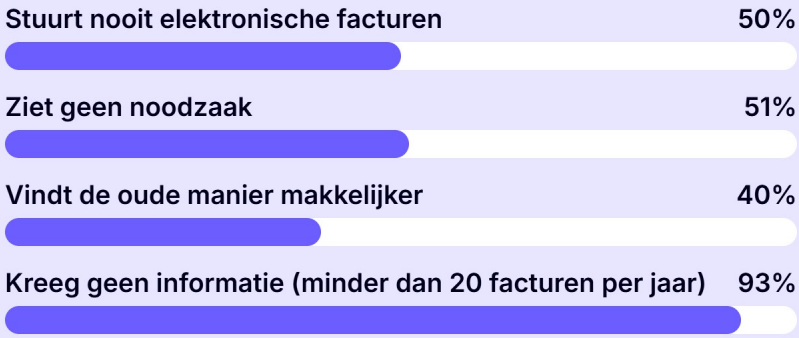
Wat betekent dit in 2027?

In 2027 verschuift e-facturatie van “ooit” naar “concreet”. Het wetsvoorstel ligt in de Kamer, de details worden duidelijk en ondernemers gaan vragen stellen. Tegelijk laat ons Peppol-onderzoek zien dat de markt nog nauwelijks in beweging is.

Bijna een kwart (23%) van de ondernemers die nog niet via Peppol factureren, laat de overstap en de keuze voor software volledig afhangen van hun boekhouder of accountant. Ook aan de kant van kantoren is werk te doen: bijna één op de vijf kantoren (18%) ondersteunt klanten nog niet bij e-facturatie.

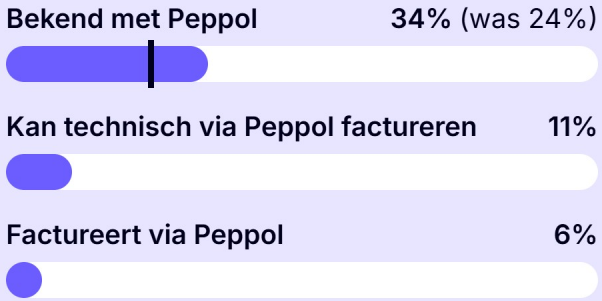
De drempels

Gewoonte en gebrek aan kennis remmen de overstap.



01 E-facturatie: van vrijblijvend naar voorbereiden

Uit ons Peppol-onderzoek (juni 2026)



Aandeel ondernemers. Het zwarte streepje is de bekendheid een jaar eerder. Gebruik en technische mogelijkheid bleven gelijk.

De drempels bij e-facturatie

De helft van de ondernemers stuurt nooit elektronische facturen. Wie het niet doet, ervaart vaak geen noodzaak (51%) of vindt de oude manier gemakkelijker (40%). Van de ondernemers die minder dan 20 facturen per jaar versturen, heeft 93% nog helemaal geen informatie ontvangen over elektronisch factureren.

Zo omarm je deze trend

01 Segmenteer je klantenbestand
Breng in kaart wie al elektronisch factureert, wie grensoverschrijdend handelt en dus mogelijk eerder geraakt wordt, en wie onder de KOR valt.

02 Begin bij de kleinste klanten
Juist ondernemers met weinig facturen en 2 tot 30 medewerkers zijn nog niet bereikt. Een kennissessie in 2027 zet je neer als kantoor dat vooruitkijkt.

03 Benadruk de winst, niet de plicht
Grotere bedrijven die al over zijn, noemen efficiëntie (42%) en kostenbesparing (35%) als belangrijkste redenen. Voor jouw kantoor betekent gestructureerde factuurdata minder handwerk en minder fouten.

04 Neem de zorgen weg
Ondernemers met zorgen noemen vooral de kosten (40%) en de implementatie van een nieuw systeem (32%). Laat zien dat e-facturatie in moderne cloud-software geen apart project is.

05 Volg de uitwerking van de wet
Zo vertel je klanten op tijd wat de wet precies van ze vraagt.

Benieuwd naar alle cijfers over e-facturatie?

Lees het hele Peppol-onderzoek

TREND 2 VAN 7

02 AI wordt volwassen

Fiscaal advies wordt de kern, de jaarrekening als logisch sluitstuk.

De meeste kantoren werken met AI. Onderzoek van IDC laat zien dat 66% van de Nederlandse accountantsorganisaties AI heeft opgenomen in de strategie, gebruikt bij specifieke processen of test in pilots. Van de Nederlandse accountants die verandering verwachten, noemt 62% AI en automatisering als belangrijkste drijvende kracht.

Ondernemers gebruiken dezelfde AI. Vragen die ze vroeger aan hun adviseur stelden, leggen ze nu ook aan AI voor. Het verschil zit in wat AI niet kan: beoordelen of een antwoord klopt. **Die kennis heb jij.**





gebruikt AI in strategie, processen of pilots



wil het AI-gebruik de komende twee jaar uitbreiden

“Wie AI niet omarmt, kan straks naar het UWV”

Ron Meijer, AI-expert · Blauwe Vrijdag B.V.

AI helpt, jij beslist

AI vervangt je professionele oordeel niet. Jij blijft eindverantwoordelijk voor interpretatie en controle. Bij elke AI-uitkomst moet je kunnen uitleggen:

- welke data het systeem gebruikte;
- welke regels of modellen zijn toegepast;
- waarom een transactie als risicovol of juist normaal werd aangemerkt;
- of de uitkomst onafhankelijk is gevalideerd.

02 AI wordt volwassen

Microtrends

In 2027 stoppen kantoren met het aannemen van starters

Het personeelstekort? Dát loopt hierdoor op! Op korte termijn een slimme zet, op lange termijn een probleem. Basiswerk leert juniors fouten herkennen. Zonder instroom is er over 5 jaar niemand die het werk van AI kan reviewen. Regelgeving vereist menselijk oordeel!

In 2027 eisen klanten 'AI-korting'

Klanten hebben dezelfde AI als jij. Ze zien dat verwerking geautomatiseerd is. Ze vragen inzicht in de tijd per administratie. Degenen die niet naar Value Based Pricing gaan, krijgen brutale vraagstukken van hun beste klanten.

Deepfake-fraude vraagt om een nieuwe controle

AI maakt het vervalsen van facturen makkelijker én sneller. De vertrouwde controleaanpak? Die werkt niet meer. We zagen het in 2024 al in de bekende ARUP-zaak. Accountants moeten in 2027 de echtheid zelf gaan toetsen, en wie dat mist, loopt direct aansprakelijkheidsrisico.

Wat betekent dit in 2027?

De vraag verschuift van "gebruiken we AI" naar "zetten we AI in waar het ertoe doet". Daar is nog ruimte: **57%** van de accountants gebruikt nog altijd Excel voor handmatige afstemming en controle van financiële data.

De winst is groot. 84% van de accountants denkt minstens één uur per werkdag terug te winnen als de zwaarste taken efficiënter verlopen. Gemiddeld schatten ze dat op bijna anderhalf uur per dag.

84%

denkt minstens één uur per werkdag terug te winnen.

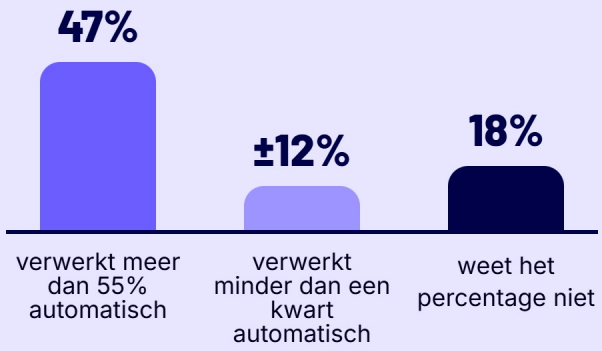
Regels worden concreter

Sinds 2 augustus 2026 gelden transparantieverplichtingen uit de Europese AI-verordening: chatbots en generatieve AI moeten herkenbaar zijn als AI. Leg vast hoe je kantoor AI inzet, zodat je het kunt uitleggen aan een klant, toezichthouder of tuchtrechter.

02 AI wordt volwassen

Uit ons KPI-onderzoek

81% noemt automatisering en efficiëntie als KPI voor het komende jaar, de hoogste score van alle KPI's.



Zo omarm je deze trend

01 Meet je automatiseringsgraad
Je werkt pas slimmer als je weet hoeveel handwerk er nog is. Maak per administratie zichtbaar hoeveel documenten en banktransacties automatisch worden verwerkt.

02 Zet AI in je kernprocessen
Kies 2 of 3 processen met veel herhaling, zoals factuurverwerking, bankafletteren of de voorbereiding van de btw-aangifte. Meet het effect.

03 Leg je AI-gebruik vast
Bepaal waar je AI inzet, wie de uitkomst controleert en welke klantdata je wel en niet deelt met externe AI-tools.

04 Train je team
Bijna de helft van de kantoren weet niet hoe het maximaal uit AI haalt. Een korte interne training over mogelijkheden, beperkingen en risico's levert direct rendement op en sluit aan bij de AI-verordening.

05 Maak een overzicht van je AI-toepassingen
Zo weet je vóór december 2027 welke regels op welke toepassing van toepassing zijn.

06 Kijk naar het effect op je verdienmodel
AI bespaart tijd en handwerk. Dat raakt ook wat je kunt factureren. Daarover lees je meer in trend 4.

TREND 3 VAN 7

03 Groeien zonder extra personeel

Niet méér personeel, maar je personeel anders opleiden.

Het personeelstekort is structureel. Halverwege 2026 had nog altijd de helft van de accountantskantoren een tekort aan personeel. Kantoren worden daardoor selectiever in nieuwe klanten en opdrachten. Dat lost het tekort niet op. Ook het beeld dat starters van het vak hebben, maakt werven lastiger. Juist daar helpt automatisering: het repetitieve werk verdwijnt en er komt ruimte voor advies en klantcontact.

Andere taken, andere skills

Boekhouden verschuift van verwerken naar data lezen en begrijpen. Software doet de verwerking en de controles, en geeft real-time inzicht. Je hoeft dus niet per se een ervaren boekhouder aan te nemen: je kunt ook iemand met financiële basiskennis opleiden, met reviewen en advies als kern van dat leerpad.

“Nmbrs Accounting is erg gebruiksvriendelijk en toegankelijk voor iedereen, zelfs voor mensen zonder veel digitale ervaring.”

Marc-Jan Slingerland · 4Figures



50% van de accountantskantoren had halverwege 2026 een tekort aan personeel.

03 Groeien zonder extra personeel

Microtrends

Juniors leren het vak via een andere route

AI neemt het basiswerk over waarmee juniors vroeger leerden fouten herkennen. Kantoren die daarom stoppen met starters, besparen op korte termijn. Op lange termijn kan dan niemand het werk van AI goed reviewen, terwijl regelgeving menselijk oordeel vraagt. In 2027 bouw je een leerpad dat begint bij reviewen in plaats van bij invoeren.

In 2027 daalt de werkdruk niet, maar stijgt hij

De tijdwinst van automatisering wordt in 2027 vooral gevuld door het aannemen van extra klanten. De werkdruk gaat daardoor niet omlaag. Dat verhoogt het risico op uitval en verloop, terwijl vervangers schaars zijn. Beslis slim waar de tijdwinst naartoe gaat!

Controleren vraagt meer kennis dan verwerken

Je hebt minder mensen nodig, maar zij moeten meer weten. Reviewvaardigheden en professioneel oordeel worden belangrijker dan het bedienen van software.

Wat betekent dit in 2027?

De vraag naar accountancydiensten groeit door: voor 2027 wordt een volumegroei van 2,5% verwacht. Die groei moet uit hogere productiviteit komen, want de arbeidsmarkt levert het talent niet. Ongeveer twee derde van de kantoren investeert daarom in automatisering. Met een nieuwe instroom en een leerpad rond reviewen vang je het risico van een ontbrekende juniorlaag op.

2,5%
verwachte volumegroei voor accountancy-diensten in 2027

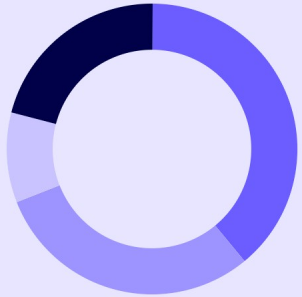
66%
van de kantoren investeert in automatisering



03 Groeien zonder extra personeel

Uit ons KPI-onderzoek

78% kiest voor groei zonder extra personeel. De groeistrategie:



- **39%** meer klanten met het huidige team
- **30%** bestaande portefeuille optimaliseren
- **10%** klanten behouden met minder personeel
- **21%** groeien door personeel uit te breiden

39% heeft openstaande vacatures

44 is het gemiddelde aantal administraties per medewerker

Zo omarm je deze trend

01 Standaardiseer je processen
Werk je met meerdere pakketten, of verwerkt elke medewerker administraties op een eigen manier, dan verlies je capaciteit. Eén werkwijze per type klant maakt automatisering pas echt mogelijk.

02 Stuur op administraties per medewerker
Maak deze KPI zichtbaar en vergelijk jezelf met het mediane kantoor van 44. Het is de meest directe maatstaf voor de capaciteit die je vrijspeelt.

03 Laat de klant meer zelf doen, en maak het makkelijk
Digitale aanlevering, een app voor bonnetjes en een portaal voor vragen voorkomen dat je team achter documenten aan moet.

04 Maak het werk aantrekkelijker
Automatisering haalt het repetitieve werk weg en geeft ruimte voor advies en klantcontact. Dat helpt talent behouden en verandert het beeld van het vak.

05 Kies je klanten bewust
Een klantenstop is een signaal van capaciteitsgebrek. Kies liever scherp welke klanten bij je werkwijze passen.

06 Blijf leren
Meer efficiëntie vraagt om andere vaardigheden. Maak tijd om je huidige team op te leiden in reviewen en advies.

TREND 4 VAN 7

04 Het verdienmodel verandert

Een abonnement zonder kostprijs lekt marge.

De tarieven stijgen al jaren, terwijl AI het aantal uren voor basiswerk flink verlaagt. De meeste kantoren zijn al overgestapt van uren naar een abonnement. Daarmee ben je er nog niet. Een abonnement is pas rendabel als je weet wat een administratie je kost.

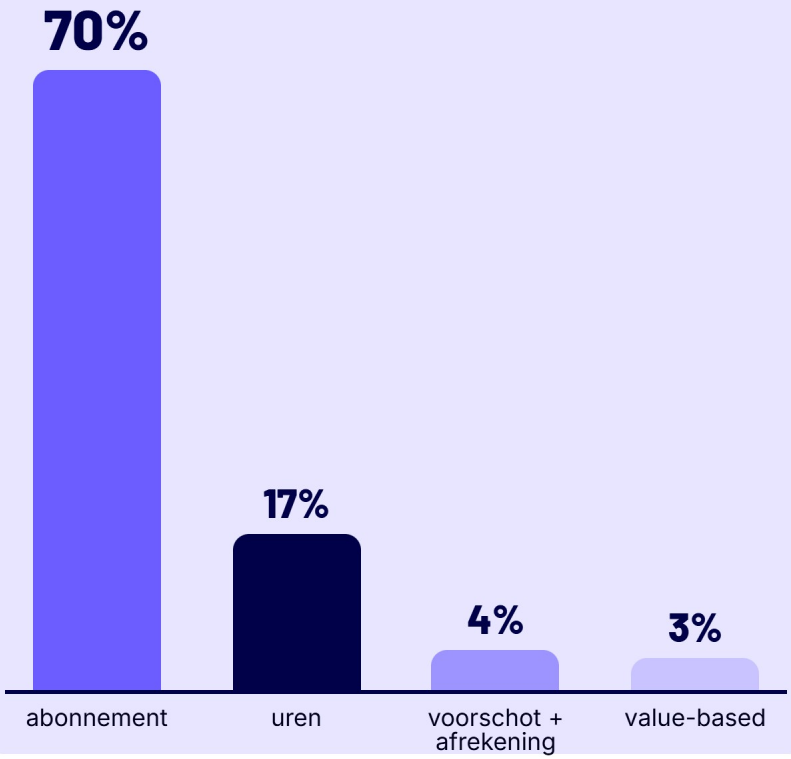
Wat betekent dit in 2027?

Wie in 2027 nog per uur factureert, beloont zichzelf voor inefficiëntie. Elke automatiseringsstap verlaagt de omzet. Maak je wel de stap naar abonnementen of Value Based Pricing, dan profiteer je optimaal van elke efficiëntieslag.

Werk dat vroeger uren kostte, wordt nu in minuten uitgevoerd. Wat nu? Stop met het richten op volume en focus je op specialistische kennis en maatwerk.

Meer efficiëntie hoeft niet te leiden tot minder omzet. Als kantoor kun je straks minder uren schrijven en toch dezelfde of zelfs hogere tarieven rekenen. Klanten betalen niet voor de verwerking, maar voor expertise en risico-overdracht.

Uit ons KPI-onderzoek: zo factureren kantoren



04 Het verdienmodel verandert

Microtrends

Basiswerk wordt bijna gratis

Boeken, reconciliaties en eenvoudige aangiftes gaan steeds vaker automatisch, terwijl mkb-kantoren hier het meest aan verdienen. Breng in kaart hoeveel omzet dit is en bepaal welke diensten het gat vullen.

In 2027 verdwijnt het uurtarief

Factureren per uur, dat werkt niet meer. In de plaats komen abonnementen en vaste prijzen. In 2027 word je gedwongen te kijken naar diensten die nog wel geld opleveren.

Je beste klanten stappen als eerste over

Ze kiezen voor vaste prijzen en actueel inzicht. Wie in het oude model blijft, houdt de klanten over die het meeste werk kosten en het minste opleveren. Bepaal per klant wat die oplevert en wie openstaat voor een nieuw model.

Zo omarm je deze trend

01

Koppel je abonnement aan efficiëntie

Een abonnement is pas echt rendabel als je de kosten per administratie kent. Breng in kaart hoeveel tijd een administratie gemiddeld kost en stuur daarop. Wil je jouw besparing weten? Vul de ROI Calculator in.

02

Maak onderscheid tussen de basis en advies

Bied verwerking en compliance aan als vast pakket. Prijs advies, prognoses en begeleiding apart, op basis van de waarde voor de klant.

03

Maak je toegevoegde waarde zichtbaar

Een klant accepteert een hogere prijs makkelijker als duidelijk is wat er tegenover staat, zoals actuele cijfers en een vaste sparringpartner.

04

Bepaal je strategische koers

Groeien of specialiseren: kies wat past bij je verdienmodel. In trend 7 lees je meer over beide routes.

TREND 5 VAN 7

05 Van terugkijken naar vooruitkijken

Bel de klant voordat het probleem zich voordoet.

De ondernemer verwacht meer. Dankzij automatisering en AI is real-time inzicht mogelijk en wordt handmatige verwerking minder. Ondernemers willen het hele jaar door weten waar ze staan, en daar zit jouw waarde. Het advies dat je door het jaar heen geeft, maakt de jaarrekening het logische sluitstuk.

35% van de ondernemers krijgt maandelijks of vaker tussentijdse cijfers, terwijl 76% van de kantoren de administratie dagelijks of wekelijks bijwerkt.

Microtrends

In 2027 past de schoenendoos niet meer in je werkwijze

Proactief adviseren kan alleen met een actuele administratie. Een klant die eens per kwartaal een stapel bonnetjes aanlevert, kun je niet op tijd adviseren. Neem die klanten mee naar een actuele werkwijze, of kies bewust dat ze buiten je nieuwe model vallen.

In 2027 word je aansprakelijk voor prognoses die fout gaan

Cijfers over het verleden kloppen of kloppen niet. Een prognose of advies over de toekomst kan achteraf verkeerd uitpakken, en dan wijst de klant naar de accountant. Dat is een ander aansprakelijkheidsrisico dan het vak gewend is.

De jaarrekening wordt het sluitstuk van het gesprek

De jaarrekening blijft het hart van je dienstverlening. De waarde groeit als je haar koppelt aan het advies dat je het hele jaar al gaf, en aan het gesprek over het komende jaar.

05 Van terugkijken naar vooruitkijken

Wat betekent dit in 2027?

Technologie maakt real-time boekhouden mogelijk. De vraag is of je dat ook omzet in real-time advies. Ons KPI-onderzoek laat zien dat daar nog veel ruimte zit: de cijfers zijn er vaak al, maar ze bereiken de ondernemer niet op tijd.

43%

van de kantoren vraagt uitstel aan voor de jaarverslagen

71%

meet klanttevredenheid niet, terwijl 60% het een focus-KPI noemt

39%

van de ondernemers krijgt per kwartaal tussentijdse cijfers

19%

van de ondernemers krijgt alleen jaarlijks cijfers

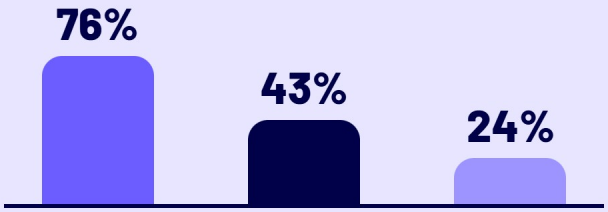


“Dankzij real-time inzicht kunnen onze ondernemers bijsturen vóórdat problemen zich voordoen.”

Geert Dreschler · MKB Accountants

05 Van terugkijken naar vooruitkijken

Uit ons KPI-onderzoek



- Kantoren die dagelijks of wekelijks bijwerken
- Vraagt uitstel aan voor de jaarverslagen
- Weet niet welk deel van de banktransacties binnen 24 uur wordt verwerkt

Hoe vaak ondernemers tussentijdse cijfers krijgen



- maandelijks (of vaker)
- per kwartaal
- alleen jaarlijks

Kortom: de data is vaak actueel, maar het inzicht bereikt de ondernemer nog niet. Wie die kloof dicht, onderscheidt zich in 2027.

Zo omarm je deze trend

01 Begin bij je software
Real-time inzicht vraagt om tijdige aanlevering én verwerking. Software met een hoge automatiseringsgraad, overzicht en analyse helpt je op weg.

02 Signaleer voordat de klant belt
Afwijkingen in marge, liquiditeit of btw-positie zijn een aanleiding voor proactief contact.

03 Plan het adviesgesprek in
Een vast kwartaalgesprek op basis van actuele cijfers maakt advies een vast onderdeel van je dienstverlening.

04 Deel actuele cijfers standaard
Geef klanten doorlopend toegang tot een dashboard met omzet, liquiditeit en openstaande posten. Zo verschuift het gesprek van “hoe staan we ervoor?” naar “wat gaan we doen?”.

05 Meet klanttevredenheid
Een korte NPS-vraag na een adviesmoment geeft je direct inzicht.

06 Werk je jaarwerk het hele jaar bij
Wie het jaar door schoon en actueel boekt, rondt het jaarwerk niet in een piek af en heeft minder (of helemaal geen) uitstel nodig.

TREND 6 VAN 7

06 Digitale weerbaarheid is een randvoorwaarde

Klantdata is je meest waardevolle bezit. Beveilig het ook zo.

Op 15 augustus 2026 trad de Cyberbeveiligingswet (Cbw) in werking, de Nederlandse uitwerking van de Europese NIS2-richtlijn. De wet stelt eisen aan de digitale weerbaarheid van ruim 8.000 organisaties die essentiële of belangrijke diensten leveren, met onder meer een registratie- en meldplicht.

Ook kleinere kantoren krijgen ermee te maken. Organisaties die onder de wet vallen, stellen namelijk eisen aan hun leveranciers. Lever jij aan zo'n klant, dan word je onderdeel van hun keten.



71% van de kantoren communiceert met klanten via WhatsApp.
Elke extra plek waar klantdocumenten binnenkomen, is een extra risico.

Microtrends

Eén ransomware-aanval kan claims van veel klanten tegelijk opleveren

Bij een aanval is de data van 50, 100 of 200 klanten in één keer weg of versleuteld. Veel kantoren hebben geen cyberverzekering, en veel polissen sluiten dit scenario uit. Check daarom wat jouw polis dekt.

In 2027 worden ook klanten kritischer op kantoren die slordig met data omgaan

Grote afnemers gaan hun accountant beoordelen op cybersecurity, en kleinere volgen. Beveiliging wordt een selectiecriterium, en daarmee een zakelijke vraag in plaats van alleen een compliancevraag.

Accountantskantoren worden een interessanter doelwit

Ondernemersgegevens, kasposities, ondernemingsstructuren, bankrekeningnummers: alles komt bij jou samen. Daardoor worden gerichte aanvallen interessanter, ook voor kantoren die tot nu toe niets hebben meegemaakt.

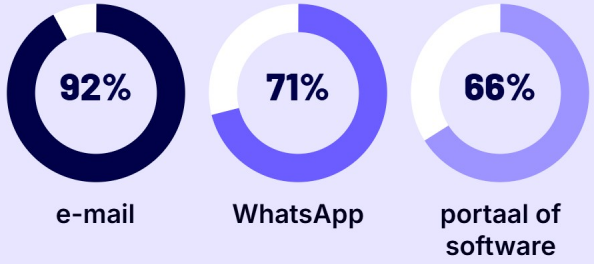
06 Digitale weerbaarheid is een randvoorwaarde

Wat betekent dit in 2027?

Als accountant beheer je grote hoeveelheden gevoelige financiële data, vaak ben je zelf een klein of middelgroot bedrijf. En daar schuilt het gevaar. Dankzij e-facturatie en digitale rapportage neemt de digitaal uitgewisselde data toe. Beveiliging van bedrijfsgegevens wordt daarbij door het kabinet genoemd als harde voorwaarde. In 2027 zorg je dus dat digitale weerbaarheid een vast onderdeel is van kwaliteit en vertrouwen.

Uit ons KPI-onderzoek

Via welke kanalen communiceren kantoren met klanten?



Elke extra plek waar klantdocumenten binnenkomen, is een extra risico.

Zo omarm je deze trend

01 Regel de basis
Tweestapsverificatie op alle systemen, sterke wachtwoorden, actuele software en back-ups leveren het meeste op per geïnvesteerde euro.

02 Train je team op phishing
Phishing is de meest voorkomende aanvalsvorm. Regelmatige bewustwordingstraining levert daarom het meeste op.

03 Maak cybersecurity een adviesonderwerp
Juist kleinere bedrijven zijn kwetsbaar. Een korte check tijdens het jaargesprek voorkomt schade, zoals spookfacturen.

04 Check je positie in de keten
Lever je aan klanten die onder de Cyberbeveiligingswet (Cbw) vallen, dan kun je vragen over je beveiliging verwachten. Zorg dat je die kunt beantwoorden.

05 Beperk waar klantdata rondgaat
Werk met één beveiligd portaal in plaats van documenten via e-mail en WhatsApp. En leg vast welke data je in AI-tools mag invoeren.

06 Let op de beveiliging van je software
Software die vanaf de basis veilig is gebouwd, geeft veel minder risico op lekken. Kijk goed naar de eisen van je leverancier.

TREND 7 VAN 7

07 Consolidatie: kies je koers

Klein zijn is geen probleem. Stilstaan wel.

De accountancymarkt schuift van versnipperd naar gecentraliseerd. De tarieven stijgen, vacatures blijven open, regels worden zwaarder en AI maakt uren minder waard. Dat betekent niet dat kleine kantoren verdwijnen. Het betekent wel dat elk kantoor een bewuste keuze moet maken. Wie nu kiest, bepaalt zelf de richting.

TWEE STERKE ROUTES

Opschalen

Een overname, fusie of samenwerking met een kantoor dat wel de capaciteit heeft. Zo deel je de kosten van software, kennis en personeel.

Specialiseren

Een scherpe niche met een eigen tarief, zoals btw-advies, zzp-compliance, of specialiseer in een specifieke branche.

Het kantoor dat tussen die twee blijft hangen, **verliest terrein.**



31% van de kantoren heeft een klantenstop of overweegt die.

07 Consolidatie: kies je koers

Microtrends

In 2027 verdwijnen de kantoren zonder eigen verdienmodel

Wie per uur factureert, handwerk doet en geen vaste klanten heeft, verkoopt zichzelf straks aan een partij die wel schaalt, of stopt.

De middenmoot staat het meest onder druk

Te groot om persoonlijk te zijn, te klein om de investering in automatisering, kwaliteit en security terug te verdienen.

Kleine kantoren winnen met specialisatie

Een klein kantoor met een scherpe niche rekent een eigen tarief en bouwt een duidelijke positie op. Dat is een volwaardige route, geen noodgreep.

Wat betekent dit in 2027?

Drie ontwikkelingen versnellen de consolidatie tegelijk.

01 Regeldruk

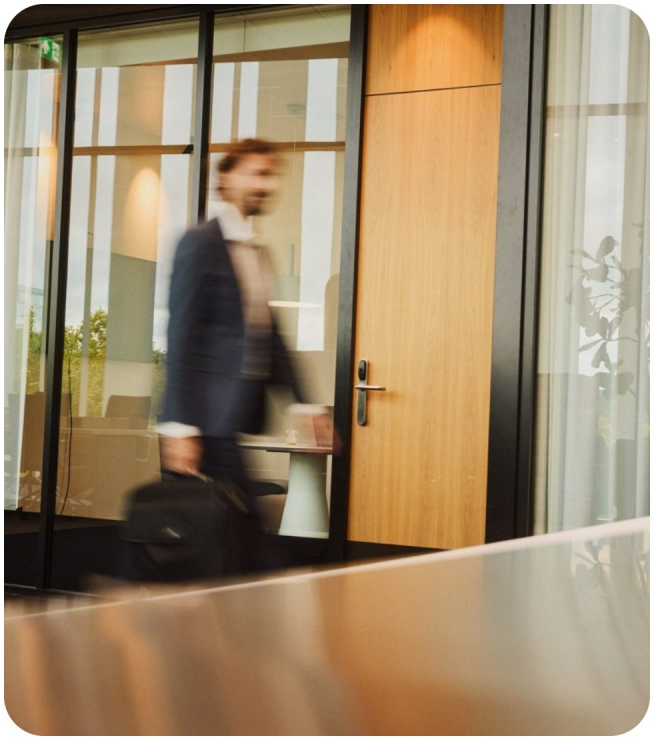
Vanaf 1 januari 2027 gelden de Nadere Voorschriften Kwaliteitsmanagement (NVKM) ook voor kantoren zonder reguliere vergunning. Kwaliteit wordt een doorlopend, aantoonbaar proces. Een klein kantoor draagt die last alleen.

02 Security

Met de Cyberbeveiligingswet (Cbw) stellen grote klanten en ketenpartners eisen aan hun leveranciers. Kun je niet laten zien hoe je beveiligd bent, dan val je af.

03 Prijsdruk

Als AI de verwerking bijna gratis maakt, betaalt de klant voor het resultaat en niet voor de uren. Wie dat verdienmodel niet heeft, verliest zijn omzet.



07 Consolidatie: kies je koers

Uit ons KPI-onderzoek



- 12% heeft een klantenstop
- 19% overweegt een klantenstop
- 69% geen van beide

44 administraties per medewerker bedient het mediane kantoor. Waar sta jij?



Zo omarm je deze trend

01 Bereken je positie
Hoeveel administraties bedien je per medewerker, wat levert een administratie op en hoeveel tijd kost die? Vergelijk dat met het mediane kantoor van 44 administraties per medewerker.

02 Kies in 2027 je route
Opschalen betekent een overname, fusie of samenwerking. Specialiseren betekent een niche met een eigen tarief, zoals btw-advies, zzp-compliance of advies voor één branche.

03 Maak kwaliteit en security je verkoopargument
Documenteer je kwaliteitssysteem nu de NVKM ingaat, en zorg dat je kunt uitleggen hoe je klantdata beschermt. Nu een voordeel, straks een harde eis.

04 Kies je klantenbestand bewust
Segmenteer op marge en op bereidheid om over te stappen naar een abonnement of vaste prijs. Gebruik vrijgekomen capaciteit voor klanten die waarde zien.

05 Start het gesprek nu, niet onder druk
Een groeiend, stabiel kantoor krijgt een betere prijs bij verkoop of fusie dan een kantoor dat moet verkopen omdat het personeel vertrekt.

06 Automatiseer eerst de basis
Of je nu opschaalt of specialiseert: zonder automatische verwerking blijft er geen tijd over voor advies. En een geautomatiseerd kantoor is meer waard bij een overname.

CONCLUSIE

Kies in 2027 je eigen koers

Maak je in 2027 geen keuze? Dan wordt die keuze voor jou gemaakt

De zeven trends in dit rapport hebben één gemeenschappelijke kern. De basis van het vak verandert, en de accountant die daar nu op inspeelt, heeft in 2027 een voorsprong.

E-facturatie maakt data gestructureerd, AI maakt verwerking sneller, en samen maken ze ruimte vrij in een markt waarin personeel schaars blijft. Die ruimte kun je gebruiken om meer klanten te bedienen, maar vooral om **beter te adviseren**. Met actuele cijfers, heldere duiding van nieuwe regels en aandacht voor de digitale veiligheid van je klant.

Onze eigen cijfers laten zien dat de wil er is. Automatisering staat bij 81% van de kantoren bovenaan de agenda en 78% wil groeien zonder extra personeel. Tegelijk zien we dat inzicht in de eigen processen, het delen van actuele cijfers en het meten van klanttevredenheid nog achterblijven. Daar ligt de grootste kans voor 2027.

Bij Nmbrs geloven we dat de accountant de vaste partner van de ondernemer is en blijft. Onze rol is om software te bouwen die jou daarbij ondersteunt. Die het handwerk wegneemt, zodat jij tijd hebt voor het werk dat ertoe doet.

81%
zet automatisering bovenaan de agenda

78%
wil groeien zonder extra personeel

Waar staat jouw kantoor?

Met de KPI Benchmark vergelijk je je kantoor met soortgelijke kantoren. Zo zie je het verschil tussen waar je nu staat en waar je naartoe wilt, en welke trend voor jou het eerst telt.

Start de KPI Benchmark