

Voorbeeld-ondernemingsplan

Sector: **accountancy, belastingadvisering en administratie** (SBI 69.2) · Gegeneerd op 30 juni 2026

Ondernemingen in de sector accountancy, belastingadvisering en administratie bieden essentiële diensten voor zowel particulieren als bedrijven. Deze diensten omvatten onder andere het opstellen van jaarrekeningen, het verzorgen van belastingaangiftes en het bieden van financieel advies. Bedrijven in deze sector helpen hun klanten bij het navigeren door complexe financiële en fiscale regelgeving, waardoor zij zich kunnen concentreren op hun kernactiviteiten.

De doelgroep voor deze diensten varieert van kleine zelfstandigen tot grote multinationals. Accountants en belastingadviseurs spelen een cruciale rol in het waarborgen van financiële transparantie en naleving van wet- en regelgeving. Vooral in een dynamische marktomgeving, waar fiscale regelgeving regelmatig verandert, is hun expertise onmisbaar.

De marktomgeving is competitief, met een sterke nadruk op betrouwbaarheid en nauwkeurigheid. Technologische ontwikkelingen, zoals automatisering en data-analyse, veranderen de manier waarop diensten worden geleverd. Toch blijft persoonlijke dienstverlening en maatwerk essentieel om aan de specifieke behoeften van klanten te voldoen. Bedrijven die zich onderscheiden in deze sector, doen dat vaak door een combinatie van diepgaande kennis en persoonlijke benadering.

Branche-gemiddelde brutomarge in deze sector: **91.9%** (CBS-data, FirmFocus brancheinformatie).

Inhoud

1. De onderneming
2. De ondernemer

3. De markt
4. De organisatie
5. Risico's en kwaliteit
6. Strategie
7. Financieel plan

1. De onderneming

Bedrijfsidee

Het bedrijf biedt gespecialiseerde accountancy- en belastingadviesdiensten aan voor kleine en middelgrote ondernemingen (mkb) in Nederland. We richten ons op het leveren van op maat gemaakte financiële oplossingen, waaronder boekhouding, jaarrekeningcontrole, belastingaangiften en strategisch fiscaal advies. Ons ervaren team van accountants en belastingadviseurs helpt bedrijven bij het optimaliseren van hun financiële processen en het naleven van de wettelijke eisen. Daarnaast bieden we digitale administratiediensten aan, waardoor klanten eenvoudig hun financiële gegevens kunnen beheren via een beveiligd online platform. Onze diensten zijn ontworpen om bedrijven te helpen kosten te besparen, efficiëntie te verhogen en hun financiële gezondheid te verbeteren. We streven naar langdurige samenwerkingen door persoonlijke aandacht en proactieve ondersteuning te bieden.

Missie

Onze missie is om hoogwaardige accountancy- en belastingadviesdiensten te leveren die zijn afgestemd op de unieke behoeften van onze klanten. Wij streven naar nauwkeurigheid, integriteit en transparantie in al onze werkzaamheden, met een focus op het verbeteren van financiële prestaties en compliance. Door gebruik te maken van geavanceerde technologieën en continue professionele ontwikkeling, willen we een betrouwbare partner zijn voor bedrijven en individuen, met als doel hun financiële gezondheid en duurzaamheid te bevorderen in een steeds veranderende economische omgeving.

Visie

Onze visie is om een toonaangevende rol te spelen in de digitale transformatie van de accountancybranche. We streven ernaar om innovatieve technologieën en data-analyse te integreren in onze diensten, waardoor we efficiënter en nauwkeuriger advies kunnen geven aan onze klanten. We zien een toekomst waarin automatisering routinematige taken overneemt, zodat onze professionals zich kunnen richten op strategisch en persoonlijk advies. Door voortdurende investeringen in opleiding en technologie willen we onze klanten helpen bij het navigeren door complexe fiscale en administratieve uitdagingen. Ons doel is om een betrouwbare partner te zijn die waarde toevoegt aan hun financiële besluitvormingsprocessen.

2. De ondernemer

Sterktes

De ondernemer beschikt over een diepgaande kennis van financiële wetgeving en regelgeving, essentieel voor het bieden van accurate belastingadvisering en accountancydiensten. Met jarenlange ervaring in de sector heeft hij een scherp inzicht ontwikkeld in het interpreteren van complexe financiële gegevens en het bieden van strategisch advies aan klanten. Zijn analytische vaardigheden stellen hem in staat om snel en efficiënt problemen te identificeren en op te lossen. Daarnaast bezit hij sterke communicatievaardigheden, cruciaal voor het opbouwen van vertrouwen en duurzame klantrelaties. Zijn vermogen om zich aan te passen aan veranderende regelgeving en technologische innovaties binnen de sector, zoals automatisering van administratieve processen, maakt hem bijzonder geschikt om een concurrerende en toekomstbestendige onderneming te leiden.

Aandachtspunten

Een zwakte van de ondernemer kan zijn dat er een gebrek aan diepgaande kennis is van opkomende technologieën, zoals geavanceerde boekhoudsoftware en automatiseringstools, die de efficiëntie kunnen verhogen. Daarnaast kan er een neiging zijn om vast te houden aan traditionele werkwijzen, waardoor innovatie en aanpassing aan veranderende marktbehoeften worden vertraagd. Er kan ook een tekort zijn aan vaardigheden op het gebied van klantrelatiebeheer, wat essentieel is in een branche die

sterk afhankelijk is van vertrouwen en langdurige klantrelaties. Verder kan tijdmanagement een uitdaging zijn, gezien de noodzaak om voortdurend up-to-date te blijven met veranderende wet- en regelgeving.

Branche-ervaring

Met meer dan 15 jaar ervaring in de accountancybranche, heb ik een bewezen staat van dienst in het leveren van hoogwaardige financiële diensten aan diverse klanten, variërend van kleine ondernemingen tot multinationals. Mijn academische achtergrond omvat een Master in Accountancy en Control, aangevuld met een postdoctorale opleiding tot Registeraccountant (RA). Gedurende mijn carrière heb ik gewerkt bij toonaangevende accountantskantoren, waar ik verantwoordelijk was voor het beheren van complexe auditprojecten en belastingadviesdiensten. Mijn uitgebreide netwerk omvat contacten bij de Belastingdienst, financiële instellingen en collega-professionals, wat ons in staat stelt om up-to-date te blijven met de nieuwste regelgeving en best practices. Mijn expertise ligt in het optimaliseren van financiële processen en het bieden van strategisch advies voor fiscale efficiëntie.

3. De markt

Marktbeschrijving

De markt voor accountancy, belastingadvisering en administratie in Nederland is omvangrijk en groeit gestaag, mede door de toenemende complexiteit van wet- en regelgeving. De sector wordt gekenmerkt door een hoge mate van concurrentie, waarbij zowel grote internationale spelers als kleinere lokale kantoren actief zijn. Belangrijke spelers in deze markt zijn de 'Big Four' accountantskantoren, namelijk Deloitte, PwC, EY en KPMG, die een groot deel van de markt bedienen, vooral bij grotere ondernemingen.

Trends in de sector omvatten een toenemende vraag naar digitale oplossingen en automatisering van administratieve processen. Er is een groeiende behoefte aan adviesdiensten met betrekking tot duurzaamheid en compliance. Daarnaast speelt data-analyse een steeds belangrijkere rol bij het leveren van waardevolle inzichten aan cliënten. De vraag naar gespecialiseerde kennis in sectoren zoals technologie en duurzaamheid stimuleert de groei van nichekantoren die zich richten op specifieke

klantbehoeften.

Marktsegmentatie

Binnen de accountancy, belastingadvisering en administratiebranche zijn er diverse marktsegmenten te onderscheiden. Een belangrijk segment bestaat uit kleine tot middelgrote ondernemingen (MKB) die behoefte hebben aan betrouwbare financiële rapportages, belastingoptimalisatie en strategisch advies voor groei. Dit segment kenmerkt zich door een focus op kostenbeheersing en efficiëntie. Een ander segment omvat zelfstandige professionals en freelancers die eenvoudige administratieve diensten en belastingaangiften nodig hebben. Zij zoeken vaak naar betaalbare en toegankelijke oplossingen. Grote ondernemingen vormen een derde segment, met complexe fiscale structuren en behoefte aan diepgaande financiële analyses en compliance-diensten. Tot slot zijn er non-profitorganisaties die specifieke kennis vereisen van subsidieregelingen en financiële verantwoording. Elk segment verlangt een op maat gemaakte benadering met een sterke nadruk op betrouwbaarheid, transparantie en actuele kennis van wet- en regelgeving.

Locatie en distributie

De onderneming is gevestigd in een modern kantoorgebouw in een zakelijk district van een middelgrote stad. Deze locatie biedt uitstekende bereikbaarheid via zowel het openbaar vervoer als de nabijheid van belangrijke snelwegen, wat essentieel is voor klanten en medewerkers. Het kantoor is omringd door andere professionele dienstverleners, wat synergieën en netwerkmogelijkheden bevordert. Er zijn voldoende parkeermogelijkheden beschikbaar voor cliënten die met de auto komen. De nabijheid van banken, juridische kantoren en overheidsinstellingen is een pluspunt, omdat dit de toegang tot essentiële diensten vergemakkelijkt. De kantoorruimte zelf is voorzien van moderne faciliteiten, zoals vergaderruimtes met audiovisuele apparatuur, wat bijdraagt aan een efficiënte en professionele dienstverlening. Het pand voldoet aan de laatste milieu- en veiligheidsnormen, wat bijdraagt aan een duurzame bedrijfsvoering.

Distributie- en verkoopkanalen

In de accountancybranche zijn directe verkoopkanalen zoals persoonlijke netwerken, mond-tot-mondreclame en referrals van bestaande klanten cruciaal. Veel klanten komen

via aanbevelingen van tevreden cliënten of door professionele netwerken en samenwerkingsverbanden met andere zakelijke dienstverleners. Online aanwezigheid speelt een belangrijke rol; een goed geoptimaliseerde website en aanwezigheid op professionele platforms zoals LinkedIn zijn essentieel voor zichtbaarheid en reputatieopbouw. Daarnaast worden seminars, workshops en webinars ingezet als indirecte verkoopkanalen om expertise te tonen en potentiële klanten te bereiken. Samenwerkingen met brancheverenigingen en deelname aan vakbeurzen kunnen ook als effectieve kanalen dienen om zichtbaarheid te vergroten en nieuwe klanten aan te trekken. Tot slot zijn strategische allianties met advocatenkantoren en financiële instellingen gebruikelijk om geïntegreerde diensten aan te bieden.

4. De organisatie

Organisatiestructuur

De typische organisatiestructuur voor een onderneming in de accountancy, belastingadvies en administratie branche is doorgaans een besloten vennootschap (BV) vanwege de beperkte aansprakelijkheid en fiscale voordelen. De directie bestaat vaak uit één of meerdere directeuren die verantwoordelijk zijn voor de strategische beslissingen en dagelijkse leiding. Onder de directie bevinden zich verschillende afdelingen, zoals accountancy, belastingadvies en administratieve diensten, elk geleid door een afdelingshoofd of manager.

De accountancy-afdeling bestaat uit accountants en assistent-accountants die verantwoordelijk zijn voor het opstellen en controleren van financiële overzichten. De belastingadviesafdeling omvat belastingadviseurs die klanten adviseren over fiscale optimalisatie. De administratieve afdeling verzorgt de boekhouding en financiële administratie voor klanten.

Daarnaast zijn er ondersteunende functies zoals HR, IT en marketing, die zorgen voor de interne bedrijfsvoering en klantrelaties. De organisatiestructuur is vaak hiërarchisch, maar kan ook elementen van een matrixstructuur bevatten om samenwerking tussen verschillende afdelingen te bevorderen.

Bedrijfsprocessen

Onze onderneming richt zich op accountancy, belastingadvisering en administratie, waarbij de bedrijfsprocessen zorgvuldig zijn ingericht om efficiëntie en nauwkeurigheid te waarborgen.

Inkoopprocessen omvatten het selecteren van gespecialiseerde software voor boekhouding en belastingaangifte, evenals het aanschaffen van professionele literatuur en training voor medewerkers om up-to-date te blijven met de laatste wet- en regelgeving.

In de dienstverlening is ons kernproces het leveren van hoogwaardige accountancy- en belastingadviesdiensten. Dit omvat het voorbereiden van jaarrekeningen, het uitvoeren van audits, en het adviseren van klanten over fiscale optimalisatie. Daarnaast bieden we administratieve diensten aan, zoals salarisadministratie en het opstellen van financiële rapportages.

Verkoopprocessen zijn gericht op het opbouwen en onderhouden van sterke klantrelaties. Dit wordt bereikt door gerichte marketingactiviteiten, netwerkbijeenkomsten en het ontwikkelen van op maat gemaakte servicepakketten die aansluiten bij de specifieke behoeften van onze klanten.

Administratieve processen omvatten het bijhouden van interne financiële administratie, klantdossiers en het waarborgen van naleving van alle wettelijke vereisten. Hierbij maken we gebruik van moderne IT-oplossingen om gegevensbeveiliging en efficiëntie te maximaliseren.

Inkoop en leveranciers

In de accountancy-, belastingadvies- en administratiebranche zijn de inkoopbehoeften voornamelijk gericht op software, kantoorbenodigdheden en professionele literatuur. Essentiële softwarepakketten omvatten boekhoud- en belastingsoftware, zoals Exact Online, AFAS en Twinfield. Het is cruciaal om sterke relaties te onderhouden met softwareleveranciers voor regelmatige updates en technische ondersteuning. Daarnaast zijn er relaties met leveranciers van kantoormeubilair en apparatuur, zoals computers en printers, vaak via langdurige contracten om betrouwbaarheid en continuïteit te waarborgen. Ook is er een behoefte aan gespecialiseerde vakliteratuur en abonnementen op financiële en juridische databanken, zoals Kluwer en Sdu. Het onderhouden van goede

banden met deze leveranciers is essentieel voor toegang tot actuele informatie en het waarborgen van een hoge kwaliteit van dienstverlening aan cliënten.

Vergunningen en registraties

Voor een onderneming in de accountancy, belastingadvisering en administratie (SBI 69.2) zijn enkele vergunningen en registraties essentieel. Allereerst dient de onderneming ingeschreven te zijn bij de Kamer van Koophandel (KvK). Accountants moeten lid zijn van de Koninklijke Nederlandse Beroepsorganisatie van Accountants (NBA). Voor belastingadviseurs is aansluiting bij de Nederlandse Orde van Belastingadviseurs (NOB) of het Register Belastingadviseurs (RB) aanbevolen. Indien de onderneming wettelijke controles uitvoert, is een vergunning van de Autoriteit Financiële Markten (AFM) vereist. Daarnaast kan ISO-certificering, zoals ISO 9001 voor kwaliteitsmanagement, relevant zijn om de professionaliteit en betrouwbaarheid te waarborgen.

5. Risico's en kwaliteit

Risico's

Een belangrijk operationeel risico in de accountancybranche is het risico van cyberbeveiligingsinbreuken. Gezien de vertrouwelijke aard van klantgegevens, kan een datalek aanzienlijke schade toebrengen aan de reputatie van het bedrijf en leiden tot juridische gevolgen. Marktgerelateerde risico's omvatten de toenemende concurrentie van zowel traditionele als online aanbieders van vergelijkbare diensten, wat kan leiden tot prijsdruk en verlies van marktaandeel. Tevens bestaat er een risico door veranderingen in wet- en regelgeving, die kunnen leiden tot aanpassingen in bedrijfsprocessen en extra kosten. Financieel gezien kan de afhankelijkheid van een beperkt aantal grote klanten een risico vormen. Verlies van een van deze klanten kan een aanzienlijke impact hebben op de omzet. Daarnaast kan fluctuatie in de vraag naar diensten, bijvoorbeeld als gevolg van economische recessies, leiden tot instabiliteit in de inkomstenstroom. Het is essentieel dat bedrijven in deze sector proactief strategieën ontwikkelen om deze risico's te beheersen.

Kwaliteitsborging

In de accountancy-, belastingadvisering- en administratiesector wordt kwaliteit gewaarborgd door het naleven van strikte regelgeving en professionele standaarden. Veel

bedrijven in deze branche zijn gecertificeerd volgens ISO 9001, wat een systematische aanpak van kwaliteitsmanagement garandeert. Daarnaast zijn keurmerken zoals het Register Belastingadviseurs en de NBA (Nederlandse Beroepsorganisatie van Accountants) cruciaal voor het waarborgen van professionele competentie en ethiek. Interne controles spelen een belangrijke rol; regelmatig worden audits uitgevoerd om naleving van wet- en regelgeving te waarborgen. Medewerkers volgen voortdurend bijscholing en trainingen om op de hoogte te blijven van de laatste ontwikkelingen. Tot slot zorgen klanttevredenheidsonderzoeken en feedbacksystemen voor continue verbetering van de dienstverlening.

Aansprakelijkheden en verzekeringen

In de branche van accountancy, belastingadvisering en administratie zijn er verschillende aansprakelijkheden en verzekeringen die van belang zijn. Ten eerste is beroepsaansprakelijkheidsverzekering essentieel, aangezien fouten in financiële rapportages of belastingadviezen kunnen leiden tot aanzienlijke financiële schadeclaims van cliënten. Daarnaast is bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering noodzakelijk om dekking te bieden voor schade aan derden, bijvoorbeeld door ongevallen op de werkplek. Rechtsbijstandverzekering kan ondersteuning bieden bij juridische geschillen. Verder is het belangrijk om een cyberverzekering te overwegen, gezien de gevoeligheid van financiële gegevens en het toenemende risico op cyberaanvallen. Tot slot kan een bestuurdersaansprakelijkheidsverzekering relevant zijn voor partners of bestuurders binnen de organisatie, ter bescherming tegen persoonlijke aansprakelijkheid in geval van bestuurlijke fouten.

6. Strategie

SWOT-analyse

Breng intern (sterktes en zwaktes) en extern (kansen en bedreigingen) in kaart. Houd de lijsten kort en concreet — drie tot vijf punten per kwadrant geeft genoeg context zonder de uitwerking onhandelbaar te maken.

- Sterktes: wat doet u beter dan vergelijkbare ondernemingen in deze sector.
- Zwaktes: wat moet anders of beter, eerlijk benoemd.

- Kansen: branche-trends en marktbevegingen die in uw voordeel werken.
- Bedreigingen: ontwikkelingen waar u zich tegen moet wapenen.

Confrontatiematrix en strategische keuzes

Leg de SWOT-punten naast elkaar en bepaal welke combinaties tot keuzes leiden: een sterkte die een kans uitbuit, een zwakte die een bedreiging vergroot. De strategische keuzes vormen daarmee de rode draad waarmee marketing, organisatie en financieel plan elkaar versterken.

Verder uitwerken in Firmfocus Business Planner

In Firmfocus Business Planner doorloopt u SWOT, confrontatiematrix en strategische keuzes als afzonderlijke stappen. Branche-cijfers en AI-suggesties helpen u de items concreet te maken in plaats van algemeen.

Begin met Firmfocus Business Planner → firmfocus.biz/business-planner

7. Financieel plan

Investerings- en financieringsplan

Wat heeft u nodig om de onderneming op te starten en hoe wordt dat gefinancierd? Splits investeringen in vaste activa (inrichting, apparatuur, voertuigen) en aanloopkosten (eerste voorraad, marketing, vergunningen). Aan de financieringskant: eigen inbreng, lening, krediet of subsidie.

- Investerings: wat koopt u en wat schrijft u in welk tempo af.
- Werkkapitaal: voorraad, debiteuren en vooruitbetaalde kosten in de eerste maanden.
- Financiering: eigen geld, bank, microkrediet, familie of partners.

Exploitatiebegroting en cashflow

Een meerjarige winst-en-verliesprognose laat zien wanneer de onderneming break-even draait. De cashflow-prognose laat zien of u in de tussentijd voldoende geld op de rekening houdt — winst maken kan, terwijl u toch maanden in een liquiditeitstekort zit.

- Omzetprognose op basis van realistische aannames (klanten × besteding × frequentie).
- Variabele en vaste kosten, met aandacht voor sectortypische posten.
- Resultaat per jaar plus cashflow per maand voor het eerste jaar.

Verder uitwerken in Firmfocus Business Planner

In Firmfocus Business Planner rekent u investering, financiering, omzet, kosten en cashflow door met behulp van branchecijfers van uw sector. U ziet meteen wanneer de onderneming break-even draait en hoeveel financiering u realistisch nodig heeft.

Begin met Firmfocus Business Planner → firmfocus.biz/business-planner

Dit is een sectorvoorbeeld, geen op u toegesneden plan.

Wilt u uw eigen plan in dezelfde structuur uitwerken, met sector-specifieke AI-suggesties die op uw eigen tekst inhaken en met een Word- of PDF-export? Probeer Firmfocus Business Planner 14 dagen gratis. Het account verloopt vanzelf, geen creditcard nodig.

firmfocus.biz/business-planner

Deze voorbeeldtekst is sectorgenerisch geformuleerd op basis van publieke branche-informatie en bevat geen persoonsgegevens of specifieke bedrijfsnamen. Bedragen, percentages en regelgeving wisselen per situatie; controleer feiten altijd zelf voordat u ze in uw eigen plan opneemt.

Voorbeeld-ondernemingsplan voor **accountancy, belastingadvisering en administratie** (SBI 69.2) — gegenereerd door firmfocus.biz.