



The Integrated Experience

De impact van innovatie op je businessmodel

18 november 2021 – Kanaal30 Utrecht

Sdu

Agenda

- 1 Introductie spreker
- 2 Samenvatting accountancy onderzoek MKB Barometer
- 3 Uitgangspunten huidige business model in de accountancy
- 4 Transformatie naar een nieuw business model
- 5 De Impact van innovatie op waarde creatie kantoor
- 6 IBM Watson



Introductie spreker



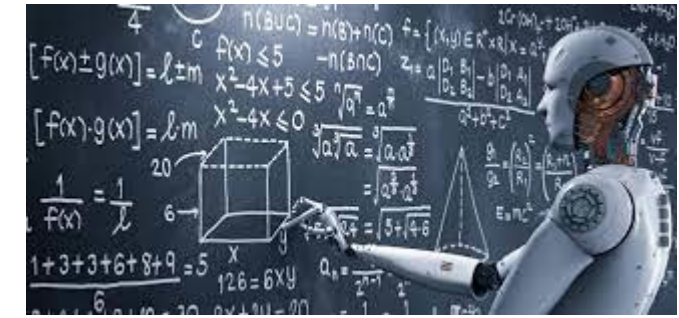
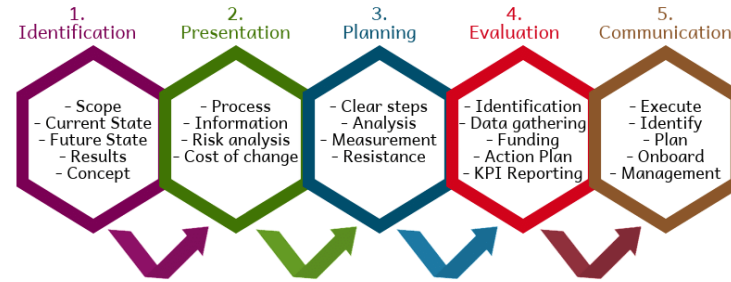
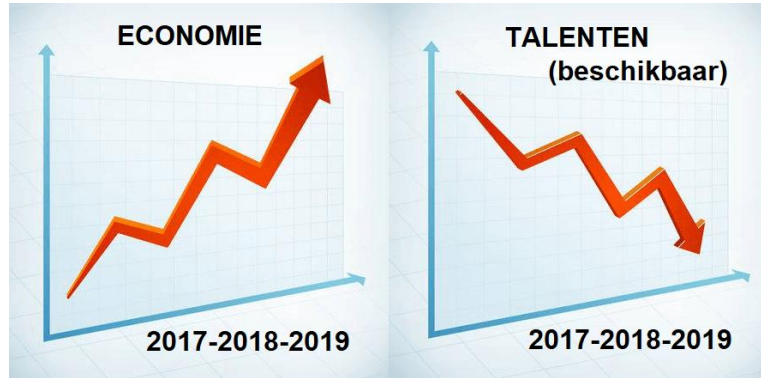
Stephan Burg AA





Blik op de toekomst op basis van AI en Data Analyse op realtime basis

Complexiteit van onze omgeving neemt toe



2. Maar wat zijn de grootste uitdagingen voor accountants (Bron: MKB Barometer 2021 Sectorrapport Accountancy van Exact)



55%: Bijhouden van wet- en regelgeving



40%: Online Samenwerken met de klant



38%: Verminderen administratieve druk

2. Opvallende conclusies



54% is actief bezig met het verkennen van nieuwe verdienmodellen



63%: ik geloof dat data analyses leiden tot betere zakelijke beslissingen



71%: Technologische veranderingen zullen de komende drie jaar een sterke impact hebben op het concurrentielandschap

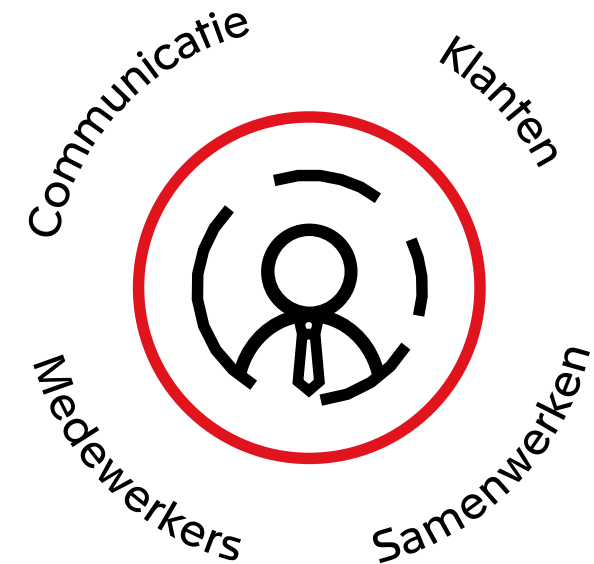
3. Huidige Business model in Accountancy

- Uit onderzoek (Bron: NEMACC rapport 2020) blijkt dat het model Uren * tarief nog steeds in veel gevallen de norm is
- Vaak komt de combinatie abonnementen en uren * tarief voor.
- Kantoren zitten nog vooral in de productie stand in plaats van de advies stand, men worstelt met deze transformatie
- Real time kwaliteit data als norm is veelal nog een ambitie niveau
- Integratie Front to Back end is nog steeds een ambitie niveau voor de meeste kantoren (ruim 70%)
- Leiderschap en gedrag stimulering is onderbelicht



3. Wat zijn de nadelen van het huidige Business model

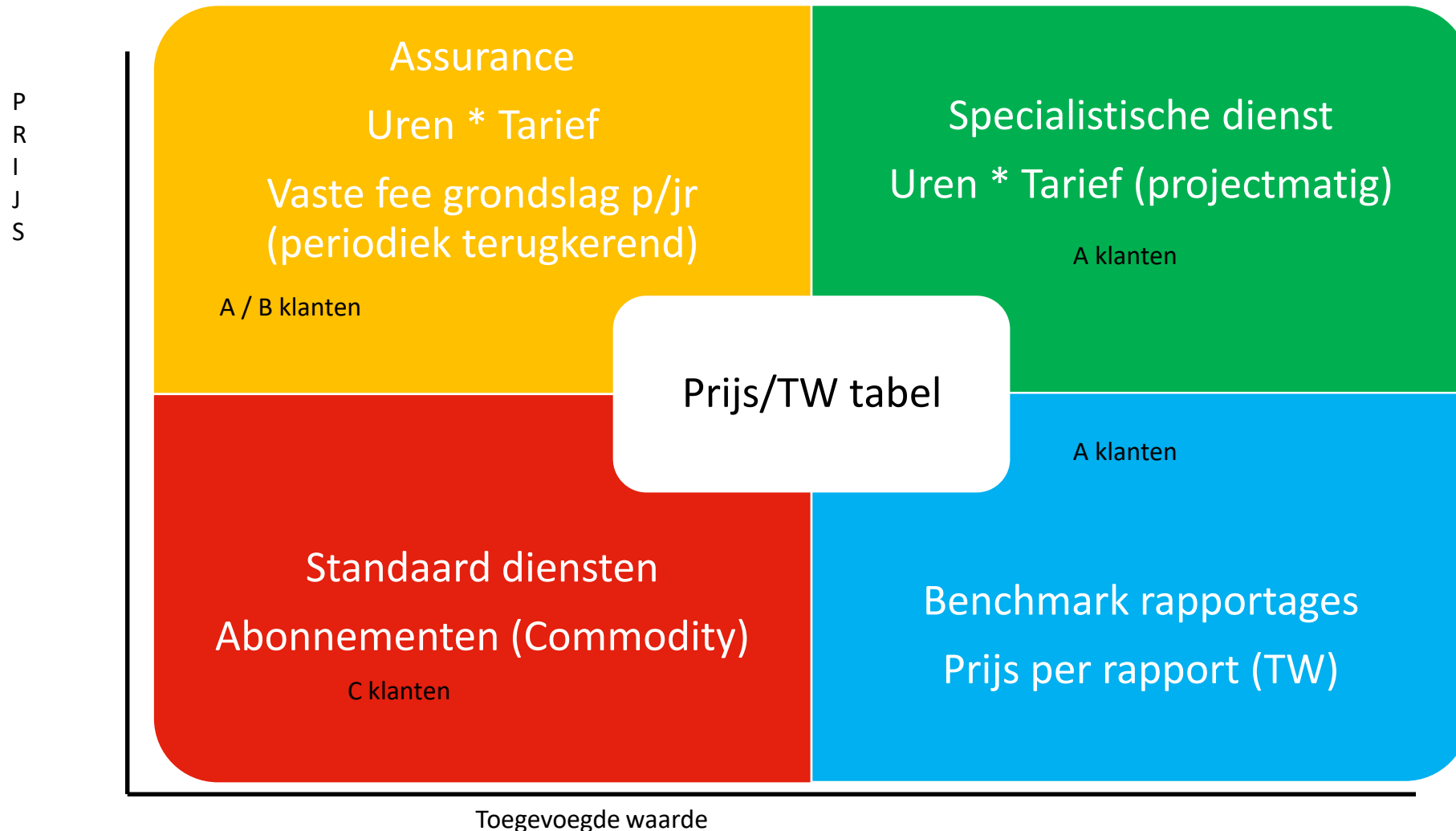
- Uren * tarief verdienmodel conflicteert met behalen hogere efficiency doelen
- Uren* tarief is dus Contraproductief
- Accountant heeft baat bij het instandhouden van trage dienstverlening
- Alle contactmomenten moeten worden gefactureerd hetgeen veelal tot irritaties bij klanten leidt
- Kantoren hebben geen / te weinig ICT affiniteit en te weinig commerciële slagkracht



4. Conclusie: we gaan naar een nieuw Business model

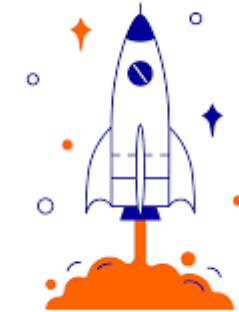
- Randvoorwaarden: heldere strategie, doelgroepen zijn bekend en we hebben de mensen en middelen opgelijnd
- Welke waarde leveren onze Diensten/adviezen voor de klant op? (“Value based pricing”)
- Hebben we onze processen optimaal ingericht?
- Wie neemt “Ownership” als leider van de digitale transformatie en het nieuwe business model?
- Hoe goed zijn we in staat om nieuwe veranderingen te verankeren in onze operationele omgeving?
- Hoe stimuleren we het gewenste gedrag intern (medewerkers) en extern (klanten)?

Hoe hoger de toegevoegde waarde des te hoger de prijs per product / dienst



4. Implementatie van een nieuw Business model

- Start met klantprofielen (ABC segmentatie) naar aard en omvang en fixeer bestaande omzet
- Koppel een geschikt dienstenpakket aan elk klantprofiel en zet dit om in een abonnement (basis, comfort, luxe, premium)
- Factureer elk abonnement per maand en incasseer automatisch of Koppel een betaalmodule eraan vast (IDEAL; Mollie)
- Zorg per adviesproject voor maatwerk offerte op basis van toegevoegde waarde i.p.v. urenbesteding
- Werk altijd met “State of the art technology”. Front to back end cloud platform met middels klantenportaal met app;
- Verhoog kwaliteit en frequentie klantcontact momenten teneinde toekomstgerichte adviezen op basis van Cloud based kantoorconcept en realtime data analyses



Verdienmodel per klantprofiel

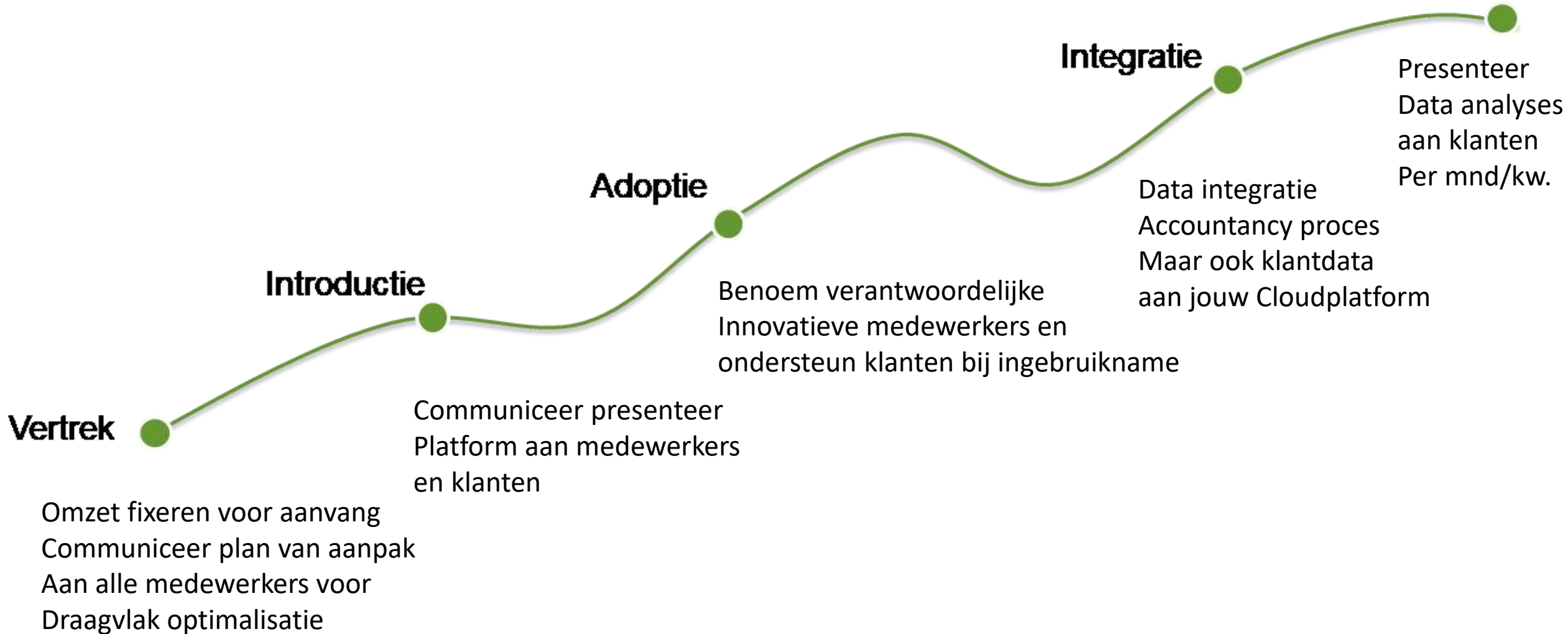


Let op: Alles wat repeterend is qua proces en dienst/product kan in abonnement zelfs advies als dat regelmatig voorkomt

Alle eenmalige projectmatige adviesopdrachten eerst offreren op basis van waarde toevoeging voor de klant !!

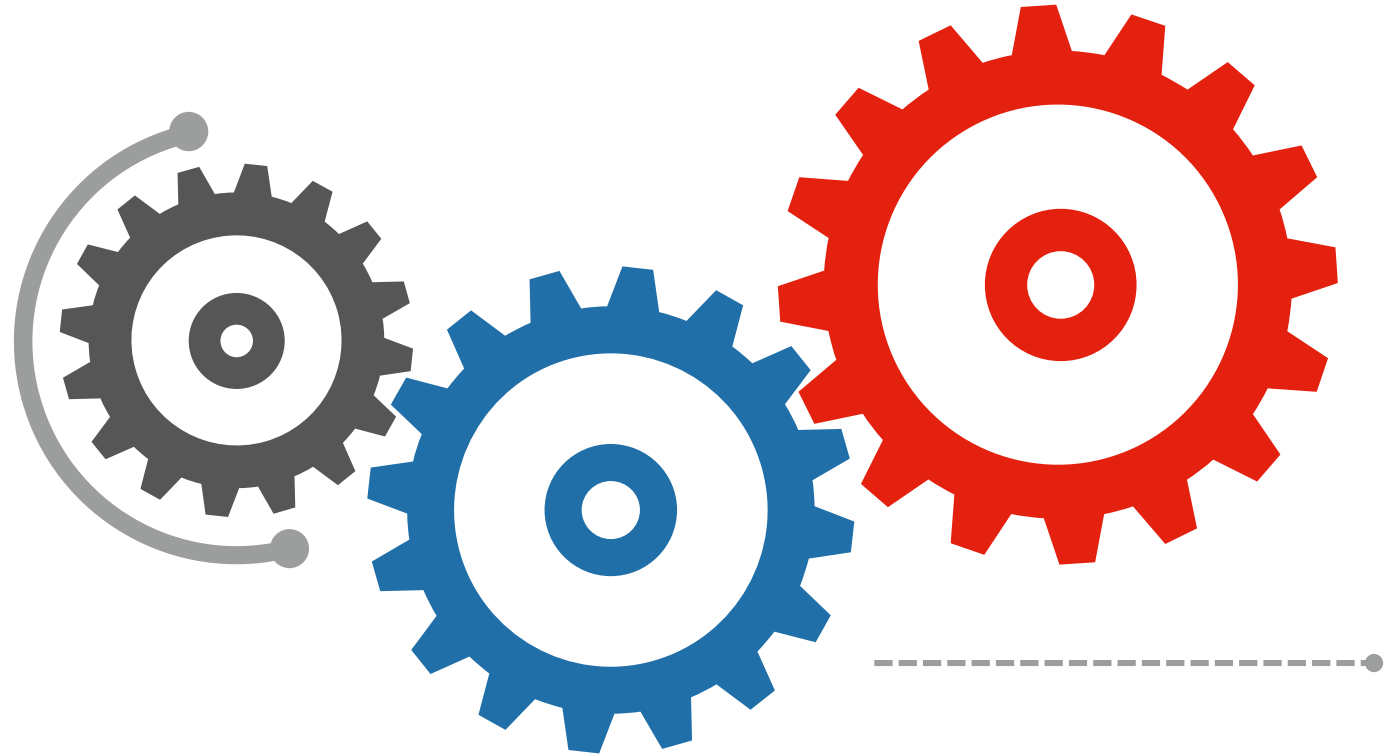
4. Naar een nieuw Business model

Transformatie

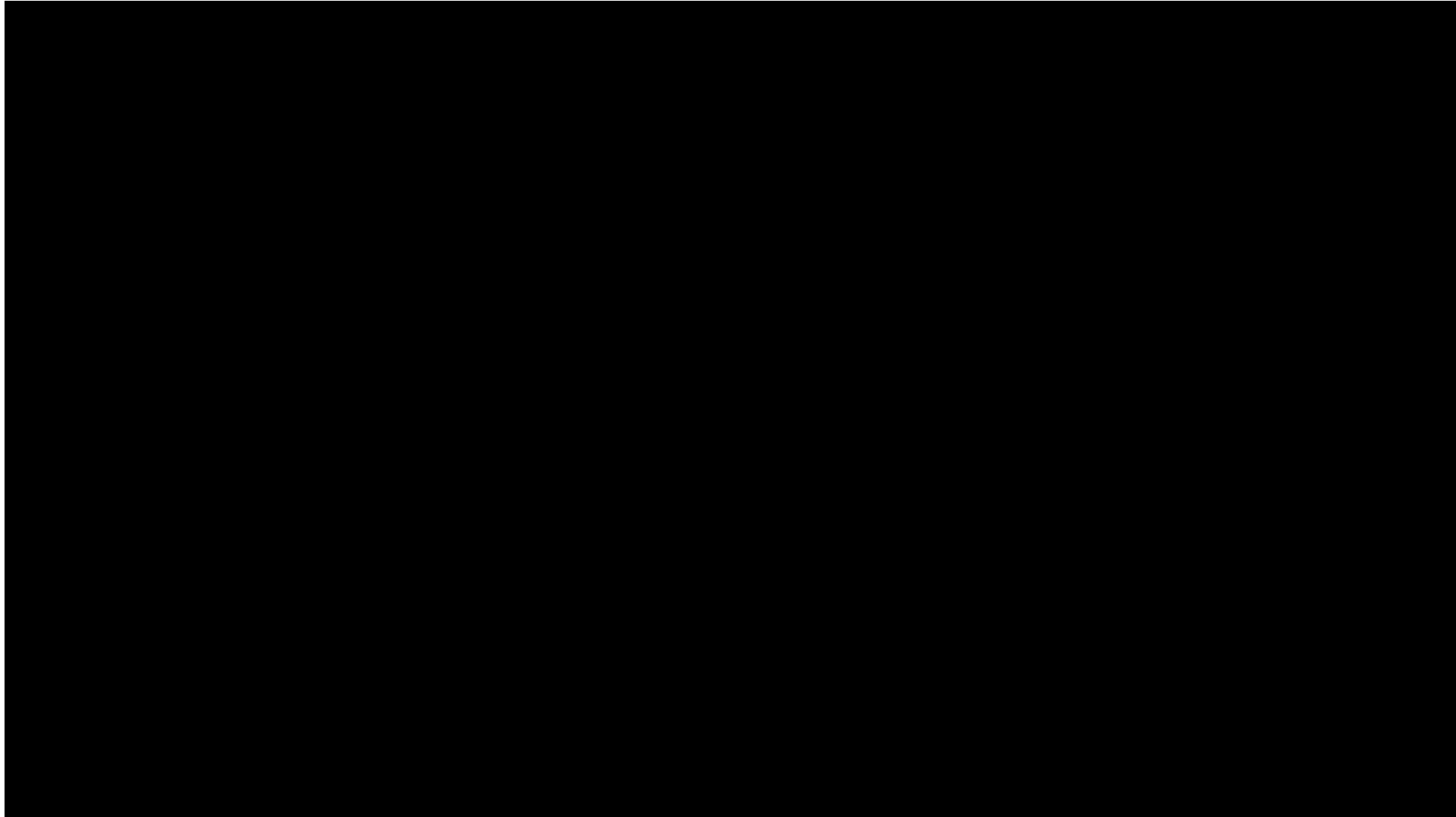


5. De Impact van innovatie op waarde creatie kantoor

1. Innovatie investeringen verhogen lange termijn EBITDA en daarmee waarde
2. Waarde praktijk is gemiddeld 5*EBITDA (bron: Brookz 2021)
3. Cloud concept is het nieuwe normaal ook voor bedrijven
4. Klanten en medewerkers denken en doen digitaal
5. Mindset zou vooral gericht moeten zijn op procesoptimalisatie en klanttevredenheid.



IBM Watson: Een supercomputer met adviesrol op basis van BIG DATA





s.burg@4caa.nl

Tel: 06-22232908