

yuki



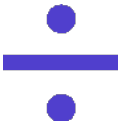
E-BOOK

Ervaren Yuki-gebruikers: vier kantoren aan het woord

Van de opstart tot aan de onboarding:
waarom deze kantoren kiezen voor Yuki als
hun boekhoudoplossing

Kies een hoofdstuk

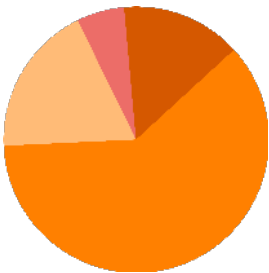




- 01**
Inleiding
- 02**
De keuze voor digitalisering
- 03**
De initiële, algemene reactie
- 04**
De aanvankelijke uitdagingen
- 05**
De begeleiding en ondersteuning



- 06**
De betrokkenheid van klanten
- 07**
Features en functionaliteiten
- 08**
De Yuki-meerwaarde voor kantoren
- 09**
Conclusie
- 10**
Vooruitstrevende adviseurs, blijde ondernemers



01 Inleiding



SCROLL

De boekhouding slimmer, eenvoudiger en leuker? Dat is onze missie bij Yuki. Onze boekhoudsoftware helpt je om het beheren van de financiële administratie zo eenvoudig mogelijk te maken en de focus te leggen op de groei van je kantoor. Naast een intelligent boekhoudplatform, hebben we ook de Yuki Way ontwikkeld. Een werkwijze bestaande uit vijf elementen die Yuki-gebruikers en hun klanten ondersteunt en ontzorgt. We houden regelmatig de vinger aan de pols bij de Yuki-kantoren om te verifiëren of het gebruik van onze software bijdraagt aan het succes van het kantoor. Want het succes van onze partners, is uiteraard ook ons succes.



Binnen Yuki werken we volgens de Yuki Way. De Yuki Way omvat vijf elementen waarmee een effectieve en efficiënte manier van werken in Yuki wordt aangeduid. Deze elementen zijn gebaseerd op de oorsprong en unieke voordelen van Yuki.

Door de voordelen van deze vijf elementen in jouw werkwijze te integreren, kan de workload zich beter verspreiden waardoor piekdruktes tot de verleden tijd horen. Hierdoor komt er meer tijd vrij voor andere belangrijke zaken, zoals het proactief toekomstgericht adviseren, tijdig bijsturen en de juiste koers helpen bepalen voor jouw ondernemers.

Samenwerken

Verwerken

Automatiseren

Controleren

Sturen

- Aanlevergedrag
- Communicatie
- Aandachtspunten
- Yuki Assistant app



En daarom gingen we in gesprek met vier verschillende kantoren uit Nederland en België bestaande uit verschillende groottes, verschillende klantenportefeuilles en niche-expertises. En ook de mate van de adoptiegraad van de Yuki-software. Zo willen we een eerlijk, transparant en leerzaam inkijkje geven in onze software, de opstart, onboarding en ondersteuning. We hebben gevraagd naar uitdagingen, op- en aanmerkingen, naar de soms pittige mobilisatie op de werkvloer en het beginstadium van de opstart en implementatie. Kortom, hun ervaring, proces en traject van A tot Z. Hun ongezoeten mening over de Yuki software, zowel als leverancier als partner.

Wil je meer weten van een aantal kantoren die jou al zijn voorgegaan in het gebruik van Yuki? Ben je benieuwd naar hun digitale transformatie en wat de mogelijkheden zijn voor jouw kantoor? Zoek je extra informatie over hoe Yuki in zijn werk gaat en wil je een inkijkje in de ons alles-in-één cloud based boekhoudsoftware? Lees dan zeker verder en...

Laat je inspireren door de verhalen van deze vier kantoren! Veel leesplezier!

Even voorstellen:

Finnerz

De tagline van Finner: “De slimste online boekhouder van Nederland” zijn. En dat zeggen ze niet zomaar! Via een betaalbare dienstverlening, een razendsnelle verwerking en een gepersonaliseerde aanpak slagen ze erin om hun ondernemers van A tot Z te ontzorgen. Ze nemen de financiële administratie volledig uit handen. Transparant, no-nonsense en duidelijk: Finnerz' vernieuwende model doet heel wat Nederlandse ondernemershartten sneller slaan.

Hun drie kantoren - Rotterdam, Amsterdam en Breda - draaien dan ook op volle toeren. Door middel van een uniek dienstverleningsmodel, het gebruik van een slimme boekhoudsoftware en hun ervaren boekhouders op afstand, creëren ze dagelijks real-time inzichten in de financiële situatie van heel wat ondernemers. En bezorgen ze meteen ook de juiste tools, analyses en handvatten om hun business op de juiste manier te leiden.

Finnerz

ADE Consultants

ADE Consultants, de financiële partner voor gretige, ambitieuze ondernemers. Dit accountantskantoor te Brasschaat begeleidt zowel startende als meer ervaren ondernemers op vlak van boekhouding, administratie en fiscaliteit. Persoonlijk op maat, brandend ambitieus en digital-minded: het is ADE Consultants' missie om ondernemingen gezond te laten groeien. En er samen een waanzinnig succesverhaal van te maken.

Met hun klein, maar flexibel en ervaren team van powervrouwen kiest ADE Consultants resoluut voor een gepersonaliseerde aanpak en adviesverlening. En met hun transparante en duidelijke communicatie, hun efficiënte manier van werken, hun uitgebreid netwerk van partners én hun vaste contactpersoon per dossier, vormen ze het perfecte accountancykantoor voor heel wat ondernemers in de ruime Antwerpse regio.

ADE Consultants

Trust Administratie en Advies

De belofte van Trust: voor ondernemers meer kunnen betekenen dan louter en alleen het presenteren van cijfers. Met hun korte communicatielijnen, digitale drang naar voren en persoonlijk maatwerk willen ze een belangrijke impact en grote meerwaarde leveren aan hun ondernemers. Gespecialiseerd in fiscaal advies en administratieve dienstverlening voor kleine en middelgrote ondernemingen, spreken ze een heldere taal: open, betrokken en vol wederzijds vertrouwen.

Trust biedt bovendien een uitgebreid dienstenpakket aan. Van meer administratieve support, zoals het opstellen van de jaarrekening, het verzorgen van fiscale aangifte(n) en het in orde brengen van salarisadministratieve taken, tot de digitale verwerking van de boekhouding én het geven van data-gedreven fiscaal advies. Aan elke specifieke situatie past Trust een mouw, zodat het Trust-team een optimale adviesverlening kan garanderen. En dat voor elke ondernemer.

Trust Administratie en Advies

Bofisc

Het team van Bofisc? Die zorgen er, zoals ze zelf aangeven, voor dat jouw zaak in balans is - en blijft. De accountants van Bofisc staan hun ondernemers dan ook bij met raad en daad, zowel bij de opstart van hun zaak als bij de eventuele overdracht. Met tonnen ervaring en expertise in boekhouding, fiscaliteit of andere bedrijfseconomische en juridische zaken vormt Bofisc de broodnodige vertrouwenspersoon, begeleider én (pro)actieve adviseur voor een uitgebreide klantenportefeuille.

De totaalbegeleiding van Bofisc rust op vier centrale pijlers en kernwaarden: kwaliteit, persoonlijkheid, flexibiliteit en efficiëntie. Hun sterk getrainde en duchtig opgeleide medewerkers belichamen deze waarden bovendien ten volle - en dat zowel intern, op de werkvloer, als extern, naar de klanten toe. Met zes kantoren, verspreid over heel Vlaanderen, staan ze dicht bij hun ondernemers en vormen ze bovendien een erg gekende én erkende accountancyspeler binnen de sector.

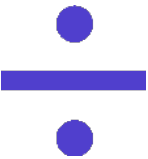
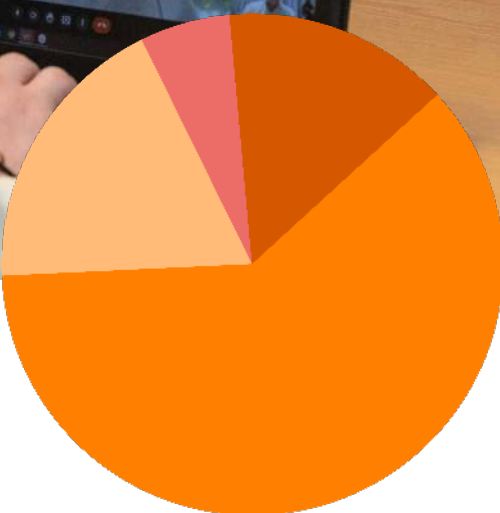
Bofisc



De keuze voor digitalisering

Als accountant kies je niet zomaar voor een nieuwe boekhoudsoftware. De impact op je kantoor is groot, de verandering lijkt soms moeilijk en je moet eerst nog wegwijz raken in de software om er de vruchten van te plukken. Kortom, kiezen voor een nieuwe boekhoudsoftware is een belangrijke, toekomstgerichte beslissing. Waarom heeft jouw kantoor gekozen voor digitalisering?

SCROLL



Bofisc

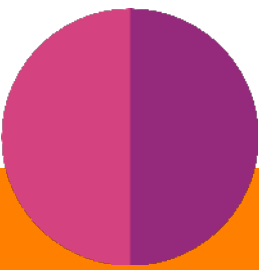
Toen Bofisc te horen kreeg dat hun toenmalige boekhoudprogramma zou stoppen, werden ze gedwongen om de switch naar een nieuw pakket te maken. Ze waren reeds enkele jaren bezig met digitaliseren, wilden de overstap met al hun klanten maken en bleven het liefst zonder pauze investeren in hun digitale transformatie:

“Met Bofisc hadden we op dat moment 6 vestigingen. We kozen ervoor om een werkgroep op te starten, waarbij medewerkers uit alle kantoren geselecteerd werden om verschillende programma’s te testen. We begonnen met demo’s te volgen en vervolgens startten we met enkele dossiers te testen in 3 programma’s. Uiteindelijk werd door de grote meerderheid van medewerkers gekozen om volledig voor Yuki te kiezen.”

Trust

Ook Trust Administratie en Advies wilde voluit de digitale kaart trekken om hun klantenservice te verbeteren, om de werkdruk aanzienlijk te verlichten en om up-to-date te blijven met de shifts, modernisering en trends binnen de accountancysector:

“Wij wilden ons kantoor bewust automatiseren en daarbij minder afhankelijk worden van menselijke handelingen. De automatisering aan de hand van software stelt ons namelijk in staat om meer klanten te kunnen bedienen met hetzelfde aantal mensen, zonder verlies aan kwaliteit of controle.”



”

Wij wilden ons kantoor bewust automatiseren en daarbij minder afhankelijk worden van menselijke handelingen.



Finnerz

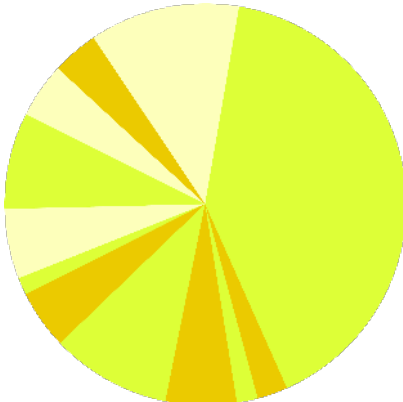
Finnerz ondersteunt ondernemers door heel Nederland. Door hun uitgestrekt speelveld en brede klantenportefeuille zochten ze een eenvoudige, overzichtelijke manier om de facturen en documenten van al hun administraties op te halen:

“We willen het voor onze klanten - maar zeker ook voor onszelf - zo gemakkelijk mogelijk maken. Dat houdt de snelheid er lekker in en zorgt voor een efficiëntere werking! We verwerken namelijk dagelijks de administraties van onze klanten.”

ADE Consultants

Ook bij ADE Consultants heerste er een gevoel van noodzaak én wil op vlak van digitalisering. En in hun poging om de voortdurende papieren verwerking, de administratieve rompslomp, het nijpende personeelstekort én de torenhoge werkdruk op te lossen, viel hun oog op Yuki als online boekhoudpakket:

“De keuze voor Yuki was liefde op het eerste gezicht. Een ander pakket is eigenlijk nooit aan de orde geweest. We hebben dan ook van in het prille begin beslist om al onze klanten op Yuki te zetten.”





De initiële, algemene reactie

Verandering lijkt initieel vaak lastig, een onmogelijke uitdaging en vermoeiend - dat zijn dan ook precies de redenen waarom sommige kantoren en accountants niet graag veranderen. Waarom veranderen als het nu prima gaat? Sterker nog, aanvankelijk kan de vooropgestelde verandering zelfs zorgen voor ontevredenheid, ergernis en onrust op de werkvloer. En daar moet je als bestuurder bewust rekening mee houden. Wat was de algemene reactie van de medewerkers bij jou op kantoor en hoe neem je je personeel mee in dit verhaal?

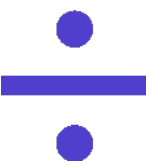
SCROLL

Bofisc

Bij Bofisc lag het initiële enthousiasme en vertrouwen anders. In het begin waren er twijfels. Yuki leek sterk af te wijken van traditionele programma's: "Als bestuurder was het vooral belangrijk om te focussen op de vele verbeteringen van het programma, waardoor we op de werkvloer aan efficiëntie zouden winnen. Elk programma heeft een aantal gebreken - en dat had ons traditionele programma ook. Dit gaven we mee aan onze medewerkers."

De opvolging en ondersteuning vanuit Yuki was voor Bofisc doorslaggevend om stevig door te zetten: "Voor ons is het belangrijk dat er bij bepaalde problemen geluisterd wordt naar ons en dat deze problemen door de softwareleverancier eventueel opgelost of verbeterd kunnen worden."

De twijfels vielen uiteindelijk mee, omdat de medewerkers van Bofisc wisten dat de keuze werd gemaakt op basis van alle meningen van de collega's. De key-users speelden - en spelen - hier een belangrijke rol om de hele werkvloer mee te krijgen: "Onze software-werkgroep bestaat nog steeds uit enkele gedreven key-medewerkers die, tot op de dag van vandaag, op regelmatige basis samenzitten om alle Yuki-nieuwigheden te bespreken. Vervolgens verspreiden zij dan de kennis en updates in al onze kantoren. Hierdoor zijn de meeste twijfels ondertussen verleden tijd." door de grote meerderheid van medewerkers gekozen om volledig voor Yuki te kiezen."



Finnerz

Finnerz zette al vanaf de start resoluut in op een toekomstgerichte, digital-driven mindset: "We zijn in 2016 als nieuw bedrijf begonnen met een duidelijk uitgesproken en prominente 'digital only-mentaliteit'. We wilden lekker fris starten en de dingen anders aanpakken. Destijds lukte dat nog niet helemaal, maar elk jaar werden onze klanten, net als wij, er beter en beter in."

De initiële reactie was dan ook meteen positief, aangezien de medewerkers van Finnerz sterk voelden dat traditionele kantoren niet langer voldeden aan de huidige noden en wensen van de ondernemers én dat ze heel veel tijd aan het verliezen waren.

Trust

Bij Trust Administratie en Advies keken alle ogen naar de toekomst en wezen alle neuzen in dezelfde richting. De stip aan de horizon: daar moest het kantoor naartoe! Iedereen voelde namelijk dat er iets moest veranderen en was meteen enthousiast om de software te ontdekken en in de vingers te krijgen: "Iedereen wilde bijdragen aan de verandering binnen het kantoor."

ADE Consultants

Wat de medewerkers van Trust ervoerden, klinkt bekend in de oren van ADE Consultants. Ook zij hebben nooit getwijfeld om de software te implementeren, zagen meteen het potentieel, de voordelen en het rendement en ... wilden resoluut investeren om de software vanbinnen en vanbuiten te leren kennen:

"Doordat wij een jong team hadden met een beperkte anciënniteit, was iedereen direct enthousiast. Laaiend enthousiast, zelfs. En vandaag zijn we nog steeds overtuigde believers!"



04 De aanvankelijke uitdagingen

SCROLL

Herinner jij je nog de eerste keer fietsen? Dat liep hoogstwaarschijnlijk niet van een leien dakje en ging gepaard met vallen en opstaan. De onboarding van een nieuwe boekhoudsoftware is vergelijkbaar. Voordat je de meerwaarde en efficiëntie merkt op de werkvloer, moet je de software eerst nog in de vingers krijgen, de automatisering optimaliseren en aan de nieuwe werkwijze wennen. Welke uitdagingen heeft jouw kantoor tijdens de onboarding ervaren?



Trust

Bij Trust Administratie en Advies vonden ze het één van de grootste uitdagingen om een werkwijze te implementeren die bij het kantoor én de klanten paste. Daarnaast was het een hele klus om alle administraties op Yuki te zetten - zij het niet dat ze konden rekenen op een helpende Yuki-hand: “Yuki heeft ons uitstekend geholpen met de implementatie en was bereid om de inrichting van een deel van de klanten voor ons te doen.”

ADE

Ook bij ADE Consultants hebben ze een aantal uitdagingen moeten overwinnen om het uiteindelijke rendement te voelen en kostte het behoorlijk wat tijd om de switch te eigen te maken:

“Het eerste jaar moesten we echt doorbijten. We voelden zelfs een kortstondige, negatieve impact op de omzet en het leek wel alsof we juist minder efficiënt werkten. Nu beseffen we natuurlijk dat we toen zoekende en lerende waren, maar op dat moment was dat toch even doorbijten en blijven geloven.”

Om ook de klanten volop mee te laten genieten van de meerwaarde van Yuki, investeerde ADE Consultants sterk in de ondersteuning van het personeel om hun soft skills en adviesverlening te verbeteren en verdiepen. Bovendien zorgen ze via de juiste bundels bij hun klanten voor heel wat inzichten: “Al onze klanten betalen minstens een Small-bundel en ervaren het als enorm positief dat de cijfers steeds zo accuraat, transparant en verhelderend zijn.”



”

ADE Consultants investeerde sterk in de ondersteuning van het personeel om hun soft skills en adviesverlening te verbeteren en te verdiepen.



Finnerz

Finnerz stuitte tijdens de onboarding en implementatie op weinig tot geen uitdagingen, omdat ze het zeer gefaseerd en gradueel aanpakten. Ze waren immers maar met één klant - hun allereerste! - begonnen, om rustig het gehele proces met z’n allen te kunnen doorlopen en te zien waar de mogelijke uitdagingen verscholen lagen:

“Wij ondervonden eigenlijk geen uitdagingen, want we zijn slechts met één klant begonnen. Zo leer je vanzelf waar de bottleneck ligt, zonder dat de hele organisatie in paniek schiet.”

”

Om de overgang te vergemakkelijken en efficiënt te stroomlijnen koos Bofisc ervoor om gefaseerd over te stappen.

Bofisc

Door de goede, persoonlijke ondersteuning en heel wat aangeboden opleidingen vanuit Yuki, vielen de uitdagingen bij Bofisc goed mee. Om de overgang te vergemakkelijken en efficiënt te stroomlijnen kozen ze er bovendien voor om gefaseerd over te stappen:

“Wij hebben al onze klanten per boekjaar overgezet en zijn gestart met de vennootschappen met afsluitdatum 31/03. Dit zorgde ervoor dat we tegen de grootste groep klanten, die afsluiten op 31/12, de software al goed in de vingers hadden, waardoor alles relatief vlot verliep.”

De mogelijkheid om via Yuki een historische import door te voeren nam ook heel wat kopzorgen weg tijdens de overstap, al vroeg het in het begin behoorlijk wat tijd en extra werk van de medewerkers om volledig up-and-running te zijn:

“De historische import van de data vroeg eenmalig wel wat extra tijd en moeite. Op zich verliep dit proces bijzonder soepel, maar als je weet dat je gemiddeld één à twee uur moet uitrekenen per klant, dan kom je natuurlijk al snel aan heel wat werkuren.”

De begeleiding en ondersteuning



SCROLL

Bij de onboarding en implementatie van een nieuwe boekhoudsoftware sta je er als kantoor gelukkig niet alleen voor. De software zelf geeft je geregeld tips en meldingen, je leverancier zorgt voor voldoende opvolging en sturing én het Support Team staat voor je klaar bij eventuele vragen, opmerkingen, suggesties of problemen. Alle beetjes helpen om er een succes van te maken. Hoe heeft Yuki jouw kantoor begeleid door deze digitale transformatie?



ADE Consultants

Naast de filmpjes, support-pagina's en extra's die Yuki digitaal aanbiedt ter ondersteuning van de kantoren, genoot ADE Consultants vooral van de gepersonaliseerde, warme en menselijke aanpak van de begeleiding:

“

De aangeboden onboarding live op het Yuki-kantoor was een absoluut pluspunt. Samen met andere startende kantoren van gedachten en ideeën uitwisselen en met z'n allen de software ontdekken samen met een absolute expert: enorm verhelderend!

Finnerz

Partnership met de grote 'P': Finnerz is lovend over de samenwerking, ondersteuning en begeleiding tijdens de software-implementatie. Door de korte communicatielijnen, fijne dynamiek, gepersonaliseerde support en gebruiksvriendelijke software, is Yuki uitgegroeid tot een onmisbare schakel voor hun accountants: “Wij zien Yuki als onze belangrijkste partner. We hebben heel veel contact onderling, dus die samenwerking loopt eigenlijk vanzelf.”

Bofisc

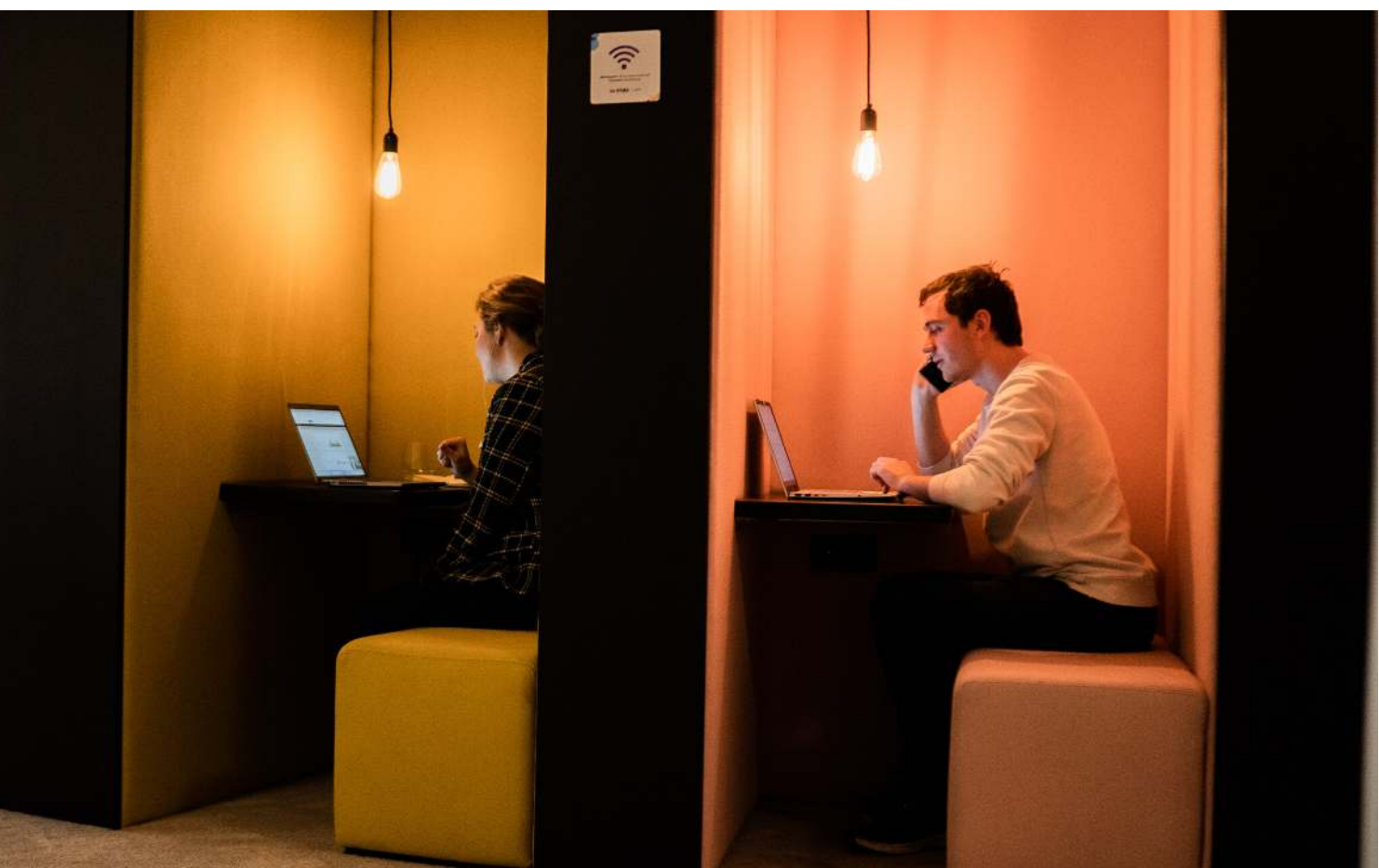
Net als de andere accountantskantoren is ook Bofisc erg te spreken over de onboarding, begeleiding en support: “Bij de start werden er voldoende opleidingen voorzien voor onze werkgroep, waardoor onze key-medewerkers voldoende diepgewortelde kennis opdeden. Bij de volledige implementatie van de software kozen we er bovendien voor om zélf interne opleidingen aan te bieden, om iedereen voldoende wegwijs te maken in de software. Deze training werd ingedeeld in verschillende fases: eerst zijn we, net voor de btw-periode, gestart met de instellingen rond 'automatisatie' en 'inboeken'. Daarna focussten we ons volledig op een opleidings sessie rond de 'afsluitingen' in Yuki.”

Tijdens de interne opleidingen kon Bofisc ook steeds terugvallen op de Customer Success Professionals en het Customer Support Team van Yuki. Elk kantoor kreeg een persoonlijk bezoekje om te kijken hoe ver iedereen stond in hun digitale transformatie en wat er nog kon bijgestuurd worden.



”

ADE Consultants investeerde sterk in de ondersteuning van het personeel om hun soft skills en adviesverlening te verbeteren en te verdiepen.



Trust

Trust Administratie en Advies deelt de mening van ADE Consultants, Finnerz en Bofisc ten volle en genoot vooral van Yuki's ondersteuning om de overgang geleidelijk, op eigen tempo én gefaseerd aan te pakken:

“Yuki heeft ons enorm geholpen om de overgang in behapbare delen op te splitsen, waardoor we als kantoor nooit vastliepen in onze dagelijkse werkzaamheden of tijdens de btw-aangiften.”

De betrokkenheid van klanten

De voornaamste reden om te kiezen voor een softwarepakket is om de interne werking en processen op de werkvloer van je kantoor efficiënter en eenvoudiger te maken. En om de samenwerking met je klanten te verbeteren door ze stapsgewijs en op eigen tempo te betrekken bij je digitale transformatie. Hoe - en wanneer - heb jij je klanten bij deze verandering betrokken en wat was hun initiële reactie?

SCROLL

Trust

Bij Trust Administratie en Advies kozen ze er bewust voor om eerst de software volledig te implementeren en zélf alle mogelijkheden van Yuki te ontdekken, voordat ze de klanten er kennis mee lieten maken. Zo konden ze heel wat opmerkingen reeds op voorhand voorzien en slaagden ze erin om de vragen van hun klanten veel beter te beantwoorden:

“Wij hebben, na de interne implementatie, uitgebreid de tijd genomen om onze klanten te betrekken. Zo konden we hen duidelijk uitleggen wat de verwachtingen waren en welke meerwaarde het zou opleveren.”



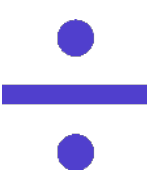
“

De aangeboden onboarding live op het Yuki-kantoor was een absoluut pluspunt. Samen met andere startende kantoren van gedachten en ideeën uitwisselen en met z’n allen de software ontdekken samen met een absolute expert: enorm verhelderend!

Finnerz

Volledig volgens de ‘Yuki Way’: Finnerz koos er bewust voor om resoluut te kiezen voor Yuki’s software. Vanaf de prille start. Hun klanten hebben dan ook nooit anders gekend, eigenlijk. En de nieuwe klanten? Die nemen ze vlotjes mee in het proces:

“We zijn vanaf de eerste klant begonnen met het werken volgens de ‘Yuki Way’. De enige transitie die we hebben zijn onze nieuwe klanten, die via een ander boekhoudpakket hun administratie bijhielden. Maar het is niet zo moeilijk om ze te overtuigen van de meerwaarde van het gebruik van Yuki.”



Bofisc

Bofisc koos voor een gefaseerde klantenaanpak: “Bij de start hebben we ervoor gekozen om enkel onze nieuwe klanten meteen mee op te starten in Yuki. De bestaande dossiers werden wel door ons verwerkt in Yuki, maar de klant zelf leverde zijn documenten nog steeds op een traditionele manier aan: op papier, via een eigen pre-accounting pakket of per doorgestuurde mail.”

Op deze manier slaagde Bofisc erin om de betrokkenheid en tevredenheid van hun klanten te waarborgen en de digitale transitie zo soepel en efficiënt mogelijk te laten verlopen. Op eigen tempo! Vandaag zetten ze bovendien steeds meer in op een geïntegreerde aanpak vanaf de start:

“Ondertussen leggen we tijdens onze besprekingen bij bestaande klanten de werking van het softwarepakket uit. We proberen op die manier de absolute meerwaarde van Yuki aan te tonen. We merken dat er na dergelijke meetings systematisch meer en meer klanten met het pakket aan de slag gaan.”

ADE Consultants

ADE Consultants koos voor een drastischere aanpak en zette meteen alle klanten op Yuki. De reden? Zo snel mogelijk de software volledig in de vingers krijgen én rendement behalen. Hun gedachtegang: de implementatie van een nieuwe software zou sowieso tijdelijke uitdagingen opleveren, dus waarom deze fase niet zo kort mogelijk houden?

“Eigenlijk lieten we onze klanten geen keuze. Ze moesten mee in ons nieuwe verhaal - en met trots kunnen we zeggen dat er niemand vertrokken is. We hebben namelijk enorm geïnvesteerd in gepersonaliseerde ondersteuning: van het tijdelijk zélf documenten digitaliseren en uploaden tot het geven van meerdere info-avonden. We vonden het cruciaal om onze klanten vanaf de start te betrekken en transparant te communiceren over de verwachtingen, de uitdagingen en de meerwaarde.”

Ondertussen werd dit proces verder uitgedacht en geoptimaliseerd: “We hebben, naast de begeleiding van Yuki, een eigen traject of onboarding uitgestippeld voor onze ondernemers. En dat loopt uitstekend. Op die manier willen we ze namelijk warm maken en de vele voordelen tonen, zodat ze zelfstandig met de software aan de slag kunnen.”

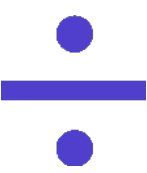
“

Het is niet zo moeilijk om ze te overtuigen van de meerwaarde van het gebruik van Yuki.

Features en functionaliteiten

De reden om te kiezen voor boekhoudsoftware die inzet op gecontroleerde automatisering, is het rendement dat je na verloop van tijd genereert. Je maakt namelijk een sterke verschuiving van manueel werk naar controle, van piekdrukke naar real-time inzichten en van administratieve rompslomp naar (pro)actieve advisering. Om over de verlaging van je workload en de verhoging van je efficiëntie nog maar te zwijgen! Welke functies en features van Yuki vormen voor jouw kantoor echt een meerwaarde?

SCROLL



Bofisc

De functionaliteit 'Betaalbestanden', aan de kantzijde, vormt een belangrijke tool voor Bofisc. Het zorgt er immers voor dat klanten dagelijks - of op z'n minst wekelijks - moeten aanleveren, wat maakt dat de kwartaaldrukke aanzienlijk vermindert: "Klanten die frequent aanleveren, zorgen er mee voor dat onze btw-druk meer gespreid kan worden, wat een enorme verlichting betekent voor onze accountants."

Bovendien halen we door de sterke OCR-herkenning en automatisering heel wat rendement uit het vlot en efficiënt inboeken, waardoor er veel meer tijd overblijft om andere zaken te doen, zoals diepgaande analyses maken of het begeleiden van onze ondernemers: "Het zorgt ervoor dat we sneller kunnen schakelen en veel korter op de bal kunnen spelen."



”

Door de sterke OCR-herkenning en automatisering halen we heel wat rendement uit het vlot en efficiënt inboeken, waardoor er veel meer tijd overblijft om andere zaken te doen.



Finnerz

Finnerz draagt de communicatie binnen Yuki op handen en ziet daarin een enorme meerwaarde om hun bedrijfsprocessen te stroomlijnen en efficiënter te laten verlopen: "De communicatiemodule is weergaloos. Dat zie je nergens. Het is heel eenvoudig om te gebruiken en de klanten kunnen op deze manier snel gewezen worden op onvolledigheden in hun administratie."

Ook over het Backoffice Portaal zijn ze laaiend enthousiast. Ze halen er enorm veel informatie uit om intern mee aan de slag te gaan: "Je kunt alle informatie, die je nodig hebt om de organisatie te sturen, uit de overzichten halen. Sterker nog, Je kunt zelfs zien hoelang de verwerking in een bepaald domein duurt. Handig als je vaste prijzen met de klant hebt afgesproken."

Als laatste halen ze ook graag de Kwaliteitsmonitor aan als absolute meerwaarde. Onder het mom van 'meten is weten', genereren ze heel wat verhelderende inzichten via deze tool: "De Kwaliteitsmonitor is voor ons een prima hulpmiddel om te kijken of de administratie aan bepaalde basisvoorwaarden voldoet. Handig! Echt een prachtige tool!"

”

De communicatiemodule is weergaloos. Het is heel eenvoudig om te gebruiken en de klanten kunnen op deze manier snel gewezen worden op onvolledigheden in hun administratie.

Trust

Naast de super Scan en herken-functie, die in het Yuki-systeem ingebakken zit, plukt Trust Administratie en Advies voornamelijk de vruchten van twee andere features: het voortdurende centraal plaatsen van elk document en de controlefunctie, in combinatie met de directe link naar een balansdossier:

"De mogelijkheid om elke factuur direct naast de gemaakte boeking te kunnen bekijken, vormt voor ons echt een meerwaarde. Daarnaast vergemakkelijkt de controlefunctie het afsluiten van de jaarrekening aanzienlijk."

ADE Consultants

ADE Consultants beaamt de pluspunten die werden aangehaald door de andere accountantskantoren en voegt er bovendien graag nog twee extra features en functionaliteiten aan toe:

"Voor ons is de SODA- en CODA-automatisatie écht niet meer weg te denken. Dat vormt een gigantische meerwaarde. Daarnaast halen we ook het meeste rendement en informatie uit de maandvergelijkingen binnen de software."

Dit zorgt er immers voor dat ADE Consultants maandelijks de omzet en kosten met elkaar kan vergelijken, net als een duidelijk, verhelderend beeld kan scheppen per onderneming.



De Yuki-meerwaarde voor kantoren

Een digitale transformatie biedt enorm veel voordelen. En er zijn dan ook al heel wat accountantskantoren die, stap-voor-stap én op eigen tempo, de switch gemaakt hebben of aan het maken zijn. Als eenmaal de uitdagingen van de onboarding achter de rug zijn, de software in de vingers zit en de interne processen op de werkvloer van je kantoor er mooi op zijn afgestemd, kan je kantoor de vruchten beginnen plukken van de gecontroleerde automatisering. Welke voordelen ervaar jij sinds de overstap naar Yuki?

SCROLL

Trust

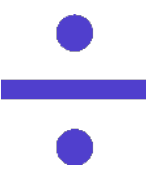
Trust Administratie en Advies zou een hele waslijst aan pluspunten kunnen opsommen over de Yuki-software, maar wil zich vooral richten op het volgende: “Onze medewerkers hebben door de automatiseringsslag veel meer tijd ter beschikking om onze klanten te adviseren én de kwaliteit van de administraties te verbeteren.”

“Onze jongere ondernemers staan zo enorm digitaal in het leven - en verwachten ook hetzelfde van hun accountant. Door Yuki kunnen wij hen hierin tegemoetkomen.”

Finnerz

Voor Finnerz is digitaal the way to go - en ze zien in Yuki de geschikte partner om vergaand te digitaliseren, te automatiseren én te optimaliseren. Ook de communicatieve voordelen spelen een prominente rol in de evaluatie van Yuki als softwarepakket: “We kunnen met Yuki alle communicatie met onze klanten via het platform zelf doen. Lekker digitaal!”

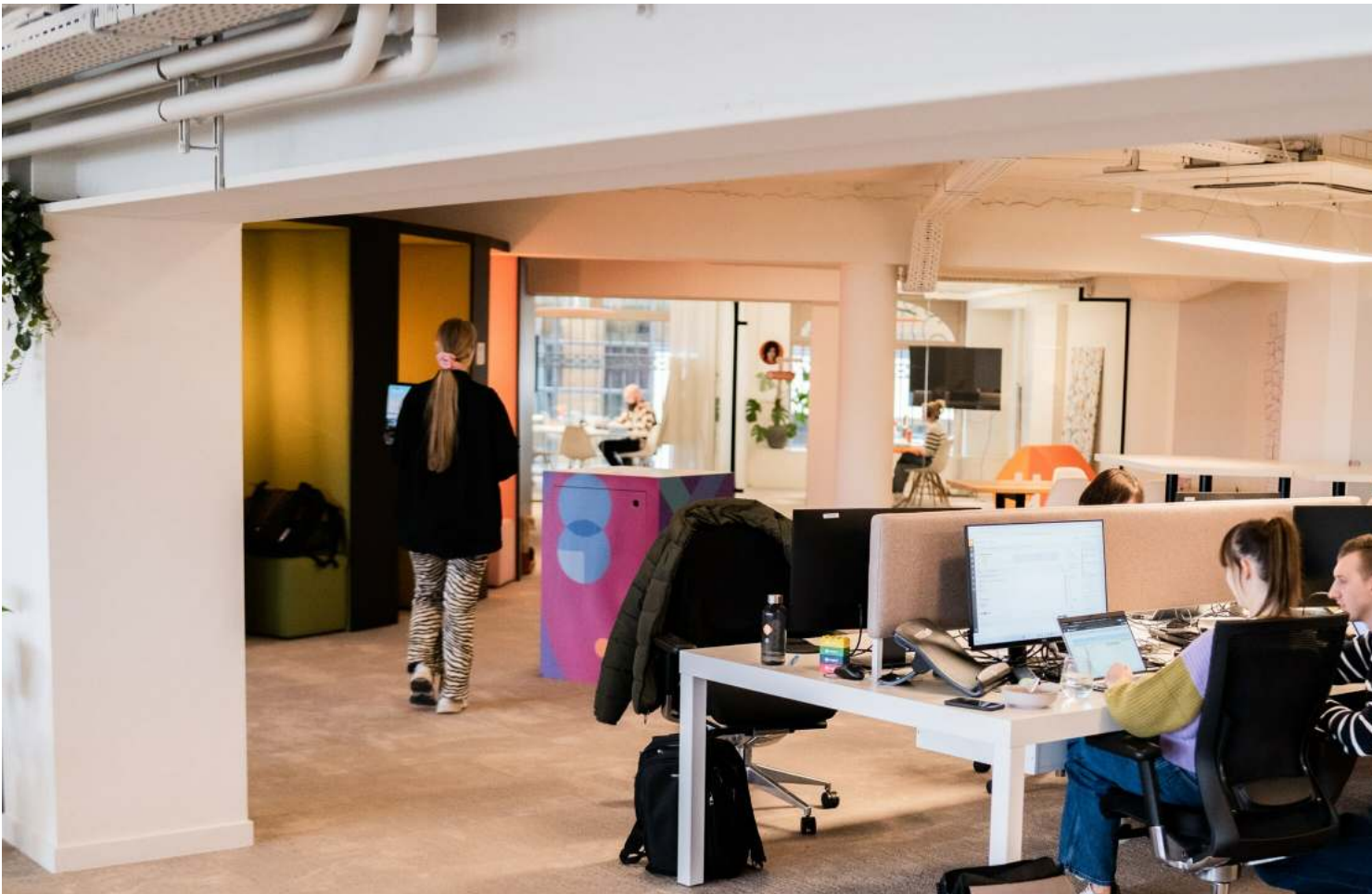
Daarnaast genieten de medewerkers van Finnerz het meest van de gegenereerde tijdswinst en zien ze de verhoogde efficiëntie als een absolute meerwaarde.



ADE Consultants

Net als Trust, voelt ADE Consultants ook de absolute meerwaarde van hun keuze voor een boekhoudpakket in de cloud: “Onze jongere ondernemers staan zo enorm digitaal in het leven - en verwachten ook hetzelfde van hun accountant. Door Yuki kunnen wij hen hierin tegemoetkomen.”

Naast de toegankelijkheid en gebruiksvriendelijkheid, de constante evolutie en optimalisatie én de gepersonaliseerde hulp en filmpjes van het Customer Support Team, ervaart ADE Consultants ook een positieve invloed op de portefeuille: “Nu Yuki volledig geïmplementeerd is en we de software helemaal onder de knie hebben, besparen we per jaar een fulltime medewerker uit. Zeker in tijden van personeelsschaarste en een overdreven workload kan dit tellen!”



”

Nu we de software helemaal onder de knie hebben, besparen we per jaar een fulltime medewerker uit. Zeker in tijden van personeelsschaarste en een overdreven workload kan dit tellen!



Bofisc

Bij Bofisc zijn ze tevreden met de overstap naar Yuki. De opstart vraagt uiteraard een extra inspanning van de medewerkers, maar eens de automatisering steeds vlotter loopt, wordt de meerwaarde al snel duidelijk:

”

“Na een volledig jaar merken we dat we aan efficiëntie winnen. Ook de btw-drukke wordt door het werken met Yuki veel meer gespreid over het kwartaal. Dit zorgt ervoor dat je meer tijd hebt om aan adviesverlening te doen - al deden de meeste medewerkers dit ook al voor Yuki.”

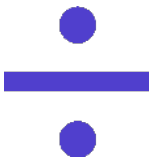
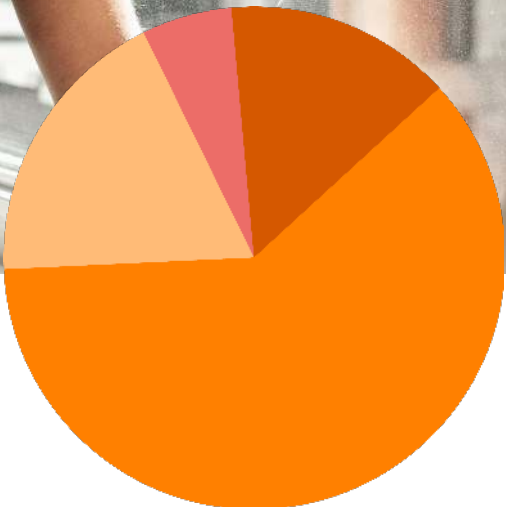
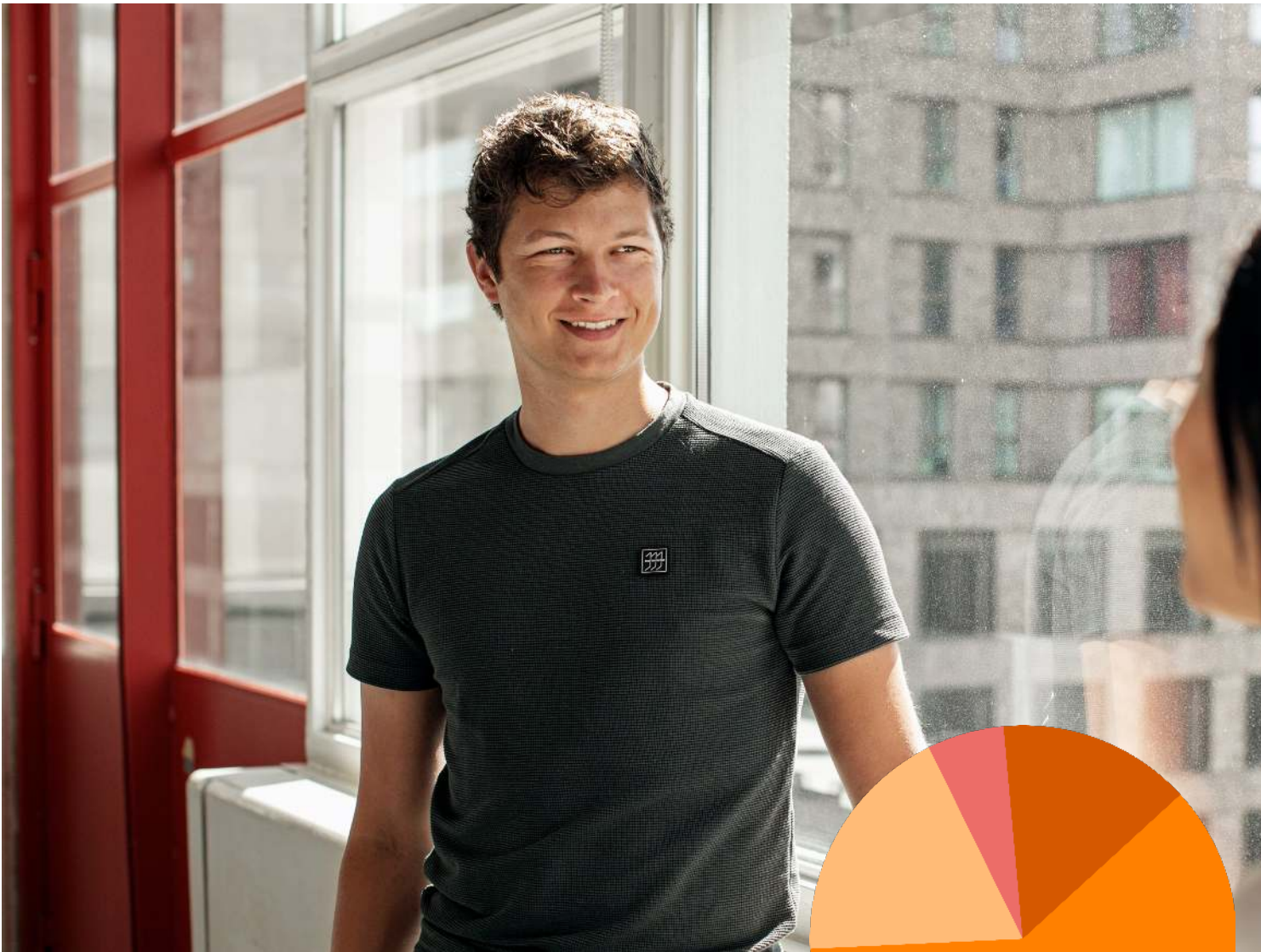


SCROLL

We beloofden jou een open, verhelderend, eerlijk en (opr)echt gesprek met enkele van onze Yuki-partners. Een gesprek waarbij we onze software, onze onboarding en onze ondersteuning onder de loep namen. Een gesprek dat de moeilijkere vragen en initiële uitdagingen niet uit de weg wilde gaan. Door te focussen op de volledige implementatie en transformatie - van prille, eerste keuze, over de uitdagingen en het proces, tot de uiteindelijke meerwaarde - hopen we dat we daarin geslaagd zijn.

We lieten ook bewust vier verschillende kantoren aan het woord. Elk kantoor kende - en kent - een geheel eigen identiteit, volgde een totaal verschillend traject en implementeerde de software op een compleet gepersonaliseerde manier: gefaseerd, geleidelijk en op eigen tempo. En ook al ondervonden ze tijdens hun proces andere uitdagingen of moeilijkere momenten, plukken ze er nu wél allemaal de vruchten van en zijn ze immens blij met de keuze voor hun digitale transformatie.

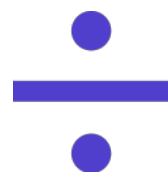
Is jouw kantoor er ook inmiddels klaar voor?



10 Vooruitstrevende adviseurs, blijvende ondernemers

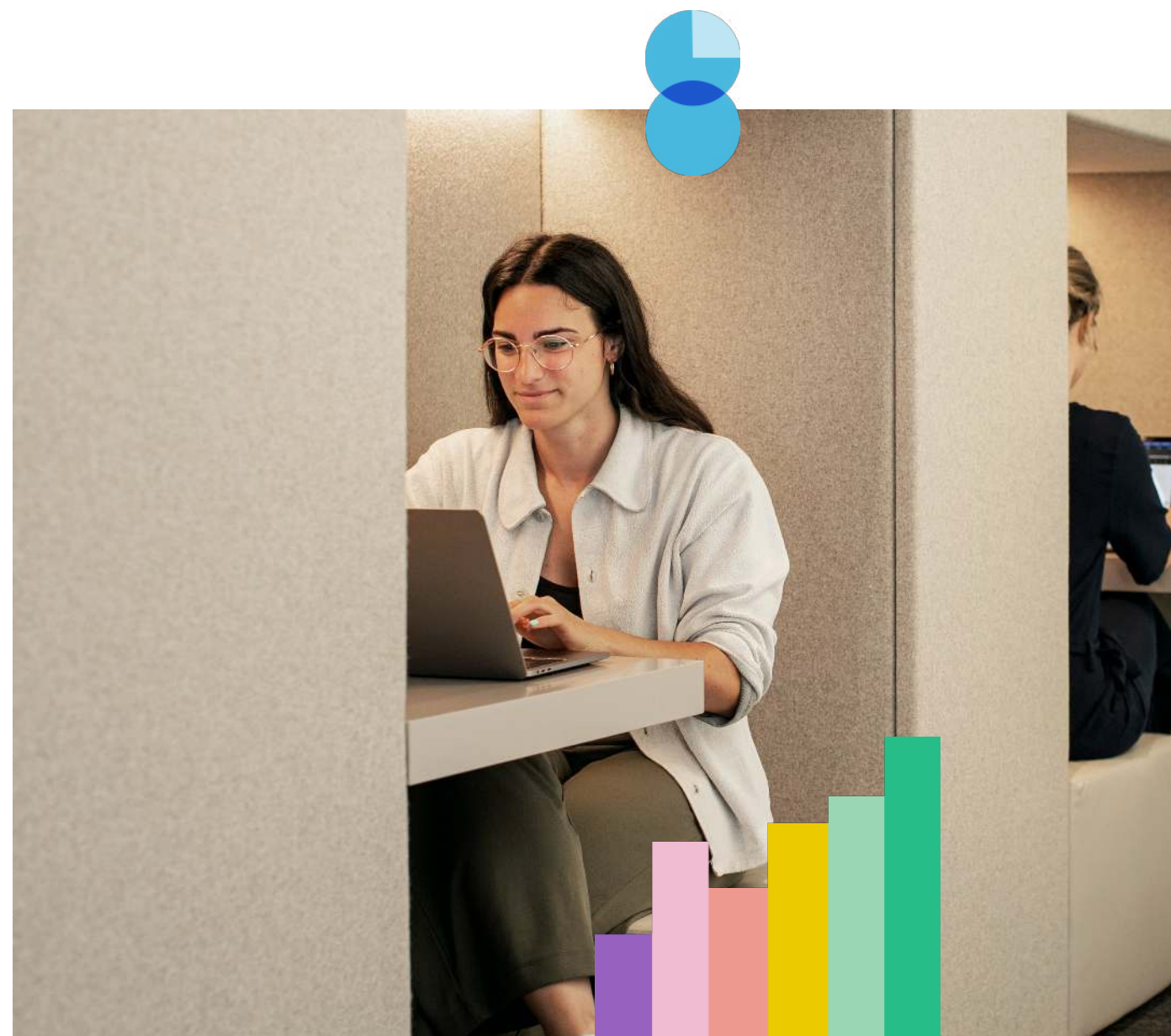
Dé boekhoudoplossing om de winstgevendheid van jouw kantoor te verhogen

SCROLL



Als modern accountant- of administratiekantoor kies je voor de meest toekomstbestendige boekhoudoplossing.

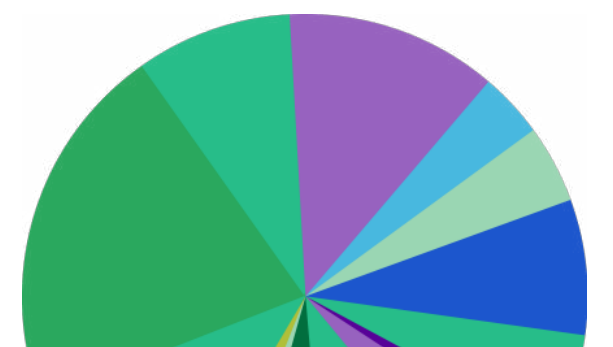
Met Yuki heb je volledige controle over jouw financiële administratie. Meer efficiëntie, meer inzicht, meer daadkracht – minder zorgen. Je zult merken dat werken met Yuki gepaard gaat met tijdwinst, efficiëntie en beter inzicht. Wat weer resulteert in efficiëntere backoffice en een hogere winstgevendheid.



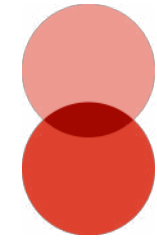
Benieuwd wat Yuki voor jouw kantoor kan betekenen? Download de brochure, of vraag een demo aan en leer meer over onze software.

[Download de brochure](#)

[Vraag een demo aan](#)



yuki



Contact

Wil je weten wat Yuki kan betekenen voor jouw accountants- of administratiekantoor?

Yuki Nederland

Wilhelminakade 308
3072 AR Rotterdam
Nederland

yuki.nl
info@yuki.nl
+31 10 201 97 34

