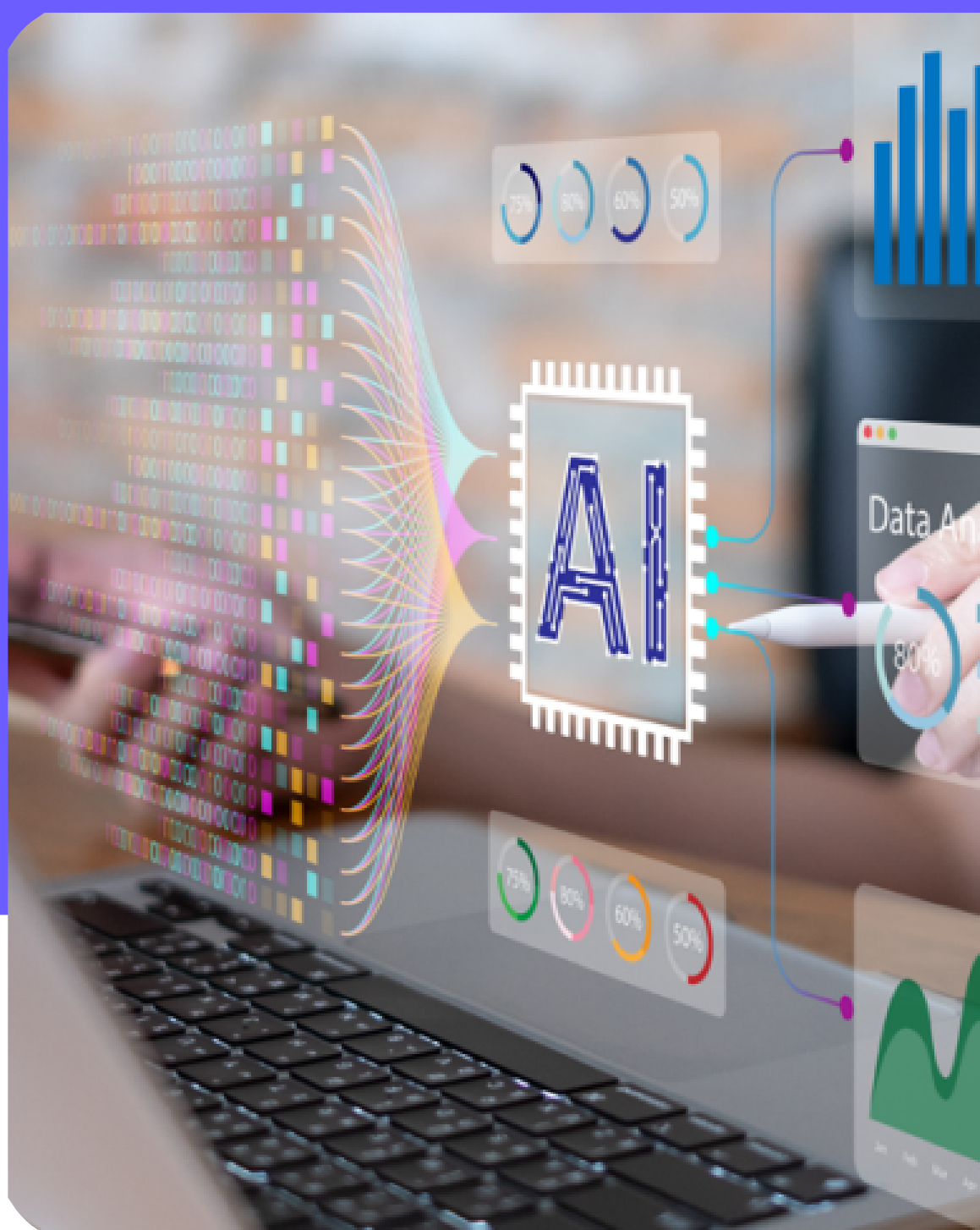


Van actuele cijfers naar inzichten

Hoe AI en real-time data je kantoor relevant houden





**Dit whitepaper is
ontstaan in
samenwerking met:**



Inhoudsopgave

"Wie AI niet omarmt, kan straks naar het UWV"	5
"Cijfers vertalen naar waardevol inzicht"	12
"We spreken dezelfde taal als de ondernemer"	17
"Ondernemers willen van A tot Z ontzorgd worden"	20

Inleiding

De accountancy staat voor grote uitdagingen. Klantverwachtingen stijgen, personeel is schaars en technologie verandert sneller dan veel kantoren kunnen bijhouden. Zo zal de opkomst van AI de sector sterk veranderen.

De boodschap in deze whitepaper is **urgent**: kantoren die niet meebewegen, verliezen langzaam hun bestaansrecht. Ondernemers hebben zelf toegang tot AI-tools als ChatGPT en Copilot en ontdekken dat ze vragen die ze vroeger aan hun adviseur stelden, ook zelf kunnen beantwoorden.

Tegelijkertijd biedt diezelfde technologie ook kansen. AI geldt dit alleen voor kantoren die hun basis goed op orde hebben. Dat betekent dat zij beschikken over real-time data, ofwel actuele, betrouwbare en goed gestructureerde data.

Moderne kantoren weten dat real-time inzicht niet alleen de kwaliteit van hun dienstverlening verbetert, maar dat ze daarmee relevant blijven de komende jaren. De toegevoegde waarde zit hem allang niet meer in het verwerken van bonnetjes en het aanleveren van een mooie jaarrekening. Het gaat om meedenken met de ondernemer, om het signaleren van risico's en business opportunities.

Kenmerkend voor deze kantoren? Ze investeerden al vroeg in automatisering, stellen hoge eisen aan datakwaliteit en kiezen heel bewust voor een proactieve adviesrol.

Hoe dat er in de praktijk uit ziet, lees je in deze whitepaper.

“Alleen kantoren die het dichtst bij hun klanten staan, met de beste data, de beste tools én het beste advies, zullen overeind blijven.”

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

Hoofdstuk 1 — AI-expert Ron Meijer

AI gaat de accountancy flink opschudden

Dankzij tools als ChatGPT en Copilot kan de ondernemer eenvoudig zelf prognoses maken of een fiscale vraag stellen. “Zorg dat je klanten voor blijft door proactief te adviseren op basis van real-time data”, zegt AI-expert Ron Meijer.

Slechts een kwart van de accountancyprofessionals werkt momenteel actief met AI. De helft heeft er nog geen kaas van gegeten. Dat constateert Ron Meijer, eigenaar van belastingadvieskantoor Blauwe Vrijdag in Leeuwarden. Dankzij een achtergrond in de bedrijfsinformatica omarmde de belastingadviseur AI al vroeg. Door die efficiëncyslag hield hij tijd over en ontwikkelde zich tot AI-expert.

Sinds drie jaar draagt Meijer zijn kennis over aan accountants en fiscalisten. Die trainingen zijn snel volgeboekt: hij legt uit hoe kantoren met AI aan de slag kunnen en hoe ze goede prompts schrijven.

Maar Meijer wil collega's vooral ook waarschuwen. “Kantoren spelen nog nauwelijks in op AI terwijl dat wel zou moeten. De transitie gaat sneller dan menig kantoor denkt.” Zo confronteerde hij een volle zaal al eens met de boodschap: “Wie niet meeverandert, kan straks naar het UWV.”

“Zowel AI als automatisering dragen eraan bij dat je je verdienmodel nog eens kritisch moet bekijken”

Meijer verduidelijkt: “AI is er en gaat niet meer weg. Alles wat boekhouders en accountants doen, dat kan AI ook. Van administraties verwerken en jaarrekeningen samenstellen tot het maken van aangiften.”

De klant is niet achterlijk

Meijer verwacht dat de helft van de medewerkers in de sector de komende jaren ander werk zal moeten zoeken. “Kantoren kampen nu weliswaar met personeelstekorten”, erkent hij. “Maar dat komt omdat we nu nog bezig zijn met werk dat AI straks overneemt. En omdat veel kantoren nog werkzaamheden doen die al weggeautomatiseerd hadden kunnen worden.”



Tot dusver kwamen kantoren weg met inefficiënt ingerichte processen. “Lange tijd hebben we de klant dom en afhankelijk gehouden. Zolang de klant betaalt, is er geen prikkel om te veranderen”, aldus Meijer. “Maar nu wordt men zenuwachtig. En dat is terecht. De klant is niet achterlijk; ook ondernemers hebben ChatGPT en Copilot en ontdekken dat ze vragen die ze vroeger aan hun adviseur stelden, nu zelf kunnen beantwoorden.”

Neem het samenstellen van de jaarrekening. Een gemiddeld kantoor rekt daar nu zo'n 2.500 euro voor. Volgens Meijer zal die vergoeding binnen drie jaar zijn teruggelopen naar 500 euro. “De klant weet ook dat AI het werk doet en zal daar niet langer het oude tarief voor willen betalen. Kijk naar je omzet van afgelopen jaar. Deel dat door vijf. Wat is dan nog je bestaansrecht?”

Op weg naar een ander verdienmodel

Volgens Meijer is de accountancy- en belastingadviessector aan het kantelen. Jarenlang was de jaarrekening het verdienmodel, met fiscaal advies als welkome bijvangst. Die verhouding keert om: fiscaal advies wordt de kern, de jaarrekening een bijproduct. Dat vraagt om een fundamentele mindshift, die helaas nog niet bij veel kantoren indaalt.



**“De gemiddelde jaarrekening levert nu 2.500 euro op.
Binnen drie jaar is dat 500 euro”**

Zo blijf je relevant — een stappenplan

Het is bloedlink als accountantskantoren niet in AI investeren, anderzijds biedt de technologie ook kansen, stelt Meijer. “Alleen kantoren die het dichtst bij hun klanten staan, met de beste data, de beste tools én het beste advies, zullen overeind blijven.” Met deze **vier stappen** krijg je dit voor elkaar:

Stap 1: Zorg dat je over de beste data beschikt

Alleen als je over actuele, betrouwbare en volledige data beschikt, kun je met AI betrouwbare en goede adviezen genereren.

- **Zorg voor complete data.** Als je een AI-tool niet alle, volledige gegevens levert, gaat het systeem gissen. Dan loopt het mis en worden er verkeerde inzichten gegeven. Wie denkt met AI een voorsprong te nemen terwijl hij van zijn data een rommeltje heeft gemaakt, valt dus snel door de mand.
- **Zorg dat data schoon is.** Wie betrouwbare inzichten wil, moet zorgen dat die aan de voorkant correct binnenkomen. Dat begint met strak ingerichte processen. Een tool als scan & herken is enorm efficiënt, maar je moet er wel voor zorgen dat de juiste gegevens bij de herkenningsregel worden ingevuld. Anders hapert de verwerking: één leverancier komt dan terug als Vodafone Maastricht, Vodafone Leeuwarden en Vodafone Den Haag.
- **Zorg voor actuele cijfers.** Cijfers achteraf volstaan niet meer. Dat betekent dat je goede afspraken maakt met klanten over het aanleveren van de meest recente cijfers. Spreek af dat ze hun gegevens regelmatig, het liefst dagelijks, uploaden. Je helpt ze daarbij met online apps, of automatische koppelingen.

“Wie van zijn data een rommeltje heeft gemaakt, valt snel door de mand”

Stap 2: gebruik je CRM als digitale kluis voor real-time data

Beschik je over data van hoogwaardige kwaliteit? Dan wil je die omzetten in waardevolle inzichten. Daarvoor is een sterk CRM-systeem nodig met naadloze koppelingen naar alle software die het kantoor gebruikt: boekhouding, aangiftepakketten, e-mail, telefoon. Alles moet samenkomen op één plek. Meijer: "Als een kantoor geen goed CRM-systeem heeft, durf ik te beweren dat het binnen vijf jaar een probleem heeft om te blijven bestaan."

Stap 3: investeer in proactief advies

Als je je data en het systeem goed op orde hebt, ben je in staat om de klant proactief van advies te voorzien. Meijer illustreert hoe zijn belastingadvieskantoor Blauwe Vrijdag dat zelf doet: "Als een kind van een klant 13 jaar wordt, sturen we automatisch een verjaardagskaart. Plus een arbeidsovereenkomst. Ik heb de ondernemer dan allang verteld waarom: als jouw zoon of dochter bijvoorbeeld in dienst treedt bij de zaak, dan zijn de studiekosten fiscaal aftrekbaar. Dat kan oplopen tot 45.000 euro voordeel per gezin. Denk jij", stelt Meijer de retorische vraag, "dat die klant dan nog overweegt om weg te gaan?" Zo onderscheid je je als kantoor met een proactieve aanpak. Die is mogelijk dankzij real-time data en de juiste software.

Het gaat daarbij ook om de houding van medewerkers, benadrukt Meijer. "Stel dat je in de boekhouding van een klant ziet dat de voorraad plotseling omhoogvliegt. Zie je het? En vervolgens: handel je er ook naar? De meeste kantoren zien het wel, maar doen niets. Dat kan in de toekomst niet meer."

"Met introverte accountants die graag met hun neus in de cijfers zitten, gaan kantoren het niet redden"

Stap 4: zorg vandaag nog voor een AI-beleid

In elke training stelt Meijer de vraag: welk kantoor heeft een AI-beleid? "Nog maar weinig kantoren zijn zich ervan bewust dat het gebruik van AI door medewerkers niet zonder consequenties is. Over de Europese AI Act denken ze dat deze enkel voor grote bedrijven geldt, of dat ze nog tijd hebben om aan de richtlijnen te voldoen. Beide groepen hebben het mis en lopen daarmee grote risico's."

Sinds februari 2025 is de zogenaamde AI-geletterdheidsplicht van kracht. Elke medewerker op kantoor die met AI werkt, moet weten wat hij doet, welke risico's eraan kleven en wanneer hij de output moet wantrouwen. Sinds augustus 2025 gelden aanvullende regels voor wie tools als Copilot of ChatGPT gebruikt. Vanaf 2 augustus 2026 zijn de verplichtingen nog zwaarder: kantoren moeten dan kunnen aantonen dat ze AI verantwoord inzetten, met gedocumenteerde processen en controles, en dat ze een helder AI-beleid hebben. Wie dat niet kan, riskeert hoge boetes.

Meijer is ongerust. Hij merkt dat professionals van alles in AI 'gooien' zonder erbij na te denken. "Vaak zijn het partners die er lustig mee experimenteren. Nogal stuitend. Even een bestand uit de boekhoudsoftware in de gratis versie van ChatGPT uploaden om te kijken wat eruit komt. Of klakkeloos klantdata delen. Dat mag natuurlijk niet. Medewerkers hebben geen idee dat ze daarmee wetsartikelen overtreden."

Meijer waarschuwt ook voor zogenaamde 'hallucinaties'. Als je een concept-advies maakt met behulp van AI die is gebaseerd op een niet-bestaande uitspraak, en dat wordt niet gecheckt, dan kun je in de problemen komen. Zeker als de tuchtrechter vraagt naar je AI-beleid en je kantoor moet toegeven dat die er nog niet was."

“Als de tuchtrechter naar je AI-beleid vraagt en dat er niet is, kun je zwaar in de problemen komen”

Zo schrijf je een AI-beleid — drie tips

Voor wie nog geen AI-beleid heeft geformuleerd, en daar dus mee aan de slag moetest, heeft Meijer drie concrete tips:

Tip 1

Inventariseer welke AI-tools worden gebruikt:

Zet ze allemaal op een rijtje. Denk niet alleen aan ChatGPT of Copilot, denk ook aan de onzichtbare tools. Zoals de slimme zoekfunctie in het boekhoudpakket, of de AI-samenvatting in Teams. De lijst zal langer zijn dan verwacht - en dat is precies waarom je hem moet maken.

Tip 2

Formuleer een AI-beleid:

- Schrijf geen veertig pagina's tellend beleidsdocument, dat leest niemand. Drie pagina's volstaan en zorgt ervoor dat het AI-beleid gaat leven bij zowel de stagiair als de managing partner.

Het beleid beantwoordt drie vragen:

1. waarom AI wordt gebruikt;
2. wat wel en wat niet mag: verbied het uploaden van BSN-nummers en andere klantdata. Spreek af dat er geen AI-gegenereerd conceptadvies de deur uitgaat zonder menselijke review';
3. hoe de controle is geregeld: voer bijvoorbeeld het 'vierogenprincipe' in en gebruik de transparantiezin in elk uitgaand stuk dat ook wordt ondertekend.

Tip 3

Bespreek het op kantoor:

Zorg ervoor dat het AI-beleid gaat leven, verspreid het dus niet per mail, maar bespreek het tijdens een overleg.

Interesse in het volgen van een AI-training of wil je meer informatie?

Kijk op www.blauwevrijdag.nl

**“Cijfers vertalen naar
waardevol inzicht — dat is hoe
we relevant blijven”**

Hoofdstuk 2 — Meindert de Boer, Practical | Excellence in
finance



Naast de ondernemer staan

Pal naast de ondernemer staan, om die tijdig en proactief te ondersteunen bij het runnen van zijn business. "Dankzij altijd actuele inzichten zijn we een kritische sparringpartner die helpt om betere beslissingen te nemen", zegt Meindert de Boer van accountants- en advieskantoor Practical | Excellence in finance.

Als ondernemer ergerde Meindert de Boer zich groen en geel dat zijn toenmalige accountant hem niet kon voorzien van de meest actuele cijfers, en daardoor waardevolle inzichten miste. Gedreven door die frustratie richtte De Boer 15 jaar geleden Practical op, een kantoor dat sterk inzet op real-time data en strak geautomatiseerde processen. "Dankzij actuele, juiste cijfers weten we precies wat er speelt, en dat delen we voortdurend met onze klanten. We zitten kort op de bal."

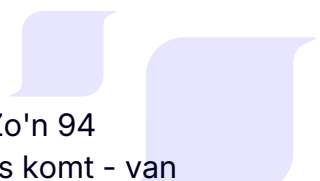
Practical denkt proactief mee. "Wanneer een ondernemer belt omdat hij een bedrijf wil overnemen of een mooi huis op het oog heeft, kunnen we binnen een uur zeggen of er voldoende financiële ruimte is. Dat kan alleen als de administratie op orde is." Ook heeft Practical regelmatig contact. "Grote, internationale klanten spreken we dagelijks, middelgrote klanten wekelijks of maandelijks. Sowieso is er elk kwartaal contact — telefonisch, online of fysiek."

Zelfs in het weekend nemen medewerkers van Practical de telefoon op. "Omdat een ondernemer zich die dagen ontspant, en er juist dan vragen kunnen opborrelen. Onze service gaat verder dan de boekhouding, salarisadministratie en belastingadvies."

'Het mag schuren'

Klanten hebben volgens De Boer behoefte aan een kritische sparringpartner die vooruitkijkt en helpt om betere beslissingen te nemen. "Als een ondernemer wil investeren terwijl de liquiditeit onder druk staat, laten we zien wat dat betekent voor zijn cashflow. Wil hij personeel aannemen terwijl de omzet of marge dat nog niet draagt, dan benoemen we dat. En als we signaleren dat de debiteuren oplopen, de voorraden te zwaar op de balans drukken of bepaalde activiteiten structureel te weinig opleveren, bespreken we dat ook. Het mag soms schuren; zo voorkom je verkeerde beslissingen."

Essentieel is dat adviezen zijn gebaseerd op feiten: de cijfers zijn immers actueel, compleet en juist. De Boer: "We doen niet aan aannames. Strategische keuzes moet je niet baseren op onderbuikgevoelens."



Practical heeft de administratieve processen vergaand geautomatiseerd. Zo'n 94 procent van alle bonnen wordt verwerkt zonder dat er een mens aan te pas komt - van koffie onderweg, tankbeurten tot inkoopfacturen. Ontbrekende gegevens of afwijkingen worden zichtbaar via maandelijkse kwaliteitscontroles. Daardoor is de administratie actueel, controleerbaar én direct bruikbaar voor advies. Zo beschikken collega's altijd over juiste cijfers.

De Boer: "Onze toegevoegde waarde zit niet in het verwerken van bonnen, maar in het interpreteren van cijfers. Als we zien dat de brutomarge terugloopt of kosten harder stijgen dan de omzet, wachten we niet tot het einde van het jaar. We nemen direct contact op en bespreken wat dit betekent voor de onderneming."

Altijd in de lead

De werkwijze van Practical vereist heldere afspraken en nauwe samenwerking met de klant. "Wij geloven niet in administraties die achteraf worden bijgewerkt. real-time inzicht vraagt discipline - van ons én van de klant. Daarom spreken we vooraf af welke informatie we wanneer nodig hebben, en wat de ondernemer daarvoor terugkrijgt."

Die aanpak geeft klanten grip en duidelijkheid. Ondernemers die behoefte hebben aan een efficiënte basisadministratie krijgen een proces dat digitaal, betrouwbaar en goed georganiseerd is. Voor ondernemers met grotere ambities gaat de dienstverlening verder: managementinformatie, fiscale begeleiding, financieringsvraagstukken en ondersteuning van gespecialiseerde partners. "Naarmate een onderneming complexer wordt, groeit onze rol als adviseur."

In die samenwerking neemt Practical bewust 'de lead'. Ruim vóór de btw-deadline krijgen ondernemers inzicht in wat nog ontbreekt. "Wij sturen actief op een complete en actuele administratie." Ook de planning van jaarrekeningen wordt vroegtijdig afgestemd. Al in het najaar bespreekt Practical met klanten wanneer de jaarrekening gereed moet zijn. Is een eerdere oplevering nodig, bijvoorbeeld voor financiering of dividendplanning, dan kan dat. "Door vooruit te plannen, houden we grip. Dat zorgt voor rust bij de klant én binnen ons team."

De Boer vergelijkt zijn kantoor graag met een sterrenrestaurant. "Het menu staat vast, achter de schermen is alles strak georganiseerd. De klant ervaart dat alles klopt: zorgvuldig, tijdig en van hoog niveau. Door onze strikte regie kunnen we verwachtingen overtreffen."



Practical beheert inmiddels ruim 1.500 administraties voor middelgrote ondernemers vaak meerdere bv's, personeel en internationale activiteiten. Het kantoor biedt naast boekhouding, salarisadministratie en fiscaliteit ook bredere financiële en managementinformatie. Waar nodig wordt samengewerkt met specialisten op juridisch, notarieel of internationaal gebied, zodat ondernemers één financieel aanspreekpunt hebben. Daardoor groeit het kantoor jaarlijks met 15 tot 25 procent, een groei die naar verwachting doorzet.

Digitaal goud

De Boer ziet AI niet als bedreiging, maar als versneller van de koers die Practical jaren geleden inzette. "Wij automatiseren om dichterbij de klant te komen. Hoe minder tijd we kwijt zijn aan repetitief administratief werk, hoe meer ruimte er is voor analyse, advies en begeleiding." De technologie wordt daarbij steeds slimmer. "De echte waarde ontstaat wanneer data worden vertaald naar inzicht: waar loopt marge weg, waar ontstaat liquiditeitsdruk, welke activiteiten renderen onvoldoende en waar liggen groeikansen?"

Mede daarom werkt Practical aan het ontsluiten van vijftien jaar aan opgebouwde kennis - transactiedata, adviesdossiers, vaktechnische memo's en praktijkervaring - via generatieve AI. "Dat is ons digitale goud", aldus De Boer. "Door onze interne kennisomgeving toegankelijk te maken met AI, kunnen medewerkers sneller relevante informatie vinden en toepassen. Krijgt een medewerker een vraag over de overstap naar een bv of een fiscale herstructurering? Dan hoeft hij het wiel niet opnieuw uit te vinden. Hij kan putten uit eerdere cases en vaktechnische kennis. Adviezen worden consistent en zijn beter onderbouwd."

Groeiende honger naar data

De Boer merkt dat door de opkomst van AI bij ondernemers de behoefte aan betrouwbare, gedetailleerde data groeit. Klanten nemen niet langer genoegen met alleen omzet- en winstcijfers. Ze willen weten hoe die zijn opgebouwd: welke producten leveren iets op, welke vestigingen presteren beter, welke dagen zijn winstgevend?

Daarom streeft Practical naar schone, goed gestructureerde data. "Alleen daarmee krijgen we scherpere inzichten en nemen we betere beslissingen." AI herkent patronen die je handmatig moeilijker ziet. Essentieel blijft dat de cijfers kloppen. "Als wij samen met de ondernemer zorgen voor een betrouwbaar financieel fundament, kunnen we daarop steeds slimmere inzichten bouwen."

En daarmee verschuift de rol van de accountant. "We zijn allang niet meer enkel bezig met administratie, maar met het verbeteren van de onderneming. Als wij helpen om de omzet en marges te verhogen, betaalt onze dienstverlening zichzelf terug. AI maakt ons daarin niet minder relevant - maar juist relevanter."

Van cijfers tot waardevol inzicht



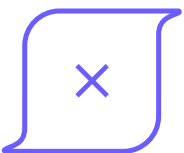
Case 1: het kledingbedrijf

Alles werd op één grootboekrekening geboekt. Op advies van Practical werd de omzet uitgesplitst naar productgroepen. Sommige artikelen leverden nauwelijks marge op en verdwenen uit het assortiment.



Case 2: de exclusieve autodealer

Deze dealer had één verzamelpost voor alle modellen. Practical adviseerde per auto een kostenplaats. Na een maand bleek dat niet de Porsches de meeste marge opleverden, maar de minder opvallende modellen.



Case 3: de horecafranchise

Omzetdata worden hier gecombineerd met weer, kassadata, reserveringen en personeelsplanning. Zo voorspel je wat er gaat gebeuren: bij slecht weer meer advertentiebudget voor de indoor golfbaan.

“We spreken dezelfde taal als de ondernemer”

Hoofdstuk 3 — DIJA Finance helpt snelle e-commerce aan snelle inzichten



Dezelfde taal spreken

Juist in de snelle e-commercewereld is het belangrijk om zicht te hebben op de laatste cijfers. Dat is precies de reden waarom boekhoudkantoor DIJA Finance in korte tijd zo groot kon worden. “We kunnen op elk moment de meest actuele rapportages uitdraaien.”

Gijs Dinnessen en Viktor Jaskulak kennen elkaar al sinds de middelbare school. Na hun opleiding — de een studeerde bedrijfseconomie, de ander accountancy — startten ze samen een webshop in eetkamerstoelen, barkrukken en woonaccessoires. Dat bracht hen al snel op een beter idee.

“In een WhatsApp-groep met andere e-commerceondernemers kwam opvallend vaak dezelfde vraag voorbij: kent iemand een goede boekhouder — die van mij snapt niet hoe mijn business werkt. Een veelgehoorde klacht was dat traditionele kantoren veel te laat en enkel per mail reageerden, en dat ze de business niet kenden.”

Voor Dinnessen en Jaskulak was de conclusie snel getrokken: dit konden zij beter. In 2020 richtten ze DIJA Finance op, een boekhoudkantoor voor e-commercebedrijven. Hun eigen ervaring komt daarbij goed van pas.

Wekelijks sparren

Wat e-commerce zo anders maakt, is de snelheid. Dinnessen: “Niet elke ondernemer heeft er behoefte aan, maar de meesten willen bijna wekelijks met ons sparren. In de e-commerce draait alles om het op peil houden van de voorraad en de cashflow.”

Zo begeleidt DIJA twee jonge ondernemers die in korte tijd flink groeiden dankzij een succesvolle webshop in sieraden. “Een jaar geleden was dit slechts een idee, nu is het een serieus bedrijf”, vertelt Jaskulak. “We kijken geregeld mee hoe de zaken ervoor staan.”

Meekijken en bijsturen

Dinnessen haalt een andere klant aan die sporthulpmiddelen verkoopt, zoals braces en tapes. "De omzet bedraagt inmiddels enkele miljoenen. Het doel is om dit jaar te verdubbelen, en dat lijkt te lukken. De ondernemer zit bovenop de cijfers en maakt ook zelf analyses."

Alle bankrekeningen worden ingelezen: niet alleen de gebruikelijke Nederlandse rekeningen, maar ook Revolut, Wise, American Express en betaalplatformen als PayPal. Ook facturen en orders die per mail binnenkomen of uitgaan, worden via een automatische koppeling direct verwerkt. Zo biedt DIJA niet alleen cijfers op basis van bankgegevens, maar ook op basis van lopende inkooporders en facturen.

Bijna tweewekelijks kijken Dinnessen en Jaskulak mee. Gaan de advertentiekosten omhoog? Stijgen de inkopen? Zijn er kosten te besparen? "We spreken dezelfde taal als de ondernemer: vanwege onze ervaring, maar ook omdat we zoveel meer e-commerceklanten hebben. Daardoor kunnen we benchmarken."

Het kantoor behoedt ondernemers ook voor valkuilen: te veel betalingen via Klarna kan ertoe leiden dat de provider betalingen pauzeert, waardoor de cashflow hapert. "Daarnaast letten we op verborgen kosten. Veel ondernemers sluiten abonnementen af voor online tools zonder dat ze die gebruiken. Zonde natuurlijk", legt Jaskulak uit.

"Het komt voor dat het boekhoudkantoor van een klant de bulk aan transacties niet aankan. Zo leverde een klant een bankbestand aan met maar liefst 170.000 transacties. Dankzij onze automatiseringssoftware lukte het ons die toch relatief snel weg te werken."

"Voor veel klanten zijn we een laatste reddingsboei; traditionele kantoren schrikken vaak van de berg aan transacties - die kunnen wij relatief snel wegwerken"

“Ondernemers willen van A tot Z ontzorgd worden”

Hoofdstuk 4 — De indrukwekkende groeispurt van Fisqi

Van A tot Z ontzorgd

Begin 2025 opende belasting- en advieskantoor Fisqi de deuren in Rijswijk. Een jaar later telt het kantoor al 25 tot 30 medewerkers. Die indrukwekkende groei is te danken aan een focus op strategisch advies en real-time inzicht, maar ook aan een eigentijdse manier van marketing op social media. "Wekelijks stromen nieuwe klanten binnen."

Wat is het verschil tussen Fisqi en een 'reguliere' boekhouder? Op die vraag geeft oprichter Adil Arkoubi het antwoord in een van de bedrijfsfilmpjes op Instagram. "Zoek je iemand die de cijfers invoert, verwerkt in een aangifte en die vervolgens indient bij de belastingdienst — iets dat ondernemers ook zelf zouden kunnen doen? Of wil je strategisch advies op maat over hoe je je bedrijf naar een hoger niveau kunt tillen, door zoveel mogelijk vermogen in het bedrijf te houden en opnieuw te investeren?"

Het geven van strategisch advies is vanaf het begin af aan de aanpak van Fisqi. En dat wordt gewaardeerd, zo blijkt uit de snelle groei van het kantoor. "Ondernemers willen van A tot Z ontzorgd worden. Het is een veelgehoorde reden waarom klanten naar ons overstappen", ervaart operationeel manager Ahmed Alsaedi, die verantwoordelijk is voor de interne processen en het it-platform waarop de dienstverlening draait.

"Via TikTok en Instagram trekken we bewust jonge ondernemers aan. Die passen goed bij ons"

Dankzij een achtergrond in de financiële dienstverlening verzorgt Alsaedi ook de eerste gesprekken met nieuwe klanten. "Ik merk dat ondernemers tijdens de onboarding opgelucht zijn, als ze horen dat we echt naast ze staan en altijd op ons kunnen rekenen. Zo nemen we veel stress weg."

Kleine moeite

Fisqi biedt uiteenlopende diensten aan: van financiële administratie tot fiscaal advies, van belastingaangifte tot payroll. Klanten kunnen er ook terecht voor juridische zaken, zoals vergunningen. Voor zwaardere jaarrekeningen werkt het kantoor samen met een externe accountant.

Elke klant krijgt een vaste contactpersoon die gespecialiseerd is in een bepaalde sector en altijd bereikbaar is. Deze collega denkt actief mee: over de strategie, over aanschafbeslissingen, over groei. "Zo hielpen we een ondernemer met een innovatief product bij het regelen van copyright, het vinden van leveranciers en de lancering van het product. We ondersteunen dus bij het realiseren van groei en strategische keuzes."

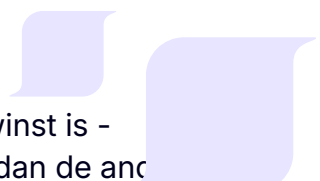
Het kantoor positioneerde zich het afgelopen jaar via TikTok, Instagram en Snapchat. Het kantoor plaatste tips, informatieve video's en 'skits' - humoristische filmpjes. "Daarmee trokken we bewust jonge ondernemers aan. Zij pikken de technologie sneller op en dat past bij wie we zijn."

Volgens Alsaedi zijn de klanten divers. "Het gaat om starters die heel bevlogen met hun business bezig zijn, maar geen idee hebben hoe ze dit administratief regelen. We bedienen ook ondernemers die al langer actief zijn en willen opschalen. Wij groeien graag met ze mee."

“Dankzij real-time inzicht weten ondernemers waar hun omzet vandaan komt, en waar no kansen liggen”

Real-time inzicht als fundament

Centraal in de dienstverlening staat real-time inzicht in de financiële situatie van de klant. Daarmee kunnen de Fisqi-collega's goed onderbouwde adviezen geven. "Zo belde een klant dat hij graag een BMW X5 M Competition wilde kopen. Een prachtige en prijzige auto. Maar na een blik op de cijfers, bleek dat zijn omzet al drie kwartalen daalde. Het was niet dramatisch, maar we raadden hem wel af om nu zo'n grote aanschaf te doen. Dat hebben we hem eerlijk gezegd, daarop besloot de klant even te wachten."



Via een app zien ondernemers op elk moment wat hun omzet, kosten en winst is - uitgesplitst per maand, kwartaal of jaar. De ene klant doet daar meer mee dan de andere geeft Alsaedi toe. "Toch is het voor veel ondernemers een belangrijk kompas. Een eigenaar van een webshop in sportkleding kan uit de cijfers aflezen wanneer zijn omzet piekt en wanneer het rustiger is. Zo zijn november en december vaak topmaanden - mensen hebben dan goede voornemens voor het nieuwe jaar. In maart en april zakt de verkoop in. De ondernemer kan daarop anticiperen: hij kan kiezen voor een andere marketingstrategie, maar hij kan ook zijn assortiment uitbreiden met producten die minder seizoengevoelig zijn."

Klaar voor volgende groeispurt

De werkwijze van Fisqi leidde tot veel mond-tot-mondreclame. Het bedrijf groeide zo hard dat het de marketing via social media momenteel even heeft gepauzeerd. "We richten ons nu op het verder optimaliseren van onze processen. Het fundament is al heel stevig", verzekert Ahmed. "Er is al veel geautomatiseerd. We verwachten van klanten dat zij facturen en bonnen dagelijks of minimaal wekelijks uploaden. De meesten vinden het geweldig dat ze bij het tankstation gewoon een foto van hun bon kunnen maken en het origineel mogen weggooien." Slechts een enkele ondernemer komt nog met een map vol facturen langs. Ook die is welkom, zegt Alsaedi. "Maar we begeleiden hem wel stap voor stap naar een digitale uitwisseling van gegevens."

Het resultaat is merkbaar. De pieken rondom de btw- en fiscale aangiften worden elk kwartaal rustiger. "We weten de werkdruk steeds beter te spreiden. Dat is goed voor ons team én voor de kwaliteit van wat we leveren. En zo maken we ons klaar voor de volgende groeispurt."

Case: Van cijfers naar inzicht:

Een ondernemer met een schoonheidskliniek stond voor de strategische vraag: blijven werken via het Treatwell-platform dat klanten doorverwijst maar daar 30 procent commissie voor rekent - of investeren in eigen marketing en klanten rechtstreeks aantrekken? Dankzij de cijfers kon ze precies zien hoeveel omzet via het platform binnenkwam en wat ze daar netto aan overhield. Dat maakte de afweging concreter.

Ook aan de slag met real-time inzicht?

In de huidige wereld willen ondernemers altijd, actueel inzicht hebben in hoe ze ervoor staan en hoe ze kunnen bijsturen. AI zal die trend nog verder versterken. In deze whitepaper beschreven we hoe moderne accountants- en advieskantoren met real-time data en slimme tools dichtbij de ondernemer staan.

De belangrijkste inzichten op een rij:

1. Data vormen het fundament

Actuele, schone en complete data vormen de basis voor op feiten gebaseerde, juiste inzichten. Zonder betrouwbaar fundament zal AI leiden tot 'hallucinaties'.

2. real-time inzicht vervangt terugkijken

Ondernemers willen weten wat er nú speelt en wat er morgen aan komt. Wie nog werkt met jaarlijkse cijfers verliest het gesprek aan de ondernemer zelf.

3. Van verwerken naar adviseren

AI neemt het repetitieve werk over. De toegevoegde waarde van het kantoor ligt in het vertalen van cijfers naar concrete, proactieve adviezen - vóóordat de klant ernaar vraagt.

4. Nabijheid wint van omvang

Wie het dichtst bij de ondernemer staat, het snelst reageert en het scherpste meedenkt, behoudt zijn relevantie.

5. AI-beleid is geen bijzaak

Wie AI inzet zonder beleid, loopt juridisch en reputatierisico. Documenteer wat je gebruikt, stel heldere grenzen en zorg dat elke medewerker weet wat wel en niet mag.



Wil je meer weten?



Boek een demo