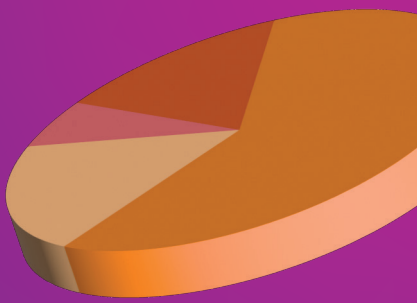




Trendrapport 2027

Trends en ontwikkelingen in de **accountancysector in 2027**

2027 belooft een interessant jaar te worden.
Ben jij er klaar voor?





yuki bright accounting

November 2026

Van cijferberoeper tot multi-disciplinaire techneut. De opkomst van de hybride accountant.

Er zijn maar weinig beroepen die zo'n ingrijpende metamorfose ondergaan als dat van de accountant. Het moderne accountantskantoor is totaal niet meer te vergelijken, met het accountantskantoor van 10 jaar geleden. De impact van technologie, nieuwe fiscale verplichtingen en een steeds complexer wordende economie, hebben ervoor gezorgd dat de accountant op vandaag veel meer is dan alleen maar de klassieke cijferberoeper van weleer. De hedendaagse accountant heeft deze rol al lang overstegen en is van langsom meer een cruciale compagnon de route geworden in het leven van elke onderneming. Maar ook de overheid ziet in de accountant van langsom meer een partner, en legt aan accountants steeds verdergaande verantwoordelijkheden op.

De accountancysector moet zich aanpassen aan deze nieuwe realiteit. En dat gebeurt ook, vandaar dat de sector in volle beweging is en een gedaanteverwisseling ondergaat. Deze evolutie gaat gepaard met verschillende ontwikkelingen.

Vooreerst is er de impact van technologie op het beroep. Dat artificiële intelligentie voor een rollercoaster zorgt in dienstensector is natuurlijk algemeen gekend. Dat geldt uiteraard ook voor de accountants voor wie artificiële intelligentie een handig instrument is geworden voor het inboeken van facturen of het voorbereiden van aangiftes. Maar daarnaast is er ook de overheid die ondertussen e-invoicing verplicht heeft gemaakt en verder evolueert naar een verplichting van e-reporting. Het regeerakkoord van de regering De Wever voorziet immers dat vanaf 2028 "near real time reporting" verplicht zal worden voor transacties tussen BTW-belastingplichtigen en voor transacties met een geregistreerd kassa-systeem. Voor de accountant betekent dit dat het klassieke routinewerk krimpt, terwijl de vraag naar advies, interpretatie en kwaliteitsbewaking van boekhoudkundige data enkel maar zal toenemen.

De tweede ontwikkeling is structureel. De sector kent een consolidatiegolf. Kleinere kantoren worden overgenomen of sluiten zich aan bij grotere

groepen, vaak met steun van investeerders die schaalvoordelen, investeringskracht en professionalisering beloven. De drijfveren zijn begrijpelijk: de technologische investeringen wegen zwaar, de regeldruk neemt toe en opvolgingsvraagstukken in familiale kantoren zijn reëel. Tegelijk roept deze golf fundamentele vragen op over onafhankelijkheid, nabijheid bij de klant en de bewaking van de deontologie.

De derde ontwikkeling raakt aan wat advies vandaag betekent. De vragen van ondernemers laten zich niet langer netjes opdelen in afzonderlijke boekhoudkundige, fiscale en juridische vragen. Denk maar een herstructurering of een overdracht van een onderneming. Dit doet de vraag rijzen naar meer multidisciplinaire samenwerking, en ook dat is een aandachtspunt in de accountancysector. Niet voor niets stelt het regeerakkoord van de regering De Wever dat buitensporige restricties op multidisciplinaire vennootschappen moeten worden weggewerkt, in het bijzonder voor juridische, boekhoudkundige en fiscale dienstverlening.

De bovenstaande ontwikkelingen zullen er dan ook toe leiden dat de accountant van morgen een hybride accountant wordt. Het woord "hybride" heeft hier een drievoudige betekenis. Het verwijst naar de combinatie van mens en machine, waarbij technologie het routinewerk overneemt en de professional zich richt op oordeelsvorming. Het verwijst naar de combinatie van disciplines, waarbij technische kennis wordt aangevuld met inzicht in het juridische en strategische kader van de klant. En het verwijst naar een beroep dat zijn eigen organisatievorm aan het herdenken is.

De hybride accountant mag dan ook niet pejoratief bekeken worden. De accountant verdwijnt immers niet. Hij wordt alleen maar scherper en relevanter.

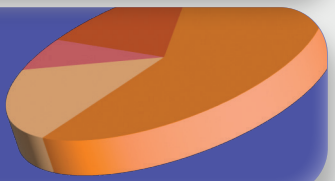
Wij wensen u veel leesplezier met het rapport.



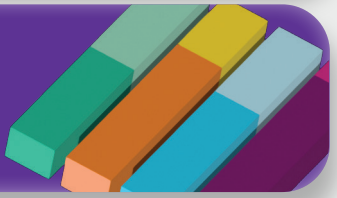
Prof. Dr. Michel Maus,
Hoofddocent fiscaal recht VUB
Advocaat Bloom Law

Klaar voor 2027? Test het met deze checklist! →

01 Van e-invoicing naar e-reporting



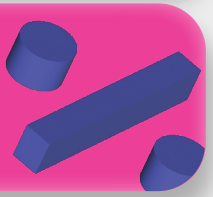
02 AI: van experiment naar strategie



03 Consolidatiegolf



04 De cloud werkt voor jou. Doet je software-ecosysteem dat ook?



05 De evolutie van de 360°-accountant





Klaar voor 2027?

Klaar voor 2027? Test het met deze checklist!

Geen tijd om het volledige rapport te lezen? Neem twee minuten voor deze 15 vragen, drie per trend, en je weet meteen waar de grootste werkpunten voor jouw kantoor liggen.

1. Van e-invoicing naar e-reporting

- [ ] Weet je via welke softwarepartner elke klant op Peppol is aangesloten?
- [ ] Zijn de basisgegevens van je klanten correct: geen verkeerde ID's, dubbels of vervuilde klantfiches?
- [ ] Heb je voor elke klant een geldig mandaat om namens hen op Peppol te registreren?

2. AI: van 'experiment' naar strategie

- [ ] Heb je een duidelijke AI-visie voor je kantoor, of experimenteert elke medewerker op eigen houtje?
- [ ] Heb je afspraken over welke klantendata je wel/niet met AI-tools deelt?
- [ ] Weet je welke AI achter de slimme functies in je boekhoudsoftware zit, en in welk land die draait?

3. Consolidatiegolf

- [ ] Hoe wil je groeien: via schaal of specialisatie?
- [ ] Past je huidige prijsmodel nog bij de waarde die je vandaag levert?
- [ ] Heeft je team mee gekozen voor de richting waarin jij het kantoor wil laten groeien?

4. De cloud werkt voor jou. Doet je software-ecosysteem dat ook?

- [ ] Werkt je kantoor nog met on-premise onderdelen, en zo ja: waarom?
- [ ] Werk je met één geïntegreerd systeem, of met een verzameling losse tools die niet met elkaar praten?
- [ ] Kan een AI-agent veilig en realtime met je boekhouddata werken, of moet je nog altijd data manueel aanleveren?

5. De evolutie van de 360°-accountant

- [ ] Welke van de vier petten (IT-architect, ondernemer, adviseur, werkgever) draag je vandaag het minst goed?
- [ ] Zoek je bij een nieuwe vacature nog vooral naar boekhoudkundige kennis, of ook naar soft skills en digitale geletterdheid?
- [ ] Hoe aantrekkelijk profileert jouw kantoor zich vandaag als werkgever?

Zitten er nog veel vragen waar je niet direct een antwoord op hebt?
Lees dan zeker het hele trendrapport om je klaar te stomen voor 2027.



Trend 1

Van e-invoicing naar e-reporting

De inhaalrace naar Peppol-compliance is voorbij. Wie er nu nog niet op is aangesloten, is de uitzondering, niet de regel. Maar "compliant zijn" was nooit het eindpunt, het was de start. De vraag voor 2027 is niet meer of je Peppol gebruikt, maar wat je met die stroom aan gestructureerde data doet.



Terugblik 2026: klopte onze voorspelling?

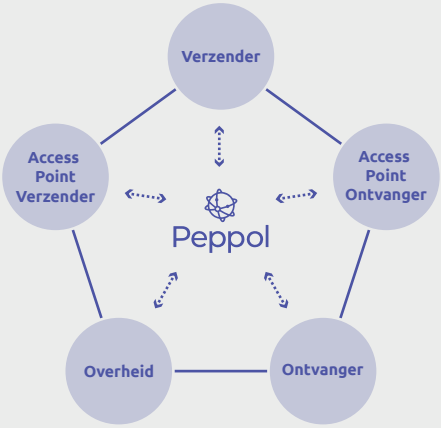
Vorig jaar voorspelden we dat **halverwege 2026 zo'n 80% van alle B2B-facturen via Peppol zou binnenkomen**. Een gedurfde uitspraak, toegegeven. Het goede nieuws: volgens Peppol-expert Philippe Kimpe verliep de adoptie op de markt opvallend vlot, zonder grote weerstand of paniek, al registreerden nog zo'n 200.000 ondernemingen (17% van het totaal) zich na de deadline tijdens de tolerantieperiode die tot eind maart 2026 liep. Uitstellen tot het laatste moment blijft, ook in België, een menselijke reflex.

Philippe deelde met ons de cijfers van Lucy, het e-invoicing-platform dat hij zelf oprichtte, en die gebruiken we om onze voorspelling af te toetsen. **Tussen januari en augustus 2026 kwam daar 83,1% van alle inkomende facturen via Peppol binnen**, tegenover 14,1% via manuele upload en 2,9% via e-mail. Onze voorspelling van 80% komt hier dus uit.

Wat zit er dan nog in die resterende 17% (14,1% upload + 2,9% e-mail)? Om dat te weten, kijken we een stap breder dan enkel facturen, naar álle binnenkomende documenten (facturen, creditnota's, bonnetjes, …). Op dat niveau zien we bij Lucy in diezelfde periode eenzelfde patroon: 84,7% via Peppol, 12,7% via manuele upload, 2,4% via e-mail en 0,2% via systeemintegraties, een gelijkaardig beeld. Een deel daarvan hoort inderdaad structureel niet op Peppol thuis: van alle buitenlandse documenten komt 84,8% via upload of e-mail binnen (die vallen sowieso niet onder de Belgische Peppol-plicht), en van alle bonnetjes zelfs 99,5%.

E-reporting komt met rasse schreden dichterbij

E-reporting betekent dat je vanaf 2028 niet enkel via Peppol rapporteert, je meldt een deel van diezelfde factuurgegevens ook automatisch en bijna realtime aan de overheid. Compliance schuift daarmee steeds verder naar voren: van transactie, naar factuur, naar (bijna) onmiddellijke rapportering, in plaats van pas achteraf bij de aangifte.

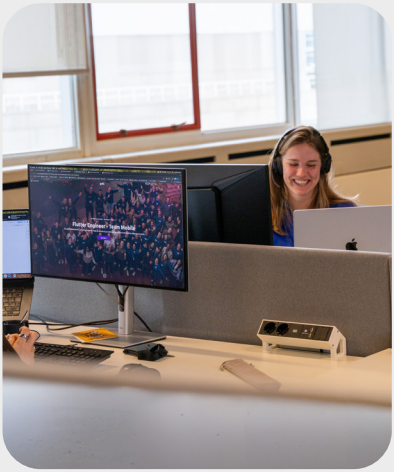


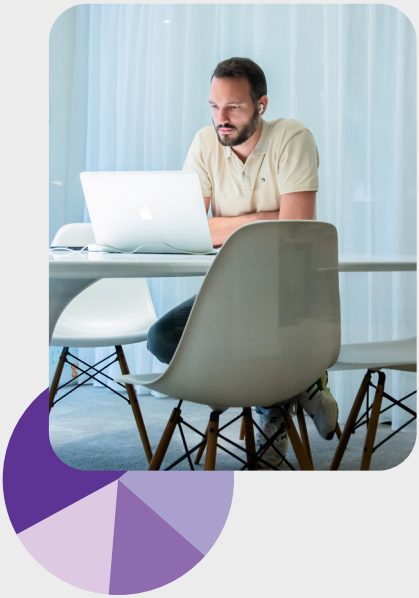
> **“In 2026 leerde je e-facturen versturen. Vanaf 2028 leest de overheid mee.”**
>
> **Philippe Kimpe, oprichter Lucy & co-auteur 'E-facturatie Ontcijferd'**

Vandaag zijn er vier hoeken bij het bekende Peppol-model: de verzender, zijn access point, de ontvanger, en haar access point. Vanaf 2028 komt daar een vijfde bij: de overheid, via haar eigen access point, vandaar de naam "5-Corner Model". Zowel de verzender rapporteert (aan de overheid, in realtime, bij het versturen) als de ontvanger (binnen 5 dagen na de technische ontvangst, het moment waarop het bestand toekomt op het access point van de ontvanger, los van of iemand het al bekeken, goedgekeurd of ingeboekt heeft). De overheid heeft dus al een dubbel bevestigd beeld van elke B2B-transactie, nog vóór jij als accountant iets boekt.

Belangrijk om te onthouden: **e-reporting staat volledig los van je boekhoudproces**: de trigger is het moment van technische ontvangst, niet het moment waarop iemand de factuur inboekt, goedkeurt of weigert.

Waar veel kantoren nog niet bij stilstaan: **de échte nieuwigheid zit niet aan de verzendzijde, maar aan de aankoopzijde**. Je rapporteert straks ook als klant, over data die je zelf niet hebt aangemaakt, en dat raakt de tijdigheid van de verwerking van je aankoopfacturen minstens even hard als je verkoopfacturatie. "Wie in 2026 vooral het verzendluik heeft opgelost, is nu pas halfweg," vertelt Philippe. Check dus per leverancier of facturen tijdig toekomen op je access point, ook al heb je ze zelf nog niet ingeboekt.

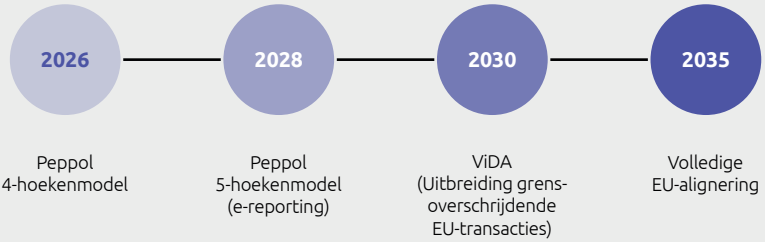




"Softwarekeuze gaat daardoor niet langer enkel over functionaliteit of prijs," benadrukt Philippe. "Continuïteit, beveiliging, compliance en de kwaliteit van het access point worden strategische criteria" vooral omdat je bij een wissel van accountant of softwarepartner moet kunnen aantonen welke facturen je ontvangen en gerapporteerd hebt, en waar eventuele hiaten zitten.

Concreet ziet de timing er zo uit:
het voorontwerp is dus al goedgekeurd,
het uitvoeringsbesluit begin 2027, en
de softwareproviders moeten uiterlijk op 1 juli 2027 ISO 27001-gecertificeerd zijn.
De verplichting zelf gaat in op 1 januari 2028.

De roadmap



De accountant als compliance shield



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

Waar je vroeger vooral facturen boekte, wordt je taak vanaf 2028 de compliance-flow zelf garanderen: ervoor zorgen dat elke factuur via een betrouwbaar access point binnenkomt en vertrekt, ook wanneer een klant van accountant of van softwarepartner verandert. Philippe vat de kern zelf zo samen: "Niet meer: is alles geboekt? Wel: is alles juist vóór het vertrekt?" Hij noemt dat de rol van compliance shield: niet langer iemand die achteraf verwerkt, maar iemand die vooraf bewaakt dat wat naar de overheid gaat, klopt.

Dat betekent niet dat boekhouden overbodig wordt. E-reporting bepaalt namelijk niet hóé een aankoop boekhoud-kundig verwerkt moet worden: of het om een investering of handelsgoed gaat, welk btw-aftrekpercentage van toepassing is, of wat het uiteindelijke btw-saldo is.
Die boekhoudkundige context blijft nodig, en dus ook het werk van de accountant.

“Vanaf 2028 leest de fiscus mee. De vraag is dan niet meer of alles geboekt is, maar of alles klopt voor het vertrekt. Wie dat bewaakt, is de accountant.”

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

Wist je dat...

… België begin augustus 2026 de fakkel van grootste Peppol-markt van Europa aan Frankrijk doorgaf? Niet toevallig: op 1 september 2026 ging daar de eerste verplichting in, en moeten alle 4 miljoen Franse btw-plichtigen elektronische facturen kunnen ontvangen via een erkend platform.



Checklist: sta jij hier al bij stil?

- [ ] Heb je voor elke klant een geldig mandaat om namens hen op Peppol te registreren?
- [ ] Weet je hoeveel % van de facturen van je klanten vandaag gestructureerd (via Peppol) binnenkomt?
- [ ] Gebruik je die Peppol-data al actief voor iets anders dan pure compliance, bv. voor inzichten of advies?
- [ ] Zijn de basisgegevens van je klanten correct; geen verkeerde ID's, dubbels en vervuilde klantfiches?
- [ ] Heb je overzicht over via welke softwarepartner elke klant op het Peppol-netwerk is aangesloten?
- [ ] Zijn de BTW- en Vatex BTW-codes van je klanten correct ingesteld, nu de overheid die straks rechtstreeks meeleest?
- [ ] Heb je al nagedacht over de "unhappy flows": een klant die van kantoor wisselt, een creditnota, een ontbrekend ondernemingsnummer?
- [ ] Specialiseer je je in een beperkt aantal kwalitatieve softwarepartners, in plaats van breed te werken met tientallen losse tools?



Trend 2

AI: van ‘experiment’ naar strategie

In 2027 heb je niet zomaar AI-tools nodig, **je hebt een AI-strategie nodig.**

Terugblik 2026: klopte onze voorspelling?

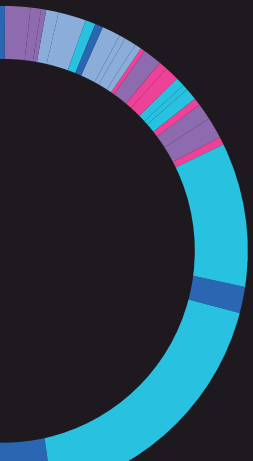


Vorig jaar voorspelden we dat 2026 **het gebruik van AI binnen de accountancy sterk zou versnellen vanwege o.a. de opkomst van realtime risicoanalyse en geautomatiseerde prognoses**. Klopt dat? Deels, en net die nuance maakt het interessant.

Wat we zelf zien bij accountantskantoren: de opportuniteiten worden wel degelijk gezien, en er duiken geregeld mooie, concrete voorbeelden op van slim AI-gebruik. Maar het blijft voorlopig vooral ad hoc: een collega die hier en daar een tool uitprobeert, eerder dan een kantoor dat AI structureel aanpakt, met een duidelijke visie over het hele team heen.

Dat patroon zien we trouwens breder dan enkel bij accountants terugkomen. Uit onderzoek van Teamleader en iVOX bij bijna 300 Vlaamse kmo's blijkt dat 52% van de ondernemers AI als een echte opportuniteit ziet, terwijl slechts 13 à 14% AI vandaag structureel of sterk geïntegreerd gebruikt. Interesse en enthousiasme zijn er dus volop, zowel bij ondernemers als bij accountants. Wat achterblijft, is de stap naar een structurele aanpak.

Het kantelpunt van 2026 was dus niet dat iedereen plots met AI werkte. Het kantelpunt was dat **het gebrek aan structuur voor het eerst zichtbaar en voelbaar werd.** En dat gebrek aan structuur betekent niet dat de interesse wegebt, integendeel: er wordt volop getest en uitgeprobeerd. Niet de technologie is het probleem, wel de afwezigheid van een plan. De vraag voor 2027 is dus niet meer "gebruiken we AI?", maar "hebben we er een strategie voor?"



Waar zit de échte drempel?

Interesse in AI is dus niet het probleem.
In gesprekken met kantoren, zien we vooral drie concrete bezorgdheden terugkomen:

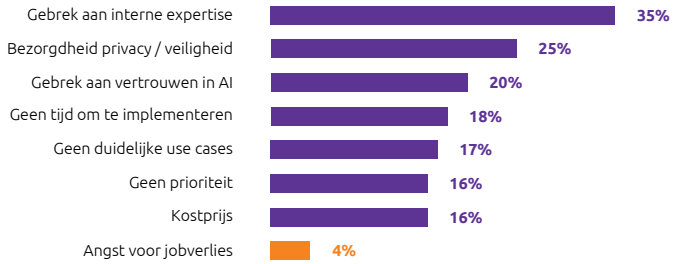
01 **Fouten & aansprakelijkheid:** de angst dat AI verkeerd boekt of foutief advies geeft, en de vraag wie daar dan voor opdraait.

02 **Controleverlies & transparantie:** de vrees dat je niet meer ziet wat de software precies doet, en dat junior medewerkers AI blindelings gaan vertrouwen.

03 **Data & vertrouwelijkheid:** onzekerheid over waar klantdata terechtkomt, wie ze kan inzien, en of AI "leert" op basis van vertrouwelijke klantinformatie.

Dat is meteen ook waarom een AI-strategie meer is dan een modewoord: het is het antwoord op deze drie concrete zorgen, niet enkel een kwestie van efficiëntiewinst.

Niet de kostprijs of jobangst, maar een kennistekort houdt AI-adoptie tegen



Bron: onderzoek van Teamleader en iVOX

Wat AI vandaag wél en niet kan in een boekhouding

Die drie bezorgdheden zijn geen buikgevoel meer. Ze zijn ondertussen gemeten.
In juli 2026 publiceerden onderzoekers van Mercor, samen met het Amerikaanse fintechbedrijf Ramp, een test die nagaat of AI het werk van een accountant kan doen. Niet één vraag stellen en kijken wat eruit komt, maar het echte werk: rekeningen afpunten, kosten toerekenen, transacties boeken, rapporten opmaken. De onderzoekers bouwden tien volledige boekhoudingen na, elk met een boekhoudpakket, spreadsheets, PDF's en losse documenten.

Wat er precies getest werd, is belangrijk om te weten. Dit waren geen obscure experimenten uit een labo. Het gaat om de negen krachtigste algemene AI-systemen die op dat moment beschikbaar waren: de technologie achter de assistenten die je zelf kent, zoals ChatGPT (van OpenAI) en Copilot (van Microsoft), Claude (van Anthropic) en Gemini (van Google). Dat zijn ook de systemen die onder de meeste AI-tools zitten die vandaag bij jou aankloppen. Wie een AI-tool koopt, koopt in de meeste gevallen een laagje bovenop één van deze.



De 160 opdrachten werden geschreven én zelf opgelost door accountants, die ook bepaalden wanneer een antwoord juist was. Het beste systeem haalde 56,4% van de punten. Elke opdracht werd acht keer herhaald aan hetzelfde systeem, en geen enkel systeem kreeg meer dan 2,6% van de opdrachten alle acht keer foutloos. Benieuwd naar de volledige resultaten en methodologie? Lees het onderzoek hier.

Slechts 1 op 7 Vlaamse kmo's gebruikt AI vandaag structureel of geïntegreerd



Bron: onderzoek van Teamleader en iVOX

AI kán dus wel boekhouden tot op zekere hoogte: de beste systemen haalden ruim de helft van de punten. Maar ze doet het niet twee keer hetzelfde, en dat consistentieprobleem weegt minstens even zwaar als de score zelf. Een voorstel dat vandaag klopt en morgen niet, kan je bij een controle niet gebruiken.

De onderzoekers zochten ook uit waar het precies misloopt. Bij de beste systemen komt meer dan de helft van de fouten niet omdat ze de juiste gegevens niet vinden, maar **omdat ze meerdere stappen na elkaar verkeerd doordenken**. De onderzoekers besluiten dat wat ontbreekt boekhoudkundig inzicht is, niet techniek.

Dat is niet verwonderlijk. ChatGPT, Claude en Gemini hebben ongeveer het hele internet gelezen, maar nog nooit een boekhouding gevoerd. Ze kennen jouw klanten, jouw rekeningschema en de gewoontes van jouw kantoor niet.

Dat betekent niet dat AI-tools voor je kantoor nutteloos zijn. Het betekent wel dat je ze niet blindelings kan vertrouwen zonder een plan erachter, en dat brengt ons meteen bij waar zo'n strategie concreet begint.





Van losse tools naar een AI-strategie

Dat is meteen de verschuiving die we voor 2027 verwachten: van kantoren die AI-tools uitproberen, naar kantoren die er een bewuste strategie rond bouwen. Elke week duikt er wel een nieuwe AI-tool op die belooft je werk makkelijker te maken. Ga je die allemaal proberen te implementeren? Dan verlies je vooral het overzicht en verspreidt je klantendata zich over steeds meer systemen, wat je team net tijd kost in plaats van bespaart.

De oplossing begint niet bij de tool, maar bij de visie. Bepaal eerst hoe je AI wil inzetten binnen je kantoor. Dan kan je elke nieuwe tool daaraan toetsen: past die bij je verhaal, of niet? Een goede eerste stap: beperk het aantal losse tools door te werken met één geïntegreerd kantoorbeheersysteem dat klant- en

dossierbeheer, facturatie en uurregistratie samenbrengt. Zo staan al je klantendata op één plek, en kunnen je team én de AI-tools die je daarop aansluit efficiënter samenwerken.

Eenmaal die basis staat, is het aan jou om te bepalen wie de vinger aan de pols houdt: wijs één of twee collega's aan die nieuwe AI-tools onderzoeken en aftoetsen vóór je ze breed uitrolt, en centraliseer die kennis zodat je hele team er baat bij heeft. En net omdat je klantendata nu centraler dan ooit zit, wordt bewaken wie daar via AI-tools bij kan des te belangrijker.

Je boekhouding praat nu ook met externe AI

Een technologie die je dit jaar steeds vaker zal tegenkomen: MCP (Model Context Protocol). Simpel gezegd is dat een soort universele taal waarmee AI-assistenten zoals ChatGPT of Claude rechtstreeks kunnen "praten" met je software, dus ook met je boekhouding. Steeds meer softwareleveranciers bouwen dit in. Het betekent dat de vraag "praten mijn tools wel met elkaar?" er dit jaar een extra laag bij krijgt: praten ze ook met de AI-assistent die jij (of je klant) gebruikt?

Maar die connectiviteit is maar zo waardevol als de AI die erachter zit. MCP maakt het makkelijk om je boekhouding te koppelen aan eender welke AI-assistent, maar niet elke AI-assistent begrijpt daarom ook je boekhouding, zoals het onderzoek hierboven net aantoonde.

> **"ChatGPT, Claude en Copilot hebben het hele internet gelezen, maar nog nooit een boekhouding gevoerd. Wij laten onze AI leren van iets wat AI nergens kan downloaden: tien jaar boekingen uit meer dan 100.000 administraties, gemaakt en gecorrigeerd door accountants zelf."**
>
> **Steven Noels, CTO bij Yuki & Lucy**

Checklist: sta jij hier al bij stil?

- [ ] Heb je een duidelijke AI-visie voor je kantoor, of experimenteert elke medewerker op eigen houtje?
- [ ] Weet je welke concrete AI-toepassing voor jouw kantoor het meeste tijd zou opleveren?
- [ ] Is er iemand in je team die nieuwe AI-tools bewust test vóór je ze breed gebruikt?
- [ ] Heb je afspraken over welke klantendata je wel/niet met AI-tools deelt?
- [ ] Is je kantoor klaar om, eenmaal je een tool kiest, ook de vervolgstappen te zetten of blijft het bij uitproberen?
- [ ] Weet je welke AI achter de slimme functies in je boekhoudsoftware zit - is het ChatGPT, Claude, Gemini of iets eigen - en in welk land die draait?
- [ ] Worden de boekingen van jouw klanten gebruikt om de AI van andere bedrijven bij te leren, en heb je dat schriftelijk bevestigd gekregen?
- [ ] Als je software een boeking voorstelt: zie je dan ook hoe zeker ze van haar stuk is, zodat je weet wanneer je zelf moet kijken?



Trend 3

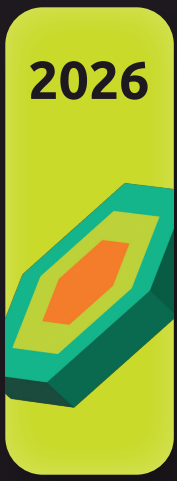
Consolidatiegolf

Voor je het hebt over overnames, prijsmodellen of je software-ecosysteem, is er maar één vraag die er echt toe doet: **hoe wíl jij groeien als kantoor, en waarom?**

Terugblik 2026: klopte onze voorspelling?

Vorig jaar voorspelden we dat de consolidatiegolf zou stabiliseren, met een groeiende tegenbeweging van kantoren die bewust hun autonomie behouden en zich specialiseren in niches.

In 2027 is het nog interessanter om niet enkel te gaan kijken of het prijsmodel verandert, maar ook hoever kantoren er in de praktijk al mee staan.



Consolideren of specialiseren: welke kant kies jij?

Private equity blijft investeren in overnames, en fusies volgen elkaar snel op. Personeelstekort (zie Trend 5) is daarbij vaak de echte trigger: **kleinere kantoren met minder zichtbaarheid op de arbeidsmarkt krijgen hun vacatures moeilijker ingevuld,** waardoor aansluiten bij een grotere partij plots een pak aantrekkelijker wordt.

Maar de tegenbeweging groeit even hard, en kent zelf twee soorten tendensen. Aan de ene kant zie je kantoren die onafhankelijk blijven, maar wél nauwer gaan samenwerken in een netwerk. Ze delen bijvoorbeeld tools of andere middelen om hun krachten te bundelen, zonder hun eigen beslissingsvrijheid op te geven. Aan de andere kant zie je kantoren die net het tegenovergestelde doen en zich verdiepen in plaats van verbreden. Een sterke lokale verankering, een persoonlijke aanpak en een scherpe niche die Finplex de term '**boutique-kantoor**' gaf. Beide bewegingen delen wél dezelfde conclusie: schaal alleen is niet langer het enige antwoord.

Je software: de stille factor in je groeikeuze

Kies je toch voor de overname-route, dan loont het om ook naar je eigen keuken te kijken. Cloud-based werken weegt daarbij mee: **kantoren kiezen vaker voor een cloudpakket in plaats van een on-premise oplossing, precies omdat dat hen aantrekkelijker maakt bij een overname**: minder implementatie- en integratiewerk voor de overnemende partij, en makkelijker te koppelen met AI-tools (zie ook Trend 4). Overzichtelijke, goed gedocumenteerde processen zijn een pluspunt, welke overnemer er ook aan tafel zit.

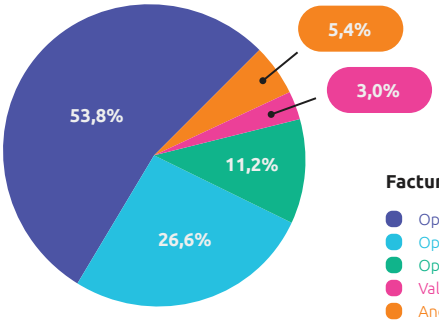
En je prijsmodel dan?

Consolideren, specialiseren, of iets daartussenin: welke richting je ook kiest, je facturatiemodel is geen bijzaak. **Advies wordt pas echt factureerbaar wanneer je het bewust inbouwt in je businessmodel, niet wanneer je het er "gratis bovenop" doet omdat de klant het toch al verwacht.**

Cijfers uit ons KPI Barometer Rapport bij 169 Vlaamse accountantskantoren bevestigen dat die discussie allang niet meer theoretisch is: amper 26,6% van de Vlaamse kantoren factureert vandaag nog puur op basis van regie-uren. De rest werkt al met een abonnementsformule (53,8%), een voorschot-eindafrekening (11,2%), of effectief value-based pricing (5,4%). Toch is die verschuiving genuanceerder dan ze op het eerste gezicht lijkt. Een abonnement is niet automatisch hetzelfde als op waarde factureren. Het kan evengoed een verpakte vorm van uurtje-factuurtje zijn. Écht value-based werken blijft, met 5,4%, voorlopig eerder uitzondering dan regel.







Bron: KPI Barometer Rapport

Groeien zonder grip te verliezen

Los van de richting die je kiest en het prijsmodel dat daarbij hoort, is er nog een laatste factor die minstens even zwaar weegt: je team. **Groei, via overname of via specialisatie, vraagt om een team dat mee wil.** Waar botsen kantoren vandaag het meest op? Meestal niet op de strategie zelf, maar op het meekrijgen van medewerkers die de verandering in de praktijk moeten dragen.



“Een heilige graal bestaat niet. Kies het prijsmodel dat bij jouw kantoor past, en blijf die keuze evalueren.”

Robin Cuypers van STREVER

Checklist: sta jij hier al bij stil?

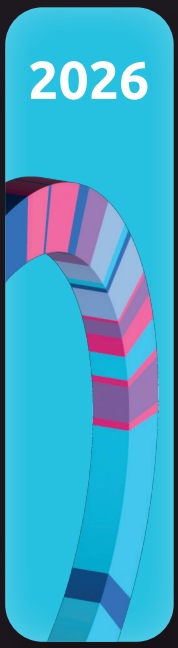
- [ ] Weet je zelf waarom je wil groeien en is dat via schaal, of via specialisatie?
- [ ] Past je huidige prijsmodel nog bij de waarde die je vandaag levert?
- [ ] Is je software vandaag zo ingericht dat een audit of overname geen chaos zou opleveren?
- [ ] Heeft je team mee gekozen voor de richting waarin jij het kantoor wil laten groeien?
- [ ] Praat je al met een adviseur of mogelijke partner, ook als een overname nog niet concreet is?



Trend 4

De cloud werkt voor jou. Doet je software-ecosysteem dat ook?

De cloud zelf doet perfect zijn werk: het is veilig, altijd up-to-date, en overal bereikbaar. Daar twijfelt niemand nog aan. De vraag voor 2027 is een andere: **benut je software dat potentieel ook volledig, of laat je waarde liggen omdat je tools niet met elkaar connecteren?**

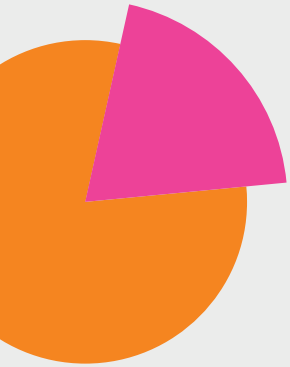


Terugblik 2026: klopte onze voorspelling?

Vorig jaar deden we een voorspelling dat 2026 het jaar zou worden waarin on-premise boekhouden definitief verdwijnt. Achteraf bekeken is dat misschien wel onze meest ondergewaardeerde voorspelling: niemand twijfelt er dit jaar nog aan.

Maar "niemand twijfelt er nog aan" is niet hetzelfde als "iedereen heeft de stap ook gezet". Toch werkt een aanzienlijk deel van de Vlaamse kantoren nog altijd met on-premise oplossingen. Concreet betekent dat: trager verbinden met Peppol, en minder vlot aansluiten op AI-tools. Dat brengt ons meteen bij een hardnekkig misverstand: sommige kantoren gaan ervan uit dat hun eigen, lokale omgeving even goed beveiligd is als een cloudoplossing. In de praktijk **missen on-premise systemen vaak de continue updates en monitoring die clouddiensten wél standaard bieden**.





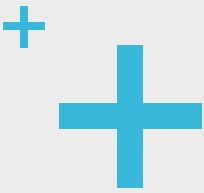
De cloud is de basis, niet de trend

Dat cloud-based boekhouden geen echte ‘trend’ meer lijkt te zijn, wil niet zeggen dat het onbelangrijk is. Integendeel, het is zo fundamenteel geworden dat het invloed heeft op verschillende vlakken. Peppol-verwerking in realtime (Trend 1), AI die zware rekenkracht vraagt (Trend 2); geen van beide bestaat zonder een cloudfundament. Ook je groeikeuze uit Trend 3 hangt hiermee samen: een cloudpakket weegt mee in hoe aantrekkelijk je kantoor is bij een overname, net omdat het voor de overnemende partij minder implementatiewerk betekent.

Altijd up-to-date, ook als je het niet merkt

Een onderschat voordeel: cloudsoftware werkt zichzelf bij zonder dat jij er iets voor moet doen. Een nieuwe Peppol-regel, een AI-functie, een securitypatch; ze landen automatisch bij iedereen, tegelijk. Vraag jezelf af: als er morgen een nieuwe wetswijziging komt, moet jij daar dan zelf achteraan, of regelt je software dat zonder jouw tussenkomst?

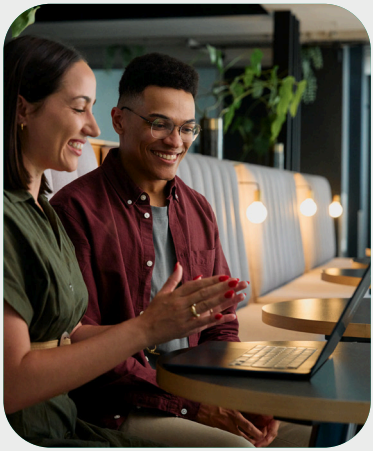
De echte winst van de cloud zit niet in "off-premise werken", maar in wat het mogelijk maakt: **één geïntegreerd systeem waar klant- en dossierbeheer, facturatie en tijdsregistratie samenkomen**, in plaats van tien losse tools die niet met elkaar praten. Dat is ook precies waar de securityvraag uit trend 2 hier terugkeert: hoe meer die systemen wél met elkaar praten (ook met externe AI-tools via MCP's), hoe belangrijker het wordt dat die koppelingen veilig verlopen.



Realtime inzicht als nieuwe standaard

Neem een AI-agent die rechtstreeks connecteert met de boekhoudsoftware van een accountant en zo kan optreden als fiscale en boekhoudkundige sparringpartner, bijvoorbeeld bij het voorbereiden van klantcommunicatie of het signaleren van afwijkingen in de cijfers. Zulke tools kiezen bewust voor cloudplatformen zoals Yuki, net omdat dat toegang geeft tot realtime, gestructureerde data. Zonder die actuele databron blijft een AI-agent beperkt tot algemene, generieke ondersteuning. Mét directe clouddata wordt hij pas echt een assistent die meedenkt met jouw kantoor specifiek, niet zomaar een chatbot.

Precies dat verschil maakt realtime inzicht tot de nieuwe standaard: niet de vraag of je software met AI kán connecteren, maar of ze dat veilig en gecontroleerd kan doen.





Hoe makkelijk kan je schakelen?

Cloud is de basis, integratie de winst, maar wat als je een schakel in die softwareomgeving wil vervangen door iets beters? Vooral bij e-invoicing wordt dat een heel concrete vraag. Stel dat jij als kantoor wil overstappen naar een andere oplossing, maar je klant wil liever bij de huidige tool blijven, zit je dan vast?

Flexibiliteit is dus niet enkel een kwestie van "werkt dit vandaag goed", maar ook van "kan ik hier morgen weer makkelijk van afstappen, zonder dat dit voor mij of mijn klant een probleem wordt". Check dat bij elke tool in je ecosysteem: kan je je data probleemloos exporteren? Blijft je klant zelfstandig verder werken als jij van leverancier verandert? En kan de voorkeur van je klant naast de rest van je ecosysteem blijven bestaan?

Checklist: sta jij hier al bij stil?

- [ ] Werkt je kantoor nog met on-premise onderdelen, en zo ja: waarom?
- [ ] Weet je zeker dat je software zichzelf up-to-date houdt bij een nieuwe wetswijziging, zonder dat jij moet ingrijpen?
- [ ] Werk je met één geïntegreerd systeem, of met een verzameling losse tools die niet met elkaar praten?
- [ ] Zijn de koppelingen tussen jouw tools (en eventuele AI-assistenten) veilig?
- [ ] Voelt je softwareleverancier als een partner die met je meedenkt, of enkel als een leverancier?
- [ ] Kan een AI-agent veilig en realtime met je boekhouddata werken, of moet je nog altijd data manueel aanleveren?



Trend 5

De evolutie van de 360°-accountant

Je bent geen accountant meer die achteraf de cijfers checkt. Je bent **IT-architect, kritische ondernemer, adviseur en werkgever tegelijk**. Zet die vier petten samen op, en je werkt plots in een compleet nieuw beroepsprofiel. Je zou het een 360°-accountant of ook wel *Finance Engineer* kunnen noemen.

Mediaplatform AccountancyVandaag beschrijft een *Finance Engineer* hier als workflow-architect die zowel de technische capaciteiten heeft om rechtstreeks impact te maken op de efficiëntie van het kantoor als de mindset om systemisch te denken, eigenaarschap over AI te behouden en kritisch te kijken naar de ROI van AI-toepassingen.

Terugblik 2026: klopte onze voorspelling?



Vorig jaar voorspelden we dat de wervingsfocus van kantoren zou opschuiven van puur boekhoudkundige kennis naar ook soft skills en digitale geletterdheid, met ruimte voor 'niet-accountants' die sterk zijn in software en advies. Het personeelstekort zelf is intussen geen verrassing meer. Accountants staan al jaren bovenaan de lijst van knelpuntberoepen in Vlaanderen en Wallonië.

En dat beeld wordt nu ook bevestigd door wie de matching tussen kantoren en kandidaten van dichtbij ziet. David van Auwegem en Kristof De Clercq van Fidushare, het jobmatchingplatform voor de accountancysector, zien steeds meer kantoren die verder kijken dan het klassieke cv:

“We merken dat kantoren steeds vaker openstaan voor atypische profielen, mensen zonder evidente accountancy-affiniteit, maar met een IT-achtergrond of een bredere financiële achtergrond. Als de interesse in de sector er is, zien ze dat als voldoende basis om verder op te bouwen.”

Kristof De Clercq, co-founder Fidushare

De echte vraag voor 2027 is niet meer *of* je rol verandert, maar hoeveel rollen je er ondertussen bij hebt gekregen en hoe je die managet.

Vier petten, één accountant?

01 **IT-architect:** jij kiest de software, bewaakt de cybersecurity, en zorgt dat je tools mét elkaar praten in plaats van je extra werk te geven.

02 **Ondernemer:** durf je met een ondernemersbril naar je eigen kantoor te kijken, niet enkel naar je klanten? Het gaat niet alleen over een dossier weigeren of een klant loslaten die niet rendeert, maar ook over de moed om te onderzoeken waar een groeistop vandaan komt: ligt het aan je personeel, aan je processen, of aan de strategie zelf?

03 **Adviseur:** klanten verwachten meer dan correcte cijfers. Ze verwachten duiding. Alleen: weten je (jongere) collega's al hoe ze dat advies ook effectief communiceren? Weten ze hoe ze de cijfers concreet omzetten in advies?

04 **Werkgever:** wie ontbreekt er nog in je team; de klassieke dossierbeheerder, of iemand die vooral focust op de relatie met de klant? En staat je hele team eigenlijk wel achter de strategie die jij voor ogen hebt?

En net op dat laatste punt zien we bij kantoren een opvallend verschil. Kantoren die acuut personeel nodig hebben, vallen vaak terug op het klassieke wervingsprofiel: een senior die meteen dossiers kan oppikken. **Kantoren die iets meer ademruimte hebben, kijken breder, en durven meer inzetten op potentieel dan op een perfecte match vandaag**. Niet toevallig zijn dat vaak ook de kantoren die hun digitalisering al op orde hebben. Als er iemand wegvalt, staat er een heel team dat de honneurs kan waarnemen.

Waarom soft skills de nieuwe differentiator worden

Accountants die kennis hebben van fiscale regels en cijferwerk verliezen stilaan terrein. Die informatie is dankzij AI steeds sneller en makkelijker op te zoeken. Accountants die die informatie kunnen interpreteren, en vertalen in mensentaal naar de ondernemer toe, worden de echte meerwaarde in de sector.



Wat betekent dit voor je team?

Dit hoofdstuk gaat niet enkel over jouw eigen strategie als kantooreigenaar. **Ook de rol van je dossierbeheerders verschuift**: van cijfers inboeken naar processen bewaken, data controleren en signalen herkennen die om een gesprek vragen. Dat is geen bedreiging voor hun functie, het is een uitbreiding ervan. De vraag voor jou als werkgever is dan ook niet of je team AI en automatisatie moet vertrouwen, maar hoe je hen leert wanneer ze wél moeten ingrijpen.

Je kantoor bestaat straks uit meer dan accountants

Steeds meer 360°-accountantskantoren bestaan niet langer enkel uit accountants. Denk aan productmanagers, marketingprofielen, IT-minded medewerkers; mensen die tien jaar geleden niet op de radar van een accountantskantoor stonden.

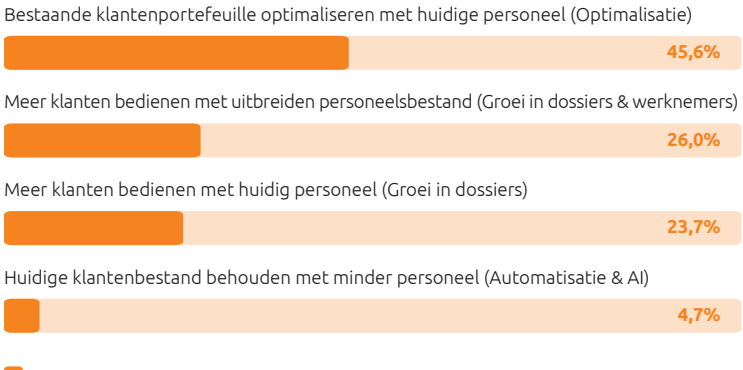
Een concreet voorbeeld: de "digital accountant", een functietitel die vijf jaar geleden nog niet bestond. Deze persoon implementeert nieuwe software binnen het kantoor, leert collega's ermee werken, en komt zo in contact met de praktische knelpunten van digitalisering. Vaak is die achtergrond eerder IT-gerelateerd dan puur financieel. Functies zoals de Digital Accountant zullen zich vooral verder ontwikkelen bij twee types kantoren: de "boutique-kantoren" die gespecialiseerd zijn en bewust vooruitdenken (zie Trend 4), en de grotere kantoren met een breed dienstenaanbod. Kantoren die niet inspelen op deze evolutie, dreigen net moeilijker een opvolger te vinden wanneer de huidige bestuurder met pensioen gaat.

Personeelstekort: eerst kijken naar wie je al hebt

Los van wervingsproblemen ligt er nog een vraag op tafel: ga je op zoek naar méér medewerkers, of eerst naar manieren om je huidige team slimmer in te zetten? Vaak is de snelste winst niet een nieuwe collega, maar bestaande taken herverdelen zodra AI & automatisatie tijd vrijmaken.

> **“De eerder conservatieve accountant is bang dat AI zijn job overneemt. De accountant van de toekomst omarmt AI net, gaat ermee aan de slag, en blijft toch zijn eigen inzichten toevoegen bij het vertalen naar de klant.”**
>
> **David van Auwegem, Co-founder FiduShare**

AI of mensen: wie stuwt de groei?



Bron: KPI Barometer Rapport

Checklist: sta jij hier al bij stil?

- [ ] Welke van de vier petten (IT-architect, ondernemer, adviseur, werkgever) draag je vandaag het minst goed, en waarom?
- [ ] Durf je een dossier of klant weigeren die niet meer bij je kantoor past?
- [ ] Weten je medewerkers hoe ze hun adviesuren ook effectief factureren?
- [ ] Weten je medewerkers de cijfers te vertalen naar werkelijk advies naar ondernemers?
- [ ] Zoek je bij een nieuwe vacature nog vooral naar boekhoudkundige kennis, of ook naar soft skills of digitale geletterdheid?
- [ ] Heb je al gekeken of je huidige team slimmer ingezet kan worden, vóór je een nieuwe vacature opent?
- [ ] Hoe aantrekkelijk profileert jouw kantoor zich vandaag als werkgever, in een markt waar iedereen dezelfde profielen zoekt?



Conclusie

Conclusie

Vijf trends. Vijf reality checks. En elke trend gaat over dezelfde vraag, namelijk hoeveel controle je hebt over je eigen data en processen.

Van e-facturatie die evolueert naar e-reporting, tot AI in je kantoorstrategie implementeren, tot de accountant die zich ontpopt tot Finance Engineer met vier (of meer) petten tegelijk. Van de keuze tussen consolideren of specialiseren, tot de toekomst van cloud-based boekhouden.

Vijf verhalen, maar één gemene deler: deze trends en ontwikkelingen illustreren nog maar eens hoe de rol van de moderne accountant volop in beweging is. En blijft.

Ben jij klaar voor 2027?



Vooruitstrevende adviseurs, blije 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.

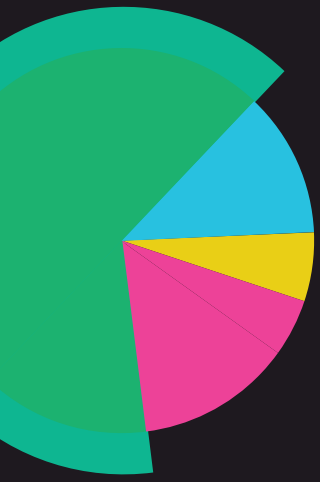
Yuki's innovatieve software zorgt immers voor meer efficiëntie, meer inzicht, meer gemak, meer daadkracht- en een heel pak minder zorgen!

yuki
bright accounting

Benieuwd wat Yuki voor jouw kantoor kan betekenen? Ontdek alle voordelen van Yuki en vraag meteen een vrijblijvende demo aan om onze software te leren kennen!

Ontdek alle voordelen van Yuki

Vraag je demo aan



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