



# Accountancy..... hoe nu verder?

Fou-Khan Tsang

Het accountancydagenseizoen loopt op zijn einde en dus moet u nu vol zitten met strategische inzichten. Want op al die dagen komen er gratis adviezen langs over wat er moet gebeuren in de accountancymarkt, geuit door mensen die over het algemeen niet afkomstig zijn uit onze branche. Het is natuurlijk altijd goed om te luisteren naar buitenstaanders, die misschien een verfrissende blik hebben op ons beroep. Maar vaak denk ik ook: 'Kijk eerst eens binnen je eigen organisatie voordat je commentaar geeft'.

**N** neem nu de banken. Periodiek komen ze langs met een visie op de accountancybranche. Maar wie spreekt de banken er eens op aan dat hun businessmodel op de helling moet? Waarom klagen over de prijs van betalingsverkeer terwijl partijen als Google en Paypal er blijkbaar wel brood in zien? Maar de meeste adviezen komen wel uit de softwaremarkt. De leukste uitspraak van dit jaar vond ik toch wel dat de echte innovatie in de accountancymarkt van de softwareleveranciers kwam. Ik heb er even van dubbel gelegen. Want wat mij betreft is de accountancysoftwaremarkt een beetje ingedut. Dus we draaien de rollen deze keer eens om, we gaan eens kritisch kijken naar de accountancysoftwaremarkt en we geven geheel gratis enkele vrijblijvende adviezen weg.

## ICT-markt sterk in ontwikkeling

Het lijkt er op dat de ICT-markt in staat is om tegen de crisis in te groeien. Als een van de weinige sectoren doet de ICT het de laatste jaren relatief goed. Dat komt uiteraard doordat software meer en meer

'Wat mij betreft is de accountancysoftwaremarkt een beetje ingedut. Dus we draaien de rollen deze keer om en we gaan hen eens kritisch bekijken.'

een cruciale rol speelt in de strategie van organisaties. Ook is de ICT in staat om aan gebruikers steeds weer een nieuwe toekomst te schetsen. Heel mooi is na-

tuurlijk de uitspraak van de onlangs overleden Steve Jobs om niet de dingen te ontwikkelen die de klant wil, maar de apparaten die de klant nog niet wil. En Jobs was als geen ander in staat om die dingen dan ook weer aan ons te verkopen. De hele ontwikkeling rondom apps en tablets heeft de hele ICT-markt een nieuwe boost gegeven. Daarnaast wordt steeds duidelijker dat 'the cloud' de toekomst is. Alhoewel dat natuurlijk langzamerhand ook de meest misbruikte term begint te worden. 'The cloud' gaat ook zorgen dat de businessmodellen van ICT-leveranciers drastisch op de schop moeten. Geen grote investeringen meer vooraf, maar betalen naar gebruik en het liefst periodiek. En niet alleen voor software, maar ook steeds meer harde zaken zoals gegevensopslag komen in 'the cloud' beschikbaar.

## De schuldige aanwijzen

Terwijl heel de wereld vandaag de dag de mond vol heeft van 'the cloud' was online boekhouden daarin toch een beetje de pionier. Organisaties als Twinfield en Reeleezee hebben daarin de weg gewezen aan de traditionele leveranciers.

Hoewel, er zijn nog steeds traditionele leveranciers die geen (echte) online oplossing bieden. Zoals ik al eerder aangaf, lijkt de accountancysoftwaremarkt hierina toch een beetje ingedut.

Zo af en toe duikt er iets op waar we even van schrikken. Neem scanboeken. Iets wat redelijk snel is weggeëbd of door de markt is geabsorbeerd. Softwareleveranciers klagen vaak dat accountants niet bereid zijn te investeren. En daar moet ik ze wel een beetje gelijk in geven. Aan de andere kant: waar blijven de Saas-oplossingen en businessmodellen van veel grote leveranciers? Waarom moeten we zo lang wachten op fatsoenlijke portalen en waarom zijn die dan zo verschrikkelijk star en niet benaderbaar door goede api's of webparts? En waar blijven de apps voor mijn iPad en iPhone?

Nee, de softwareleveranciers in de accountancymarkt mogen wel eens goed wakker worden. Daarom zal ik de partijen hier stuk voor stuk onder de loep nemen.

### Twinfield (online boekhouden)

Twinfield claimt het marktleiderschap in de online boekhoudmarkt en als ik moet uitgaan van de bezoekers op de accountancydagen, dan klopt dat wel. Maar het pionieren is voorbij, nu Twinfield verkocht is aan uitgeverij Kluwer. Kan Kluwer de ondernemersgeest van deze club vasthouden? Ik ben bang van niet en we zien de eerste mensen al vertrekken. De vraag is welke strategie Twinfield de komende jaren gaat hanteren. Het verhaal dat boekhouden gaat veranderen, begint een beetje sleets te worden.

### AccountView (traditioneel en online boekhouden)

Bij de traditionele boekhoudpakketten is AccountView de marktleider. Alweer een paar jaar geleden overgenomen door een Scandinavische corporate equitypartij en sindsdien vooral in de cashcow modus. Belangrijkste innovatie is wel de samen-

stelassistent die gecontroleerde controles van administraties mogelijk maakt. Volgens mij is dat een schitterende tool om in combinatie met risicogericht samenstellen echte efficiency in de samenstellpraktijk te bereiken. Tegelijkertijd heeft het AccountView-pakket als belangrijkste manco dat het technisch nu wel echt antiek begint te worden en menig technneut in de grote accountantskantoren tot wanhoop drijft. Grote vraag is ook: wanneer komt er een echt nieuwe versie gebaseerd op moderne technologieën? Volgens mij ligt het antwoord klaar in Scandinavië bij Visma.

'Ik hoop dat ze het zien als goed bedoelde adviezen van een leek. Zo beschouw ik de adviezen van softwareleveranciers over onze markt ook altijd.'

Met AccountView Go heeft AccountView een eerste voorzichtige, maar late stap gezet in het online boekhouden. Go wordt alleen verkocht via accountantskantoren. Een beetje een zwakgebod misschien, ingegeven door de angst om het eigen traditionele pakket te veel te kannibaliseren.

Van recentere datum is de samenwerking met het salarispakket Nmbrs. Jammer dat AccountView geen poging heeft gewaagd om zelf iets te ontwikkelen en het nu moet doen met de innovatie van een derde partij.

### Exact (traditioneel en online boekhouden, backoffice en online boekhouden)

Het is (te) lang stil geweest rondom Exact, waarbij het leek dat ze het daar te druk hadden met weer een nieuwe CEO. Een duidelijke visie van wat Exact echt wil met de accountancymarkt, ontbreekt. Dat is gek, want producten als Exact Online en het nieuwe Exact Online salaris zijn niet alleen mooie maar ook degelijke producten. En Exact Online zit Twinfield qua aantallen redelijk op de hielen en is in mijn ogen de enige die het marktleiderschap van Twinfield kan bedreigen. Met de uitbreiding van Exact

Online met handelsmodules lijkt het erop dat Exact een nieuwe lijn wil neerzetten naast de traditionele lijn van Exact Globe.

Op backoffice-gebied heeft Exact geen roemrijk verleden. Voor de accountancymarkt biedt Qics een mooie oplossing die inhaakt op zowel Exact Globe, E-Synergie en sinds kort ook op Exact Online. Ook biedt Qics een erg vooruitstrevende planningsoplossing voor accountants en is het een van de weinige urenoplossingen met een goed werkende iPhone app. Jammer dat Exact hier afhankelijk is van een Third Party.

Het wordt tijd dat er in Delft een heldere en stabiele strategie wordt uitgedacht voor de accountancymarkt. Een mooie opdracht voor een nieuwe CEO.

### Innolan (backoffice)

Innolan is tegenwoordig een dochteronderneming van het Kluwer uitgeversconcern. De laatste heeft duidelijk ingezet op uitbreiding van haar softwarepropositie in de accountancymarkt. Maar de nieuwe eigenaar heeft Innolan wat mij betreft (nog) geen vleugels gegeven. Het blijft wel een degelijke speler in de markt met een schare trouwe klanten. In de afgelopen jaren bezig geweest met de modernisering van het platform naar....

### UNIT4

UNIT4 is nog steeds de speler met de breedste propositie in de accountancymarkt, van boekhouden tot aan rapportage en sinds kort zelfs forecasting. Maar bij UNIT4 is het toch meer een beetje kralen rijgen. Ook de forecastingtool is ingekocht bij Finan en komt dus niet uit de eigen fabriek. Het bedrijf lijkt vooral ook moeite te hebben met een goede online propositie. Voor boekhouden is er nog niets en de online tools voor het salarispakket zijn zwak. Juist daarom denk ik dat het salarispakket - traditioneel een van de sterke punten van UNIT4 - nu terrein verspeelt aan nieuwkomers als Loket en Nmbrs. Daarnaast ontbreekt ook nog steeds een portaal in de propositie van UNIT4.

Eigenlijk is dat ook wel gek, want juist in de VS is UNIT4 zeer succesvol met een online boekhoudpakket dat aansluit op Salesforce. Misschien is de tijd nu rijp

om dat naar Nederland te halen. Zij moeten toch zo langzamerhand beseffen dat de (accountants)wereld snel aan het veranderen is en dat de softwareleverancier zich moet haasten om daar op in te spelen.

### Loket.nl

Loket.nl zorgde een aantal jaren geleden met een Saas-oplossing voor een revolutie op het gebied van salarisverwerking. Misschien werden het pakket en de prijsstelling niet helemaal begrepen, mede omdat ook accountantskantoren hun businessmodel dan moeten aanpassen willen ze de software succesvol toepassen. Langzaam aan krijgt ook Loket een beetje last van de wet van de remmende voorsprong. De user interface mag wel wat eenvoudiger en moderner. Bovendien moeten ze een beetje oppassen voor nieuwkomer Nmbrs.

### Nmbrs

Nmbrs is een relatieve nieuwkomer op het gebied van salarisverwerking en doet het goed. Inmiddels hebben ze ruim 200 accountancyklanten. Zij kiezen, anders dan bijvoorbeeld Loket, voorsnel voor de onderkant van de markt. Dat is slim, omdat de snelheid van beslissen daar vele malen groter is en grote kantoren dit soort nieuwkomers over het algemeen toch een beetje eng vinden. Ik schat in dat Nmbrs de komende tijd de nodige markt zal wegpikken bij de traditionele salarisverwerkers.

### AFAS

AFAS is op dit ogenblik misschien wel het meest succesvolle softwarebedrijf in Nederland. Andere softwarebedrijven kijken dan ook heel jaloers naar de stabiele double digit groei. Het gevaar bestaat alleen dat deze groei ook arrogant maakt, voorbeelden genoeg in de markt. Ik ben ook een beetje bang dat door het succes, dat vooral buiten de accountancymarkt plaatsvindt, de aandacht voor de accountants een beetje verslapt.

AFAS heeft er lang over gedaan om met een portaalpropositie te komen en een echte online Saas-oplossing is er ook nog steeds niet. Recentelijk heeft AFAS wel start-up Yunnoo overgenomen en omge-

doopt in AFAS personal. Ik hoop dat de makers van Yunnoo zijn meegegaan, want dat zorgt misschien voor wat Saas-innovatie bij AFAS.

### Reeleezee

Het is een beetje stil aan het Reeleezee-front. Ooit was deze leverancier een beetje de ondeugende en brutale nieuwkomer in de markt met een heldere visie op bijvoorbeeld XBRL. Vroeger werd ik altijd zenuwachtig wanneer het stil was bij Reeleezee, want dat betekende dat er een nieuwe verrassing kwam. Maar het is mij nu echt te lang stil. Naast online boek-

'Heel mooi is natuurlijk de uitspraak van de onlangs overleden Steve Jobs om niet de dingen te ontwikkelen die de klant wil, maar de apparaten die de klant nog niet wil.'

houden is er duidelijk ingezet op portalen, ook al horen we daar te weinig van.

### Yuki

Ik twijfelde al een tijdje of ik Yuki wel of niet zou opnemen. Twee jaar geleden was dit een opvallende nieuwkomer met het scanboek-concept en een nieuw businessmodel op basis van transacties. Maar op de een of andere manier lijkt het erop dat het niet lukt om met dit concept door te breken. De prijsstelling van 98 cent per transactie ligt volgens velen ook veel te hoog. Inmiddels bieden een heleboel andere online aanbieders het scanboeken aan en benaderen nieuwe spelers als Mailhetdoor met een vergelijkbaar concept de markt. De komende tijd zal blijken of het Yuki toch lukt om de markt te penetreren.

### CaseWare

Na de WTA beleefden rapportage- en werkprogrammaveranciers zoals CaseWare en Audition (UNIT4) een grote opleving. En eenmaal over, zijn kantoren redelijk honkvast omdat het overstappen wel heel veel tijd en energie heeft gekost. UNIT4 en CaseWare hebben de markt redelijk verdeeld, met daarnaast nog wat

kleinere spelers. Maar de leveranciers moeten nu niet op hun lauweren gaan rusten. Steeds meer kantoren stappen over op risicogericht samenstellen en daar zijn deze pakketten duidelijk nog niet op ingericht. Waarom zo veel focus op de jaarrekening, terwijl we als accountant vandaag de dag toch eigenlijk ieder kwartaal bij onze klant willen zitten? En waarom zijn deze pakketten nog steeds zo oubollig?

Waarom kan ik niet 's avonds gezellig op de bank nog even wat dossiers reviewen op mijn iPad? Ook hier willen we dus meer Saas-ontwikkeling zien.

### Tot slot

Ik heb natuurlijk weer een beetje de knuppel in het hoenderhok gegooid en er zullen de komende tijd diverse leveranciers boos op mij zijn. Misschien omdat ze niet zijn opgenomen in dit overzicht of misschien om wat ik over hen schreef?

Ik hoop eigenlijk dat ze het zien als goed bedoelde adviezen van een leek. Zo beschouw ik de adviezen die door de softwareleveranciers over onze markt worden gedaan ook altijd. Dus misschien goed voor de softwareleveranciers om de komende dagen onder de kerstboom een lijstje met goede voornemens voor het komende jaar te maken? Misschien eens goed kijken naar alle ontwikkelingen op het gebied van Saas, een keertje op bezoek in Silicon Valley en daar wat innovatie opsnuiven? Anders ben ik bang dat ze ruimte bieden aan nieuwe aanbieders die geen last hebben van een installed base of historische erfenis. U bent gewaarschuwd. **An**



F.K.D. Tsang RA is voorzitter van de Raad van Bestuur van Alfa Accountants en Adviseurs. Hij schrijft zijn bijdrages op persoonlijke titel.