

Strategisch werken in de Accountancy

Een maturity model voor grip, inzicht en vooruitgang



[+31 71-750 15 30](tel:+31717501530)



fortesmilestones.nl



info@fortesgroup.com

Inleiding

De accountancysector staat onder druk. Klanten verwachten meer dan alleen correcte cijfers; ze willen inzicht, advies en snelheid. Tegelijkertijd worden projecten complexer, marges kleiner en personeel schaarser. De rol van de accountant verandert en dat is geen keuze, maar een noodzaak.

In deze whitepaper lees je:

- Waarom grip en inzicht cruciaal zijn
- Hoe het Fortes Milestones Maturity Model helpt om strategischer te werken
- Wat de vijf fasen van digitale volwassenheid zijn
- Hoe je als kantoor de volgende stap kunt zetten



Waarom grip en inzicht cruciaal zijn

Veel kantoren willen strategischer werken, maar missen de basis: grip op processen en inzicht in prestaties. Urenregistratie, facturatie en planning zijn vaak versnipperd en handmatig. Daardoor ontstaat een reactieve werkwijze: pas als iets misgaat, wordt er ingegrepen. Strategisch sturen wordt onmogelijk zonder betrouwbare, actuele informatie.

Zonder grip loop je risico's

- Verlies van tijd en geld: Handmatige processen leiden tot fouten, vertragingen en gemiste omzet.
- Geen zicht op onderhanden werk: Zonder realtime inzicht weet je niet wat er speelt. Laat staan wat eraan komt.
- Beperkte advieskracht: Als je alleen terugkijkt, kun je klanten niet proactief adviseren.
- Onvoldoende stuurinformatie: Rapportages zijn vaak verouderd of incompleet, waardoor beslissingen gebaseerd zijn op gevoel in plaats van data.
- Compliance-risico's: zonder actuele en volledige data is het lastig om aan regelgeving te voldoen en fouten te voorkomen.

Waar sta je nu en waar wil je naartoe?

Grip en inzicht zijn geen einddoel, maar een vertrekpunt. Het Fortes Milestones Maturity Model helpt kantoren om te bepalen waar ze staan en welke stappen nodig zijn om van operationele controle naar strategische sturing te groeien. Want pas als je weet waar je staat, kun je bepalen waar je heen wilt.

Wat grip en inzicht opleveren

Snellere processen

Geen dubbel werk, minder fouten en snellere facturatie.

Betere marges

Actueel inzicht in productiviteit en onderhanden werk.

Proactief klantadvies

Je ziet trends en knelpunten voordat ze urgent worden.

Strategische keuzes

Plannen op basis van capaciteit, klantwaarde en seizoensdrukke.



Het Fortes Milestones Maturity Model als routekaart

Op basis van jarenlange ervaring met accountantskantoren heeft Fortes een maturity model ontwikkeld. Dit model beschrijft vijf fasen van digitale volwassenheid op het gebied van urenregistratie, facturatie en planning.

Ad hoc

In deze fase werken kantoren met meerdere losse systemen en veel handmatige stappen. Uren worden vaak in Excel bijgehouden, wat leidt tot onduidelijkheid over onderhanden werk en marges. Facturatie gebeurt achteraf en rapportages zijn beperkt.

Herkenbaar? Dan is er veel winst te behalen in efficiëntie en foutreductie.

Defined

Urenregistratie en facturatie zijn geïntegreerd. Afspraken met klanten zijn gestandaardiseerd en processen beginnen vorm te krijgen. Toch blijft het inzicht beperkt en is rapportage vaak nog handmatig. In de praktijk betekent dit dat kantoren vaste afspraken hebben met klanten, maar rapportages nog steeds handmatig worden samengesteld.

De uitdaging: hoe maak je van gestandaardiseerde processen ook stuurinformatie?

Visibility

Kantoren in deze fase hebben grafisch inzicht in winstgevendheid en efficiëntie. Rapportages zijn visueel en actueel. Marges per klant en medewerker zijn bijvoorbeeld realtime zichtbaar. Er ontstaat grip op het verleden, maar de vertaalslag naar toekomstgericht werken is nog beperkt.

De kans: gebruik data niet alleen om terug te kijken, maar om vooruit te plannen.

Future Growth

Resourceplanning is gecentraliseerd en capaciteitsbeslissingen worden proactief genomen. Facturatie en planning zijn gekoppeld, en forecasting wordt onderdeel van het proces. Beslissingen worden in deze fase genomen op basis van centrale planning en data-inzichten.

De stap vooruit: van operationele controle naar strategische sturing.

Operational Excellence

Kantoren in deze fase hebben een heldere visie en processen voor continue verbetering. Rapportages worden automatisch gegenereerd, AI ondersteunt resourcebeslissingen en strategisch advies is een kernactiviteit.

De vraag: hoe houd je deze voorsprong vast en blijf je innoveren?



Wat strategisch werken betekent in de praktijk

Strategisch werken betekent dat je niet alleen terugkijkt, maar vooruitkijkt. Je gebruikt data om beslissingen te nemen, plant op basis van capaciteit en adviseert klanten proactief. Dat vraagt om processen die inzicht geven, systemen die samenwerken en informatie die betrouwbaar is.

Kantoren die strategisch werken, zijn minder afhankelijk van ad-hoc oplossingen en kunnen beter anticiperen op klantvragen, seizoensdrukke en personeelscapaciteit. Ze voldoen bovendien makkelijker aan regelgeving: gestroomlijnde processen en centrale data maken foutdetectie eenvoudiger en auditvoorbereiding efficiënter.

Hoe je de volgende stap zet

De eerste stap is reflectie: waar staat jouw kantoor nu? Herken je je in fase één of twee? Dan is er veel winst te behalen. Bespreek dit met je team, kijk waar de knelpunten zitten en bepaal samen wat nodig is om door te groeien.

Technologie kan daarbij helpen, maar is geen doel op zich. Het gaat om grip krijgen op je processen, zodat je als kantoor kunt doen waar je goed in bent: adviseren, sturen en waarde leveren.

We helpen je graag

Benieuwd waar jouw organisatie staat in het maturity model? Vraag een gesprek aan met ons salesteam. In een korte sessie brengen we samen in kaart waar je nu staat en welke vervolgstap past bij jouw situatie.

“Een stap vooruit in het maturity model betekent: niet harder werken, maar slimmer sturen.”

Door te investeren in strategisch werken:

- Verhoog je je advieskracht.
- Versterk je klantrelaties.
- Verlaag je operationele druk.
- Vergroot je wendbaarheid in een veranderende markt.

