



ELLEN SANO  
"Wij moeten nú de  
markt pakken."

YUKI DOET WAT ZIJN CONCURRENTEN NIET KUNNEN

# De nieuwe boekhouder is een robot

Het boekhoudplatform Yuki maakt opgang in Vlaanderen. De online-invoer van onkostennota's, automatische boeking, een continu bijgewerkt overzicht van de cashflow, ... Het verleidt zelfstandigen en kmo's, maar ook accountants.

*Bruno Leijnse, fotografie Dieter Telemans*

**R**onny De Goedt, de managing director van Wolters Kluwer Tax & Accounting, zei het eerder dit jaar al in dit blad. De marges van de boekhoudkantoren staan onder druk. Dat dwingt hen naar automatisering en digitalisering. Tegelijk stijgt de vraag naar 'proactief' advies. "Dat vraagt software voor *business intelligence*, planning en *dashboarding*. De grote uitdaging voor de boekhoudkantoren is om hun nieuwe rol als coach en zakelijk adviseur op te pakken", zei De Goedt.

Wolters Kluwer digitaliseert al enige tijd de werkstromen tussen accountants en klanten. Daarvoor kocht het onder meer het Nederlandse Basecone (2015) en onlangs het Limburgse Adsolut. Andere spelers zoals Exact Online en Sage Belux zitten op hetzelfde pad.

## Apps en algoritmes

Ondertussen wint het van oorsprong Nederlandse boekhoudplatform Yuki in Vlaanderen snel terrein. Aan de Rijnkaai in Antwerpen heeft Yuki 25 medewerkers. Volgens managing director Ellen Sano bedienen ze een kleine 200 accountants en onrechtstreeks 5000 ondernemers. Dat is nauwelijks 5 procent

van de markt, maar niet slecht voor een starter van amper drie jaar in een bezadigde sector. Sano: "Wij werven fors aan. Wij moeten nú de markt pakken. Onze concurrenten kunnen vandaag niet doen wat wij kunnen."

Sano, een extraverte Antwerpse van 28 die voordien drie jaar bij het financieel uitzendbedrijf Trifinance werkte, heeft tijdens haar studies toegepaste

***"Binnenkort is een boekhouder nog een scanner en een algoritme"***

JEROEN MEENS, CYNEX

## SPAANSE ONTWIKKELAARS

De softwarewizards van Yuki zitten hoofdzakelijk in Spanje en voor een deel in Nederland, volgens managing director Ellen Sano. De servers draaien op Amazon Web Services in Ierland. De programma's worden wekelijks bijgewerkt.

economie één keer tweede zit gehad – voor boekhouden. "Dat heb ik bijgeschaafd", lacht ze. "Ondernemers denken niet in journalposten. Zij hebben de factuur van de broodjes, de energiefactuur, hun verkoopfacturen. Dat is de basis van Yuki. Wij organiseren ons rond documenten", vertelt Sano, die niet te beroerd is te acteren in de voorstellingsvideo's van het product. Yuki belooft dat ingezonden stukken – via app, email, Google of Dropbox – automatisch direct of, als er een validering moet gebeuren, minstens in 24 uren verwerkt zijn. De app en de intuïtieve interface laten de ondernemer meekijken met wat de boekhouder doet. Grafische dashboards geven hem een actueel inzicht. "Ondernemers willen vandaag weten of ze kunnen investeren, niet binnen drie maanden", betoogt Sano.

## Huiver bij boekhouders

"Het woord robot hebben we iets te snel in de markt gezet – '*robotic accounting*' is de slagzin van Yuki – , maar dat is het wel. Aan de boekhouderskant is de software zelflerend. Als jij de toepassing vertelt dat je je Telenet-factuur op een bepaalde manier wil verwerkt ➤

➤ zien, dan blijft ze dat doen. Er zijn automatische controles en meldingen als er alarmdrempels worden overschreden. Een boekhouder weet dan dat hij zijn klant moet adviseren.” Ondernemers kunnen ook contracten en documentatie in Yuki bijhouden. De eindgebruikersgroep is zeer breed, van zelfstandigen en artiesten tot de ambitieuze Vlaamse energieadviseur Cozie of de eigenaar van McDonald’s-franchises met tientallen werknemers.

Verkopen doet de starter enkel aan accountants. Die krijgen een maandelijks factuur met details per klantendossier, afhankelijk van het aantal documenten. Sano: “Toen Yuki drie jaar geleden naar België kwam, waren de boekhoudkantoren heel sceptisch. Zij factureerden uren en wij zouden die overnemen met software?” Vandaar dat Yuki de optie nam enkel aan boekhoudkantoren te verkopen en te focussen op die accountants die wél openstonden voor vernieuwing en automatisering.

### Korte leercurve

Eén ervan is het Hasseltse Cynex, een boekhouder en bedrijfsadviseur. “Ik had Yuki al gezien in Nederland. Zodra ze in België begonnen, ben ik erop gesprongen. Binnenkort is een boekhouder nog een scanner en een algoritme. Je kan zowat alles automatiseren”, vindt Jeroen Meens, de gedelegeerd bestuurder van Cynex. “Van onze dertig mensen zijn er nog zes bezig met dataverwerking voor onze 350 klanten. De rest geeft advies. Wij leiden onze mensen veel breder op zodat ze een CFO-functie kunnen opnemen. Wij leggen ons toe op de verbetering van de



**ELLEN SANO**  
“Toen Yuki naar België kwam, waren de boekhoudkantoren heel sceptisch.”

ondernemer en zijn organisatie.” Cynex heeft een technische medewerker binnengehaald om koppelingen te beheren tussen Yuki en pakketten zoals Teamleader (facturatie en klantenrelatiebeheer) en Silverfin (rapportering).

Wat denkt Meens over sommige negatieve feedback die over Yuki op het internet te vinden is? “De leercurve is kort, maar je moet het algoritme wel opleiden. In het begin moet je nakijken of het correct werkt. Na drie kwartalen ben je vertrokken en heb je meer tijd voor je klanten.” Hij houdt nog enkele bedrijven op klassieke software van Brijlant, een ontwikkelaar die veertien

jaar geleden door Kluwer is overgenomen. Met Yuki wil hij vooruit. “Zij gaan ervoor. Je geeft hen vandaag feedback en over twee maanden zijn de gevraagde features er. De oudere spelers kunnen dat niet. Per week vragen twee à drie klanten om naar Yuki over te stappen”, zegt Meens.

### Co-marketing

Nu meer en meer accountants Yuki gebruiken, showt Sano het product ook rechtstreeks bij ondernemers. Zij hoopt dat die hun accountants aan de mouw trekken om met Yuki te werken. Co-marketing met innovatieve spelers zoals Teamleader is daarvoor een aantrekkelijke strategie. “Samen verkopen leert ons de klanten beter te kennen. Het is een win-winsituatie”, meldt Jeroen De Wit, de CEO van Teamleader.

Gevestigde spelers verdedigen zich ondertussen. Sage Belux test met vier klanten een Sage BOB50cCloud De-mat-dienst op basis van technologie van ClearFacts uit Hoevenen. Machinale factuurherkenning en slimme verrijkingzalgoritmes zetten de bestanden klaar voor de validatie door de boekhouder. Gebruikers van het populaire Sage Bob 50c Expert voor fiduciaires hebben zo de voordelen van automatische verwerking zonder hun vertrouwde omgeving te moeten verlaten, argumenteert Alex Dossche, de algemeen directeur van Sage Belux.

Yuki wil volgend jaar afkloppen op 9000 klanten-eindgebruikers. “10.000 zou nog mooier zijn”, lacht Sano. De omzet van Yuki in België was volgens haar in het eerste halfjaar 1 miljoen euro – evenveel als in heel 2016. ©

---

---

## EEN INVESTERING VAN MARC COPPENS

Yuki uit Rotterdam is in 2006 opgericht door Arco van Nieuwland, een van de stichters van de Nederlandse boekhoudsoftwareontwikkelaar Exact. Apax Partners betaalde hem in 2015 ongeveer 115 miljoen voor zijn participatie. Ook de andere Yuki-oprichters, Lucas Brentjens en Sebastian

Toet, kwamen van Exact. De structuur van de Yuki-groep is complex. De Nederlandse werkmaatschappij Yuki Works rapporteert over 2016 een nettoverlies van 234.000 euro met 35 werknemers. In België werkt Yuki via 360Admin Belgium. Dat is begin 2014 opgericht met 215.000 euro

kapitaal van The Yuki Company bv (30%) en Marc Coppens (70%). Die laatste is een ondernemer uit Schoten, die met een Nederlandse is gehuwd en internationale ervaring heeft. Coppens heeft een neus voor trends. In 1992-1993 begon hij al in de telecommarkt. In de

dotcomhype was hij managing director van Primus Telecommunication. In de jaren 2000 stapte hij in de energiemarkt. “Ik weet uit ervaring dat administratie voor een kleine of middelgrote onderneming niet gemakkelijk is. Zo ben ik op Yuki gebotst. Dat klikte”, zegt hij over zijn participatie.