



VAN TRADITIONEEL NAAR

TOEKOMSTBESTENDIG

visionplanner inspire



Wie ben ik...



Corlin van Oeveren
VO-Accountants

Nick Bosik
Visionplanner

Businessmodel VO Accountants

2000

Gestart als
traditioneel kantoor

2020 - 2021

Gecoacht door
internationaal
topcoach 100%
abonnementsmodel
Value based pricing

2021 - 2022

Het model
omgebouwd naar
Europese
standaarden

2022 >

Rendement 2023
42% voor
partnerbeloning
Omzetgroei 2023
20%
HY1 2024: 15%



Herken jij je hierin?

■ Je werkt teveel

En hebt het gevoel steeds achter de feiten aan te lopen.

■ Er is veel gedoe

met budgetten en overspending.
Factureren duurt veel te lang.

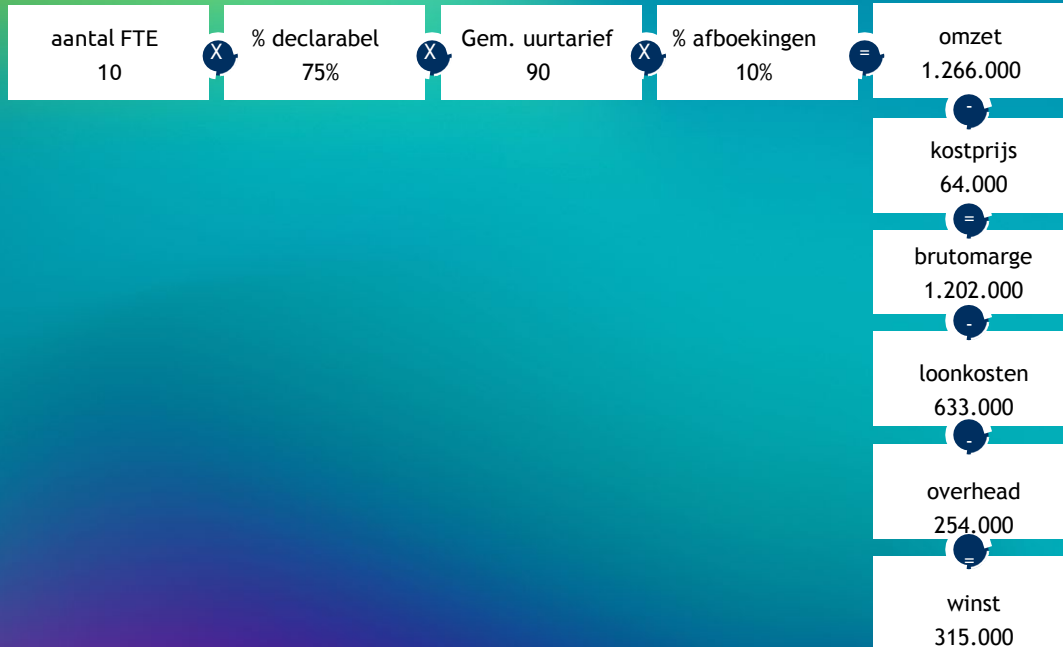
■ Abonnementmodel

Je wilt naar abonnementmodel met value based pricing, je weet alleen niet hoe.

■ Rendement

Je wil het rendement drastische verhogen en verwacht meer winst voor de energie die je erin steekt.

Traditioneel businessmodel



Traditioneel model - gebaseerd op

- ★ Aantal mensen die het werk uitvoeren
- ★ Maximaliseren % declarabel
- ★ Verhogen uurtarief
- ★ Minder afboeken
- ★ Verlagen loonkosten
- ★ Verlagen overhead

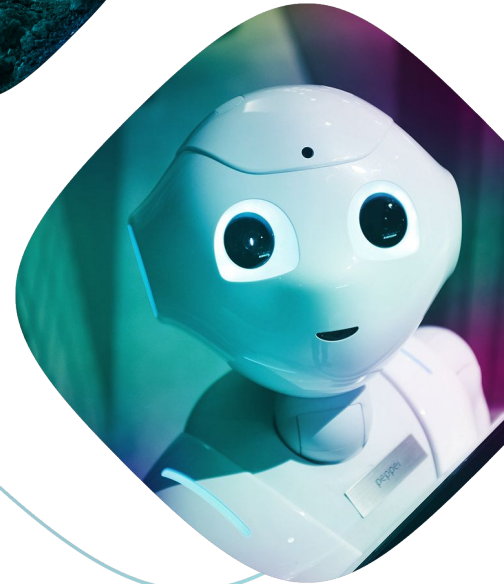
Traditioneel model - gevaren

- ★ Uitholling marge door automatisering
- ★ Bij 30% efficiency is de winst weg
- ★ Tarieven moeten 40% stijgen om winst te behouden
- ★ Voor dezelfde werkzaamheden. Hoe dan?
- ★ Toename loonkosten
- ★ Toename automatiseringskosten



Waarom nu in **beweging** komen?

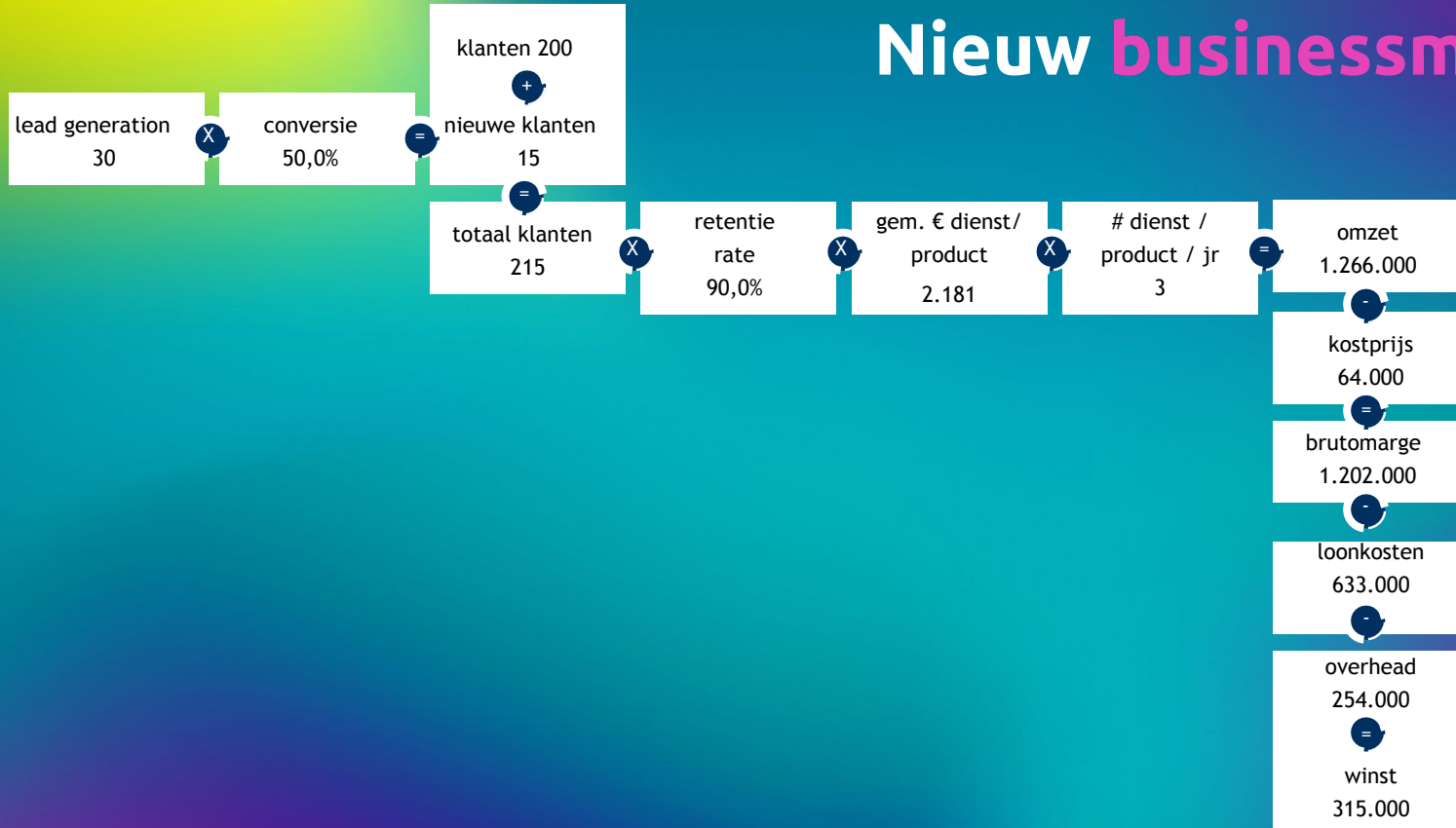
- ★ Artificial intelligence gaat disruptie teweeg brengen
- ★ Factureren op basis van tijd bestaat straks niet meer
- ★ Klant koopt **RESULTAAT** of **OPLOSSING**, geen tijdsbesteding



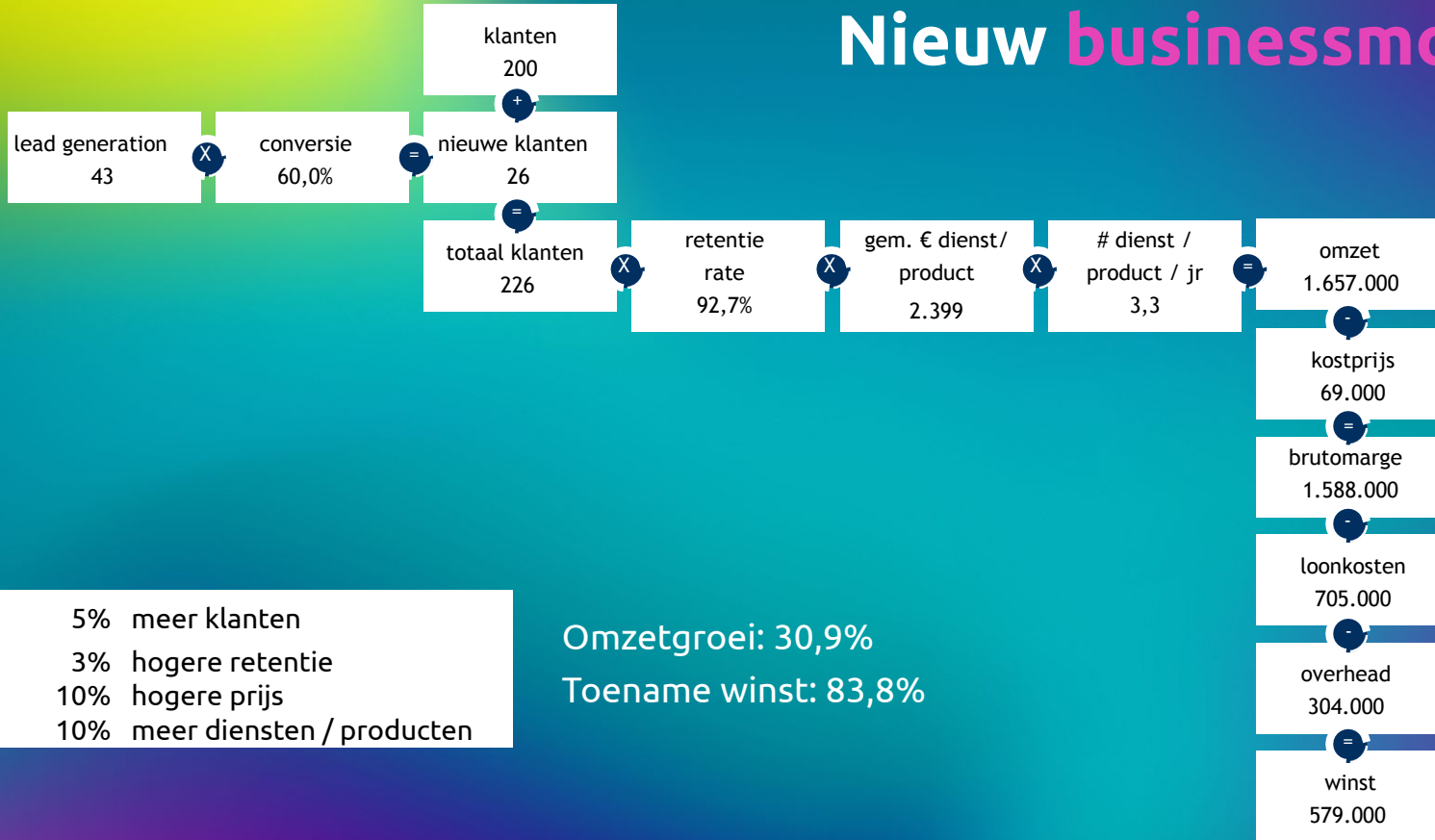
*“Als je blijft doen wat je altijd deed...
Krijg je straks niet meer wat je altijd kreeg”*



Nieuw businessmodel



Nieuw businessmodel



- 5% meer klanten
- 3% hogere retentie
- 10% hogere prijs
- 10% meer diensten / producten

Omzetgroei: 30,9%

Toename winst: 83,8%

Hoe begin je met een **abonnementsmodel**?

- ★ Kies 100% voor abonnementsmodel
- ★ Richt data goed in voor correcte productpricing
- ★ Stel een menukaart op voor standaarddiensten
- ★ Maak communicatie gratis
- ★ Standaardiseer en automatiseer processen
- ★ Gebruik het 1-3-12 model voor abonnement reviews



Abonnementsmodel - benefits

- ★ Geen urenverantwoording meer naar klanten
- ★ Omzet loskoppelen van loonkosten
- ★ Focus op standaardisatie, efficiëntie voor meer marge
- ★ Add-ons bieden: hoge waarde, minimale inspanning
- ★ Rust: binnen 1 uur factureren, geen dagtarieven
- ★ Resultaat: tevreden klanten



10 voorspellingen voor het vak

1. Compliance wordt een volledige commodity.
2. Coaches en consultants pakken meer marktaandeel.
3. Cloud accounting wordt de standaard.
4. Klanten gaan sneller lopen.
5. Offshore-teams zullen steeds vaker voorkomen.
6. Prijzen voor compliance zakken in elkaar.
7. Artificial intelligence gaat disruptie teweeg brengen.
8. Klanten zijn steeds beter geïnformeerd.
9. Business advisory wordt meer dan 50% van de omzet.
10. Factureren op basis van tijd bestaat niet meer.



Hoe word je toekomstbestendig?

- ★ Stap af van “uurtje-factuurtje”
- ★ Voeg waarde toe met adviesdiensten
- ★ Pro actief & nieuwe diensten ontwikkelen
- ★ Word een real-time accountant (co-pilot)
- ★ Neem de CFO rol in het MKB





SORRY GAST,
MAAR VOOR DIE ONZIN
HEBBEN WE NU ECHT
GEEN TIJD.

JE ZIET
TOCH DAT WE
HET VEEL TE DRUK
HEBBEN.

Geen tijd is BS | mastermind-accountants.nl

Verder praten?

Ben je geïnspireerd geraakt?

Ik ga graag verder met je in gesprek. Dat kan via onderstaande contactgegevens of spreek me na deze sessie even aan.



- ★ Email: corlin@vo-accountants.nl
- ★ Website: www.mastermind-accountants.nl
- ★ Tel: 06-53880096





**“Accountancy
heeft toekomst”**