

yuki bright accounting

Trends en ontwikkelingen in de accountancysector

2026 belooft een interessant jaar te worden.
Ben jij er klaar voor?



Inleiding

Elk jaar kijken we weer naar de trends voor komend jaar. Trends die je - zoals de markt erover spreekt - moet volgen om relevant te blijven. De rode draad is duidelijk: **innovatie**. Maar deze beweging is niet uniform.

Hoewel digitale innovaties de afgelopen jaren al veel hebben gewijzigd, neemt de technologisering de komende jaren alleen maar toe. Dit leidt tot vragen zoals: wat als de échte innovatie niet in nóg een AI-toepassing zit, maar in de moed om eindelijk afscheid te nemen van verouderde prijsmodellen zoals uurtje-factuurtje?

Dit trendrapport duikt in de **vijf belangrijkste trends en uitdagingen voor de Nederlandse accountancysector** in 2026. Ben je benieuwd naar alle trends en ontwikkelingen en wil je volledig up-to-date zijn over wat er speelt in de wereld van accountancy? Lees dan snel verder, want...

De toekomst begint vandaag. En die dwingt om keuzes te maken.



1

2

3

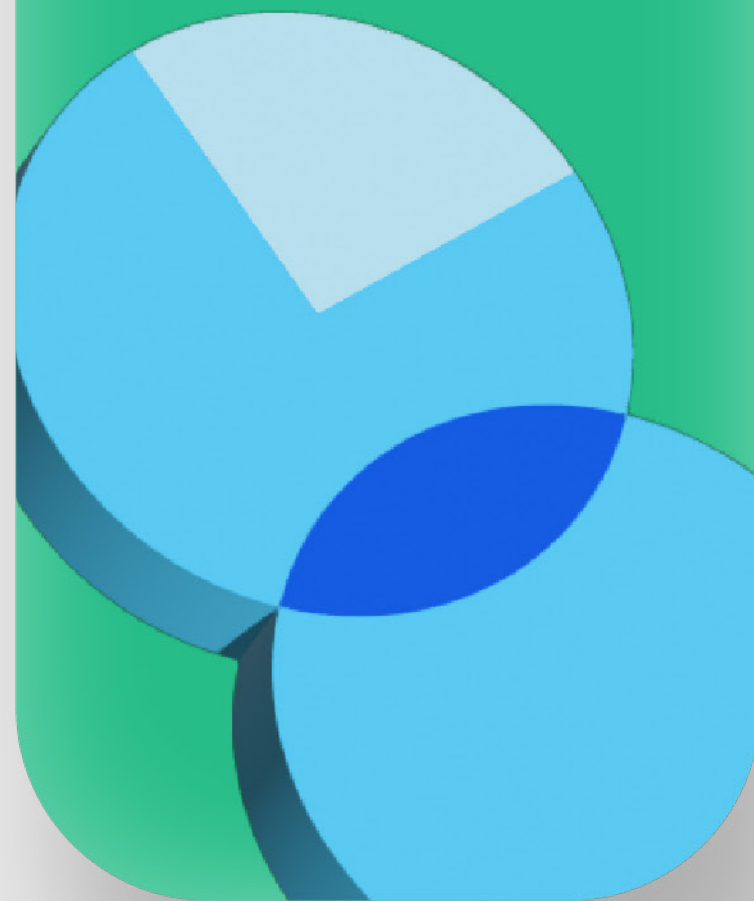
4

5



01

Voorbij Peppol
e-invoicing



02

AI: van
schrijffassistent
naar
procespartner



03

De 360°-
accountant



04

Consolidatie:
zien we een
tegentrend
opduiken?



05

Cloud-based
boekhouden zit
in de lift



1

2

3

4

5



01

Voorbij Peppol e-invoicing



1

2

3

4

5





De inhaalrace voor verplichte e-facturatie via Peppol in Nederland start binnenkort. De vraag is niet of Nederland overgaat op Peppol, maar hoe je de gestructureerde data optimaal inzet voor een voorsprong met jouw accountantskantoor

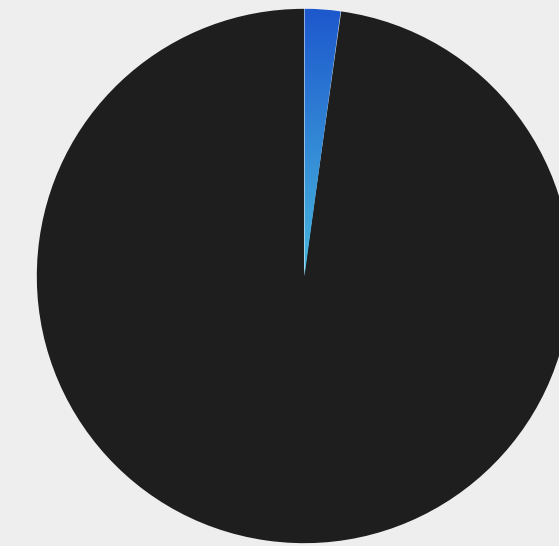
Accountants die nu niet de volgende stap zetten, blijven hangen in het digitaliseren van papieren facturen, zonder echte efficiëntiewinst. De focus in 2026 ligt op snelheid van verwerking en het behoud van controle over gestructureerde data.

De adoptiecurve in Nederland

Nederland volgt [België](#) en andere Europese landen in het verplichten van e-facturatie via Peppol. De huidige verwachting is dat Nederland vanaf 2030 volledig over moet op Peppol, maar dat gaan we nu al merken.

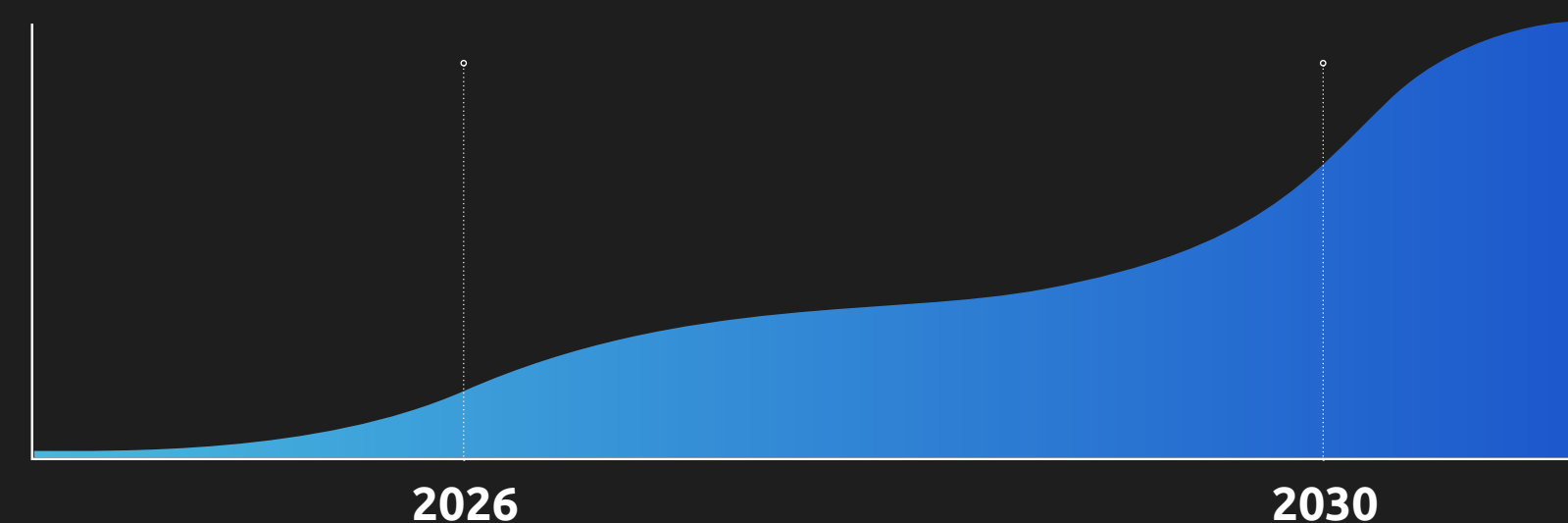
Vanaf 2026 zullen we zien dat veel bedrijven de overstap gaan maken naar Peppol, onder andere omdat zij handelen met een land waar de e-invoicing plicht al geldt.

Peppol is een Europees netwerk dat interoperabiliteit tussen systemen waarborgt. Het is de norm voor digitale facturatie binnen Europa, met steeds meer landen die het verplicht stellen. Nederland bouwt hiermee voort op bestaande B2G (business to government) e-facturatieverplichtingen.



Nederland telt ongeveer 2,6 miljoen ondernemingen, waarvan er momenteel nog maar 63.932 (2025) [actief zijn op Peppol](#). Het spreekt voor zich dat dit een aanzienlijke minderheid is.

De Peppol-adoptiecurve



Voorspelling: Jouw grootste kans ligt in het actief begeleiden van klanten bij de overstap naar Peppol e-facturatie.

1

2

3

4

5





“

De situatie in België doet heel erg denken aan Italië in 2019. Iedereen stapte in de laatste maanden voor de deadline over. Ook in Nederland zullen we deze trend zien. Zodra de voordelen voelbaar zijn, wil niemand nog terug naar pdf's of papieren facturen.

Philippe Kimpe, Founder Lucy & co-auteur boek 'E-facturatie Ontcijferd'

De overgang naar verplichte B2B e-facturatie via Peppol is een gamechanger, maar vraagt om jouw sturing. Uit [onderzoek](#) blijkt dat 72% van de ondernemers niet op de hoogte is van de nieuwe wetgeving rondom Peppol en 78% heeft nog niet of nauwelijks gehoord van Peppol. Een unieke kans voor jou, als accountant, om je te positioneren als dé transitiepartner die ondernemers door de verandering loodst.

Impact op accountants

De focus van de accountant verschuift van **procesuitvoering** naar **procesverificatie**. De compliance-achterstand van je klanten kan je workload als accountant beïnvloeden.



Jouw digitale kantoor-ID

De late adoptie van veel bedrijven is jouw strategische kans. Peppol is niet enkel een compliance-eis; het is de basis voor je **digitale identiteit** als kantoor.



Voorspelling: Het gesprek tussen accountant en ondernemer vindt steeds meer digitaal plaats. Door proactief de overgang naar Peppol te begeleiden, versterk je je merk als digitaal en betrouwbaar kantoor.



Bedenking: Gebruik je deze drukke transitiefase om enkel facturen te ontvangen, of benut je dit moment om jouw kantoorstrategie te bepalen, inclusief hoe je digitaal samenwerkt en jouw digitale identiteit versterkt?



Stel jezelf de volgende vraag: Zijn je processen en software flexibel genoeg om deze overgangsfase te managen? Zodat de vrijgekomen adviesuren niet verloren gaan aan brandjes blussen?

1

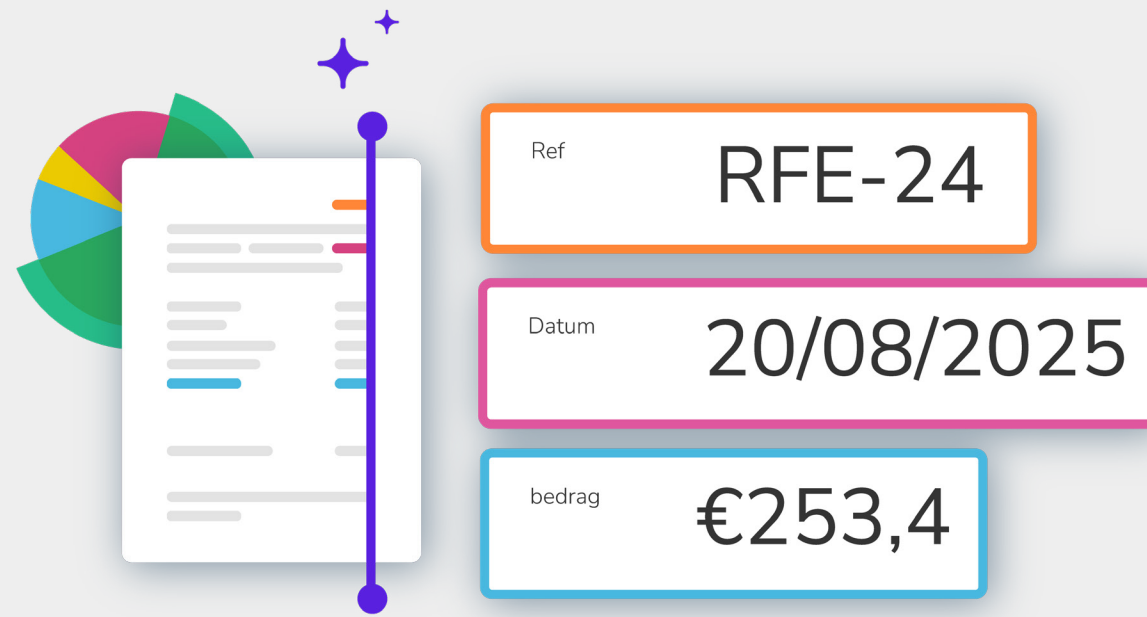
2

3

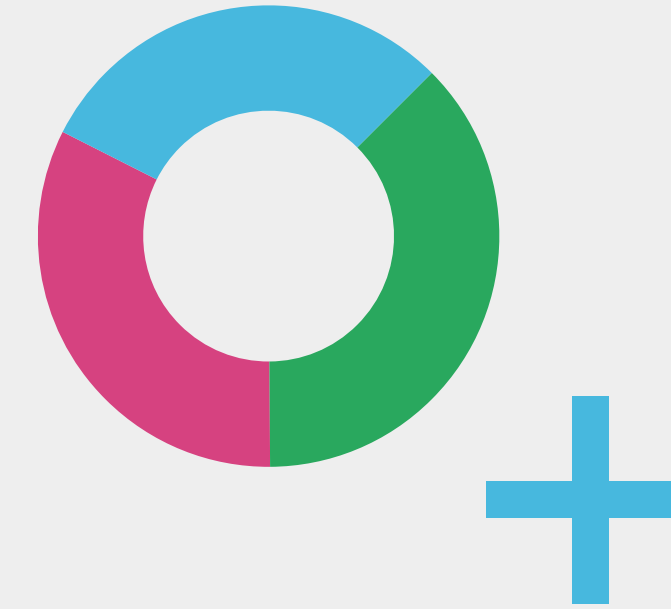
4

5





Bedenking: Voor gestructureerde e-facturen zit het onderscheidende vermogen niet meer in de leestechologie zoals OCR, maar in de procesautomatisering die volgt na het inlezen van de gestructureerde data. Dit is waar de software nu het verschil maakt.



1

2

3

4

5



Zijn OCR en PDF passé?

Peppol zorgt voor gestructureerde data. Dit betekent het einde van traditionele verwerkingsmethoden en is een enorme stap voorwaarts voor jouw efficiëntie.



Voorspelling: Halverwege 2026 bestaat 40% van al jouw facturen uit gestructureerde e-invoices.

Wat betekent dit voor je werkproces?

Het handmatige inboeken verdwijnt. Hierdoor verliest de traditionele **Optical Character Recognition** (OCR) zijn concurrentievoordeel op het gebied van factuurverwerking. De nieuwe uitdaging is niet het lezen van de factuur, maar het **instant verwerken van de data** die nu dagelijks binnenkomt (in plaats van maandelijks of per kwartaal).

Opgelet, OCR is absoluut niet passé voor de verwerking van bonnetjes (zoals tankbonnen, lunchbonnen of kassatickets). Daar waar de data niet gestructureerd binnenkomt, blijft OCR een cruciale functionaliteit om snel data uit deze ongestructureerde documenten te trekken. De volledige overstap naar gestructureerde data is immers nog niet voor morgen.

Hoe behoud je controle in een geautomatiseerde wereld?

De snelheid van e-invoicing vraagt om vertrouwen in de software. Maar kan je die controle ook loslaten?



Stel jezelf de vraag: Durf je te vertrouwen op de automatische controle van je software? En: hoe garandeert je software dat de controle niet verloren gaat, nu dubbele betalingen en manuele matching verdwijnen, en real-time kasstromen de norm worden?

Peppol & privacy

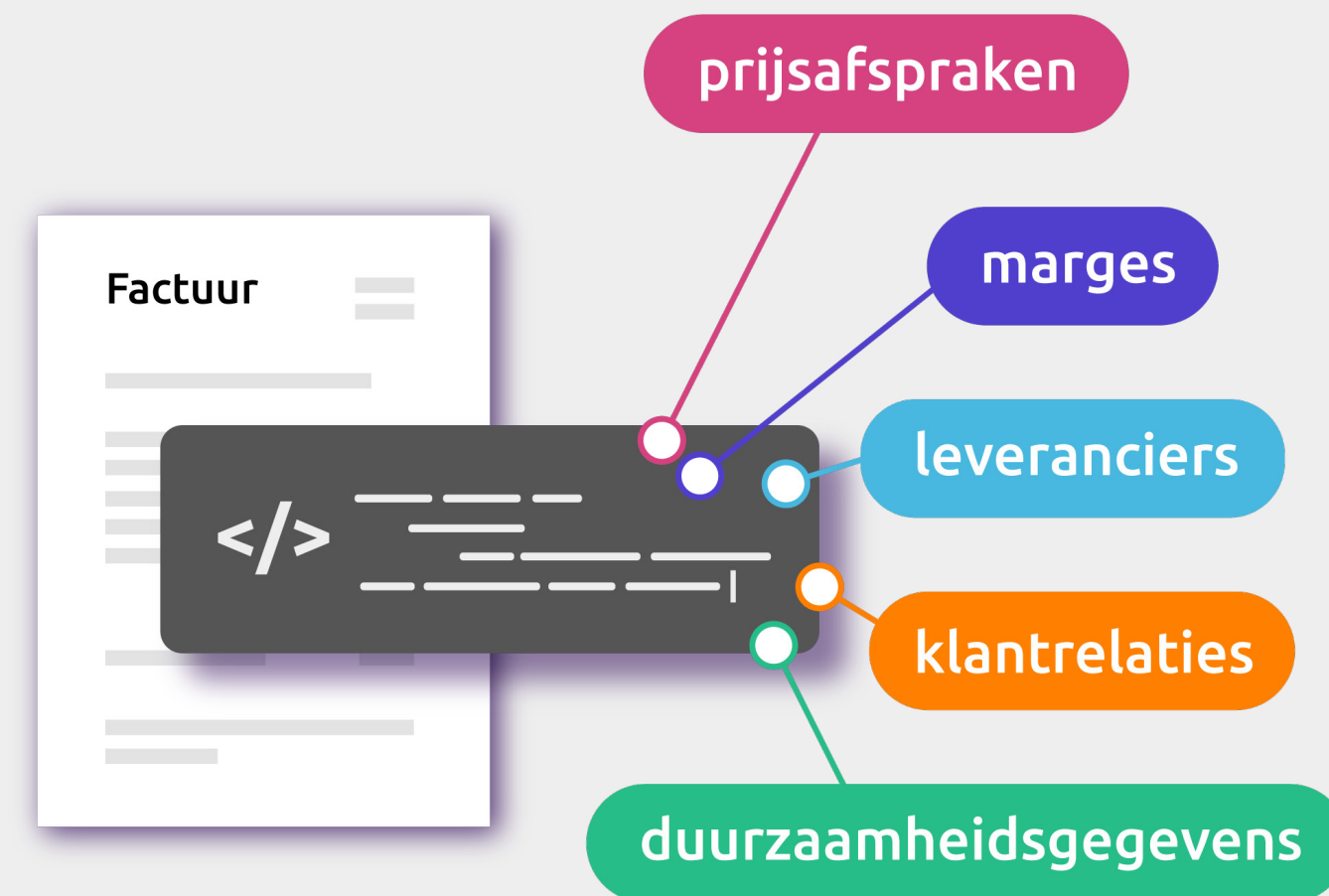
Van factuur naar databron

Een e-factuur via Peppol is veel meer dan een digitale versie van een papieren document (PDF). Het is een **rijke databron in een gestructureerd formaat** die allerlei inzichten verschaft over je bedrijf: hoe zien je prijsafspraken eruit, welke marges hanteer je, wie zijn je leveranciers, hoe verlopen je klantrelaties, en je kan er zelfs duurzaamheidsgegevens uit afleiden.

Deze informatie circuleert niet langer in een gesloten systeem, maar via een netwerk waar verschillende partijen toegang toe hebben én verdient optimale bescherming.



Vraag jezelf af: Hoe weet je zeker dat de software die je gebruikt om aan te sluiten op Peppol, net zo veilig is als het Peppol-netwerk zelf? Wie verifieert de identiteit bij elke transactie?



Voorspelling: accountants zullen snel de nieuwe rol van digitale gatekeeper op zich moeten nemen. De focus ligt op de bescherming van de gevoelige Peppol-data en het beheer van API-security bij software-integraties.

Wie beheert de gevoelige info?

Veel ondernemers maken zich zorgen over **de veiligheid van hun bedrijfsgegevens** met de verplichte Peppol-implementatie. Want waar komen al die facturen terecht? Wie beheert ze? En wat gebeurt er met die bedrijfsgevoelige data? Voor accountants betekent dit een nieuwe verantwoordelijkheid: die van digitale poortwachter.

Om aan te sluiten op het Peppol-netwerk heb je een **Peppol Access Point provider** nodig. Deze gecertificeerde dienstverleners zorgen voor een veilige en betrouwbare verbinding met het netwerk. Maar wat met de software die je gebruikt om aan te sluiten? Is deze even veilig?

Peppol zelf is beveiligd. Maar jij bent de expert die de veiligheid van de data op het punt van integratie moet garanderen. De e-factuur onthult waardevolle informatie: van marges tot duurzaamheidsgegevens.

1

2

3

4

5



Wat nu?

De nieuwe regels na de verplichting

Nederland volgt de Europese trend waarbij e-facturatie de norm wordt onder het ViDA-initiatief (VAT in the Digital Age). Dit betekent dat cross-border e-invoicing en automatische btw-rapportage straks gemeengoed zijn.

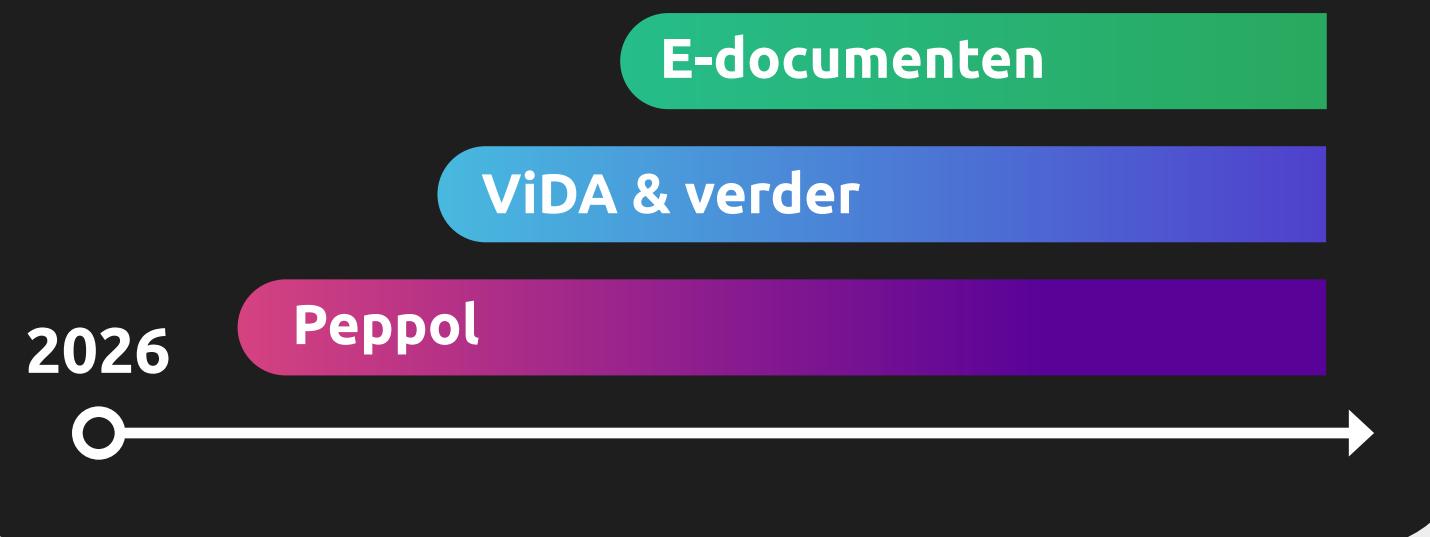
ViDA & verder

ViDA is het EU-brede initiatief dat de btw-regels moderniseert en vereenvoudigt, met een focus op digitale rapportage en e-facturatie.



Voorspelling (ViDA): Accountants zullen sneller dan verwacht aan de slag moeten met cross-border e-invoicing en automatische btw-rapportage, gedreven door het Europese ViDA-initiatief (VAT in the Digital Age). Dit betekent Europese uniformiteit en minder administratieve lasten op termijn.

Aankomende regels en wetgevingen



Beyond Peppol (na e-facturatie): de evolutie naar volledige documentflows

Wat komt er na de verplichte e-factuur? De trend wijst op volledige business documentflows (bestelbonnen, verzendnota's, etc.) via Peppol in de komende jaren.

Wordt dit relevant in 2026? Ja. De softwarekeuzes die je in 2025 of 2026 maakt, moeten al voorbereid zijn op deze volgende generatie **e-documenten**. Je bouwt nu aan de basis voor de toekomstige, digitale samenwerking met jouw klanten (zie trend 5: cloud-based accounting).

Bij [Yuki](#) bouwen we verder aan een toekomst waarin real-time verwerking en rapportering de norm worden.



“

“We kijken al verder dan Peppol. Onze software moet de motor worden die accountants helpt om snel te verwerken én maximale controle te behouden. Als software partner onderscheiden we ons op drie vlakken: efficiënte verwerking, sterke controlefuncties en toekomstgerichte ontwikkeling. We denken altijd drie stappen vooruit: welke uitdagingen komen er op accountants af, en hoe kunnen wij dat binnen onze software oplossen?”

Kelly Bosschaerts, Business Development Specialist bij Yuki

1

2

3

4

5



02

**AI: van schrijfassistent
naar procespartner**



1

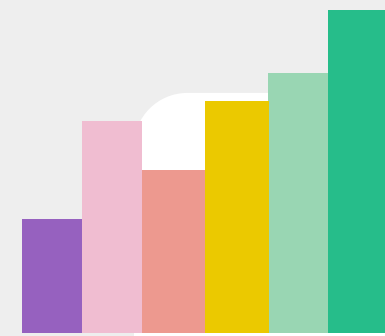
2

3

4

5





De tijd van AI als 'leuk experiment' is voorbij. In 2026 zal AI daadwerkelijk de kernprocessen van jouw accountantskantoor efficiënter maken. De echte uitdaging is niet het begrijpen van de technologie en alle laatste snufjes, maar het slim **uitbesteden van taken** en het beheren van de kansen en risico's. Meer efficiëntie én tijdwinst dankzij AI? Hell yeah!

Wat zijn de AI-gamechangers van 2026?

Je hoeft niet elke AI-tool te kennen. Je moet weten welke specifieke toepassingen nu het verschil gaan maken in efficiëntie. De trend verschuift van algemene taalmodellen naar specifieke, geïntegreerde proces-AI binnen jouw vertrouwde software.



Realtime risicoanalyse



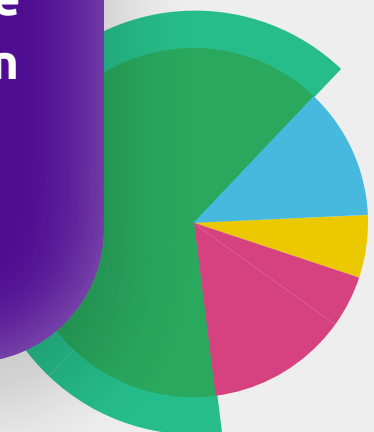
Forecasting

Van 'experiment' naar 'must-have'

Jij hebt de kans om een voorsprong op te bouwen op het gebied van efficiëntie. De focus ligt niet langer op het manueel overtypen van bonnetjes, maar op AI die de controle op documenten faciliteert.



Voorspelling: Het gebruik van AI binnen de accountancy zal in 2026 een kantelpunt bereiken en sterk versnellen. Jouw focus ligt op twee gamechangers waar je niet omheen kunt: real-time risicoanalyse én geautomatiseerde prognoses (forecasting).



1

2

3

4

5



AI op de werkvloer bij Finnerz

[Finnerz](#) kijkt vol enthousiasme naar AI als direct hulpmiddel in de accountancy, zonder dat het meteen alles overneemt.

“We onderzoeken nu al: wat kan AI vandaag concreet voor ons doen? Daarvoor praten we met diverse partijen, maar privacy staat voorop - klantgegevens delen we nooit met algemene AI-programma's,” deelt [Nico Langendoen](#).

Om dit veilig te maken, hebben ze een specialist ingeschakeld die zorgt voor beveiligde AI-tools, zodat data beschermd blijft tijdens gebruik.

Het doel van AI bij Finnerz? Klanten verrassen met proactieve dienstverlening, zoals de belofde ‘proactieve boekhouder of accountant’.

“We merken dat niet al onze klanten goed snappen waar ze naar kijken als zij de [Yuki Assistant app](#) openen. Daar willen we ze bij helpen,” geeft Nico aan.

Denk aan verschillende tips & tricks en vragen als ‘Hoe richt je de voorlopige aanslag slim in?’ of ‘Welke stukken ontbreken er nog in de boekhouding?’. Tegelijkertijd is het belangrijk dat bij Finnerz de menselijke interactie wordt behouden, maar niet op onderdelen die continu herhaald worden. Dat moet, volgens Finnerz, een stuk slimmer kunnen!



Kortom: allemaal zaken waarbij AI een belangrijke rol kan spelen, zaken die slimmer en efficiënter kunnen, zonder de menselijke touch te verliezen. Het belangrijkste van AI? Is te starten, proberen én ontdekken welke processen AI kan optimaliseren of versnellen.

1

2

3

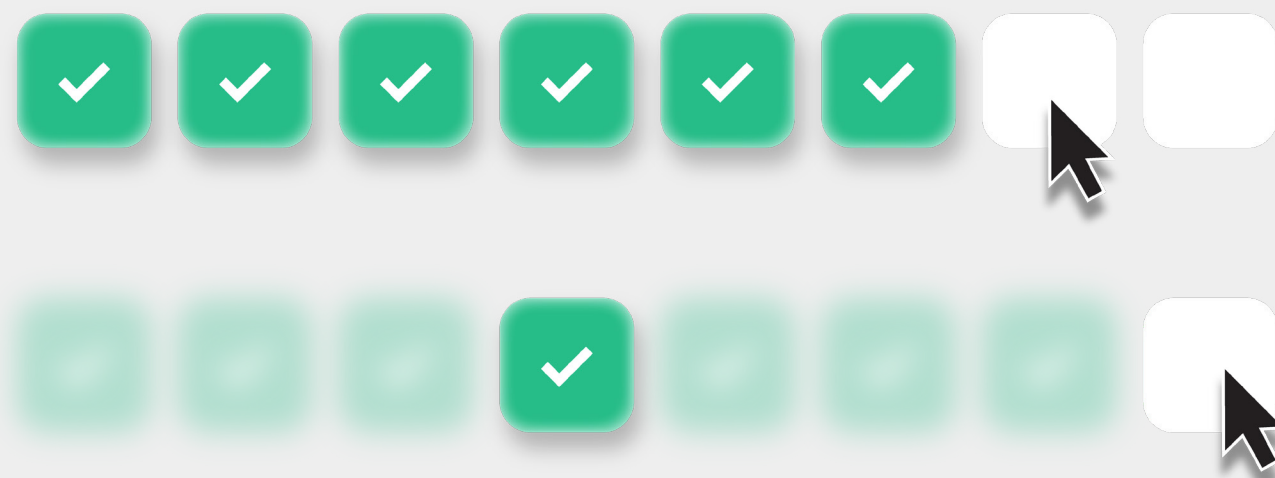
4

5



Steeds meer vertrouwen op automatische controles

Jouw grootste kans is om je tijd slimmer te besteden door manuele controle los te laten.



De angst voor controleverlies

Steeds meer accountants vertrouwen op de ingebouwde, automatische controles van hun software, wat tijd oplevert. De keerzijde is dat je hierin strategisch moet zijn.



Stel jezelf de vraag: Ben je bereid om jouw controle te verleggen van de boeking naar het geautomatiseerde proces?



Jouw rol: De software neemt het speurwerk over en signaleert de afwijkingen. Maar blindelings vertrouwen? Dat is misschien nog een brug te ver. Jouw nieuwe rol is niet meer het controleren van elke factuur, maar het instellen en monitoren van alle parameters. Jij bent immers de expert die de uitzonderingen interpreteert die AI en [automatiseringstools](#) aandragen.

?

Wist je dat ...

... het cruciaal is om héél goed stil te staan bij de bedrijfsgevoelige informatie die je deelt via ChatGPT en dergelijke AI-tools? Je weet namelijk niet 100% zeker wat er met deze data gebeurt.



Bedenking: Zit jouw controle op elke boeking die je zelf goedkeurt, of zit jouw controle ingebouwd in de software die steekproefsgewijs en 24/7 monitort?



1

2

3

4

5



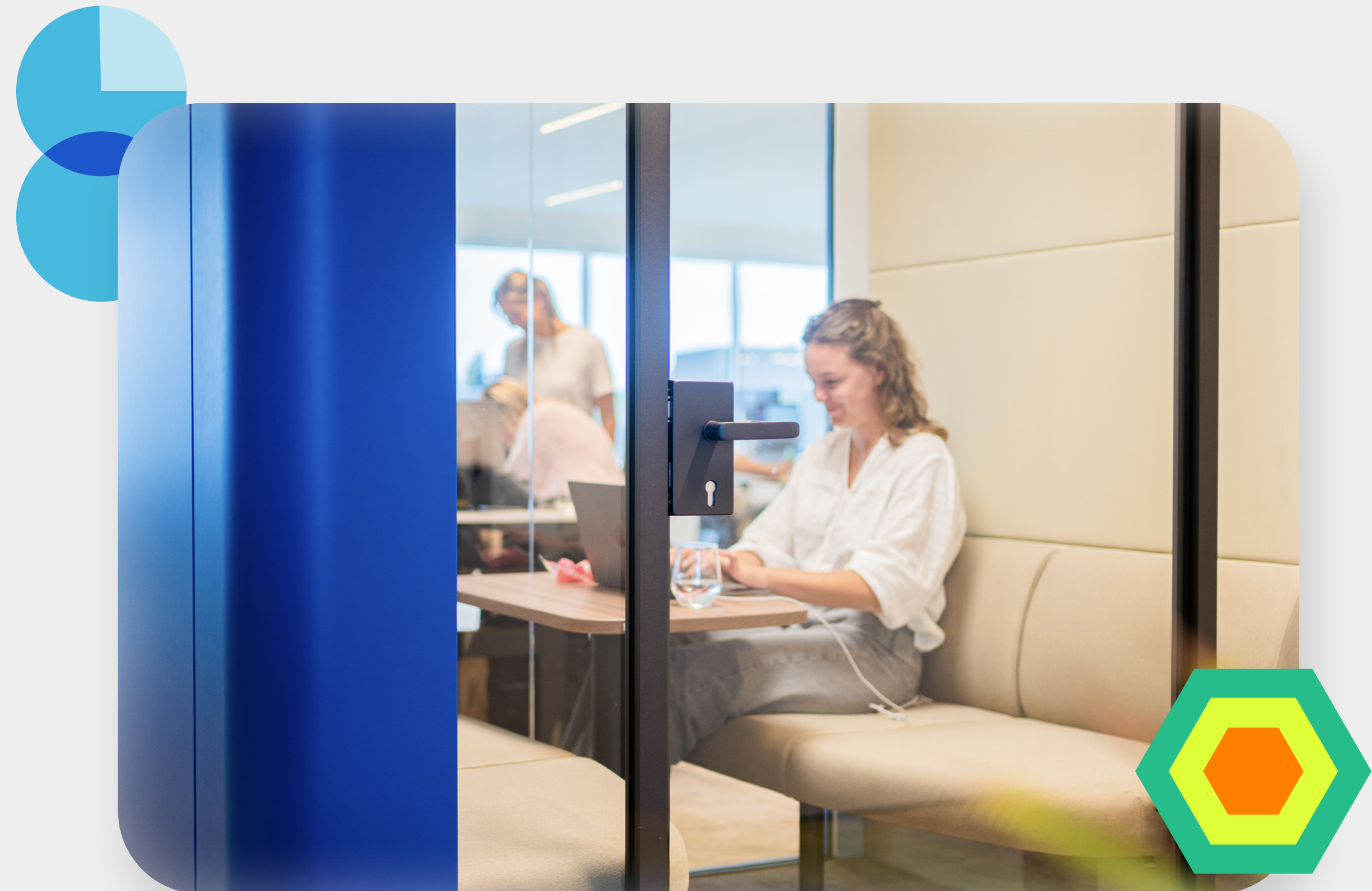
Claim jouw rol als strategisch adviseur

Cloud-accounting, automatisering, artificial intelligence, e-invoicing, real-time dashboards, datagedreven analyses, blockchain-technologie: de lijst met technologische ontwikkelingen is lang. Héél lang. Nieuwe technologieën helpen accountants om standaardprocessen sneller, accurater én geautomatiseerd te maken, wat zorgt voor een hogere efficiëntie, een betere kwaliteit en een sterkere adviesverlening.

Zo krijgt de rol van de accountant steeds meer erkenning en waardering, omdat accountants zich meer kunnen profileren als sparringpartners en financieel adviseurs. Met andere woorden, 2026 is het jaar om jouw rol als strategische adviseur te claimen.



Stel jezelf de vraag: Hoe investeer je de vrijgekomen uren? Ga jij voor groei of zet je in op de meest winstgevende trend: strategisch advies (zie trend 3: de 360°-accountant)?



1

2

3

4

5



De accountant kan de rol van strategische adviseur pas écht waarmaken als de administratieve taken geautomatiseerd zijn. De volgende trend laat zien welke nieuwe vaardigheden daarvoor nodig zijn.

Een interview met Ron Meijer

Register Belastingadviseur bij [Blauwe Vrijdag](#)

Het gebruik van AI binnen de accountancy zal in 2026 een kantelpunt bereiken en sterk versnellen. De focus voor accountants zal liggen op realtime risicoanalyse én geautomatiseerde prognoses. Wat is jouw mening hierover?



"2026 wordt absoluut een kantelpunt voor accountancy. Maar niet omdat AI plotseling 'magisch' wordt - wel omdat het onzichtbaar verweven raakt in onze dagelijkse software via technologieën zoals Model Context Protocol (MCP). En dat brengt ons bij een cruciale vraag: grijpen we deze kans, of laten we hem liggen?"

1

24/7 real-time inzicht wordt de norm

Ondernemers verwachten geen cijfers achteraf meer, maar continu inzicht om direct bij te sturen. Dat is de nieuwe standaard.

2

Geautomatiseerde prognoses zijn realiteit

AI maakt krachtige voorspellingen steeds toegankelijker. Maar hier zit een strategisch risico: wordt deze technologie aan de klantzijde geïmplementeerd, dan kan de ondernemer zelf prognoses maken - zonder accountant. En dat betekent dat de adviserende rol verdampt.

3

De trusted advisor-rol staat onder druk

We bewegen al jaren richting een trusted advisor-rol, maar juist die rol komt nu in gevaar. Als jouw klant betere AI-tools heeft dan jij, waarom zou hij dan nog bij jou komen?

1

2

3

4

5



“De transitie is ingrijpender dan we denken. Taken verdwijnen, rollen veranderen drastisch. Ook voor de introverte vakspecialisten onder ons betekent dit een fundamentele verschuiving: van achter de cijfers naar vooraan, in het gesprek met de klant.”

“Zorg dat de AI-implementatie aan jouw kant staat. Investeer in systemen die jou de beste tools geven - niet je klant. Dat begint met een sterk CRM-systeem met perfecte koppelingen, zodat jij de touwtjes in handen houdt én optimaal kunt adviseren op basis van real-time data. Want hier ligt jouw kans: waar verwerking geautomatiseerd wordt, wordt de vertrouwensrelatie met je klant belangrijker dan ooit. Jij blijft de waardevolle partner. Niet door wat je verwerkt, maar door hoe je adviseert en perspectief biedt.”

Welke AI-toepassingen zie jij als ‘the big thing’ in 2026 waar accountants niet omheen kunnen? En waarom?



“Model Context Protocol (MCP) in boekhoudsoftware - dat is dé game changer van 2026. En tegelijk de grootste bedreiging voor accountants die niet anticiperen.”

MCP integreert AI direct in de software van je klant. Niet als losse tool, maar als geïntegreerde assistent die natuurlijke taal begrijpt. De ondernemer kan straks gewoon vragen: ‘Maak de factuur voor project X’, ‘Verwerk die betaling’ of ‘Geef me een cashflow-overzicht voor volgende maand’ - en het gebeurt. Geen accountant nodig.

Waar je nu nog onmisbaar bent voor expertise en uitvoering, kan de ondernemer straks zelfstandig opereren. De drempel verdwijnt. De afhankelijkheid verdwijnt. En als je niet oppast: jouw toegevoegde waarde ook.

Dit is geen doemscenario, maar een wake-up call. Want als MCP bij de klant leeft, moet jij zorgen dat je implementatie sterker is. Dat jouw AI-gestuurde advies dieper gaat, sneller is, betrouwbaarder. Dat jij de regie houdt over data-interpretatie en strategische beslissingen.

1

2

3

4

5



Wat is de rode draad in al deze AI-toepassingen?



“In 2026 draait alles om wie het dichtst bij de klant staat - met de beste data, de beste tools én het beste advies.” We zien dat de rode draad een combinatie is van drie pijlers:



Data-suprematie

Je hebt een perfect CRM-systeem nodig met naadloze koppelingen. Wie als eerste álle data compleet heeft, wint. Wie achterloopt in data, loopt achter in relevantie.



Verdieping van de vertrouwensband

Automatisering neemt taken over, maar vertrouwen automatiseer je niet. Blijf dicht op je klant, met persoonlijke begeleiding en advies dat écht raakt. Dat is waar jouw waarde zit.



AI-geletterdheid

Leren omgaan met AI is geen nice-to-have meer - het is essentieel. Volg een AI-cursus. Begrijp wat je doet. En nog belangrijker: begrijp dat AI fouten maakt. Jij moet de betrouwbare schakel blijven die controleert, interpreteert en corrigeert.

“De paradox: hoe meer we automatiseren, hoe belangrijker de menselijke factor wordt. Maar daar moet je wel in investeren. Wie dat doet, wordt onmisbaar, en wie dat laat liggen, wordt vervangbaar.”



1

2

3

4

5



03

De 360°-accountant



1

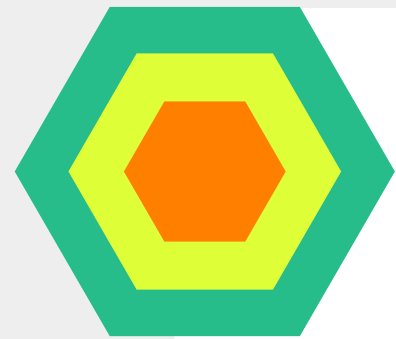
2

3

4

5





AI en automatisering uit de vorige trends, leiden tot een radicale upgrade van jouw beroep. Je evolueert van een administratieve cijferverwerker naar een strategische partner met een veel breder takenpakket. In 2026 staat niet de boekhouding, maar jouw flexibiliteit en nieuwe (soft) skills centraal.

Worden soft skills belangrijker dan hard skills?

Jouw vrijgekomen uren (dankzij AI en e-invoicing via Peppol) dwingen je tot een focus op advies. Dit vraagt om een **ander profiel** binnen jouw team.

De moderne accountant heeft nood aan **soft skills**, waaronder:

1

2

3

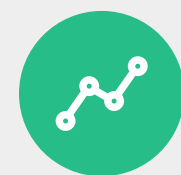
4

5



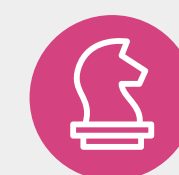
Communicatieve vaardigheden:

In een wereld vol rapporten, gegevens en cijfers moeten accountants helder en overtuigend communiceren met niet-financiële stakeholders. Of het nu gaat om het uitleggen van complexe informatie of het strategisch adviseren van bedrijfsleiders: sterke en duidelijke communicatie is - en blijft! - cruciaal.



Analytisch vermogen:

Technologie kan data zonder problemen verzamelen. Het vraagt echter een scherpe geest om patronen te herkennen en inzichten te bieden. Accountants moeten complexe gegevens kunnen analyseren. En vooral vertalen naar concreet strategisch advies.



Strategische visie:

Terwijl technologie veel handmatige routinetaken weet te automatiseren, ontstaan er ook nieuwe uitdagingen. De moderne accountant moet creatief en proactief kunnen nadenken om onverwachte problemen of inefficiënties op te lossen. Het resultaat? Meer efficiëntiewinst en rendement!



Adaptief vermogen:

De technologische vooruitgang gaat snel. Moderne accountants moeten dan ook bereid zijn om voortdurend bij te leren en zich aan te passen aan nieuwe software, tools en methoden. Nieuwsgierigheid en flexibiliteit zijn daarom essentiële eigenschappen.



Voorspelling: De inhoud van je werk verandert zo sterk dat er ruimte komt voor 'niet-accountants' met sterke software skills en adviesvaardigheden. Jouw zoektocht naar talent verschuift van het zoeken naar puur boekhoudkundige kennis naar het zoeken naar de juiste soft skills en digitale geletterdheid (zie trend 5: cloud-based accounting).



Wist je dat ...

... trends zich in hoog tempo opvolgen en het online landschap continu verandert? Daarom is continue ontwikkeling een must. Developers van Yuki - en bij Visma - scholen zich geregeld bij op het vlak van data- en cybersecurity? Lees meer over de [filosofie van Visma](#).



Wie werven we in 2026?

De 'klassieke accountant' is nog moeilijk te vinden op de arbeidsmarkt, maar de adviesrol vraagt om andere talenten.



Stel jezelf de vraag: Is het belangrijker dat een nieuwe werknemer een accountancy-diploma heeft, of dat hij of zij vloeiend is in digitale samenwerking en advies geven?

De opportuniteit? Door de **focus te verleggen naar software skills en flexibiliteit** in je vacatures, vergroot je jouw talentenpool en word je als kantoor aantrekkelijker.

1

2

3

4

5



De accountant als duurzaamheidsadviseur



Trend: De focus verschuift van compliance naar proactief advies rond duurzaamheid. Je moet niet alleen cijfermateriaal rapporteren, maar ook duurzaamheidsdata uit de waardeketen van je klanten.



Grote bedrijven moeten rapporteren over hun volledige waardeketen, waardoor mkb's indirect data moeten aanleveren.



Banken en verzekeraars vragen steeds vaker ESG-informatie bij kredietaanvragen.



Vanaf 2026 zijn financiële instellingen zelfs verplicht om ESG-data op te vragen. Dat komt snel dichterbij!

Hoe positioneert de accountant zich?

Hoewel veel bedrijven dit nog als een last ervaren, is dit voor jou als accountant een enorme kans naar klanten toe. Bedrijven die nu proactief transparant rapporteren over hun impact, zullen makkelijker aan financiering komen en aantrekkelijker worden voor talent.



De opportuniteit: Jouw rol wordt essentieel, omdat je als geen ander de cijfers kunt vertalen naar duurzaamheidsimpact. Je creëert een nieuwe, winstgevende service voor jouw kantoor: het begeleiden naar een toekomstbestendige bedrijfsvoering.



Stel je kantoor de vraag: Wacht je tot de verplichting er is, of positioneer je je nu al proactief als begeleider in duurzaamheid?



Wist je dat ...

... we met Yuki een duurzaamheidspeiling hebben gehouden bij 238 accountants in Nederland en België? Ontdek snel alle [bevindingen en cijfers](#).

1

2

3

4

5



Hoe geef ik duurzaam advies aan ondernemers?

Jouw rol wordt essentieel, omdat je als geen ander de cijfers kunt vertalen naar duurzaamheidsimpact.



Stel jezelf de vraag: Ben je als kantoor al klaar om ESG- en VSME-rapportering om te zetten in concrete, waardevolle adviesgesprekken (over bijvoorbeeld investeringsmiddelen of subsidieaanvragen)?



De opportuniteit: Investeren in ESG-software is investeren in jouw toekomstige adviesrol en de veerkracht van je klanten.



“

“ESG-rapportering blijft de komende jaren cruciaal. De complexiteit van de data mag echter geen rem zijn. Gelukkig maakt de nieuwe generatie ESG-software de dataverzameling toegankelijk en efficiënt. De accountant moet de software gebruiken om te adviseren, niet om te rapporteren.”

Koen De Herdt, AccountancyVandaag

Hoe trek je jong talent aan als accountant in 2026?

Er zijn helaas nog onzekerheden: ook in 2026 blijft het werven en behouden van personeel een gloeiend heet hangijzer in de accountancysector. Bovendien verandert er ook veel voor werknemers en het werk als accountant aan sich als gevolg van o.a. Peppol en AI. Wie weet zal je daarom ook meer ‘niet-accountants’ in de toekomst aannemen (zie trend 5: cloud-based accounting)?

Mogelijke oplossingen voor het nijpende personeelstekort liggen in de omarming van automatisering, het aantrekkelijker maken van de sector, het resoluut inzetten op digitalisering, het samenstellen van een divers personeelsbestand en het stroomlijnen van interne bedrijfsprocessen. Maar dat is natuurlijk gemakkelijker gezegd dan gedaan...

1

2

3

4

5



Hoe los je het personeelstekort op?

In 2026 is er nog steeds een [groeiend tekort aan accountants](#). De instroom van studenten die het accountancyvak volgen is nog steeds laag. Mede vanwege demografische factoren. Er zijn minder studenten in Nederland.

“Het sociale lijkt mij leuk, maar rekenen en Excel is niet echt mijn ding” - Het vak kampt nog steeds met een oubollig imago en dat zorgt voor een [mager aanbod](#).

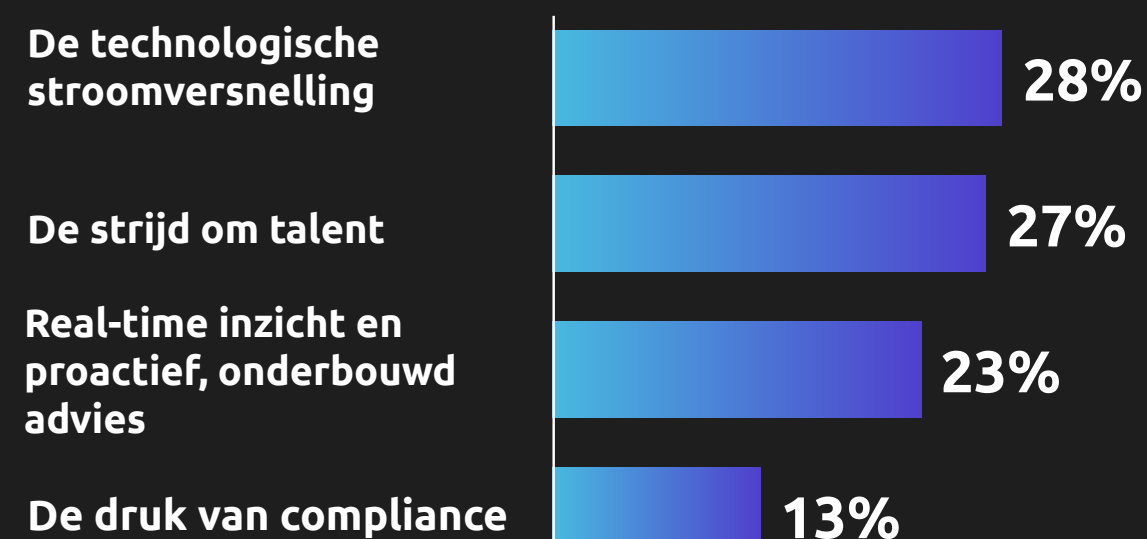


Trend: Er is een Employer Branding-golf gaande. Door AI en automatisering te omarmen kan je laten zien dat je een modern kantoor bent. Daarnaast is er een transitie gaande in het ‘soort’ personeel dat je nodig hebt. Soft-skills, zoals inzicht, communicatie en software skills worden steeds belangrijker (zie trend 3: De 360°-accountant).. En dat verandert de kijk op het vak.

Hoe vang je het tekort op met technologie?

Automatisering is niet alleen een efficiëntie tool, maar een HR-strategie. Door handmatige en administratieve taken weg te nemen, bied je een uitdagendere functie en behoud je gemakkelijker talent.

De urgentie van deze aanpak wordt bevestigd door een onderzoek van [Visionplanner](#) uit 2025. Zij vroegen ruim 400 professionals wat hun grootste uitdaging is voor de komende 12 maanden:



Als we kijken naar de ‘waarom’ achter deze uitdagingen dan blijken werkdruk en efficiëntie steeds terug te komen. Automatisering is dan ook geen optie meer, maar een noodzaak om de bestaande teams te ontlasten en de taken fundamenteel te veranderen.

De resultaten laten trouwens ook zien dat de concurrentie om de juiste mensen hevig blijft. De oplossing voor dit tekort ligt in het aantrekkelijker maken van het kantoor door flexibiliteit, een focus op strategisch advies en het aannemen van ‘niet-accountants’ met sterke software vaardigheden en advies skills.



Stel jezelf de vraag: Hoe zorg ik voor nieuw kwalitatief personeel? Hoe kan ik mijn kantoor beter positioneren om een aantrekkelijke werkgever te worden voor jonge accountants of hoe kan ik personeel opleiden?

1

2

3

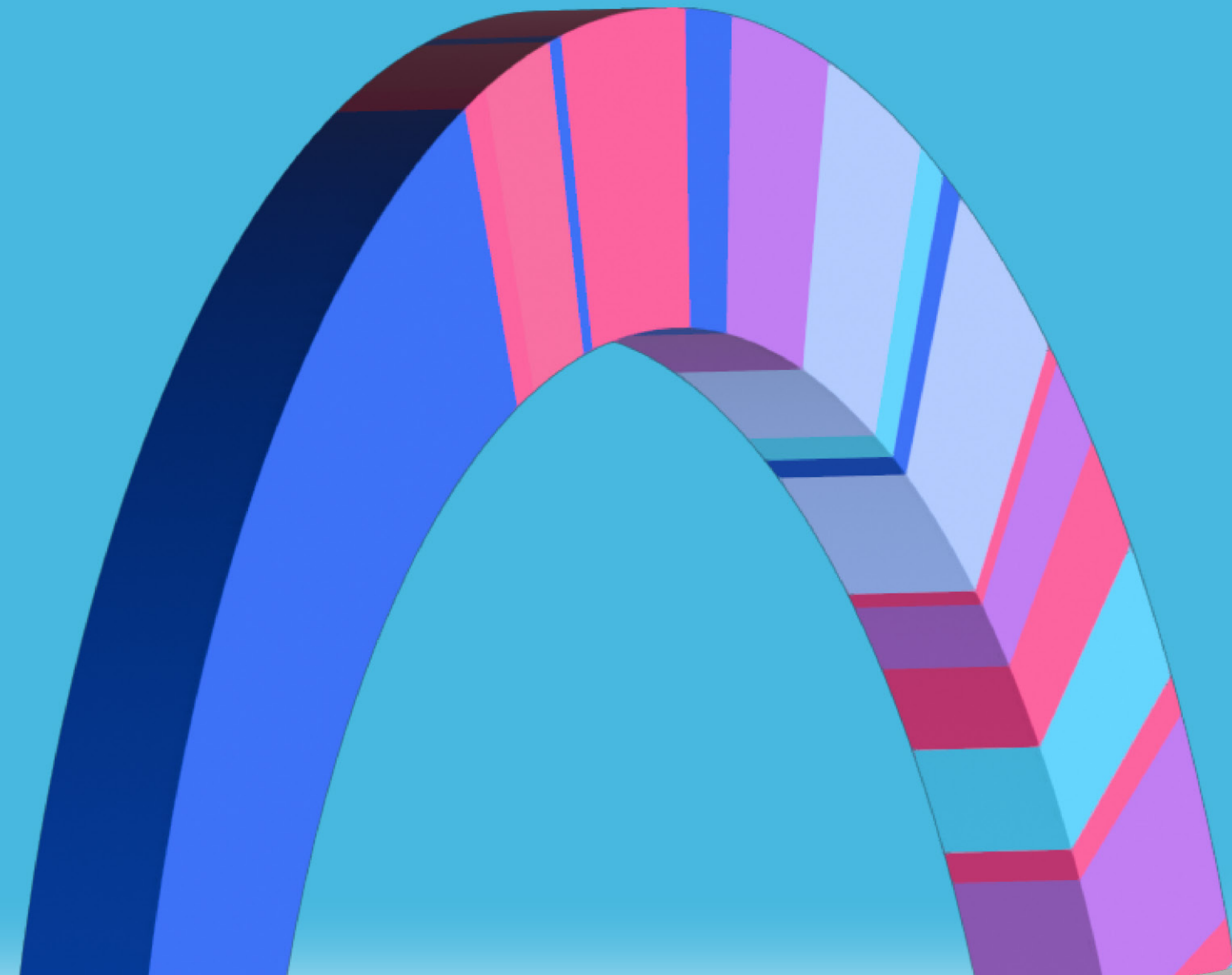
4

5



04

Consolidatie: zien
we een tegentrend
opduiken?



1

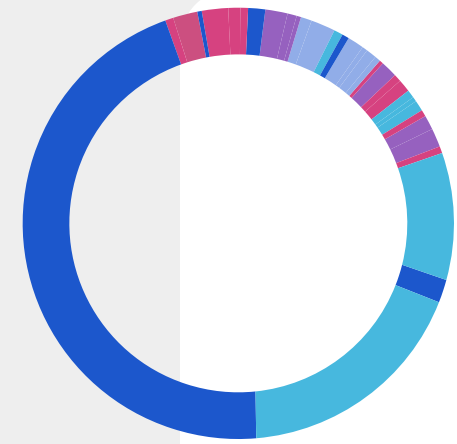
2

3

4

5





De consolidatiegolf heeft de afgelopen jaren de accountancywereld gedomineerd in Nederland. De vraag voor 2026 is: bereiken we het verzadigingspunt? De markt is nu opgedeeld in grote spelers en specialisten. Dit dwingt jou als kantoor tot de meest strategische beslissing: meegroeien of jezelf wapenen met een unieke identiteit als kantoor.

Zien we een tegenbeweging opduiken in 2026?

Groot, groter, groeistop? Hoewel de consolidatiegolf in Nederland de afgelopen jaren enorm is gestegen - wat geheel in lijn ligt met internationale tendensen in België, het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten - zien we ook tal van accountantskantoren zich zeer duidelijk afzetten tegen deze drang naar consolidatie. Laten we kijken naar enkele opmerkelijke geluiden:



Een sterke en bewust gekozen lokale verankering:

Sommige kantoren willen juist volledig onafhankelijk blijven en zien het behoren tot een groep eerder als negatief. Deze kantoren kennen een sterke lokale verankering en focussen zich bewust op verdieping, eerder dan verbreding van hun merkbekendheid, klantenportefeuille en diensten.



Een hecht netwerk van onafhankelijke kantoren:

Sommige kantoren kiezen ervoor om bepaalde zaken of shared services op groepsniveau te organiseren, maar houden wél hun eigenheid en vrijheid. Op die manier genieten ze van samenwerking en kennisdeling, maar zijn ze wel in staat om beslissingen volledig onafhankelijk te maken.

1

2

3

4

5



Grote overnames en fusies waren de norm. Maar de markt is voortdurend in beweging.



Voorspelling: De consolidatiegolf zal in 2026 stabiliseren. De focus verschuift van blinde schaalvergroting naar gespecialiseerde groei binnen niches (medische sector, de bouw, mkb-advies, enz.). Tegelijkertijd ontstaat een duidelijke tegenbeweging van kantoren die hun autonomie terugwinnen.

Uitgelicht: de visie van accountant Filip Cardon over de tegenbeweging:

Elke trend zorgt voor een tegentrend. En daar ligt volgens [Filip Cardon](#) van [Cardon & Partners](#) de kracht voor de kleinere kantoren. Zij maken momenteel zelf deel uit van een netwerk van accountantskantoren die ervoor kiezen om hun beslissingen onafhankelijk te nemen.



“

“We kunnen autonoom blijven door regionale overnames en juist een tegenbeweging in gang brengen tegenover de grote. We kunnen kennis delen, maar dan wel met de juiste kantoren. Hoe? Zaakvoerders moeten tussen hun mensen lopen en zo de dingen concreet gaan aanpakken en vrij snel goeie en harde beslissingen blijven nemen. De logheid van de grote is het voordeel van de kleine die deze beslissingen individueel snel kunnen nemen.”



1

2

3

4

5



Waarom consolidatie niet zal verdwijnen

Zelfs als de overnamesnelheid daalt, blijven de voordelen van consolidatie overeind:



Schaalvoordelen



Technologische voorsprong

(kleinere kantoren investeren minder makkelijk in de cloud/AI)



Talentbehoud

(grotere kantoren trekken gemakkelijker toptalent aan)



Bedenking: Wegen de voordelen (technologische voorsprong, schaalvoordelen, en talentbehoud) nog op tegen het mogelijke verlies van persoonlijke contact met de klant?

Ik ben klein en jij bent groot, en dat is niet eerlijk ...

Groeien of specialiseren? Wat heeft jouw voorkeur?



Groeien:

Kiezen voor verdere (gespecialiseerde) overnames, waarbij automatisering en Peppol de integratie van kantoren vergemakkelijken. De uitdaging hierbij is: hoe bewaak je jouw persoonlijke service als kantoor, zodat je klant blijft genieten van persoonlijk advies binnen een grotere structuur?



Specialiseren (tegentrend):

Kantoren die zich bewust afzetten tegen de consolidatiedrang. Zij kiezen voor lokale verankering en verdieping in hun expertise. Ze richten zich op de band met hun klanten en een scherpe niche. De vraag is: Kan je als klein kantoor concurreren met grote kantoren door louter technologie te delen via een netwerk, maar jouw autonomie en unieke identiteit te behouden?

1

2

3

4

5



Value-based pricing vs. uurtje factuurtje

Ongeacht jouw keuze (groeien of specialiseren), is de manier waarop je factureert een onvermijdelijke discussie in 2026.

Blijft uurtje-factuurtje nog een houdbaar prijsmodel?

De digitalisering door Peppol (zie trend 1) en AI (zie trend 2) heeft een direct effect op jouw facturatiemodel. De basis om tijd door te rekenen voor manuele processen zal gaan verdwijnen.

🚩 **De uitdaging: Uurtje-factuurtje zorgt voor onvoorspelbaarheid bij ondernemers én voor cashflow-problemen bij jou als accountant (door grote, onbetaalde kwartaal- of halfjaarfacturen).**



Bedenking: Wanneer 90% van de documenten gestructureerd en automatisch binnenkomt, is het dan nog logisch om uren voor verwerking door te rekenen? Ondernemers zullen zich afvragen: "Alles komt digitaal binnen, waarom betaal ik dan überhaupt nog voor administratieverwerking?"

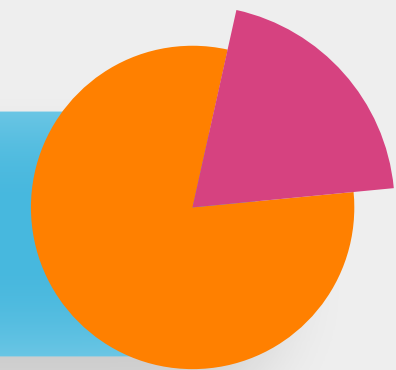
“

“Met regie-uren als basis lukt het ons niet meer om te zorgen voor een rendabele prijszetting. Klanten hebben nu het liefst vooraf een duidelijke inschatting in hun kost- en adviesprijs.”

Jessica Covas van Financial Link



Bold statement: Over een aantal jaar kun je het traditionele boekhouden niet meer factureren.



Het antwoord op de vraag of uurtje-factuurtje houdbaar is in 2026, wordt hiermee duidelijk. De accountancysector automatiseert razendsnel dankzij e-facturatie en AI. Deze systemen nemen de tijdrovende en routinematige taken (zoals het verwerken van facturen en bankafschriften) over, waardoor het klassieke uurtje-factuurtje voor de administratieve verwerking definitief verdwijnt. De toekomstige waarde van de accountant verschuift daarom naar strategische analyse, fiscale optimalisatie en proactief advies op basis van real-time cijfers.

1

2

3

4

5



Is value-based pricing een logische volgende stap?

Als de waarde niet meer in het boeken zit, dan moet de prijs de **strategische waarde** van jouw kantoor weerspiegelen.



Stel jezelf de vraag: Is VBP (value-based pricing) het enige logische antwoord op de digitalisering? De waarde zit niet langer in het boeken, maar in het adviseren (zie trend 3: de 360°-accountant): prognoses, strategisch advies en risicoanalyse.



De opportuniteit: VBP (of een forfaitair model) levert recurring revenue op, wat zorgt voor een stabiele cashflow. Bovendien moedigt een vast tarief jouw klanten aan om meer vragen te stellen (ze zijn niet bang voor extra kosten per mail), wat de adviesrelatie versterkt.

VBP is meer dan een prijsmodel: het stelt je in staat om de waarde van jouw expertise te communiceren en je te wapenen tegen de prijsdruk van grotere, geconsolideerde spelers.

Hoe bepaal je de waarde?

De grote uitdaging is om de prijs correct vooraf in te schatten.



Stel jezelf de vraag: Heb je vandaag de juiste tools om de kosten van een klant vooraf zo goed als perfect te voorspellen? Of werk je met een model met verschillende abonnementsvormen om de prijszetting op maat van iedere ondernemer te maken?



Jouw doel: Jouw investering in software moet leiden tot meer waarde voor de klant en hogere rendabiliteit voor jou, en niet tot een lager te factureren bedrag.

1

2

3

4

5



“

“De toekomst zal uitwijzen dat vaste (fixed) fees de enige winstgevende optie zijn. Automatisering zorgt voor minder gewerkte uren, maar de kwaliteit die je terugkrijgt, is enorm. Dat is pas écht value-based pricing.”

Franklin Van Gaver, Zaakvoerder bij VG Boekhouding & Fiscaliteit

05

Cloud-based
boekhouden
zit in de lift



1

2

3

4

5





Met de noodzaak voor real-time data (Peppol) en zware rekenkracht (nodig voor AI-toepassingen), wordt de lokale server een financiële en operationele last. Wordt cloud-based boekhouden dan (de enige) 'way to go' voor accountantskantoren?

Betekent 2026 het einde van on-premise boekhouden?

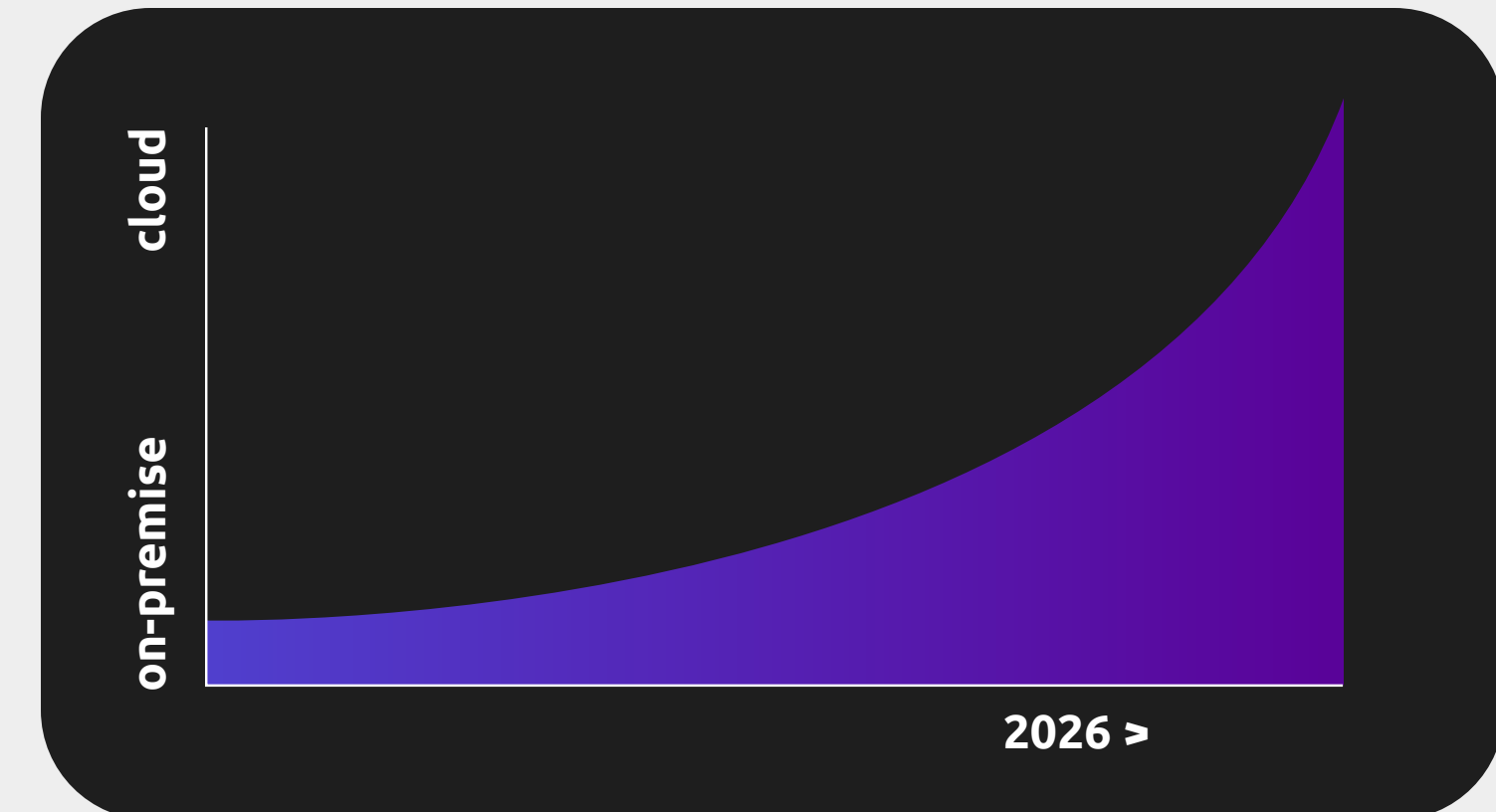
On-premise boekhouden via **lokale servers** creëert in 2026 meer problemen dan het oplost, vooral op het gebied van kosten, beheer en veiligheid.

Geen in-house IT'er meer?

On-premise systemen vereisen een IT-beheerder voor updates, onderhoud en veiligheid. Deze exploitatiekosten kunnen ook best duur uitvallen.



Stel jezelf de vraag: Kan jouw kantoor nog een IT-infrastructuur rechtvaardigen die de flexibiliteit van je personeel en de veiligheid van je data belemmert?



Voorspelling: De trend van de definitieve verdwijning van on-premise zal in 2026 een versnelling doormaken.



Bedenking: Wordt de IT-manager in 2026 een 'Projectmanager IT' die zich op strategie richt, omdat de lokale servers verdwenen zijn? Of wordt die IT-manager specialist in koppelingen? Want werken in de cloud zorgt ervoor dat je al je software kan koppelen via API's.

1

2

3

4

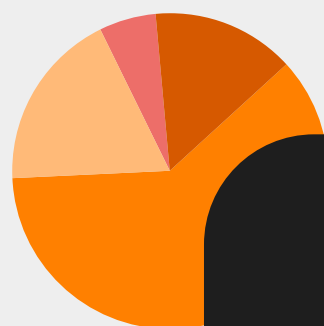
5



De cloud als basis voor succes

Kun je talent werven met de cloud? Jazeker! De moderne werknemer eist flexibiliteit. En niet alleen zij, maar ook ondernemers eisen real-time-inzicht in hun cijfers. De cloud biedt dit, on-premise niet.

Bovendien verschuift de ontmoetingsplek van het fysieke kantoor naar een **digitale samenwerkingsomgeving** nu we steeds meer digitaal samenwerken (zie trend 1: voorbij Peppol e-invoicing).



Voordelige gevolgen van

**cloud-based
boekhouden**

Geen IT-beheer nodig



Specialiseren IT-manager

Real-time inzicht



Persoonlijke service

Hybride werken



Aantrekkelijk wervingsinstrument



Bedenking: Hoeveel talent verlies je in 2026 nog aan de concurrentie, omdat je geen hybride werken kunt garanderen zonder de cloud?



Stel jezelf de vraag: Is werken in de cloud een aantrekkelijk wervingsinstrument geworden in de krappe arbeidsmarkt?



Stel jezelf de vraag: Kun je nog een 'persoonlijke service' garanderen als de digitale samenwerking met je ondernemer niet naadloos en real-time via de cloud verloopt?

Cloud-technologie als meest kritieke

Deze verschuiving vraagt om een nieuw type expert. Een [rapport van Reuters over accountancy in 2028](#) benadrukte toen al dat accountants in de toekomst meer tijd zullen besteden aan het beoordelen van klantenprocessen en het aanbevelen van IT-systemen.

Zo voorspelden ze al in 2018 dat digitale- en cloud-technologie het meest cruciale kennisgebied zou worden voor accountants – zelfs boven traditionele kennis als accountancy- of belastingwetgeving. Dit kan leiden tot nieuwe gespecialiseerde functies binnen het kantoor, zoals een 'Cloud Service Manager', waarmee de cloud niet enkel een platform is, maar een nieuwe, fundamentele tak van kennis.

1

2

3

4

5



Is je software een partner of een leverancier?

In een wereld waar de cloud onmisbaar is, is de rol van je softwareleverancier cruciaal voor jouw succes. Dit is een trend die al lang geleden werd ingezet. Zo gaf het [Reuters-onderzoek](#), dat werd afgenomen in 2018 bij 345 Britse accountants, al aan dat een **veeleisendere klantenbasis** zich tot hun accountant zal wenden voor de tools, kennis en diensten om te voldoen aan een strengere regelgeving, én om meer complex, op data gebaseerd advies te krijgen.

Accountants eisen op hun beurt meer van hun technologiepartners; de effectiviteit van de software en het vertrouwen in de leverancier om je voorop te houden, zijn doorslaggevende factoren in de keuze voor een softwarepartner.

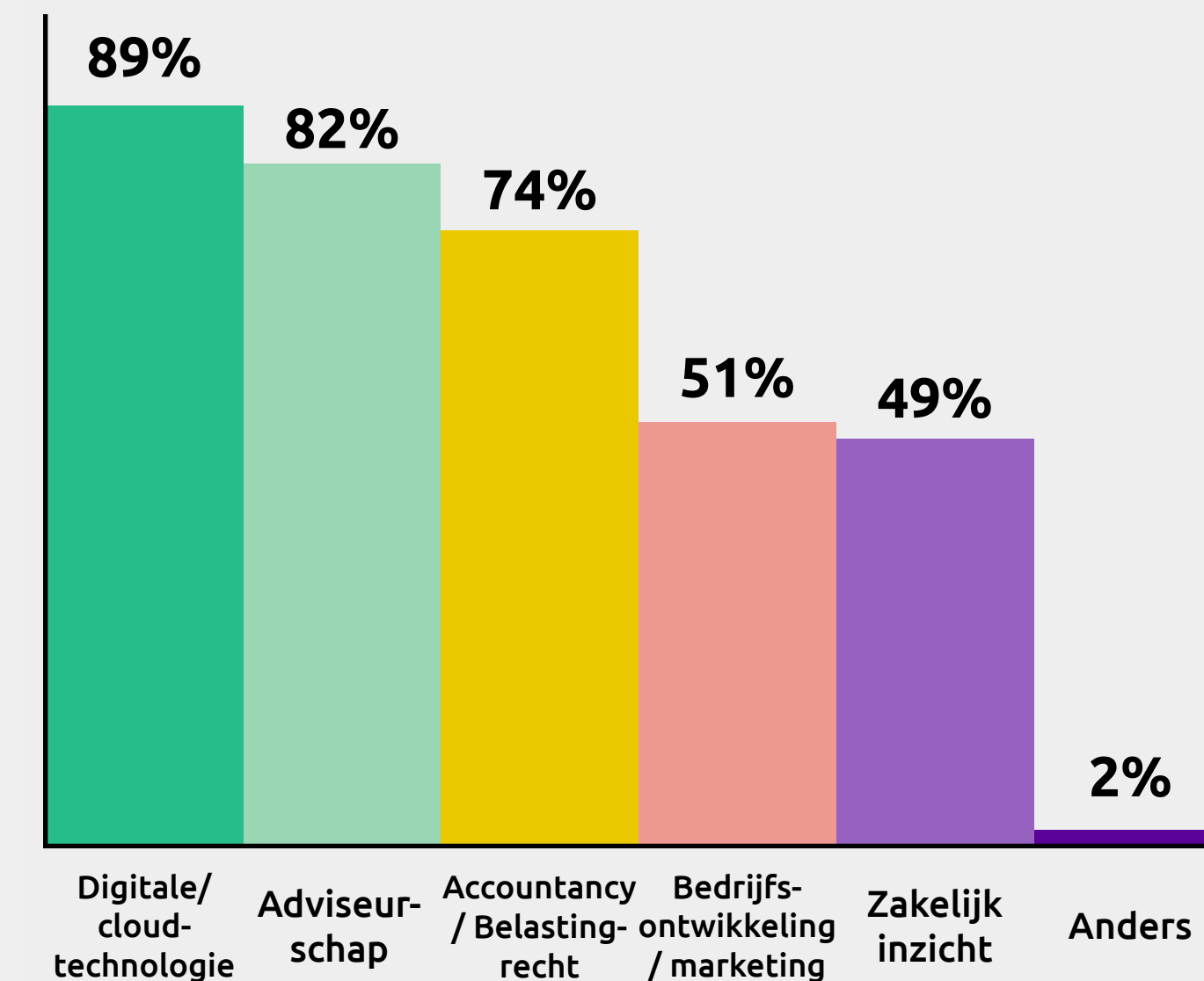
 **Stel jezelf de vraag: Neemt jouw softwareleverancier de leiding in de technologische transformatie (AI, Peppol) of moet je de cloud-infrastructuur zelf nog beheren?**



Voorspelling: De digitale ondersteuning en ondersteuning van softwareleveranciers wordt een doorslaggevende factor voor efficiëntie.

Dus, kies je voor een leverancier die enkel het product levert, of voor een partner die jou een complete 'toolbox' en strategische ondersteuning biedt?

Welke kennisgebieden vind je belangrijk om te begrijpen in de toekomst?



(Reuters, 2018)

1

2

3

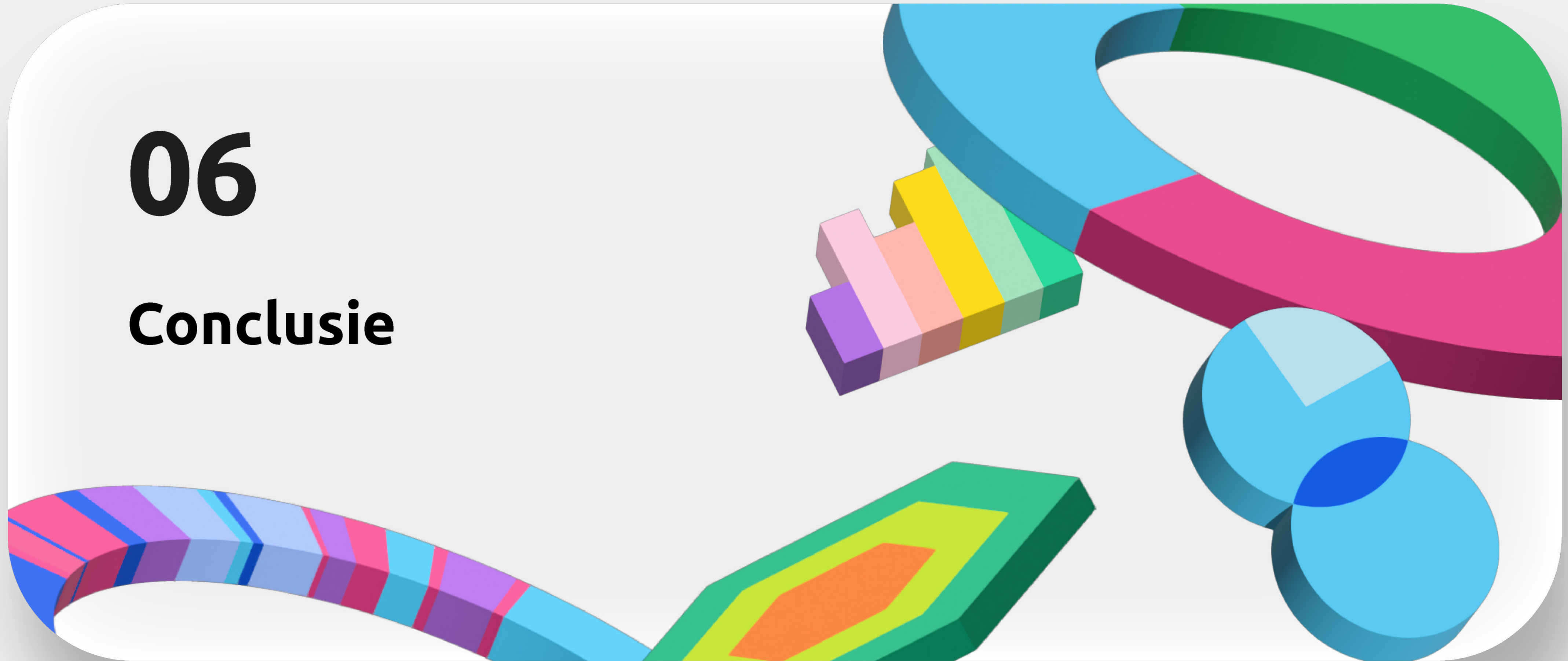
4

5



06

Conclusie



1

2

3

4

5



Voor de accountancysector belooft 2026 een enorm boeiend jaar te worden, met verschillende ingrijpende veranderingen en vernieuwingen die de werkwijze van de accountant zullen transformeren.

De vijf trends die we in dit e-book hebben besproken, geven namelijk een duidelijk beeld van hoe de sector zich verder ontwikkelt en welke uitdagingen - én groeikansen! - er voor het grijpen liggen.

Van Peppol e-invoicing (T1) tot de groeiende impact van AI en nieuwe technologie (T2) tot de noodzaak aan nieuwe soft skills als accountant (T3) en van de afnemende consolidatiegolf (T4) tot de onvermijdelijke sprong naar de cloud (T5):

Deze trends en ontwikkelingen illustreren nog maar eens hoe de rol van de moderne accountant volop in beweging is. En blijft.

Ben jij klaar om deze kansen te grijpen in 2026?



1

2

3

4

5



Vooruitstrevende adviseurs, blijde ondernemers

Je boekhouding slimmer en eenvoudiger maken? Daar gaan we voor bij Yuki! Hoe? Door in te zetten op online boekhouden, altijd en overal. Onze software laat jou focussen op wat écht belangrijk is: je kantoor laten groeien, je medewerkers ontlasten en je klanten nog beter van dienst zijn.

Yuki's innovatieve software zorgt voor meer efficiëntie, meer inzicht, meer gemak en een heel pak minder zorgen!

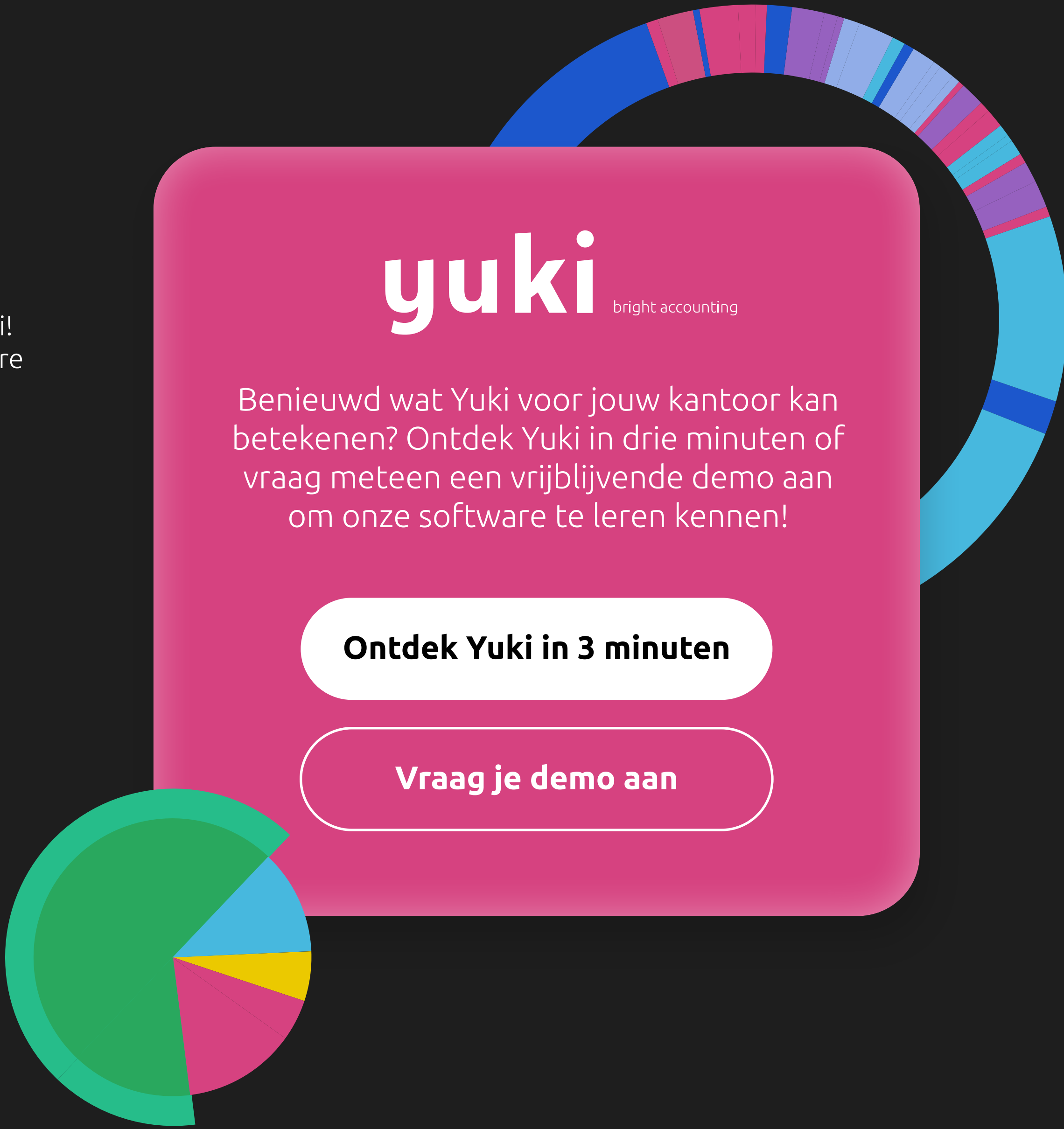
Contacteer ons

Wil je meer weten over Yuki's boekhoudpakket?
Neem dan contact met ons op.

Yuki Nederland

Wilhelminakade 308
3072 AR Rotterdam
Nederland

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



yuki bright accounting

Benieuwd wat Yuki voor jouw kantoor kan betekenen? Ontdek Yuki in drie minuten of vraag meteen een vrijblijvende demo aan om onze software te leren kennen!

Ontdek Yuki in 3 minuten

Vraag je demo aan