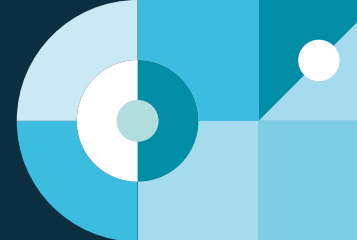


WHITEPAPER

Groeien zonder chaos : Uw digitale transformatiegids in 5 fasen

Waar staat jouw accountantskantoor in de digitale transformatie?





1 Introductie

De noodzaak van vernieuwingen in de accountancy.

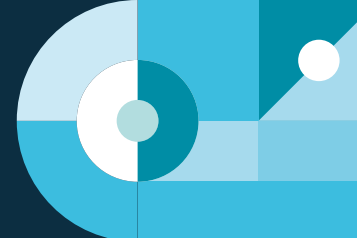
Accountants staan vandaag onder druk. Deadlines, marges, krapte op de arbeidsmarkt, versnipperde data en groeiende verwachting om ook als adviseur op te treden.

Veel kantoren werken nog steeds met handmatige processen en eindeloze Excel-bestanden. Dat maakt het moeilijk om overzicht te bewaren, kwaliteit te garanderen en tijdig de juiste inzichten te bieden aan klanten.



Inhoudsopgave

- 1 Introductie
- 2 Uw digitale reis in 5 fasen
- 3 De zes stappen in detail
- 4 Waar sta jij vandaag?
- 5 Extra trends: Europese MKB's in verandering
- 6 Klaar voor de volgende stap?



De cijfers spreken boekdelen:

59%

van de Nederlandse accountant-kantoren kampt met een personeelstekort.

71%

van de kantoren past werkprocessen aan vanwege de groeiende vraag naar advies.

76%

beschouwt digitalisering als topprioriteit.

3,4%

van de kantoren vindt voldoende nieuw personeel.

Europese trends versterken deze noodzaak:

73%

van de Europese MKB's gebruikt meerdere tools voor hun financiële administratie.

42%

is ontevreden over de huidige integratiemogelijkheden.

54%

gebruikt al AI-gedreven functies binnen hun boekhoudsoftware.

45%

veranderde het afgelopen jaar van boekhoudsoftware, vooral omwille van betere functionaliteiten en integraties.

Toch hoeft het niet zo te blijven. Er bestaat een concreet groeipad richting efficiëntere, slimmere accountancy. In deze whitepaper ontdek je de zes stappen van de maturiteitscurve en hoe je die in de praktijk inzet om je kantoor futureproof te maken.

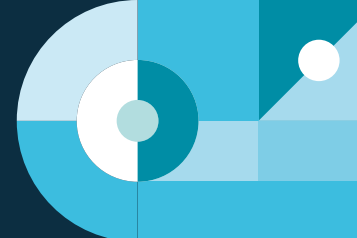
Bron: Novak & Partners 2023, Chift State of European Accounting Tech 2025

Uw digitale reis in 5 fasen

De digitale transformatiereis beschrijft hoe accountantskantoren kunnen evolueren van handmatige verwerking naar een geautomatiseerd, adviserend model. Zie dit niet als een hiërarchie, maar als een progressie waarbij elke fase voortbouwt op de vorige. Gedurende alle fasen evolueert effectieve communicatie met zowel uw klanten als uw teams om inzichtelijker en stimulerender te worden.

Elke fase laat uw kantoor groeien door het efficiënter te maken, uw team tevreden te houden en sterkere klantrelaties op te bouwen die de winstgevendheid verhogen.





3 De zes stappen in detail



Stap 1: Connecteren

De uitdaging: Data zit verspreid in verschillende tools, vaak handmatige mappenstructuren en diverse platformen.

De oplossing: Centraliseer je data door al je databronnen te integreren naar één platform.

Wat het oplevert:

- Één enkele bron van waarheid
- Realtime inzichten in dossiers
- Minder fouten en dubbel werk

Silverfin's rol: Het Silverfin-platform koppelt met veelgebruikte boekhoudsoftware en databronnen. Zo krijg je altijd een volledig en actueel beeld van elk dossier. Benieuwd waarmee we integreren? Bekijk het overzicht op onze [marketplace](#).

Stap 2: Standaardiseren

De uitdaging: Iedere collega werkt op zijn of haar eigen manier, wat zorgt voor inefficiënties en kwaliteitsverschillen.

De oplossing: Werk met vaste werkmethodes, templates en checklists.

Wat het oplevert:

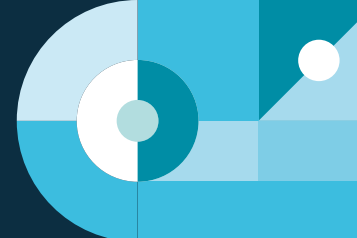
- Snellere en consistentere afsluitingen
- Betere interne samenwerking
- Betrouwbare output, klaar voor de volgende stap

Silverfin's rol: Het aanbieden van gestandaardiseerde workflows, automatisch gegenereerde rapportages en centrale controletools.



"We vergeleken onszelf wel eens met een fabriek die data verwerkt tot betrouwbare cijfers. Alleen gebeurde dit te handmatig, te gefragmenteerd, te weinig toekomstgericht."

— Bart Wijlaars, Newtone



Stap 3: Automatiseren

De uitdaging: Herhalende manuele taken kosten tijd, tijd die je niet aan klanten besteedt.

De oplossing: Automatiseer taken zoals reconciliaties, controles en rapportage.

Wat het oplevert:

- Tijdsbesparing
- Minder menselijke fouten
- Meer ruimte voor waardevol werk

Silverfin's rol: Het automatiseren van repetitieve processen en het maken van slimme suggesties op basis van regels en AI.

Stap 4: Optimaliseren

De uitdaging: Er is ruimte voor verbetering, maar het ontbreekt aan overzicht om gericht te sturen.

De oplossing: Monitor je processen en prestaties continu, en verbeter op basis van inzichten.

Wat het oplevert:

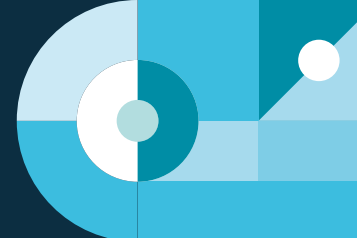
- Inzicht in waar tijd verloren gaat
- Betere kwaliteitscontrole
- Meer grip op je interne werking

Silverfin's rol: Met rapportages en alerts krijg je grip op je kantoorprocessen en prestaties.



"Met Silverfin verbeteren we de kwaliteit en besparen we tijd, dat is pure winst."

— René Pronk, VLM Accountants



Stap 5: Adviseren

De uitdaging: Je hebt eindelijk tijd om te adviseren, maar het ontbreekt aan duidelijke klantinzichten.

De oplossing: Gebruik betrouwbare data om klanten proactief te adviseren over hun cijfers.

Wat het oplevert:

- Hogere klanttevredenheid
- Nieuwe adviesdiensten en verdienmodellen
- Positionering als strategische partner

Silverfin's rol: Het weergeven van je realtime inzichten en benchmarks om met impact te adviseren.

"Klanten betalen niet langer voor cijfers uit het verleden. Ze willen richting, inzichten, groeikansen. Dankzij Silverfin maken wij die shift waar."

— René Pronk, VLM Accountants

Communiceren

De uitdaging: Zelfs goede adviezen worden soms niet gehoord of opgevolgd door klanten.

De oplossing: Zet in op duidelijke, digitale communicatie.

Wat het oplevert:

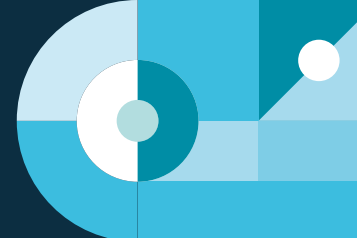
- Klanten die begrijpen wat je doet
- Meer interactie en betrokkenheid

Silverfin's rol: Het aanbieden van tools voor digitale samenwerking en communicatie – zowel intern tussen collega's als extern met klanten – allemaal binnen één



"We hoeven klanten minder lastig te vallen met vragen, omdat we nu zelf makkelijk kunnen doorklikken tot op factuurniveau via Exact of Yuki. Zo blijft er meer tijd over voor échte gesprekken over hun onderneming."

— René Pronk, VLM Accountants

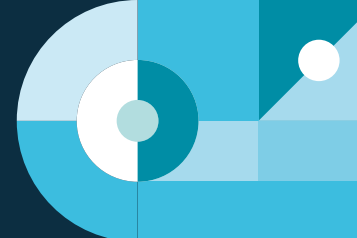


4 Waar sta jij vandaag?

	STAP	KENMERKEND GEDRAG	VOORNAAMSTE UITDAGING
	Connecteren	Werken met verschillende tools	Geen overzicht, dubbele input
	Standaardiseren	Iedereen werkt anders	Inconsistente output
	Automatiseren	Veel manueel werk	Tijdsverlies
	Optimaliseren	Willen verbeteren, maar geen inzicht	Moeilijk sturen op cijfers
	Adviseren	Begin van adviesgesprekken	Gebrek aan data-ondersteuning
	Communiceren	Advies delen met klant	Klant begrijpt het niet goed

Herken je jezelf?

Dan weet je exact wat jouw volgende stap is.



5 Extra trends:

Europese MKB's in verander-

De maturiteitscurve beschrijft hoe accountantskantoren kunnen evolueren van manuele verwerking naar een geautomatiseerd, adviserend en communicatief model.

AUTOMATISEREN

57% van de kmo's zoekt software die automatisch boekingen verwerkt.

INTEGREREN

49% ziet naadloze integraties als absolute must-have.

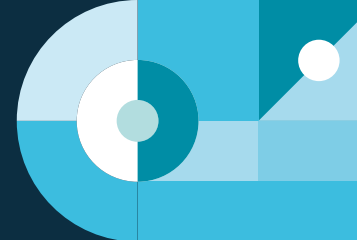
REAL-TIME INZICHT

57% verlangt realtime dashboards.

AI-GEBRUIK

54% gebruikt reeds AI in accounting software.

* Bron: Chift State of European Accounting Tech 2025



6 Klaar voor de volgende stap?

Elke stap in de maturiteitscurve brengt je dichterbij een toekomstbestendig kantoor. Minder repetitief werk. Meer strategisch inzicht. En een sterkere relatie met je klant.



"Zie technologie niet als doel op zich, maar als middel. En zie de keuze voor nieuwe software niet als een vervanging, maar als een transformatie."

Bart Wijlaars

Newtone

Wil je weten hoe jouw kantoor kan doorgroeien?

Plan een vrijblijvende demo met een Silverfin-specialist en ontdek jouw groeipad.

Boek een demo.

Bronnen:

- Novak & Partners, "De toekomst van de accountant", 2023
- Chift, State of European Accounting Tech 2025, 2025
- Interviews met Newtone & VLM Accountants

www.silverfin.com/nl-nl