



Advies  
groep '88

## Wat is dan het accountantskantoor van de toekomst?

**Er wordt op dit moment veel gezegd en geschreven over het accountantskantoor van de toekomst.**

Er wordt op dit moment veel gezegd en geschreven over het accountantskantoor van de toekomst. Niet alleen over het accountantskantoor trouwens, ook advocatenkantoren en banken zullen er als we alles moeten geloven in de toekomst heel anders uitzien. Als ze überhaupt nog bestaan. Tech, artificial intelligence en blockchain zullen namelijk veel van hun huidige werkzaamheden overbodig maken.

Maar is dat wel zo? Wat moet je met deze voorspellingen als je als accountantskantoor dagelijks lekker bezig bent om je klanten goed te helpen? Bang worden? Het roer omgooien? Een start-up beginnen? Ik zou vooral niet bang worden. Iets met soep die niet zo heet wordt gegeten. Toch is het goed om als kantoor wel alvast een aantal stappen richting toekomst te nemen. Welke stappen dat zijn, dat lees je in dit artikel.

### **Maak beter inzichtelijk welke waarde je toevoegt**

Vooral de jongere generatie ondernemers neemt niet zomaar meer een pakket diensten af en betaalt daarvoor zonder te weten wat hij er precies voor terugkrijgt. Deze ondernemer eist steeds meer dat je inzichtelijk maakt welke waarde je concreet toevoegt. Dus hoeveel geld heb je deze ondernemer deze maand, of dit jaar, bespaard? Doe je dat goed en duidelijk? Dan zal hij je factuur fluitend betalen.

April 2018  
Publicatie van  
Adviesgroep '88

### **Focus meer op advisering**

Er zijn natuurlijk veel indianenverhalen over het volledig overbodig worden van banken, advocaten en accountants. Maar toch is er onmiskenbaar wel een digitaliserings- en automatiseringsslag aan de gang: de meest eenvoudige werkzaamheden zullen straks echt door computers worden overgenomen. Wat er dan nog voor je overblijft? Pro-actieve en strategische advisering. Investeer dus nu al in je klanten. Zorg er nu alvast voor dat jullie met zorg en aandacht met ze meedenken. Dan blijven ze straks ook een beroep op je doen.

### **Investeer in de toekomst**

Je ontkomt er niet aan. Vanwege die digitaliserings- en automatiseringsslag moet je als kantoor daar ook in investeren. Zorg er dus voor dat jullie als kantoor goed op de hoogte zijn van de laatste ontwikkelingen, maak keuzes waar je wel en niet in meegaat en investeer. Niet alleen in hard- en software, maar ook in opleidingen en bijscholing voor je personeel.

### **Neem ook eens een ander type kandidaat aan**

Ik schreef al eens een artikel over het smurfenprobleem bij kantoren [KLIK hier voor de link]. Er wordt door kantoren nog te vaak en te veel gevraagd naar een bepaald type kandidaat. Een kandidaat die de traditioneel gebaande paden heeft bewandeld en zijn of haar werk in de huidige wereld prima doet. Maar zulke kandidaten hebben meestal te weinig innovatieve kracht om die kantoren (en hun klanten) ook in de toekomst verder te helpen.

Neem dus ook eens een ander type accountant aan. Iemand die uit het bedrijfsleven komt bijvoorbeeld. Of een aantal jongere kandidaten, die zijn opgegroeid in de digitale wereld. Dan maar wat minder ervaring. Daarmee creëer je een innovatieve omgeving, waar andersdenkende ruimte krijgen om te groeien, collega's te inspireren en dus ook het kantoor (en jullie klanten!) verder te helpen. Als je daar hulp bij kunt gebruiken, hoor ik het graag!

*Peter A. Tijssen* peter@groep88.nl



Adviesgroep '88 is een gespecialiseerd bureau voor de werving & selectie van Accountants en Fiscalisten. Sinds 1988 hebben wij al meer dan 1500 kandidaten succesvol bemiddeld naar een nieuwe uitdaging.

Voor meer info, bel met een van onze consultants op: 0297-241459 of check onze website: [www.groep88.nl](http://www.groep88.nl)

