

yuki bright accounting

Trends en ontwikkelingen in de accountancysector

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



Inleiding

De accountancywereld verandert steeds sneller en de verschillende ontwikkelingen volgen elkaar in sneltempo op. De rode draad is duidelijk: innovatie. Maar deze beweging is niet uniform.

Hoewel alle digitale innovaties de afgelopen jaren al veel hebben gewijzigd, zal de technologisering in de komende jaren alleen maar toenemen. 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 Belgische 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 gauw verder, want...



1

2

3

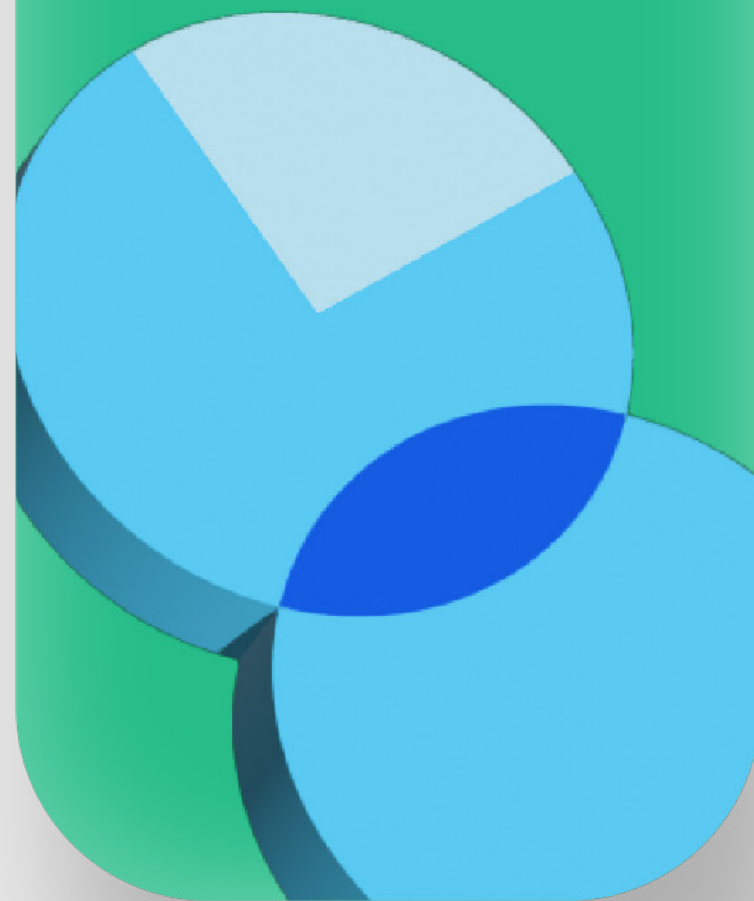
4

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 de verplichte e-facturatie in 2026 is voorbij. De grote vraag is niet langer of je op Peppol geregistreerd bent, maar **hoe je de stroom aan gestructureerde data vertaalt naar voorsprong voor jouw kantoor.**

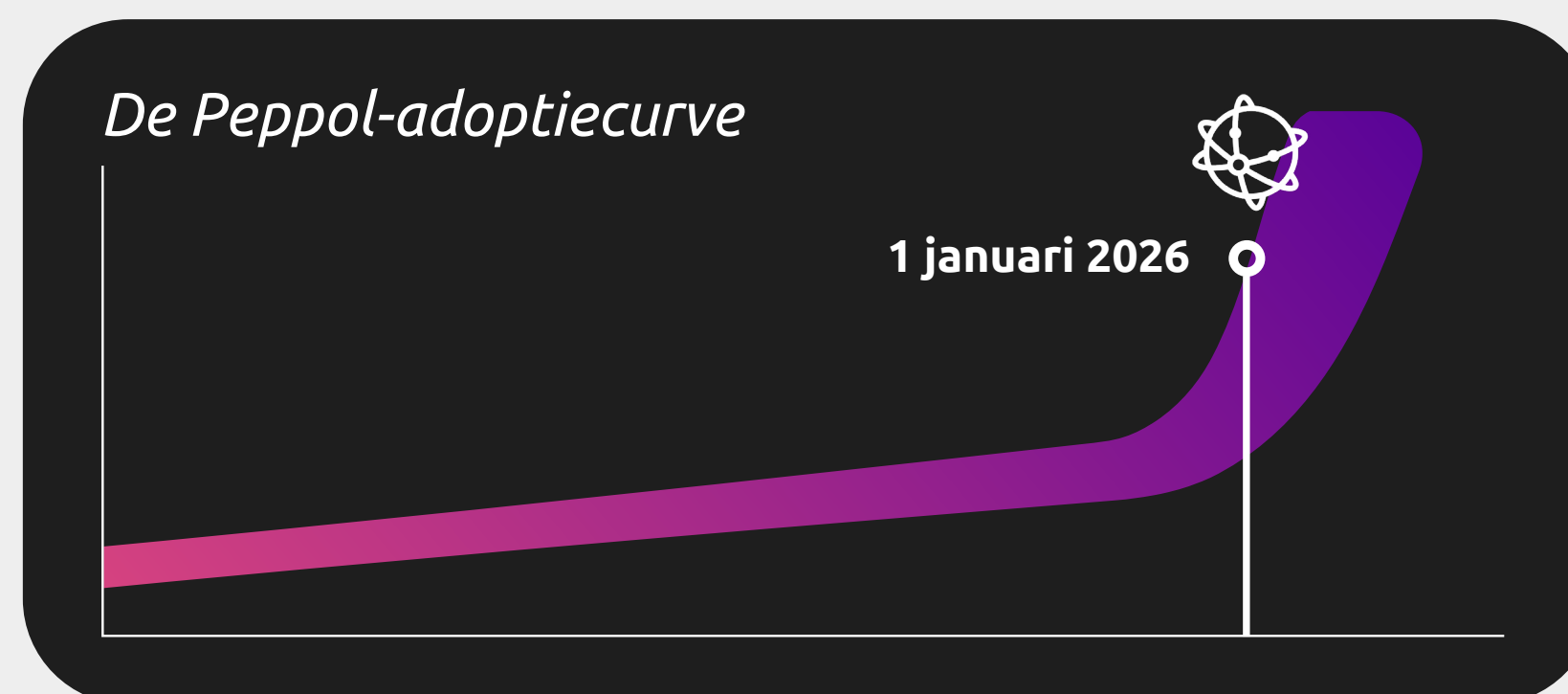
Accountants die nu niet de volgende stap zetten, ruilen de schoenendoos met papieren bonnetjes simpelweg in voor een digitale schoenendoos. **De echte strijd in 2026 gaat om de snelheid van verwerking en het behoud van controle over gestructureerde data.**

De omgekeerde hockey stick theorie

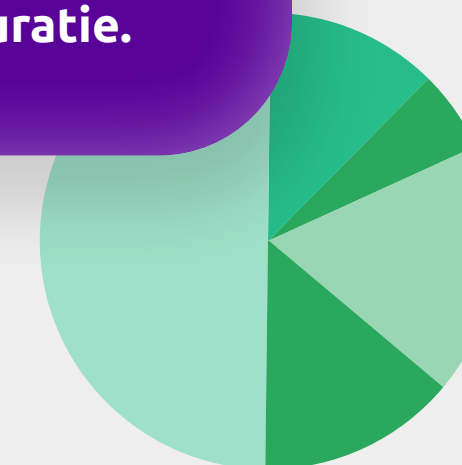
Wie zal Peppol-compliant zijn op 1 januari? De Belgische overheid mikt op zo'n **700.000 registraties** tegen 1 januari 2026. Historisch gezien verloopt de adoptiecurve vaak als een omgekeerde hockey stick: de groei versnelt pas echt vlak voor de deadline, en dat lijkt ook voor België het geval te zijn.

Hoogstwaarschijnlijk zal dus niet elke btw-plichtige onderneming op de wettelijke deadline 1 januari 2026 volledig compliant zijn. Dit is echter een kans om jouw kantoor te positioneren als dé transitiepartner die klanten door de verandering loodst.

Voor [OpenPeppol](#), de wereldwijde beheersorganisatie, [treedt België op als gidsland](#) omdat het als eerste Europese staat e-facturatie met Peppol verplicht maakt vanaf 2026 en e-reporting vanaf 2028. Eerlijk is eerlijk, Italië en Polen maakten eerder e-facturatie verplicht, maar die deden het met hun eigen, afgesloten systeem, het Peppol-netwerk kwam er niet aan te pas. De Scandinaviërs gebruiken Peppol al volop, maar daar is het dan weer niet verplicht.



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



1

2

3

4

5



5



“

“De Belgische situatie doet nu heel erg denken aan Italië in 2019, toen iedereen pas in de laatste maanden voor de deadline overstapte op e-facturatie. Ook in België wordt dezelfde trend verwacht. De ervaring in andere landen leert dat het nog niet te laat is. Eens de voordelen voelbaar zijn, wil niemand nog terug naar pdf's of papieren facturen. Wat vandaag een verplichting lijkt, zal al snel evolueren naar een vanzelfsprekende efficiëntieslag.”

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

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 kwestie van compliance; het is de basis voor je **digitale identiteit** als kantoor.



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

1

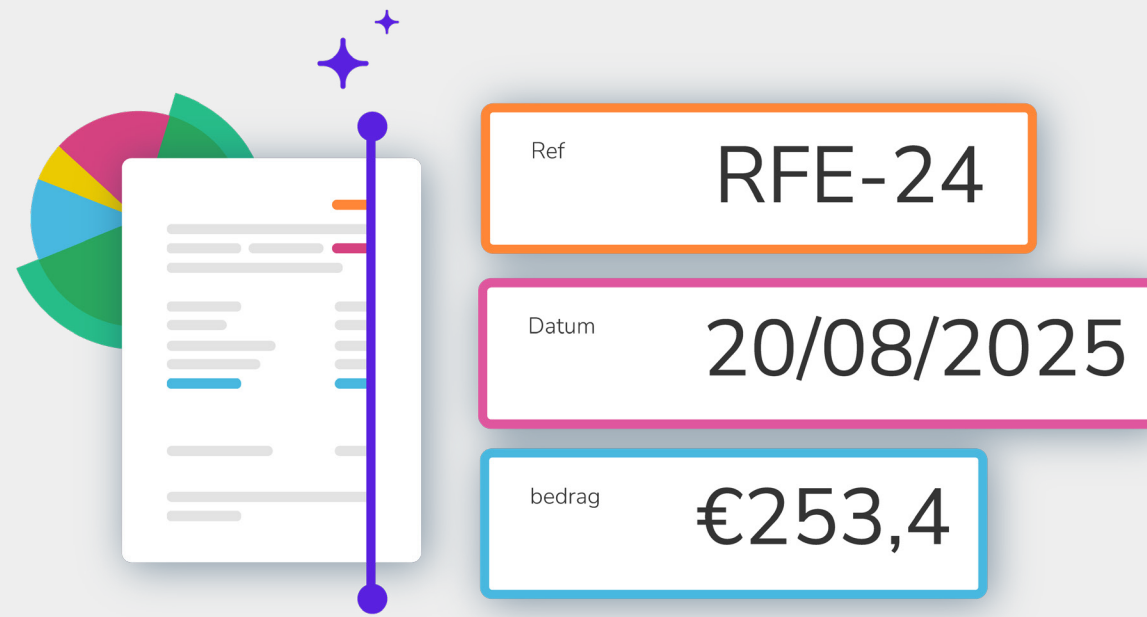
2

3

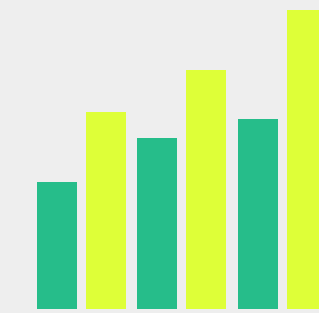
4

5





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



1

2

3

4

5



Zijn OCR en PDF passé?

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



Voorspelling: Halverwege 2026 bestaat 80% 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 winst in snelheid dankzij e-invoicing, vraagt om vertrouwen in je softwarepakket. Dus durf je die controle ook los te laten?



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 realtime cashposities de norm worden?

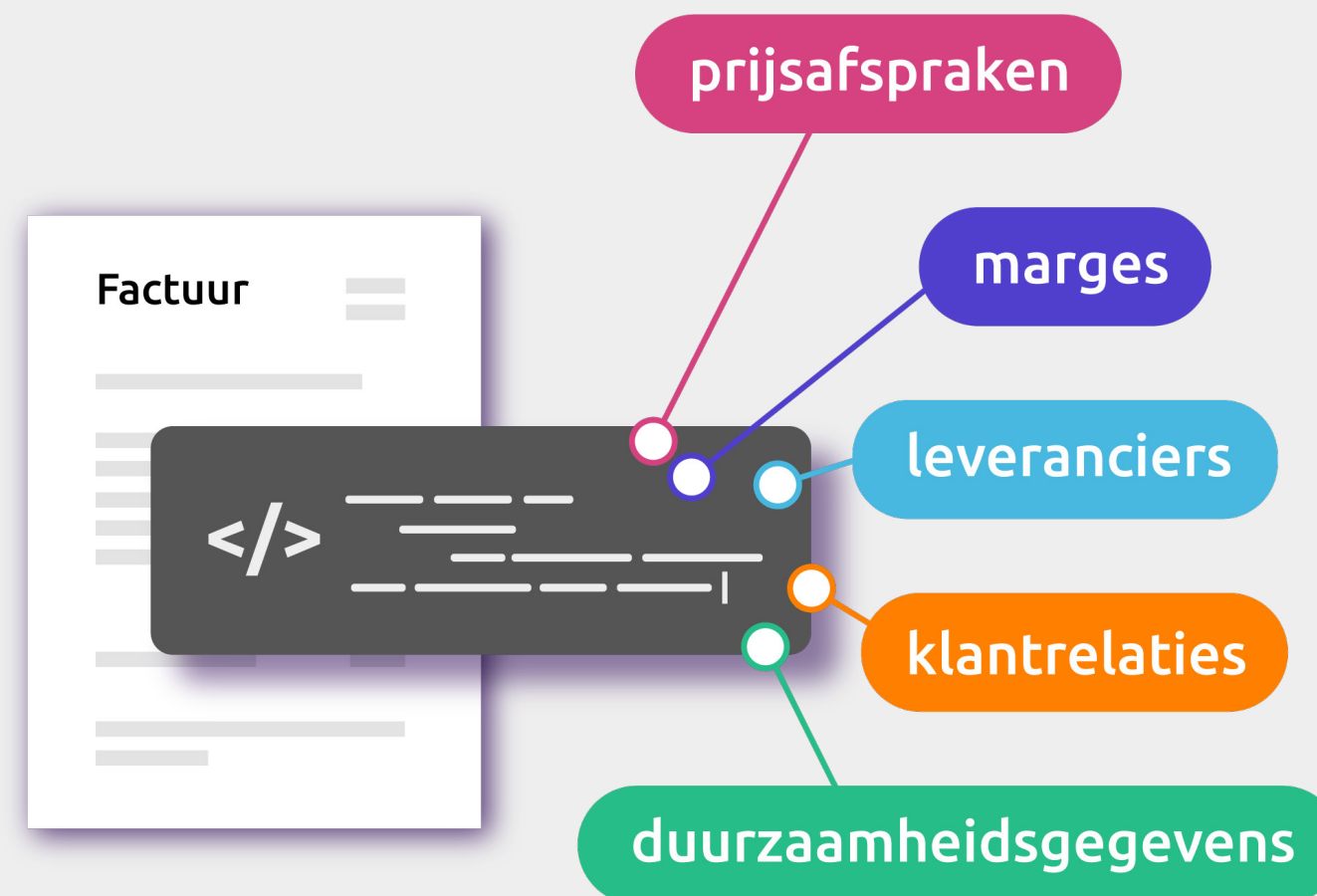
Peppol & privacy

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 hierbij op de bescherming van data die via Peppol stroomt en het beheer van API-security bij software-integraties.

Wie beheert al deze data?

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 gatekeeper.

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. Een e-factuur bevat handige informatie: van marges tot duurzaamheidsgegevens.

1

2

3

4

5



Wat nu?

De nieuwe regels na de verplichting

De wetgeving stopt niet op 1 januari 2026. De focus verschuift naar Europese uniformiteit en de volgende generatie e-documenten.

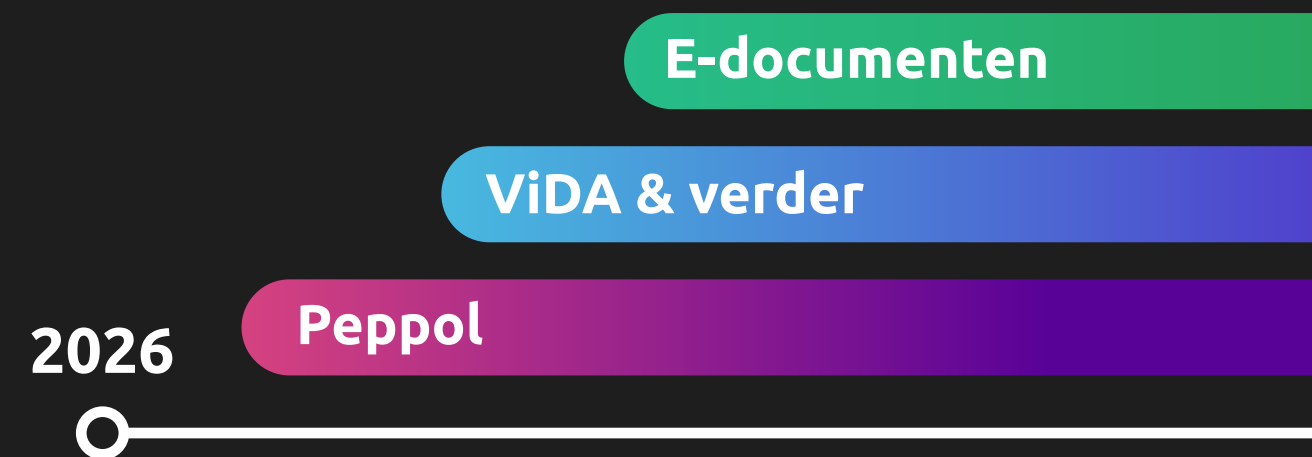
ViDA & verder

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



De evolutie naar volledige documentflows

Wat komt er na de verplichte e-factuur? De trend wijst op volledige business documentflows 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** zoals bestelbonnen, verzendnota's, etc. 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 realtime 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 softwarepartner 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

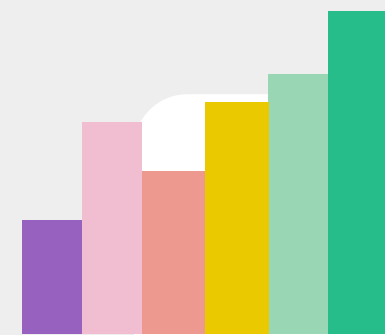
2

3

4

5





De tijd van AI als 'leuk experiment' is voorbij. In 2026 zal AI daadwerkelijk de kernprocessen van jouw accountants-kantoor efficiënter maken. De echte uitdaging is niet het begrijpen van de technologie en alle laatste snufjes, maar het durven **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 vlak 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: realtime risicoanalyse én geautomatiseerde prognoses (forecasting).

1

2

3

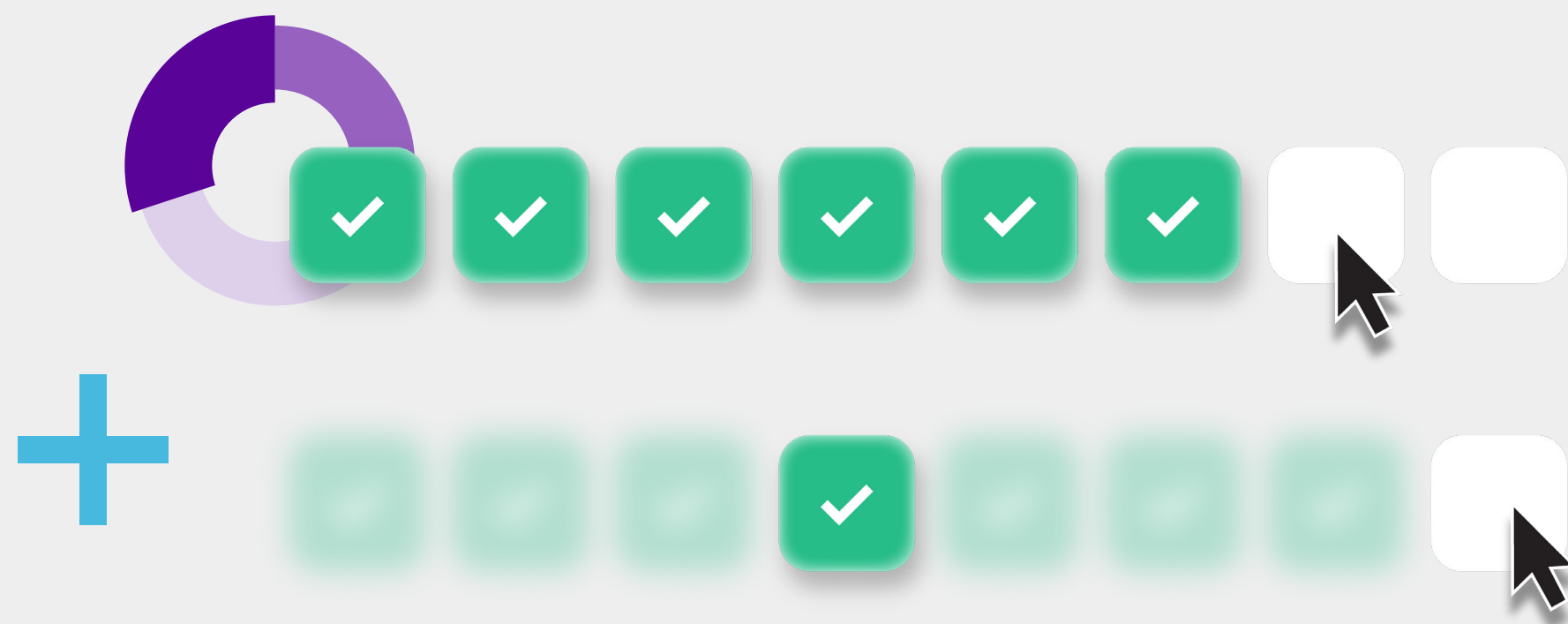
4

5



Steeds meer vertrouwen op automatische controles

Jouw grootste kans is om jouw 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 jou tijd oplevert. De keerzijde is dat je hierin strategisch moet zijn.



Stel je 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 automatisatietools 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

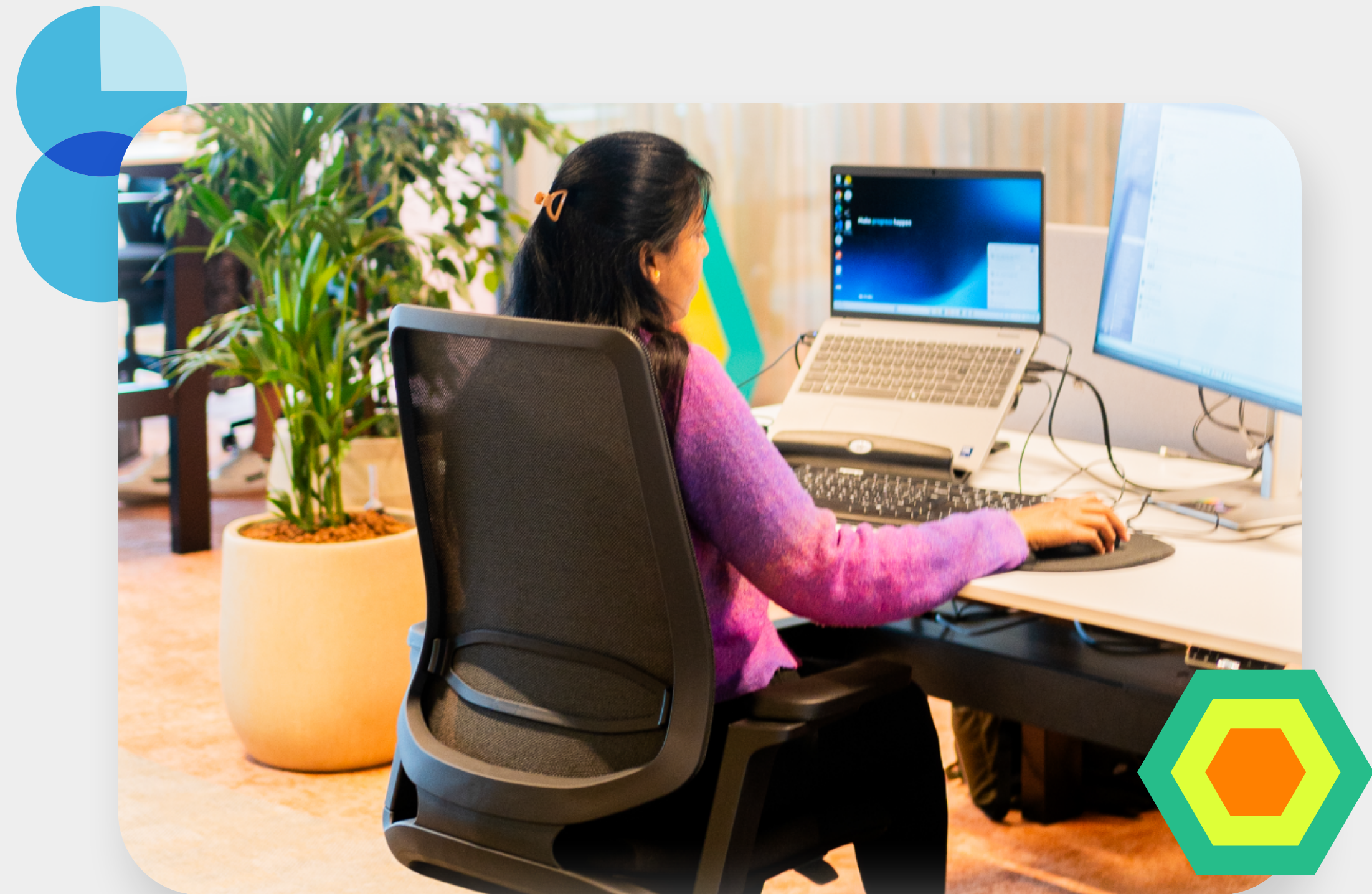


Claim jouw rol als strategisch adviseur

Cloud-accounting, automatisatie, artificial intelligence, e-invoicing, real-time dashboards, datagedreven analyses, blockchain-technologie: de lijst met technologische ontwikkelingen is lang. Héél lang. **Nieuwe technologieën** helpen accountants immers om standaardprocessen sneller, accurater én automatisch 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? Kies je voor extra efficiëntie of zet je in op de meest winstgevende trend: strategisch advies (zie trend 3: de 360°-accountant)?**



1

2

3

4

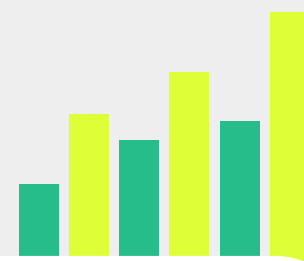
5



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 Kim Van Fraeyenhoven

Customer Success Manager bij [AiGust](#)



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 inderdaad een kantelpunt. Niet omdat AI plots ‘magisch’ wordt, maar omdat alle puzzelstukken eindelijk samenvallen. We praten al tien jaar over de evolutie van de accountant naar trusted advisor. Dat bleef lang een visie “voor later”. Maar vandaag verschuift het echt: Peppol wordt verplicht, en AI versnelt alles wat vroeger incrementeel leek. AI maakt 3 dingen onvermijdelijk:

1

Realtime anomalie detectie wordt standaard.

Niet omdat de tools dat kunnen, maar omdat ondernemers het gaan verwachten. Niemand wil nog “achteraf” horen dat zijn brutomarge wegzakt of dat de kosten ontsporen. Signalen moeten naar boven komen terwijl het jaar nog te sturen valt.

2

Forecasting wordt geautomatiseerd en geïntegreerd in gesprekken.

Het echte verschil zal niet liggen in “een tool die een prognose kan maken”, maar in hoe accountants die prognoses gebruiken: als startpunt voor scenario’s, als kapstok voor keuzes, als manier om ondernemers te tonen: dit is waar je naartoe gaat, tenzij je beslist om bij te sturen.

3

De voorbereiding van advies verplaatst zich van Excel naar AI-gestuurde copiloten.

Niet om het gesprek te vervangen, maar om accountants sneller naar de essentie te brengen: welke 3 signalen springen eruit, welke vraag moet je stellen en welke simulatie helpt de ondernemer het best om te beslissen? De echte “versnelling” in 2026 zal dus niet technisch zijn, maar menselijk.

1

2

3

4

5



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

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



“De grootste doorbraak in 2026 wordt niet één toepassing, maar een combinatie: AI die het cijferwerk voorbereidt, en AI die de accountant helpt het gesprek te voeren.



De AI-simulator:

Forecasting evolueert naar een live-instrument. Wat-als-scenario's worden tijdens het gesprek gesimuleerd. Het gesprek gaat daardoor minder over historische cijfers, en veel meer over keuzes en richting.



De AI-analist:

(automatische dossiervoorbereiding)

Denk aan het detecteren van trends, het signaleren van uitzonderingen, en het klaarzetten van de eerste structuur van je klantbespreking. Resultaat: 40–60% minder voor-bereidingstijd met méér diepgang.



De AI-coach:

(ondersteuning van minder ervaren werknemers)

We onderschatten dit luik. In een sector die kreunt onder werkdruk en personeelstekort wordt AI een opleidingsversneller. Juniors krijgen suggesties voor analyses en duidingsvragen aangereikt, wat de drempel naar advieswerk verlaagt.”



“De rode draad is duidelijk: **AI doet de analyse, de accountant doet het gesprek.**

2026 wordt het jaar waarin AI eindelijk zichtbaar maakt waar de mens onvervangbaar is: interpretatie, richting, nuance, vertrouwen. De toekomst rekt anders: AI verwerkt, de accountant verbindt (zie trend 3: de 360°-accountant).



1

2

3

4

5



03

De 360°-accountant



1

2

3

4

5





AI en automatisatie 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

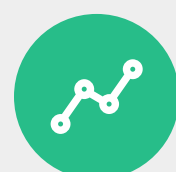
4

5



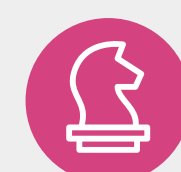
Communicatieve vaardigheden:

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.



Analytische sterkte:

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 immers 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.

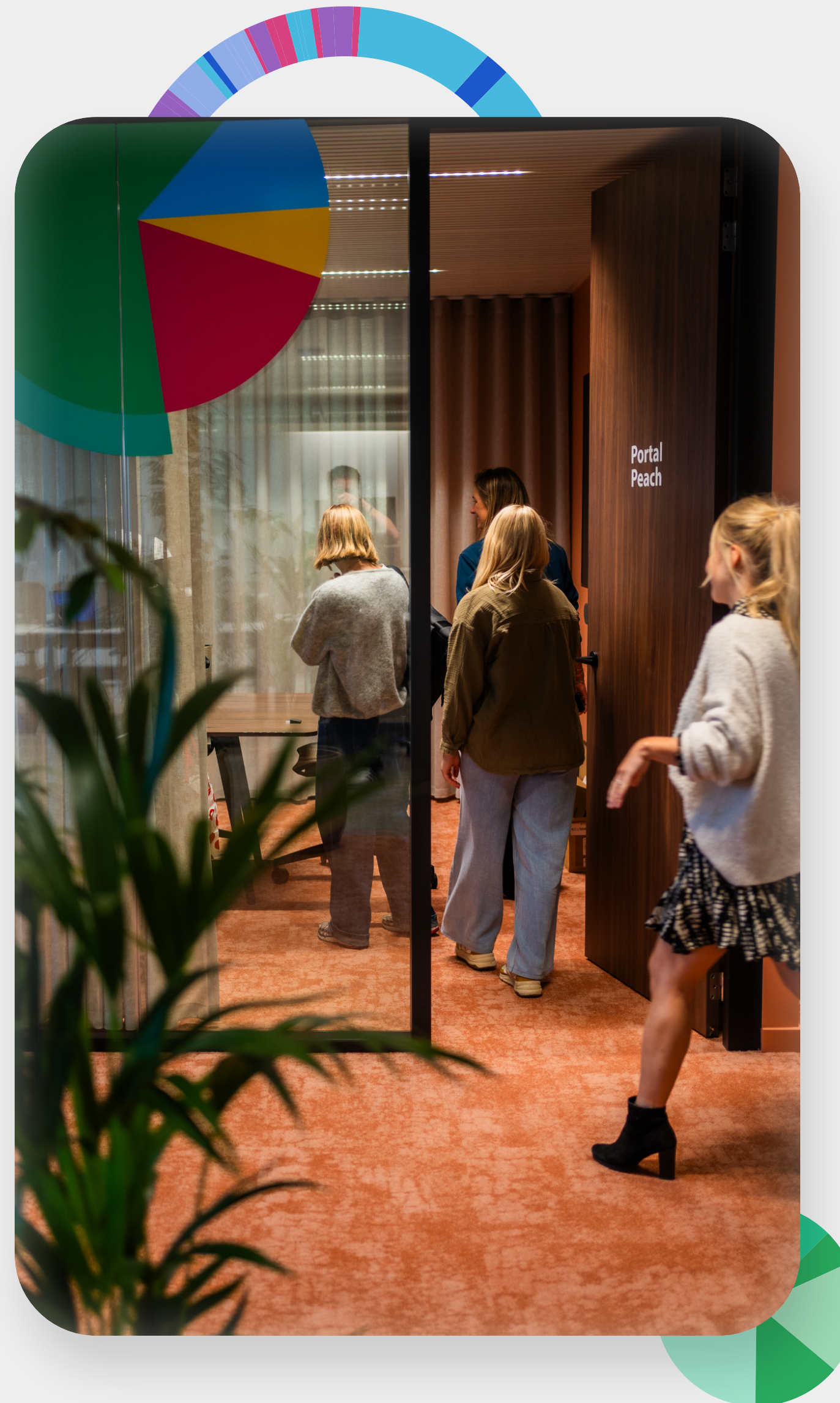


Voorspelling: De jobinhoud verandert zo sterk dat er ruimte komt voor 'niet-accountants' met sterke software skills en adviesvaardigheden. Jouw werving verschuift van het zoeken naar puur boekhoudkundige kennis naar het zoeken naar de juiste soft skills en digitale geletterdheid (zie trend 5: cloud-based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

?

Wist je dat ...

... trends zich in sneltempo opvolgen en het online landschap continu verandert? Daarom is continue ontwikkeling een must. Developers van Yuki - en bij uitbreiding Visma - scholen zich geregeld bij op het vlak van data- en cybersecurity? Je leest Visma's filosofie hierachter via deze link.



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 accountants 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 kmo'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?

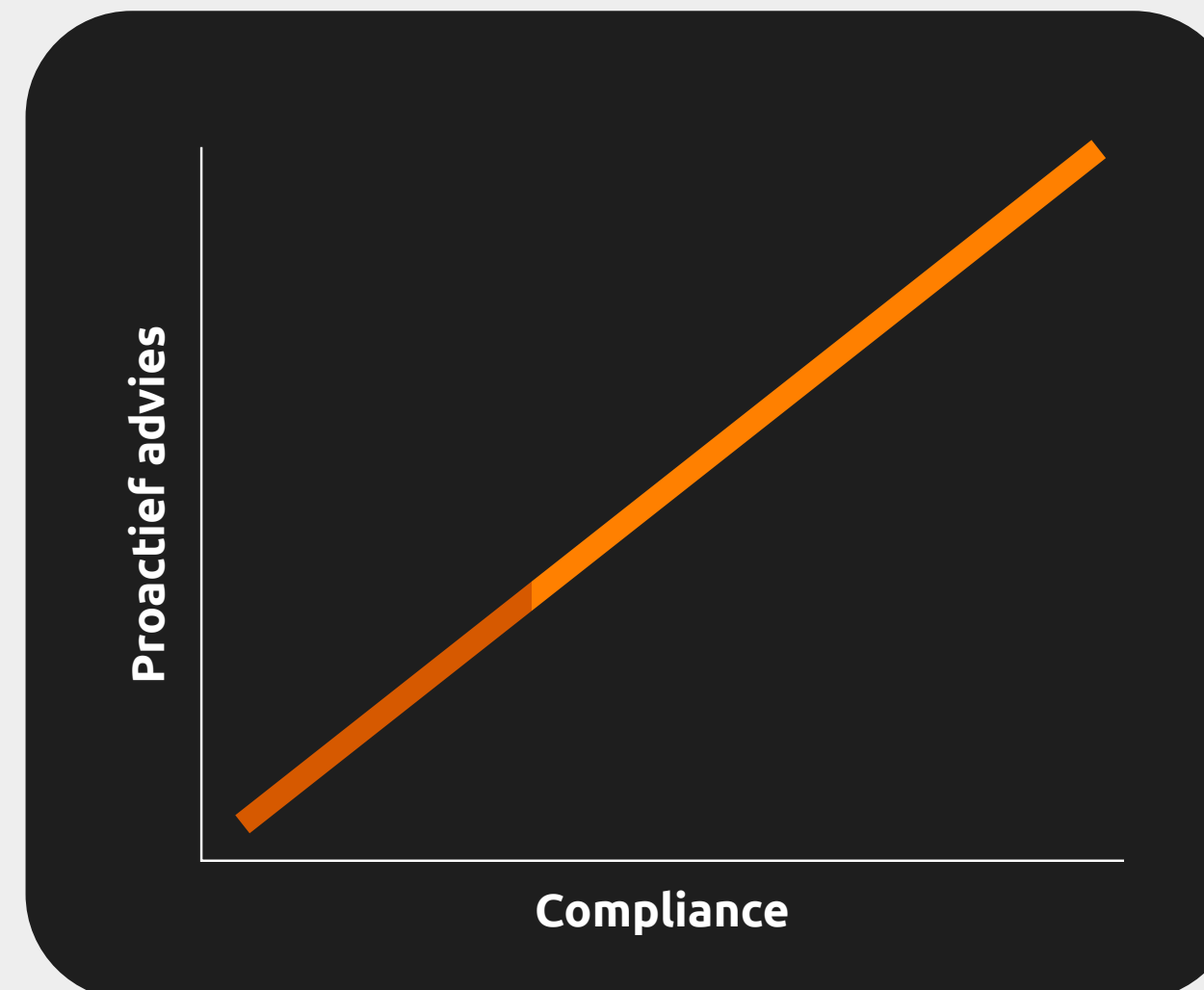
Hoewel veel bedrijven dit nog als een last ervaren, is dit voor jou als accountant een enorme opportuniteit naar klanten toe. Bedrijven die nu proactief transparant rapporteren over hun impact, zullen makkelijker aan financiering komen en worden aantrekkelijker voor talent.



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 in 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 België en Nederland? Je ontdekt alle cijfers en bevindingen via [deze link!](#)

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 de job 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 automatisatie, 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?

Hoewel [de instroom van studenten accountancy opwaarts is](#), blijft de vraag naar talent hoog. De oplossing ligt in het efficiënter inrichten van de bestaande teams en de jobinhoud.



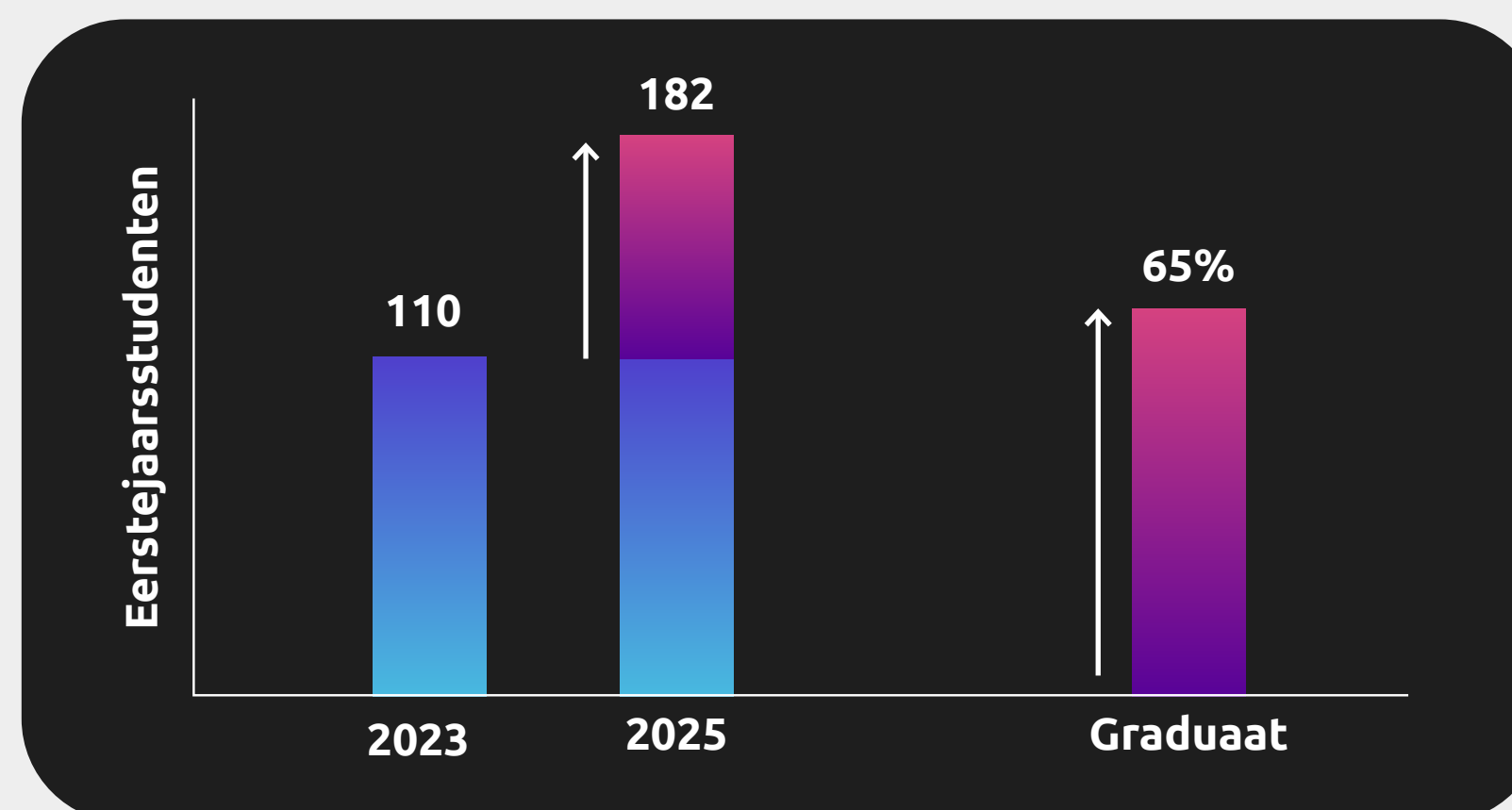
Trend: De instroom van jongeren in accountancy opleidingen is duurzaam positief en de opwaartse trend zet zich onverminderd voort, waardoor het imago van de sector verbetert.



Wordt accountancy terug populair onder jongeren?

Opleidingen noteren recordinstromen (tot 65% stijging in graduaten; bachelors verdubbelen in twee jaar). Dit toont dat jongeren de accountancy niet langer zien als 'een administratieve cijferjob', maar als een brede, dynamische rol in bedrijfsvoering.

De Karel de Grote Hogeschool zag de **eerstejaarsstudenten in accountancy-fiscaliteit stijgen** van 110 in 2023 naar 182 in 2025. Bij UCLL is de instroom in het graduaat met 65% gestegen. Dit bewijst dat de digitalisering en modernisering van het beroep vruchten afwerpt.



Stel jezelf de vraag: Blijft deze trend ook aanhouden in 2026 én hoe vertaal je deze positieve instroom naar een wervingsstrategie binnen jouw kantoor?

Hoe vang je het tekort op met technologie?

Automatisatie is niet alleen een efficiëntietool, 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 enquête die [Sterk Digitaal](#) in september 2025 organiseerde bij Belgische accountants over hun grootste uitdagingen. De resultaten, opgesplitst per taalgroep, tonen aan dat de werkdruk universeel is, maar de specifieke pijnpunten verschillen:

1

2

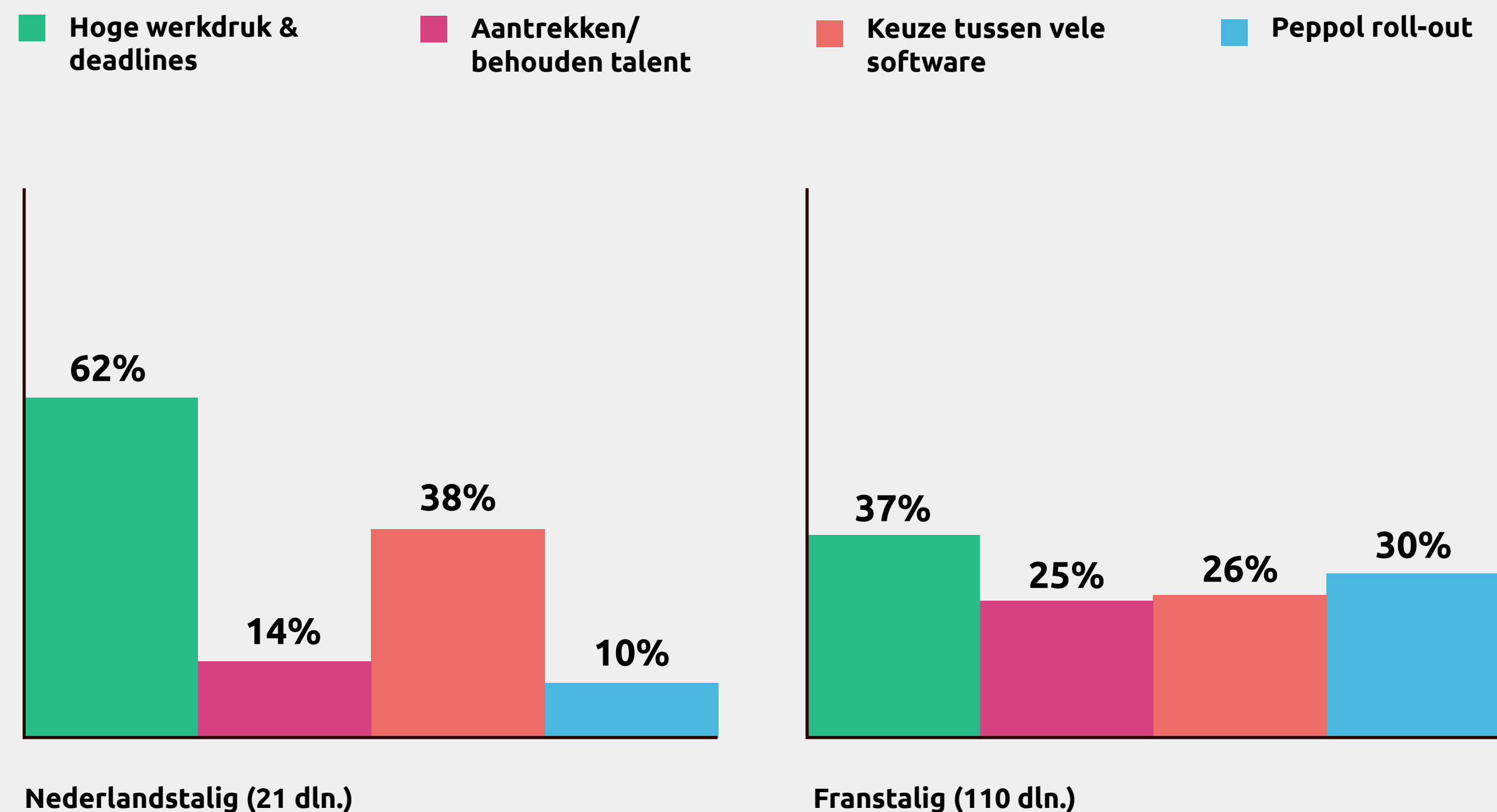
3

4

5



Grootste uitdagingen van Belgische accountants



Dit onderzoek toont duidelijk aan dat de **hoge werkdruk en deadlines** de grootste fysieke blokkade vormen om het personeelstekort aan te pakken. Automatisatie is dan ook geen optie, maar een noodzaak om de bestaande teams te ontlasten en de jobinhoud fundamenteel te veranderen.

De resultaten laten trouwens 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 softwarevaardigheden en adviescapaciteiten.



1

2

3

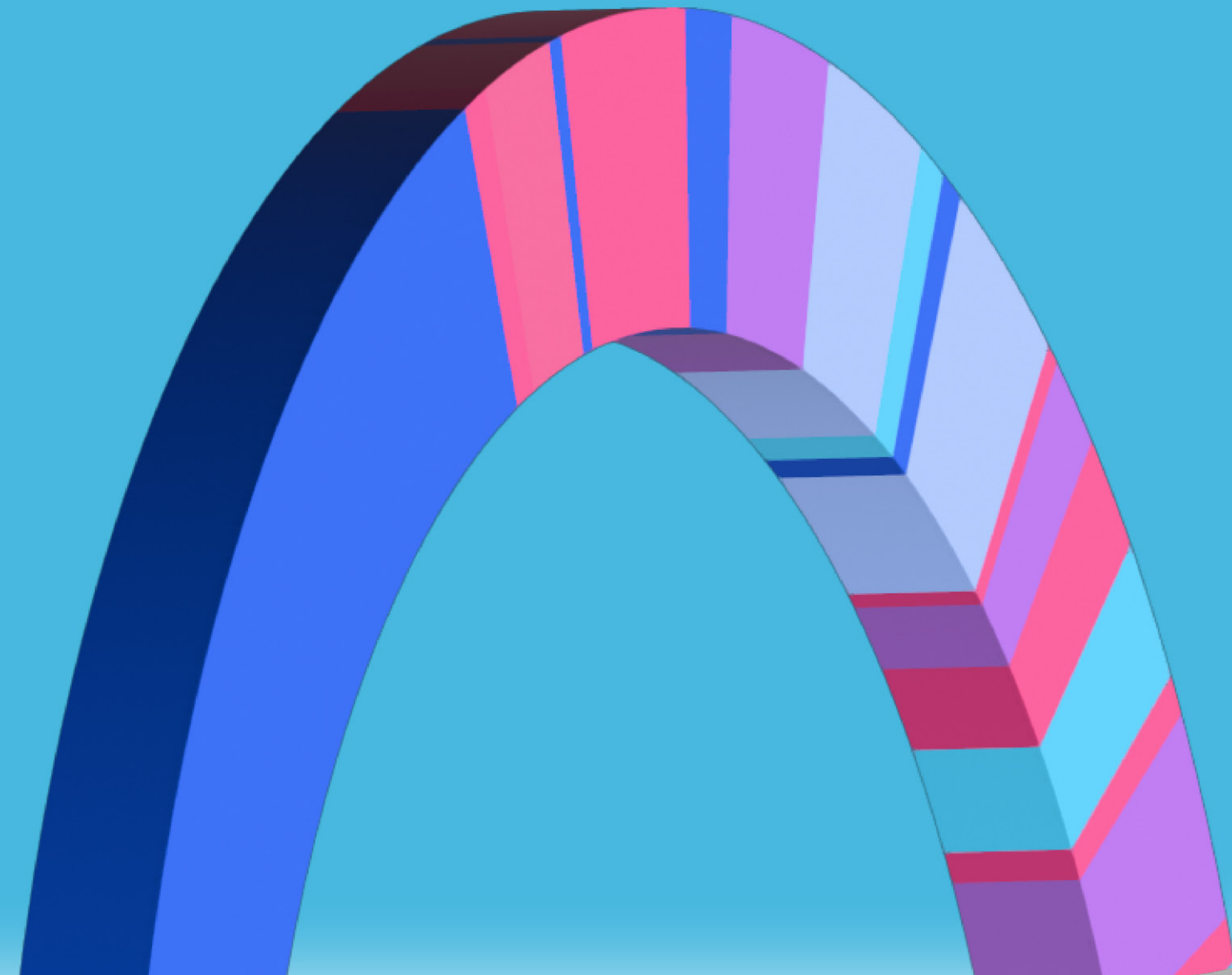
4

5



04

Consolidatie: zien
we een tegentrend
opduiken?



1

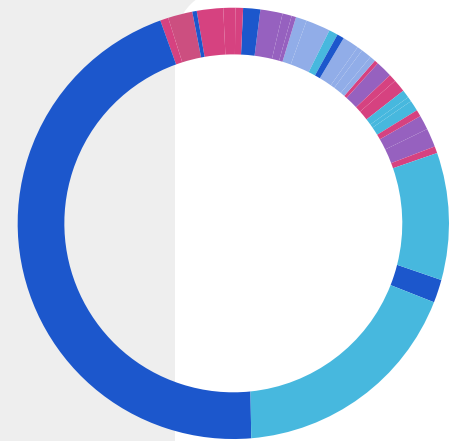
2

3

4

5





De consolidatiegolf heeft de afgelopen jaren het accountancylandschap gedomineerd in België. 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? Wel, hoewel de **consolidatiegolf in België** de afgelopen jaren enorm is gestegen - wat geheel in lijn ligt met internationale tendensen in Nederland, het Verenigd Koninkrijk en de Verenigde Staten - zien we ook tal van accountantskantoren zich zeer duidelijk **afzetten tegen deze drang naar consolidatie**. We lijsten enkele opmerkelijke geluiden op:



Een sterke en bewust gekozen lokale verankering:

Sommige kantoren willen juist volledig onafhankelijk kijken 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 services.



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 nemen.

1

2

3

4

5



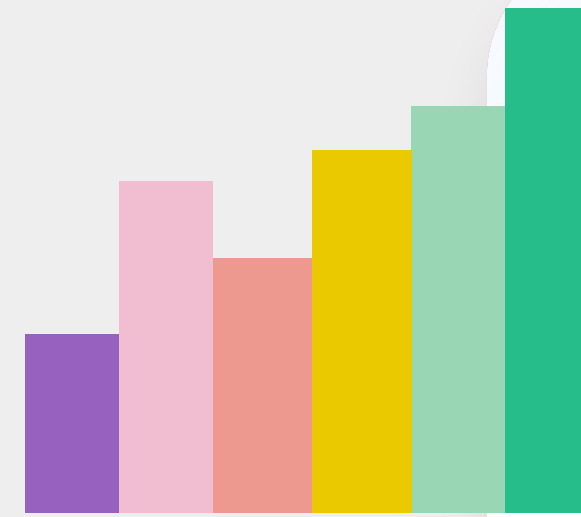
Grote overnames en fusies waren de norm. Maar de markt is voortdurend in beweging.



Voorspelling: De consolidatiegolf zal in 2026 stabiliseren. De focus verschuift van blinde schaalvergroting naar gespecialiseerde groei binnen niches (medische sector, de bouw, kmo-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 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 nog op tegen het mogelijke verlies van persoonlijke voeling 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 automatisatie en Peppol de integratie van kantoren vergemakkelijken.

De uitdaging hierbij: hoe bewaak je jouw persoonlijke touch 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 immers verdwijnen.

🚩 **De uitdaging:** Het 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 transparant om uren voor verwerking door te rekenen? Ondernemers zullen meer dan ooit de reflex hebben om te vragen: "Alles komt digitaal binnen, waarom betaal ik dan nog volgens het uurtje-factuurtje-principe?"

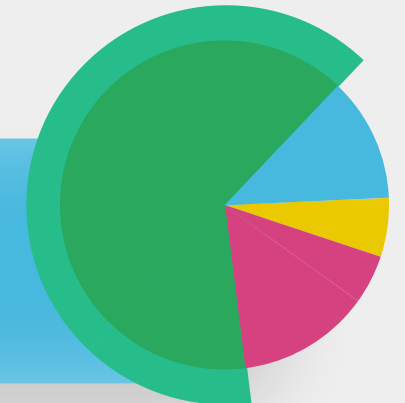
“

“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 accountancy sector automatiseert immers 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 realtime 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 je de vraag: Is VBP (value-based pricing) het enige logische antwoord op de digitalisering? De waarde zit immers niet langer in het boeken, maar in het advies (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 jou 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 kost van een klant vooraf zo goed als perfect te voorspellen? Of werk je met een model met verschillende abonnementen-modules 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



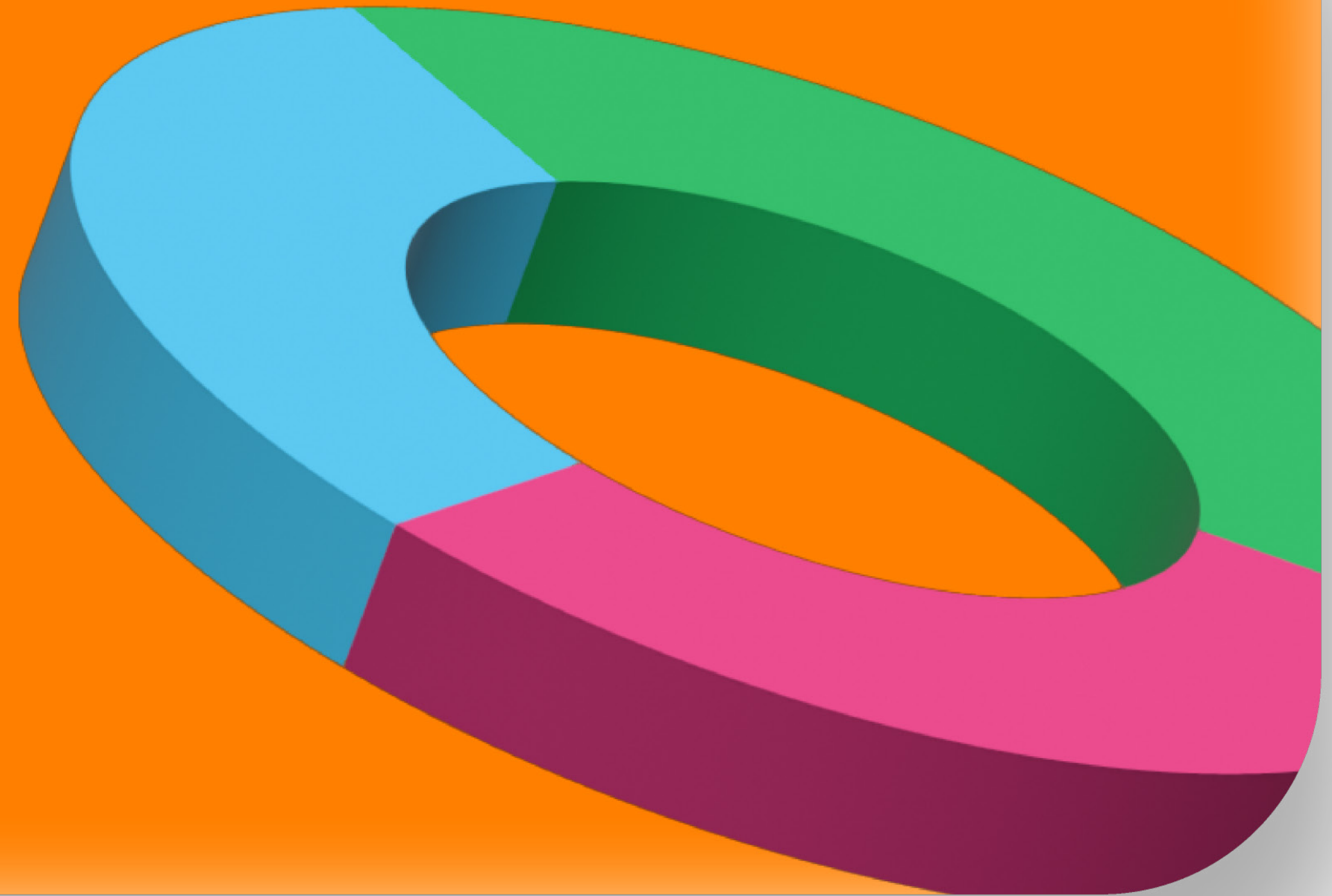
“

“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 realtime 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?

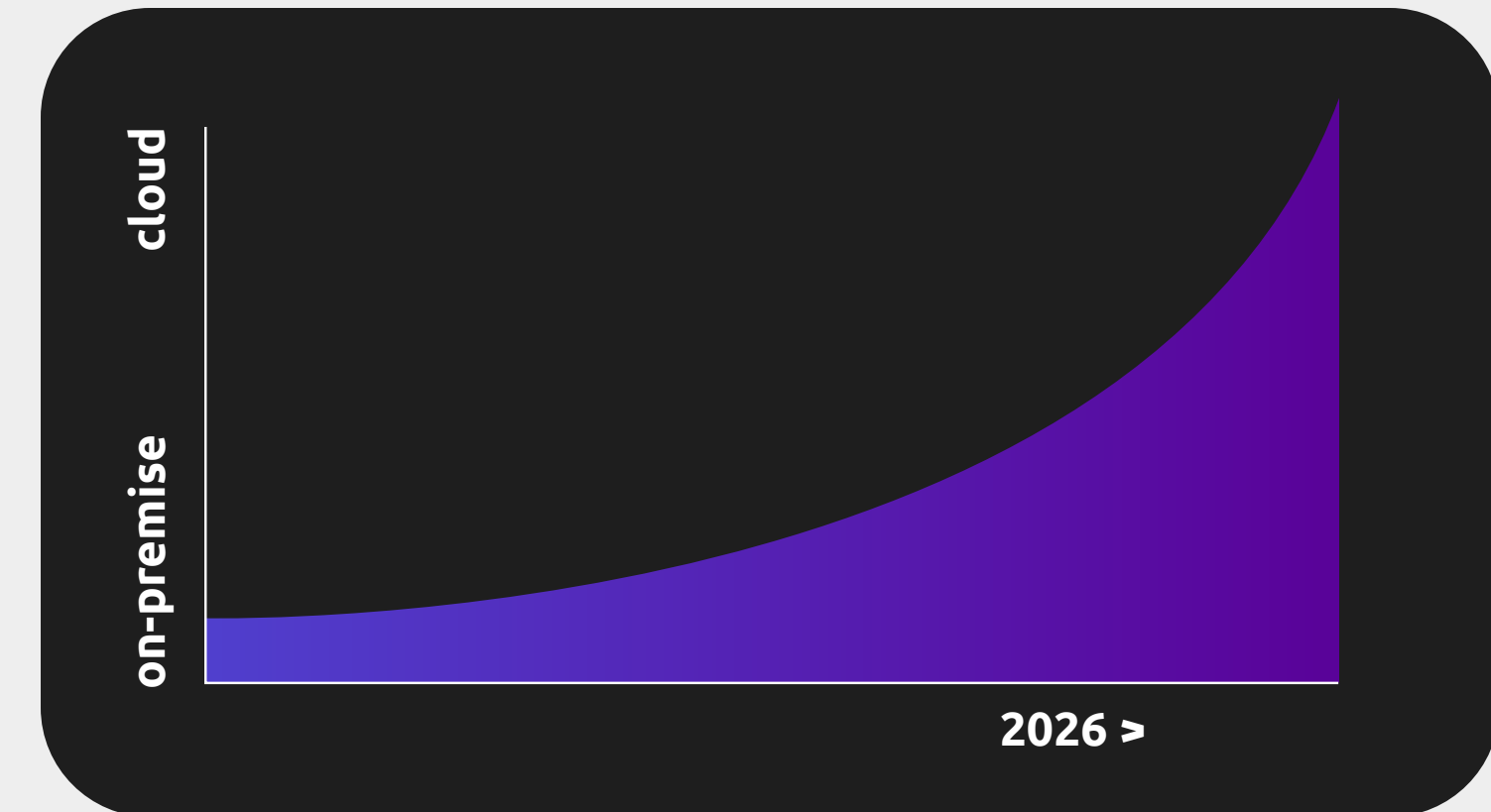
On-premise boekhouden via **lokale servers** creëert in 2026 meer problemen dan het oplost, vooral op het gebied van kosten, beheer en veiligheid.

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 je 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 zijn verdwenen? 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

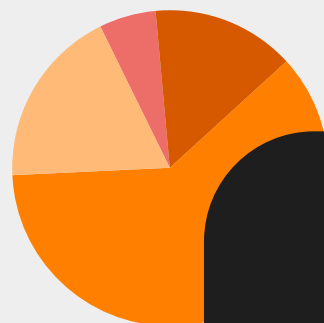
5



De cloud als basis voor succes

Werf je talent met de cloud? Jazeker! De moderne werknemer eist flexibiliteit. En niet alleen zij, maar ook ondernemers eisen realtime-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 realtime 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



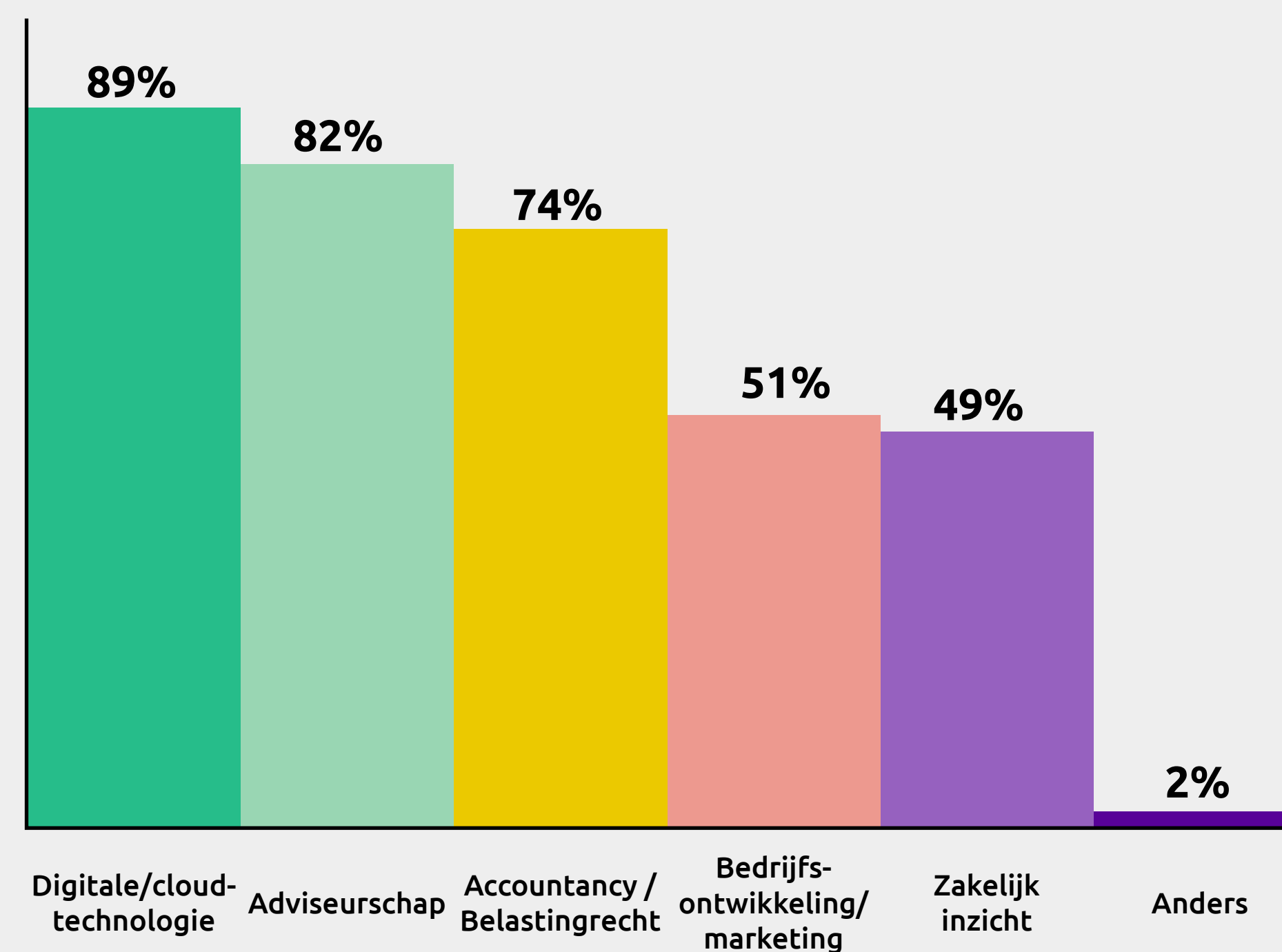
Is je software een partner of een leverancier?

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.



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

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



1

2

3

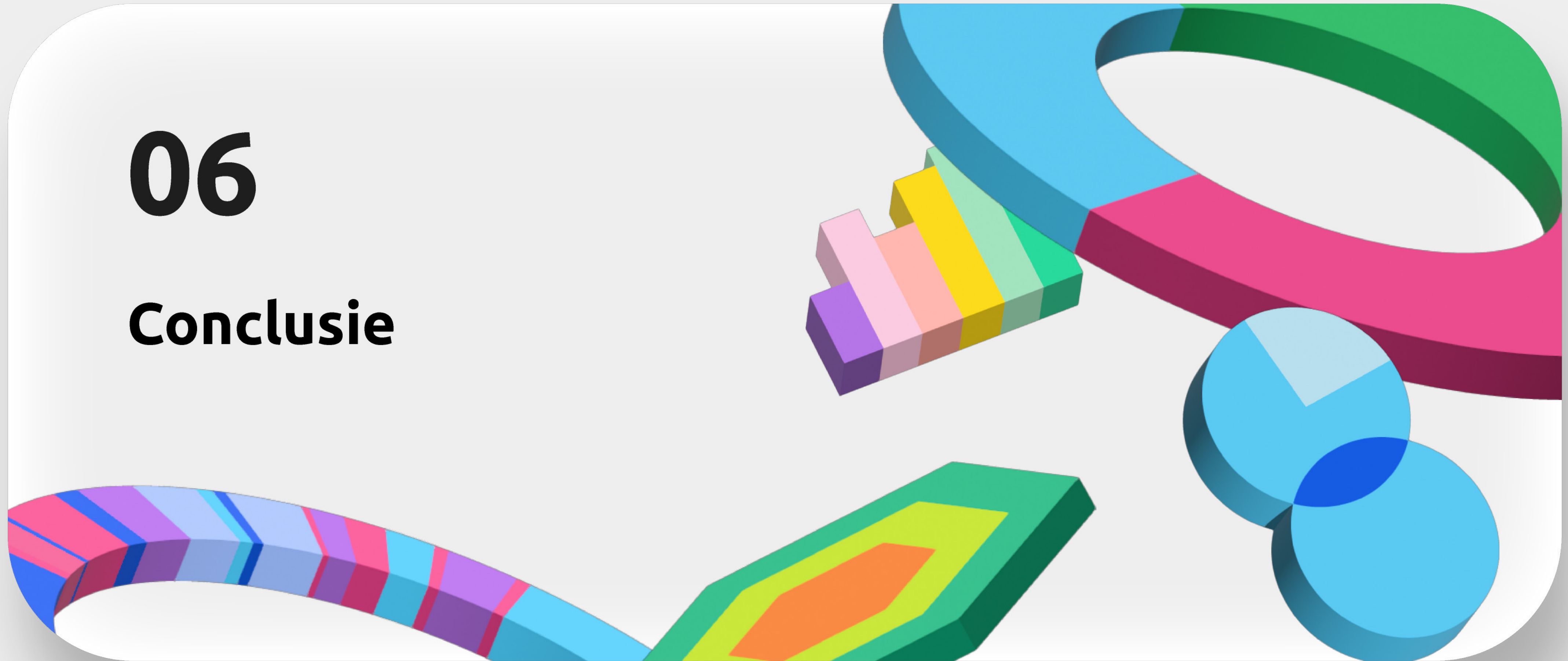
4

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, blijе 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 immers voor meer efficiëntie, meer inzicht, meer gemak, meer daadkracht- en een heel pak minder zorgen!

Contacteer ons

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

Yuki België

Desguinlei 100
2018 Antwerpen
België

yuki.be
info@yuki.be
+32 3 361 26 00

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

