

GROEIMODEL VOOR AMBITIEUZE ACCOUNTANTS

GEEF UW KLANT EN UZELF EEN ROBOT CADEAU



Erik Ledeboer, Exact



NAAM

Erik Ledeboer

WERKZAAM BIJ

Exact (Principal Solution
Marketing)

WEBSITE

exact.com/nl/accountancy

Stap 1 is gezet: boekhouden in de cloud is inmiddels door een groot deel van de accountantskantoren geadopteerd. Volgens Erik Ledeboer van Exact – nauw betrokken bij alle Exact productinnovaties voor accountants – past dit bij de ambitie van veel kantoren om meer ruimte te maken voor het toekomstgericht adviseren van hun klanten. Maar om daar te komen zijn nog drie stappen nodig. “Nu is het tijd om het uzelf en uw klanten zo makkelijk mogelijk te maken; geef uw klant en uzelf een robot cadeau!”

GROEIMODEL VOOR TOEKOMSTGERICHT ADVISEREN

Stelt u zich eens voor dat u als accountant over een dashboard in de cloud kunt beschikken waarmee u en uw klanten overal en altijd in realtime de cijfers kunnen bekijken. En dat u automatisch een signaal krijgt als de ingestelde indicatoren afwijken, zodat u kunt bijsturen? Hoeveel ruimte biedt dat voor toekomstgericht adviseren? “Tijdwinst plus digitaal gemak voor het kantoor en de klant is de kern van ons ‘Groe-

model voor ambitieuze accountants’,” vertelt Erik. “Maar ook het voorkomen van fouten en frustraties komen de relatie met de klant ten goede. Elke stap in het model draagt bij aan het optimaliseren van de relatie met de klant, doordat je op een andere manier met elkaar gaat samenwerken. Vanuit dromen en doelstellingen in plaats van de gehate schoenendoos met bonnetjes”. Laten we beginnen met de stip op de horizon, stap 4: toekomstgericht adviseren op basis van signalen.

STAP 4:

TOEKOMSTGERICHT ADVISEREN

De realtime administratie gekoppeld aan een dashboard is al realiteit. “Analysetools en stuurinformatie krijgen een steeds prominentere plek in accountingsoftware”, vervolgt Erik. “Met Exact Online Accountancy kunnen accountants in samenspraak met hun klanten bedrijfsgerelateerde KPI’s (key performance indicatoren) instellen. Deze kan de klant in realtime inzien en gebruiken als basis van een goed adviesgesprek. De accountant kan in zijn eigen systeem ook indicatoren instellen over bijvoorbeeld de voortgang van werkzaamheden, (financiële) kengetallen, maar ook monitoring en analyse van bepaalde groepen ondernemers is mogelijk.”

STAP 2 EN STAP 3:

DIGITALISEREN VAN PROCESSEN EN SLIMMER SAMENWERKEN

Het kunnen (bij-)sturen op signalen is al een cadeau op zich en daar krijg je van Exact ook nog een robot bij. “De stappen 2 en 3 uit het groei-model zijn vooral gericht op het faciliteren en slimmer laten verlopen van administratieve processen met de inzet van ‘robotics’ én digitale samenwerking. Deze stappen moeten kantoor en klant samen zetten om tot stap 4 te kunnen komen,” aldus Erik. “Krijg je bijvoorbeeld nog veel papieren facturen? Leg die bulk facturen in 1 keer op het scanapparaat en na automatische herkenning wijst de ingebouwde, zelflerende robot van Exact Online Accountancy de facturen automatisch toe aan de juiste grootboekrekening. Of wissel facturen uit via UBL in combinatie met de robot en je hoeft de facturen dan alleen maar te controleren. De robot wordt steeds slimmer doordat we in de toekomst ook geanonimiseerde gegevens uit de cloud kunnen halen. Door hierin structuur aan te brengen met onze toekomstige RGS-mappingtool ontstaan er goede vergelijkingsmogelijkheden om steeds meer patronen te kunnen herkennen”.

ONTDEK HOE EXACT U ONDERSTEUNT IN UW ROL VAN DIGITALE ACCOUNTANT

Wilt u eens sparren over de mogelijkheden die moderne cloudsoftware u te bieden heeft?

Bel 0800 – 66 54 631 of ga naar exact.com/nl/accountancy.

Ditzelfde principe werkt ook wanneer de klant de app ‘Mijn[Kantoor]’ gebruikt, waarbij het woord ‘Kantoor’ vervangen kan worden door de kantoor-naam. “Deze app gaat verder dan een scan-en-herkenoplossing op je smartphone,” vertelt Erik. “Na het scannen van het bonnetje of een factuur gaat Exact Online aan het werk. Wie stuurt het bonnetje in? Hoe werd iets vergelijkbaars in het verleden geboekt? Is de te boeken post afwijkend? Daaruit volgt een automatische boeking en de ondernemer verricht de betaling met een druk op de knop, zonder gegevens over te typen van de factuur. Bovendien biedt de app de ondernemer inzicht in zijn resultaten, openstaande posten, maakt hij eenvoudig eigen verkoopfacturen en kan hij de btw-aangifte goedkeuren. Binnenkort kan de accountant bij vraagposten vanuit het boekings scherm bovendien direct een bericht versturen naar de klant die vervolgens via de app daarop kan reageren. Excel sheets en screenshots van boekingen die heen en weer gaan tussen accountant en klant en de daarbij behorende irritaties zijn dankzij de app verleden tijd,” volgens Erik.

STAP 1:

CLOUD

En hoe zit het dan met de cloud, het fundament voor al het andere? Ook die ontwikkelt zich steeds verder. “Bij Exact houden we alle stappen continu in lijn met elkaar. Fiscale toepassingen, rapportagesoftware, CRM- en salarissystemen zijn inmiddels ook in de cloud beschikbaar. Zo kun je in Exact Online een financiële boeking doen op de werkkostenregeling die direct gekoppeld wordt aan het salarissysteem. Hiermee voorkom je fouten bij deze regeling. Automatische bankkoppelingen dragen er bovendien aan bij dat salaris en financieel altijd gelijklopen,” zegt Erik tot slot.

Kortom, Exact staat niet stil, en ambitieuze accountants ook niet. Doet u uzelf het groei-model cadeau?