

2016•2017
FACULTEIT BEDRIJFSECONOMISCHE WETENSCHAPPEN
master in de toegepaste economische wetenschappen

Masterproef
KMO's en hun intentie tot gebruik van een digitaal online boekhoudpakket

Promotor :
Prof. dr. Tensie STEIJVERS

Gijs Meekers
Scriptie ingediend tot het behalen van de graad van master in de toegepaste economische wetenschappen

2016•2017
FACULTEIT BEDRIJFSECONOMISCHE
WETENSCHAPPEN
master in de toegepaste economische wetenschappen

Masterproef

KMO's en hun intentie tot gebruik van een digitaal
online boekhoudpakket

Promotor :
Prof. dr. Tensie STEIJVERS

Gijs Meekers

Scriptie ingediend tot het behalen van de graad van master in de toegepaste economische wetenschappen

Woord vooraf

Deze masterproef werd geschreven ter afronding van mijn opleiding Toegepaste Economische Wetenschappen, optie Accountancy, aan de Universiteit Hasselt. Het tot stand brengen van deze masterproef zou niet mogelijk geweest zijn zonder de hulp en steun van een aantal mensen. Via deze weg zou ik hen daarvoor willen bedanken.

In de eerste plaats wil ik mijn promotor Prof. Dr. T. Steijvers bedanken voor haar hulp. Haar opbouwende kritiek is een zeer grote hulp geweest bij het schrijven van deze masterproef.

Verder wil ik mijn familie en vrienden bedanken voor hun steun tijdens mijn opleiding. Meer in het bijzonder wil ik mijn ouders en zus bedanken voor hun morele en financiële steun en ook mijn vriendin voor haar geduld en haar luisterend oor. Dankzij hen heb ik niet alleen deze masterproef, maar mijn gehele opleiding tot een goed einde kunnen brengen.

Ten slotte wil ik ook Meekers Accountants en VOKA Limburg bedanken voor de hulp bij het rondsturen van de enquêtes. Zonder hun hulp was het zeer moeilijk geweest om aan de nodige respondenten te geraken. Zo wil ik ook al de ondernemingen, die de enquête hebben ingevuld, bedanken voor de moeite die ze gedaan hebben om informatie aan mij toe te reiken.

Samenvatting

In het kader van de digitalisering zijn er veel beroepen die zich de vraag stellen hoe zij zich zullen moeten aanpassen aan deze evolutie. Ondernemingen willen concurrentieel blijven dus proberen ze zo snel mogelijk een manier te zoeken waardoor ze de concurrentie voorblijven. Doordat de externe accountant in veel bedrijven een belangrijke rol speelt, is het belangrijk voor hem dat ook hij aan de vraag van de KMO's blijft beantwoorden.

Een externe accountant die zich wil differentiëren van andere accountants zal dit vaak trachten te doen door zijn adviezen aan de onderneming. Mede aan de hand van deze adviezen kan de externe accountant van groot belang zijn voor de onderneming. Advies verlenen behoort tot de door de wet opgelegde taken van de externe accountant. De wet vermeldt echter niet in welke mate er advies verleend dient te worden en daar ligt nu net de sleutel tot differentiatie. Op basis van de dienstverlening kan er onderscheid gemaakt worden tussen de accountants naargelang hun toegevoegde waarde. Om de adviesverlening beter te maken zou het positief zijn moest de accountant minder tijd nodig hebben voor zijn routinetaken. Door de digitalisering die resulteert in de ontwikkeling van nieuwe software kan het inboeken veel sneller en vaak zelfs quasi volledig automatisch verlopen. De software kan zo voor tal van voordelen zorgen voor zowel de accountant, de ondernemer als zijn onderneming. De externe accountant zal mee in het nieuwe technologische tijdperk moeten stappen om aan de vraag van de KMO's te kunnen blijven voldoen en om het hoofd te bieden aan concurrentie. Hij zal dus mee moeten evolueren naar het digitale gebeuren. Volgens Mirjam Vermaut, voorzitter van het Beroepsinstituut van Erkende Boekhouders en Fiscalisten, zal er zo meer tijd en ruimte komen om de ondernemer bij te staan in zijn ondernemerschap.

Met een digitale online-boekhoudsoftware kan er aan boekhouden gedaan worden zonder alle documenten manueel in te boeken. Toch kunnen er actuele inzichten in de financiële cijfers van de onderneming bekomen worden. De software is een innovatief boekhoudplatform waarbij alle administratieve taken op een slimme manier worden uitbesteed. De ondernemer dient zijn administratie digitaal aan te leveren aan het boekhoudplatform. Wanneer de software de documenten ontvangt, komen deze meteen in het verwerkingscentrum van het platform terecht. De software analyseert de aangeleverde documenten. Op die manier kan de meerderheid van de administratie quasi volledig automatisch verwerkt worden.

KPMG stelde vast dat de digitale online-boekhoudsoftware tegenwoordig steeds populairder wordt. Dit blijkt ook uit het toenemende aantal studies en vragenlijsten omtrent dit onderwerp. Zo bleek uit een studie dat de ondernemingen zich steeds bewuster worden van de potentiële voordelen van het digitaliseren. Om te weten hoe de KMO's uit Limburg staan ten opzichte van de software werd er een vragenlijst afgenomen. Aan de hand van die vragenlijst bleek dat de grote meerderheid van de KMO's uit Limburg ook positief staan ten opzichte van het gebruik van de nieuwe digitale online-boekhoudsoftware. Het is waarschijnlijk dat in de komende jaren dus vele KMO's zullen overschakelen naar de digitale online-boekhoudsoftware. Slechts 11 KMO's hebben een negatieve

gebruiksintentie, er werd 18 keer neutraal geantwoord en alle 127 andere KMO's hebben een positieve gebruiksintentie. Na de analyse van de resultaten bleek dat de belangrijkste reden voor deze positieve intentie het verwachte waarneembaar nut was. De KMO's uit Limburg verwachten dat het gebruik van de digitale online-boekhoudsoftware een zeer hoog waarneembaar nut zal geven.

Om na te gaan of de rol van de externe accountant zal verminderen of sterk zal veranderen werd er ook onderzocht of er wel degelijk vraag is naar advies van de externe accountant. Vandaar werd er bevraagd naar wat de belangrijkste taken zijn van de externe accountant volgens de KMO's. Uit de resultaten bleek dat de belangrijkste taak van de externe accountant is dat hij moet zorgen voor de boekhoudkundige controle, de boekhouding moet namelijk in orde zijn. De tweede belangrijkste taak is het verlenen van fiscaal advies. Op de derde plaats komt het opmaken van nodige verslagen. Vervolgens komt de rol als privé- en gerechtelijk adviseur en de rol van administratieve organisatie en kwaliteitsbewaking, deze taken zijn volgens de KMO's ongeveer even belangrijk. Hieruit blijkt dat de KMO's tegenwoordig ook vraag hebben naar niet-fiscaal advies. Op plaats zes staat de rol van vertegenwoordiger van individuele vennoten bij controles.

Het verlenen van fiscaal advies is volgens de KMO's dus een belangrijke taak van de externe accountant. Fiscaal advies verlenen staat namelijk op de tweede plaats wat aantoont dat zeer veel bedrijven hiernaar vragen. Er is ook vraag naar privé- en gerechtelijk advies. Door de komst van de digitale online-boekhoudsoftware zullen de externe accountants meer tijd kunnen maken om de vraag naar deze adviezen in te lossen.

Verder werd er nagegaan wat de veranderingen zijn met het overstappen naar de software. Er werden twee mensen geïnterviewd die alreeds werken met de digitale online-boekhoudsoftware, dit was een externe accountant en een zaakvoerder van twee KMO's. Beide zijn zeer positief ten opzichte van het gebruik van de software. Het was voor hen een grote inspanning om met de software te leren werken, maar wanneer dit eens goed lukt is het volgens beiden een echte verademing. De externe accountant heeft veel meer tijd om aan adviesverlening te doen doordat hij minder tijd moet spenderen aan het inputwerk. De commerciële accountant zoals hij nu gekend is zal er binnen vijf jaar niet meer zijn volgens de geïnterviewde accountant. De commerciële accountant zal evolueren naar een accountant die zich niet probeert te beperken tot accountancy, maar ook probeert advies te geven in de richting van marketing en informatisering. Volgens de zaakvoerder is het grootste voordeel dat hij onmiddellijk een duidelijk overzicht heeft van de resultaten, uitgaven, personeelskosten enzovoort. Beide personen zijn dus zeer tevreden met de overschakeling.

Wat de verre toekomst betreft is het zeer moeilijk om een voorspelling te maken. De software is steeds meer aan het evolueren. Een bepaalde softwareontwikkelaar wil proberen om niet enkel documenten automatisch in te boeken, maar zelfs ook om interpretaties te geven aan de cijfers. Via kansberekeningen zou dit mogelijk zijn. Of deze verandering er zal komen en wanneer is een grote vraag. Als deze verandering er zou komen, kan dit wel een zeer grote impact hebben op het werk van de externe accountant.

Inhoudsopgave

Woord vooraf	I
Samenvatting	III
Lijst van de tabellen	VII
Lijst van de figuren	IX
1. Inleiding	1
1.1 Situering	1
1.2 Centrale onderzoeksvraag	3
1.3 Deelvragen	3
2. Literatuurstudie	5
2.1 Welke rol neemt de externe accountant vandaag op in KMO's?	5
2.1.1 De geschiedenis van het accountantsberoep	5
2.1.2 De externe accountant	6
2.1.3 De huidige rol van de externe accountant bij KMO's	7
2.2 De digitale online-boekhoudsoftware	10
2.2.1 Werking van de digitale boekhoudsoftware Yuki in verschillende stappen	10
2.2.2 De voordelen verbonden aan de software voor ondernemer en accountant	11
2.2.3 Hoe staan KMO's ten opzichte van het gebruik van een digitale online-boekhoudsoftware?	13
3. Empirisch gedeelte	21
3.1 Datavergaring	21
3.2 Meten van de variabelen	22
3.2.1 De basisconstructen van het TAM model	22
3.2.2 De additionele constructen van het TAM2 model	23
3.3 Beschrijvende analyse	25
3.3.1 Beschrijving van de respondenten	25
3.3.2 Taken van een accountant	26
3.4 Constructie van de afhankelijke en onafhankelijke variabelen	27
3.4.1 Factoranalyse	27
3.4.2 De betrouwbaarheid	31
3.4.3 Beschrijving van de variabelen	32
3.5 Resultaten	37
3.5.1 Het eerste lineaire regressiemodel	37
3.5.2 Het tweede lineaire regressiemodel	39
3.5.3 Het derde lineaire regressiemodel	41
4. De rol in de toekomst voor de externe accountant bij KMO's	47
4.1 Visie van de accountant	47
4.2 Visie van de ondernemer	50
5. Conclusies	53

6. Lijst van de geraadpleegde werken	55
7. Bijlagen	59
7.1 Verzonden mail	59
7.2 De vragenlijst.....	59

Lijst van de tabellen

TABEL 1: AANGEPASTE ZEVENPUNT SCHAAL WAARGENOMEN NUT (DAVIS, 1989; DAVIS, BAGOZZI, & WARSHAW, 1989).	22
TABEL 2: AANGEPASTE ZEVENPUNT SCHAAL WAARGENOMEN GEBRUIKSGEMAK (DAVIS, 1989; DAVIS ET AL., 1989).	22
TABEL 3: AANGEPASTE ZEVENPUNT SCHAAL VOOR GEBRUIKSINTENTIE (TAYLOR & TODD, 1995).	23
TABEL 4: AANGEPASTE ZEVENPUNT SCHAAL SUBJECTIEVE STANDAARD (TAYLOR & TODD, 1995).	23
TABEL 5: AANGEPASTE ZEVENPUNT SCHAAL IMAGO (MOORE & BENBASAT, 1991).	23
TABEL 6: AANGEPASTE ZEVENPUNT SCHAAL JOB RELEVANTIE (DAVIS, BAGOZZI, & WARSHAW, 1992).	24
TABEL 7: AANGEPASTE ZEVENPUNT SCHAAL OUTPUTKWALITEIT (DAVIS ET AL., 1992).	24
TABEL 8: AANGEPASTE ZEVENPUNT SCHAAL AANTOONBAARHEID RESULTAAT (MOORE & BENBASAT, 1991).	24
TABEL 9: BRONNEN VAN DE GEBRUIKTE SCHALEN PER CONSTRUCT.	25
TABEL 10: OUTPUT BESCHRIJVENDE STATISTIEK.	25
TABEL 11: TAKEN VAN DE ACCOUNTANT (IN PERCENTAGES).	26
TABEL 12: VRAGEN PER FACTOR.	28
TABEL 13: KMO TEST EN BARTLETT'S TEST.	30
TABEL 14: CONFIRMATIEVE FACTORANALYSE.	30
TABEL 15: CRONBACH'S ALPHA PER FACTOR.	32
TABEL 16: OUTPUT BESCHRIJVENDE STATISTIEK PER FACTOR.	32
TABEL 17: OUTPUT GEBRUIKSINTENTIE.	33
TABEL 18: INVLOED AANTAL WERKNEMERS OP GEBRUIKSINTENTIE.	34
TABEL 19: INVLOED LEEFTIJD ZAAKVOERDER OP GEBRUIKSINTENTIE.	34
TABEL 20: INVLOED JAAR OPRICHTING OP GEBRUIKSINTENTIE.	35
TABEL 21: CORRELATIES.	36
TABEL 22: OUTPUT MODEL SUMMARY VAN IMAGO.	38
TABEL 23: OUTPUT VAN DE REGRESSIE VAN IMAGO.	38
TABEL 24: OUTPUT MODEL SUMMARY VAN WAARGENOMEN NUT.	40
TABEL 25: OUTPUT VAN DE REGRESSIE VAN WAARGENOMEN NUT.	40
TABEL 26: OUTPUT MODEL SUMMARY VAN GEBRUIKSINTENTIE.	42
TABEL 27: OUTPUT VAN DE REGRESSIE VAN GEBRUIKSINTENTIE.	43
TABEL 28: TOETSEN HYPOTHESES.	44

Lijst van de figuren

FIGUUR 1: TAAKVERANDERING VAN DE ACCOUNTANT NA GEBRUIK VAN CLOUD-GEBASEERDE SOFTWARE (CCH., 2013).	14
FIGUUR 2: VERWACHTING VERLIES VAN WERK VOLGENS ACCOUNTANTS (CCH., 2013).	14
FIGUUR 3: TECHNOLOGY ACCEPTANCE MODEL (DAVIS, 1989).	15
FIGUUR 4: TAM2 - UITBREIDING OP TAM MODEL (VENKATESH & DAVIS, 2000).	16
FIGUUR 5: AANGEPAST TAM2 MODEL.	18
FIGUUR 6: DE EERSTE LINEAIRE REGRESSIE.	37
FIGUUR 7: DE TWEEDE LINEAIRE REGRESSIE.	39
FIGUUR 8: DE DERDE LINEAIRE REGRESSIE.	42
FIGUUR 9: RESULTATEN VAN HET AANGEPASTE TAM2 MODEL.	45

1. Inleiding

1.1 Situering

De laatste decennia is de maatschappij steeds meer aan het digitaliseren. Vele papieren gegevens worden omgezet naar digitale om op die manier vele voordelen te bekomen. Een groot voordeel is bijvoorbeeld dat alles veel sneller kan gaan en dus ook sneller verspreid kan worden. Wanneer mensen werken doen ze dit vaak met behulp van hun computer omdat deze snel en efficiënt werkt. Om te communiceren wordt vandaag de dag vaak gebruik gemaakt van een smartphone, omdat ook deze veel sneller werkt dan bijvoorbeeld een fax. Door de digitalisering die plaatsvindt op vele gebieden voelen vele sectoren zich verplicht om mee te vernieuwen, om zo het hoofd te bieden aan de concurrentie (Evangelista, Guerrieri, & Meliciani, 2014). Zo zei Arie De Geus van Shell ooit: "We begrijpen dat het enige concurrentievoordeel van het bedrijf van de toekomst is: het vermogen van managers om sneller te leren dan hun concurrenten."

De trend tot digitalisering komt tegenwoordig vaak in de dienstverlenende sector tot uiting. Zo wordt er in de banksector al langere tijd gebruikt gemaakt van digitalisering door *online banking*. Uit een onderzoek van 2014 blijkt dat in Europa alreeds 74,8 procent van de internetgebruikers werkt met *online banking* (Sikdar, Kumar, & Makkad, 2014). In de studie van Sikdar et al. (2014) werd nagegaan welke invloed vertrouwen, toegankelijkheid, gebruiksimplicatie, gebruiksimplicatie en gebruiksimplicatie hebben op de bereidheid tot gebruik van *online banking*. Een belangrijk besluit uit dit onderzoek is dat alhoewel online bankieren heel wat voordelen heeft, mensen weinig vertrouwen hebben in het online bankieren. Dit valt te verklaren door het gebrek aan privacy en veiligheid bij het online bankieren (Roosens, 2015). Toch wordt online bankieren veel gebruikt: België telde in 2015 meer dan 11,1 miljoen gebruikers van internetbankieren en meer dan 3,29 miljoen gebruikers van *mobile banking* (Febelfin, 2016). De trend tot digitalisering begint zich ook stilaan door te trekken bij andere dienstverleners zoals de accountant.

Volgens vele mensen is een goede accountant iemand die goed met cijfers overweg kan. De zakenmensen weten echter dat een goede accountant iemand is die goed kan omgaan met cijfers waardoor hij de winst kan sturen (Duska, 2005). De accountant kan aan winststuring doen door verschillende technieken te gebruiken. Hij kan bepaalde keuzes maken in de boekhouding waardoor het resultaat zal veranderen, zoals bijvoorbeeld de afschrijvingsmethode, het al dan niet activeren van een kost en de keuze van voorraadwaardering. Verder moet hij enkele schattingen maken over bijvoorbeeld de levensduur van een actief of de omvang van voorzieningen. Als laatste kan de accountant de winst ook sturen door te kiezen wanneer hij bepaalde transacties doorvoert, bijvoorbeeld uitgaven inzake onderzoek en ontwikkeling of onderhoudskosten (Blake, Dowds, & Amat, 2013). De traditionele accountant zorgt voor de boekhouding van ondernemingen of zelfstandigen. Hij zorgt niet enkel voor het inboeken van facturen, waar een boekhouder ook vooral mee bezig is, maar hij zorgt ook voor tal van andere taken. Enkele van deze taken zijn advies geven op fiscaal vlak, opstellen van de jaarrekening, nazicht en de correctie van alle boekhoudstukken... (IAB, 2016). Verder kan er een onderscheid gemaakt worden tussen een interne en externe accountant. Een interne accountant is iemand die slechts voor één onderneming

werkt. Deze onderneming is meestal redelijk groot waardoor de accountant voldoende werk heeft. De interne accountant zal ook vaak binnen een onderneming de taak van financieel directeur, interne auditor en taks manager op zich nemen (IAB, 2016). De externe accountant zal eerder actief zijn bij kleine en middelgrote ondernemingen, verder afgekort als KMO's. Zo zal de externe accountant ook vaker actief zijn voor meerdere bedrijven.

Doordat mensen in een steeds meer digitale wereld leven, willen ze ook met de boekhouding steeds op de hoogte zijn via allerlei applicaties. Zo wenst de bedrijfsleider op ieder moment van de dag zijn cijfers up-to-date te kunnen zien (Nandan, 2010). Dit zal hij willen doen via een applicatie via de smartphone of computer. Wanneer hij dit allemaal eenvoudig en up-to-date kan bekijken en wanneer dus alles digitaal kan gebeuren, wat zal dan de taak nog zijn van de accountant? Vooral voor de externe accountant zal het belangrijk zijn om mee de digitale trend te volgen omdat hij zijn bestaande klanten zal willen overtuigen om bij hem te blijven. Sinds enkele jaren zijn er digitale online-boekhoudpakketten beschikbaar die aan de vraag van de ondernemingen of bedrijfsleiders kunnen voldoen. Deze online boekhoudpakketten zorgen ervoor dat de bedrijfsleider op ieder moment van de dag zijn cijfers up-to-date kan bekijken. Verder is het ook mogelijk om via dit pakket betalingen te doen of facturen eenvoudig terug op te zoeken. Het opzoeken van facturen gaat eenvoudig aangezien deze gescand worden in het systeem. Met de nieuwste pakketten is het zelfs al mogelijk om heel wat facturen automatisch te laten inboeken. Deze ontwikkelingen zorgen er voor dat de accountant al een sterke vermindering ziet van zijn taak.

De vraag naar wat de toegevoegde waarde van een accountant in de context van digitalisering wordt, is een vraag die meer en meer gesteld wordt. Dit komt door twee ontwikkelingen die zich afgespeeld hebben in de laatste tien jaren. Sinds de financiële crisis van 2007 is het alsmear moeilijker voor ondernemingen om toegang te verkrijgen tot financiering waardoor ondernemers betere plannen moeten voorleggen aan hun bankier alvorens kredieten kunnen bekomen worden. Het voorleggen van financiële gegevens gaat tegenwoordig eenvoudiger omdat alle financiële informatie makkelijk te vinden is in applicaties van het digitaal online-boekhoudpakket. Zo wordt alles zelfs up-to-date met mooie grafieken en diagrammen weergegeven. Als tweede ontwikkeling zijn ondernemers minder afhankelijk van een accountant om nuttige informatie te verkrijgen om hun bedrijf te managen. De digitale online-boekhoudpakketten bieden verschillende dashboards aan om financiële informatie te verkrijgen. Hierdoor kan de ondernemer zelf sneller financiële beslissingen nemen. Het verkrijgen van informatie gebeurde daarvoor enkel via kwartaal of jaaroverzichten bij de externe accountant. Dit was het moment waarop de externe accountant de balans en resultaatrekening ging bespreken en hier kon hij zijn adviezen meedelen. De vergaderingen met de accountant dreigen dus minder belangrijk te worden omdat de ondernemer nu op eender welk moment de cijfers kan bekijken.

Vroeger waren bij deze twee voorgaande onderwerpen duidelijk een accountant nodig, zeker in de adviserende sfeer. Een toegevoegde waarde brengt de accountant echter wel nog, maar de vraag is waar deze toegevoegde waarde dan ligt indien bedrijven overschakelen naar digitale online-boekhoudpakketten.

1.2 Centrale onderzoeksvraag

In het kader van de digitalisering zijn er veel beroepen die zich de vraag stellen hoe en aan wat zij zich nu zullen moeten aanpassen om niet achter te blijven. Ondernemingen willen concurrentieel blijven dus proberen ze zo snel mogelijk een manier te zoeken waardoor ze niet achterliggen op de concurrentie, en het liefst zelfs voorliggen. Doordat de accountant in heel veel bedrijven een belangrijke rol speelt, is het belangrijk voor hem dat hij snel mee evolueert met de huidige trends. Gezien de ontwikkelingen van de software is het belangrijk voor de accountant om te weten of de KMO's bereid zijn om over te schakelen op de digitale online-boekhoudsoftware. Wanneer er een positieve houding is van de KMO's, dan zal de externe accountant mee in het nieuwe technologische tijdperk moeten stappen en zal hij dus mee moeten evolueren naar het digitale gebeuren. De externe accountant moet namelijk proberen zo goed mogelijk aan de vraag van de KMO te voldoen. Vandaar wordt de centrale onderzoeksvraag als volgt geformuleerd:

"In welke mate zal de digitale online-boekhoudsoftware zijn weg vinden naar KMO's?"

1.3 Deelvragen

De centrale onderzoeksvraag zal aan de hand van drie deelvragen uitgewerkt worden. Deze worden kort toegelicht.

De eerste deelvraag: *"Welke rol neemt de externe accountant vandaag op in KMO's die geen gebruik maken van een digitaal online-boekhoudpakket?"*

Aangezien de boekhouding centraal staat in dit onderzoek zal er eerst bepaald worden wie de boekhouding precies doet. Met de eerste deelvraag wordt er dan ook nagegaan wat de traditionele rol van de externe accountant is. Het is belangrijk om te weten wat de rol van de externe accountant is vooraleer er naar een mogelijke rolsverandering kan gekeken worden. Voor deze deelvraag wordt er aan de hand van verschillende academische literatuur gewerkt. Verder kan er ook veel informatie gevonden worden op de site van het instituut van de accountants en belastingconsulenten, verder afgekort als IAB. Alle verschillende facetten van de job als externe accountant zullen vermeld worden. Zo kan de job volgens het IAB via twee verschillende invalshoeken bekeken worden. Eerst en vooral chronologisch, zo zal de accountant nodig zijn bij verschillende fases van het bedrijf zoals bijvoorbeeld de oprichting of de stopzetting. Een tweede invalshoek is methodologisch: de accountant heeft kennis over meerdere en zeer uiteenlopende vlakken waardoor hij een belangrijke meerwaarde kan zijn voor een onderneming (IAB, 2016).

De tweede deelvraag: *"Hoe staan KMO's ten opzichte van het gebruik van de nieuwe digitale online-boekhoudsoftware?"*

In deze deelvraag wordt er nagegaan wat de nieuwe digitale online-boekhoudsoftware precies inhoudt. Het is belangrijk om te weten wat deze software precies kan om zo mogelijke

rolsveranderingen van de accountant te kunnen bepalen. Er wordt gekozen om vooral één specifieke software uit te leggen. Er zijn namelijk zeer veel verschillende softwaretoepassingen die gebruikt kunnen worden en ze hebben elk hun eigen manier van werken. Voor deze deelvraag wordt er gekozen voor de software van Yuki. Hun software is namelijk al sterk ontwikkeld en wordt al door meer dan 11.000 ondernemingen en meer dan 350 accountants gebruikt. Op de website van Yuki staat er heel wat uitleg over wat de mogelijkheden zijn met het programma. Verder wordt er ook een onderscheid gemaakt tussen Yuki voor de accountant en Yuki voor de ondernemer (Yuki, 2016).

Het is belangrijk om te weten of ondernemingen wel up-to-date informatie willen hebben. Willen ze hun cijfers wel digitaal kunnen raadplegen of houden ze toch liever van de oude gewoonte waarbij ze de cijfers om de zoveel tijd op papier krijgen. De houding van de KMO's zal zeer belangrijk zijn voor toekomstige ontwikkelingen. Wanneer ondernemingen namelijk niet open staan voor het digitaliseren zal de rol van de accountant niet of nauwelijks veranderen. In de literatuur wordt vaak het *Technology Acceptance Model* gebruikt om te kijken hoe de houding is ten opzichte van nieuwe technologieën. In deze studie zal er via dit model gekeken worden naar hoe ondernemingen staan ten opzichte van het gebruik van de online software naargelang nut en gebruiksgemak. Er zal dus worden bestudeerd hoe snel ondernemingen zullen kiezen voor de software: aan de hand van "waargenomen nut" en "waargenomen gebruiksgemak" zal er een bepaalde attitude komen ten opzichte van het product. Wanneer dit een positieve attitude is zal er ook sneller naar de software gegrepen worden en zal deze dus aanvaard worden voor gebruik. Dit is een interessant model om de houding van ondernemers te weten ten opzichte van nieuwe technologieën. Om de houding van ondernemers te onderzoeken zal er een vragenlijst afgenomen worden bij een honderdtal verschillende KMO's in Limburg die nog geen gebruikmaken van een digitale online-boekhoudsoftware. Er zal nagegaan worden waarom ze juist wel of juist niet zouden kiezen voor de nieuwe software, welke motivatie er achter ligt en hoe zeker ze zijn van hun keuze.

De derde deelvraag: *"Wat is de rol in de toekomst voor de externe accountant bij KMO's?"*

Bij de derde deelvraag wordt er gekeken hoe zowel de ondernemer als accountant staan ten opzichte van de software na het implementeren ervan. Zijn de accountants tevreden over de nieuwe software en vinden ze zelf dat hun toegevoegde waarde afnam of toenam? Zijn ze dus zelf tevreden met de verandering of was het toch eerder een kwestie van 'moeten' om zo mee te gaan met de tijd en de concurrentie. Ook wordt er gekeken naar de kant van de ondernemer: wat vindt hij van de verandering en hoe ziet hij de verdere rol van zijn accountant. Het is belangrijk om te weten wat de voor- en nadelen zijn voor beide partijen. De derde deelvraag wordt onderzocht aan de hand van interviews met een ondernemer en een accountant die al werken met een digitale online-boekhoudsoftware.

2. Literatuurstudie

In het begin van dit deel wordt aan de hand van bestaande literatuur nagegaan wat de traditionele rol van de accountant is. Er wordt bekeken hoe het accountantsberoep precies ontstaan is en wat dit beroep precies inhoudt. Verder wordt er ook beschreven hoe een digitale online-boekhoudsoftware precies werkt. Om te weten of ondernemingen deze software effectief willen gebruiken en welke factoren er achter deze keuze ligt zal er een model getest moeten worden. Dat model wordt ook in dit deel uitgelegd.

2.1 Welke rol neemt de externe accountant vandaag op in KMO's?

Voor de eerste deelvraag wordt eerst kort de geschiedenis van het accountantsberoep besproken. Daarnaast wordt er besproken wat een externe accountant precies doet. Als laatste wordt er gekeken naar de criteria waardoor een onderneming onder de noemer van een KMO valt en welke traditionele rol de accountant bij KMO's opneemt.

2.1.1 De geschiedenis van het accountantsberoep

Om heel de geschiedenis van het beroep "accountant" te doorlopen moeten we teruggaan tot 1494. In dat jaar werd voor het eerst het principe van dubbel-boekhouden geïntroduceerd, namelijk in het boek 'Summa de Arithmetica, Geometrica, Proportioni et Proportionalita' van Luca Pacioli (Sangster & Scataglinibelghitar, 2000). Een groot deel van de principes van Pacioli zijn tot op de dag van vandaag nog in gebruik.

Tot de jaren 80 was de accountant vooral bezig met zijn boekhoudkundige diensten. Sinds de komst van overnames, fusies, veranderingen in de regelgeving, sterke concurrentie en de vooruitgang in de technologie is er een duidelijke verandering vast te stellen. De traditionele rol van de accountant werd aangevuld met een meer dienstverlenende rol. Accountantskantoren begonnen rond de jaren 90 dus meer zaken aan te bieden zoals fiscale bijstand, managementadvies, ondernemingswaarderingen, IT-diensten ... (Bagchi- Sen & Kuechler, 2000).

Door de wet van 21 februari 1985 werd het beroep en de titel van accountant voor het eerst gereguleerd in België. Uit deze wet ontstond het Instituut der Accountants, ook wel IDAC genoemd.

De wet uit 1985 werd vervangen door de wet van 22 april 1999 betreffende boekhoudkundige en fiscale beroepen. Het doel van deze wet was het beschermen van de titel en de uitoefening van de beroepen van boekhouder, accountant en belastingconsulent. Door deze nieuwe wet werden volgende domeinen gedekt:

- de toelatingsvoorwaarden tot het beroep en de voorwaarden van het recht op beroepsuitoefening, daarin begrepen de inzake opleiding gestelde eisen;
- toezicht op het gedrag van de accountants en de belastingconsulenten;

- normen, daarin begrepen de deontologische regels die de beoefenaars in acht moeten nemen;
- disciplinaire systemen en procedures die gelden voor hen die deze voorschriften niet naleven.

2.1.2 De externe accountant

Volgens artikel 35 van de wet van 22 april 1999 moet er een onderscheid gemaakt worden tussen een interne en een externe accountant. Volgens het artikel spreekt men van een interne accountant wanneer er sprake is van een arbeidsovereenkomst of een bezoldigde betrekking bij de overheid. Het artikel spreekt over de externe accountant wanneer hij op eigen verzoek is ingeschreven op de deellijst van de externe accountants en wanneer hij één of meerdere van onderstaande opdrachten op exclusieve wijze, in hoofdzaak of in bijkomende orde uitoefent. In dit onderzoek wordt er enkel gewerkt met de externe accountant.

Artikel 34 van de wet van 22 april 1999 geeft de taken van de accountant weer.

“De werkzaamheden van accountant bestaan erin, in privé-ondernemingen, openbare instellingen of voor rekening van elke belanghebbende persoon of instelling, de volgende opdrachten uit te voeren:

- alle boekhoudstukken nazien en corrigeren;
- zowel privé- als gerechtelijke expertise met betrekking tot de boekhoudkundige organisatie van ondernemingen alsook de analyse met boekhoudtechnische procedés, van de positie en werking van ondernemingen vanuit het oogpunt van hun kredietwaardigheid, rentabiliteit en risico's;
- boekhoudkundige en administratieve diensten bij ondernemingen organiseren en advies verstrekken inzake boekhoudkundige en administratieve organisatie bij ondernemingen;
- de boekhouding van derden organiseren en voeren;
- advies verstrekken in alle belastingaangelegenheden;
- belastingplichtigen bijstaan bij de nakoming van hun fiscale verplichtingen;
- vertegenwoordigen van belastingplichtigen tenzij door de accountant controleopdrachten werden uitgevoerd voor deze belastingplichtigen;
- de opdrachten andere dan deze en waarvan de uitvoering hem bij of krachtens de wet is voorbehouden.”

Uit de wet van 1999 ontstond het Instituut van de Accountants en de Belastingconsulenten, verder afgekort als IAB. Dit instituut kwam er ter vervanging van het IDAC. Erkende accountants zijn aangesloten bij het IAB. Het doel van het IAB wordt vastgelegd in artikel 3 van de wet van 22 april 1999. Het instituut heeft de opdracht er op toe te zien dat haar leden de toevertrouwde taken met bekwaamheid, onafhankelijkheid en professionele rechtschapenheid uitvoeren (IAB, 2016). Verder moet het IAB ervoor zorgen dat de opleiding en de organisatie van het beroep verzekerd worden. Zowel natuurlijke personen als vennootschappen met rechtspersoonlijkheid kunnen lid worden van het Instituut (Wet betreffende de boekhoudkundige en fiscale beroepen, 1999).

2.1.3 De huidige rol van de externe accountant bij KMO's

2.1.3.1 Wat zijn KMO's

Er wordt voor dit onderzoek enkel voor kleine en middelgrote ondernemingen gekozen, verder afgekort als KMO's. In België waren er 1.048.676 KMO's in 2014, waarvan 591.132 KMO's in Vlaanderen (Unizo, 2016). De grote ondernemingen worden buiten beschouwing gehouden omdat deze vaak interne accountants hebben.

Volgens artikel vijftien van het wetboek vennootschappen is een KMO een vennootschap met rechtspersoonlijkheid die op balansdatum van het laatst afgesloten boekjaar, niet meer dan een van de volgende drie grenzen overschrijdt:

- Balanstotaal: maximum 4.500.000 EUR;
- Jaaromzet (excl. btw): maximum 9.000.000 EUR;
- Jaargemiddelde van het personeelsbestand: maximum 50 werknemers (uitgedrukt in voltijdse equivalenten).

2.1.3.2 De huidige rol van de accountant

De accountant heeft de taak om de opdrachten uit te voeren die vermeld staan in artikel 34 van de wet van 22 april 1999. Deze opdrachten (zie punt 2.1.2) zijn het startpunt voor de job als accountant.

Uit onderzoek van Everaert, Sarens en Rommel (2007) bleek dat het gebruik van externe boekhoudkundige diensten drie grote voordelen heeft voor KMO's. Als eerste kan er aan kostenreductie gedaan worden. Het is voor de meeste KMO's namelijk te duur om een interne accountant in dienst te nemen omdat er daarvoor te weinig werk is. Vandaar dat het nemen van een externe accountant goedkoper zal uitkomen. Als tweede voordeel wordt er aangehaald dat de KMO zich meer kan richten op zijn *core business*. De ondernemers hebben dus meer tijd om zich te focussen op hun hoofdtaken wanneer ze de boekhouding uit handen geven. Het derde grote voordeel volgens Everaert et al. is dat de onderneming zich laat bijstaan door mensen met expertise. De boekhouding wordt gedaan door externe accountants die kennis van zaken hebben.

Verder in het onderzoek bleek dat er ook drie belangrijke nadelen verbonden kunnen zijn aan het krijgen van externe boekhoudkundige diensten. Een eerste mogelijke nadeel is dat de kostenreductie van het loon van een interne accountant niet noodzakelijk leidt tot lagere kosten in totaal. Het is daarom belangrijk om rekening te houden met de kwaliteit van het geleverde werk van de externe accountant en met de transactiekosten van de contracten. Op basis van deze gegevens kan de ondernemer een uitspraak doen over de totale kosten. Als tweede mogelijke nadeel is er de afname van de interne expertise. De externe accountant zorgt nu voor de financiële expertise, de ondernemer is zo dus zeer afhankelijk van de externe accountant. Zo is de ondernemer zeer kwetsbaar voor bijvoorbeeld een stijging van de prijs van de accountant of een daling in de kwaliteit van de service. Een derde nadeel is dat externe financiële dienstverlening zorgt voor verlies in financiële informatie voor het management. De financiële informatie wil het

management nu niet meer zelf 'produceren', maar moet volgens hun bekomen worden van de externe accountant, ze betalen er namelijk voor. Zo kan er een verlies zijn van informatie voor het management aangezien de externe accountant misschien niet alle informatie deelt (Everaert, Sarens, & Rommel, 2007).

Enkele jaren later, in 2010, werd er opnieuw een onderzoek gedaan door Everaert, Sarens en Rommel. Nu splitsen ze de taak van de externe accountant op tussen routine- en niet-routinetaken (Everaert, Sarens, & Rommel, 2010). De routinetaken zijn de taken waarbij de uitkomsten voornamelijk gestandaardiseerd zijn, er is dus weinig interpretatie mogelijk door de accountant. Enkele voorbeelden van routinetaken zijn: inboeken van facturen, eindejaarsverrichtingen, opmaken van een financiële balans, de btw-afrekening, de belastingaangifte... Bij de niet-routinetaken heeft de accountant veel meer interpretatiemogelijkheden. Ondernemingen kunnen er dus ook voor kiezen om enkel de routinetaken uit te laten voeren door een externe accountant. Zo zal de externe accountant echter geen grote toegevoegde waarde kunnen leveren. Onderneming die de externe accountant niet kiezen voor niet-routinetaken doen dit meestal omdat er ook nadelen verbonden kunnen zijn. Zo is de externe accountant meestal duur en heeft hij vaak een gebrekkige kennis over de ondernemingen wat kan leiden tot foutieve adviezen. Dit wordt vaak door de zaakvoerders als een belangrijk nadeel beschouwd. Dit zijn dan ook twee belangrijke redenen waarom ondernemers niet snel beroep doen op externe accountants voor bijvoorbeeld bestuurlijke taken (Kirby & King, 1997).

Uit een studie van Niemi, Kinnunen, Ojala en Troberg (2012) bleek dat er ook een ander nadeel was aan het gebruik van de accountant. Dit nadeel kwam er door het ontstaan van asymmetrische informatie en belangenconflicten tussen principaal en agent. Asymmetrische informatie doet zich voor wanneer de ene partij meer informatie heeft dan de andere partij. Zo is er een mogelijkheid dat de externe accountant niet alle of onvolledige informatie krijgt van de onderneming waardoor de boekhouding niet op een correcte manier opgesteld kan worden (Niskanen, Karjalainen, & Niskanen, 2012). Het belangenconflict houdt in dat de externe accountant de mogelijkheid heeft om de feiten anders voor te stellen dan ze zijn ten opzichte van de ondernemer. Zo kan de accountant ervoor proberen te zorgen dat de ondernemer toch een bepaalde beslissing neemt waardoor de externe accountant meer loon krijgt of zijn loon kan behouden, ook al is het niet verstandig om deze keuze te maken voor de ondernemer. Zo kan de externe accountant, door zijn belangenconflict, de ondernemer om de tuin leiden. Zo ontstond er een verhoging naar de vraag van controle, ook wel audit genoemd (Niemi, Kinnunen, Ojala, & Yroberg, 2012). Doordat er nu strengere controles gedaan worden is dit probleem wel veel kleiner geworden.

Voor een accountant die zich wil differentiëren van de anderen zullen de taken opgenomen in het wetboek (zie punt 2.1.2) niet voldoende zijn. Deze zal zichzelf moeten onderscheiden door zijn adviezen aan de onderneming. Mede aan de hand van de gegeven adviezen kan de accountant van groot belang zijn voor de onderneming. Advies verlenen behoort reeds tot de door de wet opgelegde taken van de externe accountant, dit werd namelijk opgenomen in artikel 34 van de wet van 22 april 1999. Dit artikel vermeldt echter niet in welke mate er advies verleend moet worden en daar ligt nu net de sleutel tot differentiatie. Op basis van de dienstverlening kan er onderscheid

gemaakt worden tussen de accountants naargelang toegevoegde waarde. Een eerste belangrijke reden waarom een accountant snel gevraagd wordt als adviseur is door zijn reeds bestaande relatie met de ondernemer (Gooderham, Tobiassen, Doving, & Nordhaug, 2004). Doordat de accountant beschikt over de boekhouding en dus ook veel informatie heeft over de onderneming, kan hij gemakkelijker advies geven. De ondernemer zal zo de accountant sneller vertrouwen dan een ander persoon die nauwelijks iets afweet van de boekhouding. Als tweede reden is er het feit dat de ondernemer al een vertrouwensband met de accountant heeft omdat deze ook zijn boekhouding doet. Accountants hebben dus een voordelige positie als dienstverlener.

Uit een onderzoek van Bennett en Robson (1999) bleek dat 95 procent van alle ondernemingen minstens één bron van extern advies gebruikt. Accountants werken in een sterk gereguleerde omgeving en dat is een reden die meespeelt in de vraag naar advies door accountants (Bennett & Robson, 1999). De gereguleerde omgeving is er gekomen door het IAB, zoals hoger vermeld moeten accountants strikte regels volgen. Zo doen ze aan permanente opleiding, moeten ze zich houden aan gedragscodes en dergelijke. Deze professionaliteit zorgt er voor dat accountants worden geassocieerd met een status van vertrouwen en professionalisme. Andere adviesverleners bevinden zich meestal niet in deze bevoorrechte situatie.

In de studie van Carey en Tanewski (2016) gaat het over de meerwaarde die een externe accountant biedt met het geven van advies aan een onderneming (Carey & Tanewski, 2016). Uit het onderzoek bleek dat de waarde van het advies significant positief is gecorreleerd met de competentie van de accountant. Echter bleek ook dat de duur van de relatie significant negatief was gecorreleerd met de prijs van het advies. De relatie tussen de onderneming en de accountant duurt dus langer wanneer de accountant niet te duur is.

In de overgang naar een steeds grotere adviesrol van de accountant kunnen de accountants zelf wel diverse belemmerende factoren ervaren. Uit een studie van de Hogeschool Gent (faculteit Bedrijf en Organisatie, vakgroep Financieel Management) bleek dat voor 78 procent van de erkende boekhouders, fiscalisten, accountants en belastingconsulenten de complexiteit van de wetgeving een belemmering is in de uitoefening van hun beroep, vooral als adviesverlener. Om hun beroep goed uit te oefenen moeten ze steeds op de hoogte zijn van de huidige wetgeving en van de aanpassingen die er gedaan worden. Enkel dan kunnen ze hun klanten een goed advies blijven geven (De Bruyckere, Verplancke, Coppens, Everaert, & Sarens, 2015). Verder gaf ook 22 procent aan dat de beperkte kennis van de klant een belemmering is, zij gaan namelijk niet altijd kunnen volgen bij de uitleg van de ingewikkelde adviezen. Verder is het vinden van competent personeel voor 46 procent een moeilijk gegeven. Ten slotte is een derde en belangrijke belemmerende factor het feit dat accountants maar over beperkt beschikbare tijd beschikken om de adviesverlening uit te werken en aan te bieden. Dit komt door de vele tijd die accountants moeten steken in de routinetaken. Uit diezelfde studie bleek dat 74 procent van de erkende boekhouders, fiscalisten, accountants en belastingconsulenten aangaven over te weinig beschikbare tijd te beschikken om aan uitgebreide dienstverlening te doen.

Om de adviesverlening beter te maken zou het positief zijn moest de accountant minder tijd kunnen investeren in zijn routinetaken. Met de digitalisering is er nieuwe software aan het ontwikkelen waardoor het inboeken veel sneller en vaak zelfs quasi volledig automatisch verloopt. De nieuwe software kan dus voor tal van voordelen zorgen voor zowel de accountant, de ondernemer als zijn onderneming. Zo zal er volgens Mirjam Vermaut, voorzitter van het Beroepsinstituut van Erkende Boekhouders en Fiscalisten, meer tijd en ruimte komen om de ondernemer bij te staan in zijn ondernemerschap.

2.2 De digitale online-boekhoudsoftware

Wat houdt de digitale online-boekhoudsoftware nu precies in? Met een digitale online-boekhoudsoftware, zoals bijvoorbeeld Yuki, kan er aan boekhouden gedaan worden zonder alle documenten manueel in te boeken. Toch kunnen er actuele inzichten in de financiële cijfers van de onderneming bekomen worden. De software is een innovatief boekhoudplatform waarbij alle administratieve taken op een slimme manier worden uitbesteed. Yuki is een *Software as a Service*, ook wel SaaS genoemd. Dit wil zeggen dat alles gebeurt via de cloud. Het platform kan dus eender waar geopend en gebruikt worden, de enigste voorwaarde is dat er internetverbinding moet zijn. Hieronder enkele stappen om aan te geven hoe de software van Yuki precies werkt.

2.2.1 Werking van de digitale boekhoudsoftware Yuki in verschillende stappen

Over de digitale online-boekhoudsoftware moet er een duidelijk beeld geschept worden. Er zijn namelijk meerdere soorten van software op de markt, zo zijn er: Yuki, Thing, Visma eAccounting, Octopus... Iedere software heeft zijn eigen applicaties, dashboards, uitbreidingen, website enzovoort. Ze kunnen dus zeer verschillend zijn van elkaar met elk hun voor- en nadelen. In dit onderzoek zal er gekozen worden om vooral met één specifieke software te werken: Yuki. Yuki is een digitaal online-boekhoudsysteem dat op dit ogenblik actief is in België en Nederland. Momenteel staat Yuki het verst ten opzichte van andere software. Yuki werkt exclusief met accountants en boekhoudkantoren samen, eind 2016 waren er meer dan 350 accountants en meer dan 11.000 ondernemingen die met Yuki werkten.

Administratie digitaal aanleveren

De ondernemer dient zijn administratie digitaal aan te leveren aan het Yuki-platform. Dit kan hij doen via het scannen van de documenten. Wanneer hij deze gescand heeft kan de ondernemer het pdf-bestand doorsturen naar het platform via een mailadres of uploaden via Dropbox of Google Drive. Met kassatickets werkt het systeem anders, dan kan er een foto getrokken worden van het ticket en kan het geüpload worden via de applicatie op de smartphone. Hierna mag het ticket zelfs weggegooid worden op voorwaarde van een betaling met een bankkaart, de foto is namelijk voldoende als bewijsstuk. Verder kunnen de banktransacties automatisch worden opgehaald door het platform door middel van een koppeling met uw bankrekening, die koppeling heet CODA. Ook de sociale gegevens kunnen door het platform worden opgehaald, dit gebeurt door middel van een koppeling die SODA heet.

Automatische verwerking binnen 24 uur

Wanneer alle documenten ontvangen werden door de software, komen deze meteen in het verwerkingscentrum van het platform terecht. De software analyseert en interpreteert de aangeleverde documenten. Op die manier kan de meerderheid van de administratie volledig automatisch verwerkt worden. Wanneer het document niet herkend wordt door het systeem, wordt het document automatisch naar de accountant gestuurd. Er wordt dan verwacht van de accountant dat hij deze de documenten binnen de 24 uur verwerkt en de verwerkte documenten controleert. Op deze manier kan de ondernemer zijn boekhouding up-to-date bekijken.

Functionaliteit komt samen

Een sterkte van een software kan zijn dat alles op een zeer overzichtelijk manier weergegeven wordt op het platform. Zo vermeldt Yuki op zijn website dat de kracht van het programma ligt in het feit dat alle processen rondom de boekhouding ontstaan vanuit één centraal punt, namelijk het financieel dashboard. Op de website van Yuki valt te zien welke processen er allemaal aanwezig zijn bij deze software rond het financiële dashboard, namelijk: het digitaal archief, de facturatie, de klantgegevens, de communicatie, de btw-aangifte, andere modules en de automatische scanner. Al deze processen zijn aan elkaar gelinkt. Er wordt bijvoorbeeld automatisch een leveranciersbestand aangemaakt bij het boeken van facturen. Verder worden ook alle facturen opgeslagen in het digitale archief. In het financieel dashboard kan men de boekhouding up-to-date bekijken tot in het kleinste detail. Zo kan er op ieder eindsaldo tot in detail nagegaan worden hoe men er aan komt en op welke facturen het betrekking heeft. Dit is dus een sterk punt van deze technologie.

Aan de hand van deze stappen heeft iedereen nu een inzicht van wat een digitale boekhoudsoftware precies is. Nu kan er echter de vraag gesteld worden waarom zowel accountants als ondernemers gebruik zouden maken van deze technologie. In het volgende punt wordt besproken wat volgens Yuki de grote voordelen voor beide partijen zijn bij het gebruik van de software.

2.2.2 De voordelen verbonden aan de software voor ondernemer en accountant

Zowel de ondernemer als de accountant kunnen tal van voordelen hebben bij het gebruik van een digitale online-boekhoudsoftware. Hieronder zullen de voordelen die aangehaald worden door de software Yuki besproken worden. Eerst zullen de voordelen voor de ondernemer aan bod komen en vervolgens de voordelen voor de accountant.

Een eerste belangrijk voordeel is dat de ondernemer die gebruikt maakt van een externe accountant nooit meer zelf aan boekhouden moet doen, de ondernemer moet enkel zijn financiële stukken elektronisch aanleveren aan de accountant. Door op die manier te werken is er ook geen papierwerk meer en staan alle gegevens veilig en overzichtelijk in een digitaal archief. Doordat de gegevens digitaal bewaard worden kan de ondernemer de documenten ook steeds online bekijken. Dit is mogelijk op zowel de laptop of tablet als op de smartphone. Een ander belangrijk voordeel is dat er een nog betere samenwerking mogelijk is tussen de accountant en de ondernemer. De communicatie verloopt voornamelijk digitaal waardoor ze beide beschikken over dezelfde

informatie. Op die manier kan de ondernemer een vraag zetten bij een specifiek document waarover de vraag gaat. Zo is de kans op miscommunicatie kleiner. Vervolgens kan de ondernemer alles up-to-date bekijken waardoor hij ook kan zien of de accountant de mogelijke fout correct heeft opgelost. De ondernemer kan alles steeds up-to-date bekijken omdat alle facturen door de software worden geboekt binnen de 24 uur. Op die manier is de boekhouding steeds actueel. Verder zijn er ook automatische bankkoppelingen aan de software verbonden. Zo kan de software automatisch aankoop- en verkoopfacturen herkennen in de bankverrichtingen. Indien de ondernemer deze bankkoppelingen niet wenst te gebruiken kunnen deze ook steeds buiten gebruik worden gezet. Een ander voordeel is het persoonlijk dashboard waar de ondernemer over beschikt. Dit dashboard biedt namelijk betrouwbare en bruikbare stuurinformatie. Vanuit dit dashboard kan er tot op factuurniveau doorgelikt worden. Hierdoor ziet men eenvoudiger waar er nog eventuele problemen of verbeterpunten zijn. Verder staat alles op één platform waardoor alles goed gestructureerd is. Het platform bestaat uit: boekhouding, digitaal archief, online facturatie, projectadministratie en urenregistratie. De software van Yuki heeft ook automatische controlepunten, waardoor fouten sneller gedetecteerd worden en de accountant automatisch een melding bij fouten krijgt. Zo kan de ondernemer er op vertrouwen dat zijn boekhouding steeds juist, actueler en vollediger is. Vervolgens kan de software ook gekoppeld worden met allerlei soorten activiteiten, zoals met *webshops* en kassasystemen. Dit is een belangrijke troef van de software, door het steeds toenemende aantal *webshops*. Ten slotte neemt de software nooit vakantie: ze is constant actief waardoor de boekhouding geen achterstand kan oplopen (Yuki, 2016).

Voor de accountant zijn er ook een hele reeks van voordelen aan het gebruik van een digitaal online-boekhoudsoftware verbonden. De accountant kan steeds de volledige interne kantoorprocessen meten en zien hoeveel tijd er waar gespendeerd wordt. Op die manier kan de winstmarge per klant bekeken worden. Verder leest de software de aangeleverde gegevens van de klanten waardoor de accountant kan profiteren van de centrale herkenningregels. Zo zullen er tal van boekingen automatisch gebeuren waardoor de accountant meer tijd heeft om andere taken uit te voeren. Doordat de accountant meer tijd heeft, kunnen er dus meer klanten met minder personeelsleden bediend worden. Hierdoor kan de organisatie dus beter opereren. Met de software van Yuki is er ook meer structuur, omdat alle (financiële) documenten meteen worden opgeslagen in overzichtelijke mappen. Mogelijke correcties worden onmiddellijk in alle mappen aangepast. De correcties worden dus meteen automatisch meegenomen in de gehele boekhouding, wat de accountant ook weer veel tijd bespaart. Een ander belangrijk voordeel is het feit dat er veel minder piekmomenten zullen zijn qua werkdruk. Doordat er dagelijks aanleveringen zijn van data door klanten zal er veel minder werk moeten gebeuren tijdens de drukke periodes. Zonder de digitale online-boekhoudsoftware worden veel financiële documenten tegelijk binnengebracht waardoor het voor de accountant op sommige momenten zeer druk is om de wettelijk opgelegde data te halen. Verder kan de accountant zich onderscheiden door proactief advies te geven, dankzij de dagelijks aangeleverde documenten. Verder is het nuttig dat er een automatische kwaliteitsbewaking is in de software. De accountant kan zo dagelijks steekproeven bekijken en deze beoordelen op juistheid. Het gebruik van de software is maar een kleine investering omdat deze reeds ontwikkeld is, zo heeft de software ook een achterliggend *online supportsystem* waardoor men geen andere

programma's meer moet aankopen. De consultancykosten zullen hierdoor waarschijnlijk ook verlagen. Of deze effectief verlagen hangt echter af van de accountant. De accountant zal de softwareontwikkelaar betalen voor het gebruik van de software. De externe accountant zal dan zelf bepalen wat hij met zijn prijzen doet. De accountant kan zijn ereloon namelijk zelf vastleggen. Ten slotte is een overschakeling naar Yuki zeer eenvoudig, om over te stappen naar het digitaal online-boekhoudsoftware heeft men slechts één dag nodig (Yuki, 2016).

2.2.3 Hoe staan KMO's ten opzichte van het gebruik van een digitale online-boekhoudsoftware?

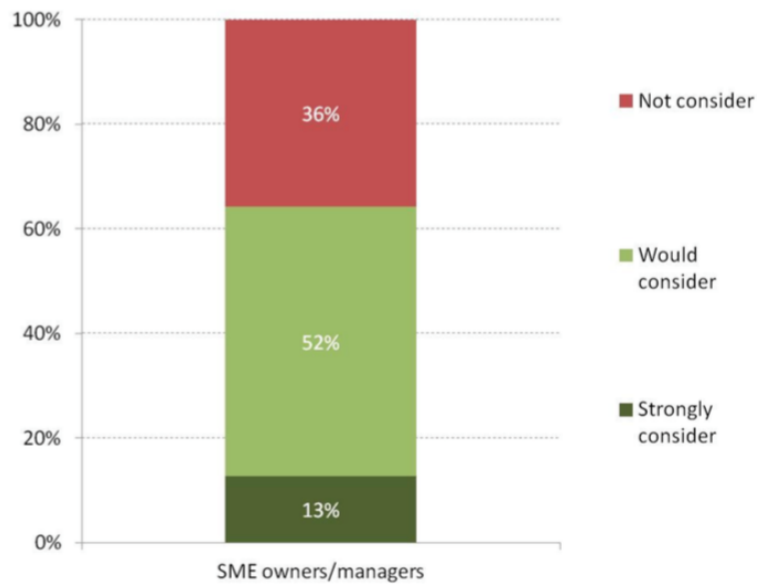
Om te weten hoe de KMO's staan ten opzichte van een digitale online-boekhoudsoftware wordt er eerst gekeken of er al studies zijn gedaan omtrent deze topic. Vervolgens zal er uitgelegd worden welk model er gebruikt zal worden in deze masterproef om de houding van de KMO's te achterhalen. Uiteindelijk worden er volgens dat model verschillende hypotheses opgesteld en kort besproken.

2.2.3.1 Digitalisering is de toekomst

De grote accountancykantoren zoals Deloitte en KPMG en zelfs boekhoudkundige organisaties zoals het *American Institute of Certified Public Accountants* (AICPA) konden niet ontsnappen aan de stijgende aandacht voor de nieuwe technologieën. Ze zijn dan ook gestart met het aanbieden van digitale diensten en digitale begeleiding (Dimitriu & Matei, 2015). KPMG stelde vast dat de analyse van cloud-gerelateerde applicaties een goede voorspelling kan zijn voor de verwachtingen omtrent de digitale online-boekhoudsoftware. Tegenwoordig zijn deze steeds meer populair aan het worden. Dit wordt ook duidelijk door het toenemende aantal studies en vragenlijsten omtrent dit onderwerp. Zo bleek uit een studie dat ondernemingen steeds bewuster worden van de potentiële voordelen van het digitaliseren.

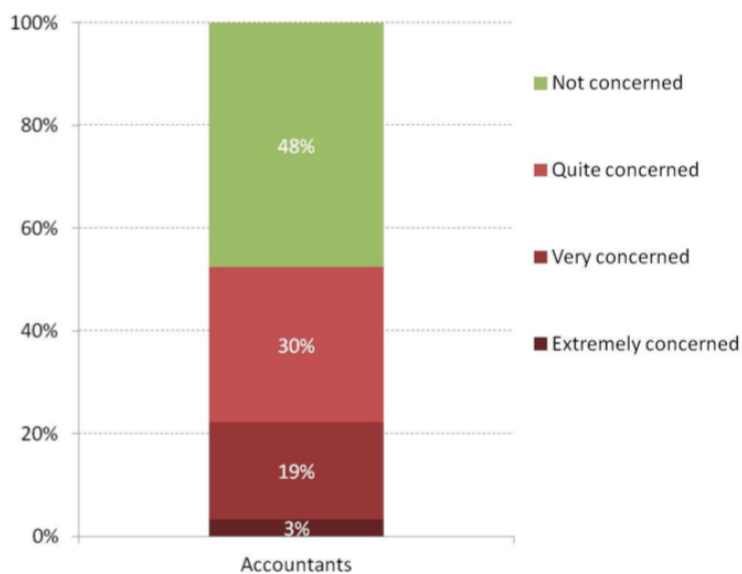
Cloud-accounting of ook wel *online-accounting* genoemd, houdt in dat een bepaalde server online diensten aanbiedt. Zo is de digitale online-boekhoudsoftware een voorbeeld van *cloud-accounting*, de accountant biedt zijn diensten namelijk online aan. De ondernemer dient enkel zijn facturen te scannen en te uploaden, dan zal de accountant samen met de software zijn dienst volledig digitaal uitvoeren. Daarna kan de KMO zijn resultaten raadplegen, alles gebeurt dus via de software.

In 2013 werd er een studie gedaan door een Australisch onderzoeksbureau (CCH, 2013). De studie werd gedaan bij 1.018 KMO's en 212 accountants uit Australië. In de studie werden verschillende stellingen bevestigd om te kijken hoe de respondenten staan ten opzichte van cloud-accounting. Op de stelling: 'Zal cloud-gebaseerde software er uiteindelijk voor zorgen dat de accountant van KMO's andere taken zal toegekend krijgen?' kwam als antwoord dat 65 procent van de KMO's zou overwegen om de taak van hun accountant te herbekijken wanneer ze gebruik zouden maken van een cloud-gebaseerde software (zie figuur 1).



Figuur 1: Taakverandering van de accountant na gebruik van cloud-gebaseerde software (CCH., 2013).

Uit een andere stelling, namelijk: 'Accountants maken zich zorgen over het verliezen van werk wanneer KMO's gaan kiezen voor *cloud-accounting*.' kwam als resultaat dat meer dan de helft van de accountants zich zorgen maakt over het verliezen van werk door *cloud-accounting*. Zelfs negentien procent is zeer ongerust tot zelfs drie procent extreem ongerust (zie figuur 2).



Figuur 2: Verwachting verlies van werk volgens accountants (CCH., 2013).

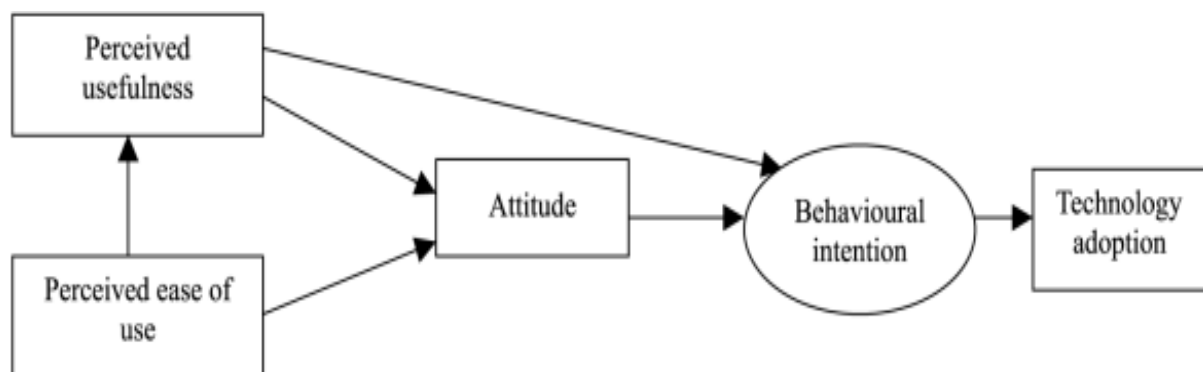
Als laatste werd er gekeken naar hoe snel accountants *cloud-accounting* zouden willen implementeren. Zes op de tien accountants die op dit moment niet met behulp van een cloud-gebaseerd systeem werken, achten het waarschijnlijk dat ze in de komende 2-3 jaar wel zouden kiezen voor dit systeem. De voorkeur voor *cloud-accounting* stijgt fors onder jongere accountants. Tussen 18 en 34 jaar verwacht 66 procent binnen de 2-3 jaar gebruik te maken van *cloud-accounting*, tussen 35 en 49 jaar is dit 58 procent en boven de 50 jaar is dit 53 procent. Bovendien

is meer dan de helft (51 procent) van de accountants die op dit moment gebruikmaken van een cloud-gebaseerd systeem er van overtuigd dat ze het systeem de komende 2-3 jaar nog meer zal gebruiken. Accountants die het niet zien zitten om over te schakelen op de software kunnen zich zorgen beginnen te maken. Meer dan de helft van de KMO's zou namelijk overwegen om van accountant te veranderen wanneer hun huidige accountant terughoudend zou zijn om de cloud-gebaseerde boekhoudsoftware te onderzoeken of te implementeren. Ook in dit geval neemt dit percentage toe naargelang de KMO eigenaars jonger zijn.

Om te weten of de accountants in Limburg zich zorgen moeten beginnen te maken over hun job zal er in het empirisch gedeelte een studie gedaan worden naar de houding van de KMO's in Limburg ten opzichte van het gebruik van de nieuwe software. Deze studie zal geanalyseerd worden aan de hand van het *Technology Acceptance Model*. Dit model zal onder het volgende punt eerst uitgelegd worden.

2.2.3.2 Het Technology Acceptance Model

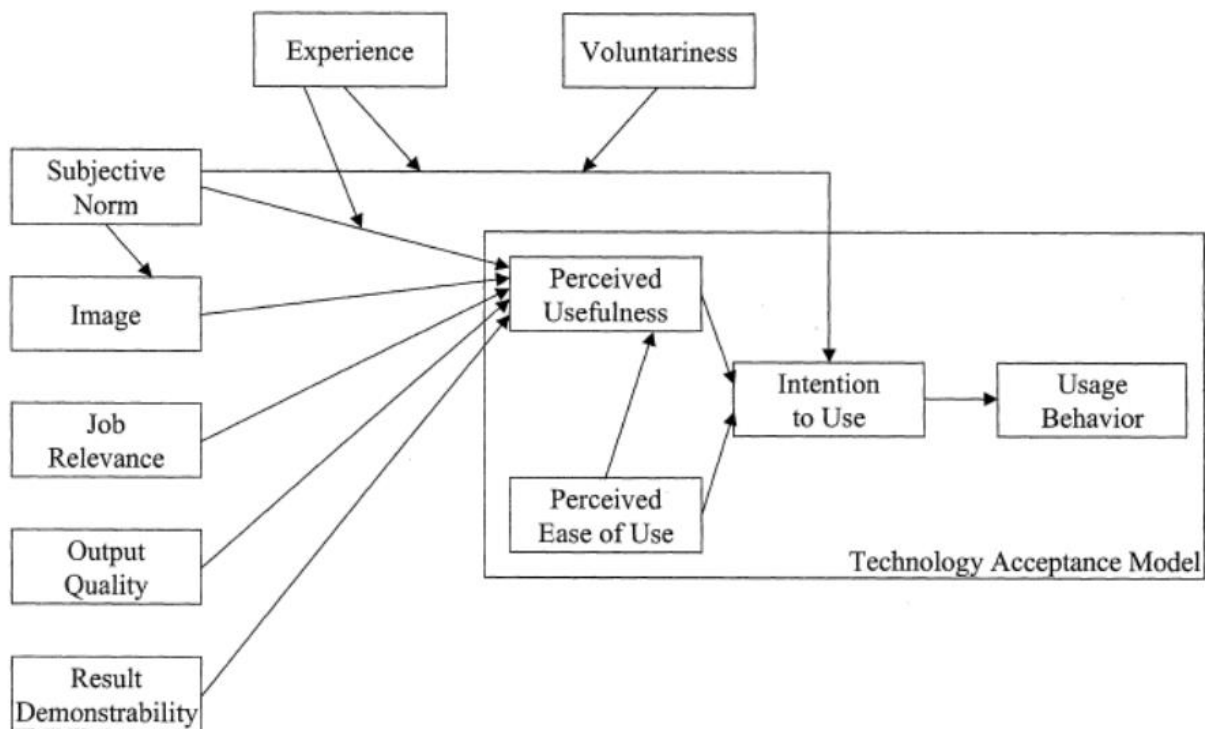
In het empirisch gedeelte van dit onderzoek zal er een studie gedaan worden aan de hand van het *Technology Acceptance Model* ook wel TAM model genoemd (Wallace & Sheetz, 2014). De bedoeling van het TAM model is om na te gaan of een informatietechnologie aanvaard of verworpen zal worden, met andere woorden of de nieuwe technologie gebruikt zal worden of niet. Het TAM model is een uitbreiding op de *Theory of Reasoned Action* (Fishbein & Ajzen, 1975). De *Theory of Reasoned Action* maakt gebruik van twee determinanten die elk een invloed uitoefenen op hoe en wanneer ze de nieuwe technologie gaan gebruiken, net zoals het TAM model. De twee determinanten die bepalen hoe snel men een nieuwe technologie zal gebruiken zijn "waargenomen nut" en "waargenomen gebruiksgemak". Bij het TAM model hebben beide determinanten een invloed op de houding ten opzichte van de technologie. Op zijn buurt heeft de houding en het waargenomen nut een invloed op de gedragsintentie. Als laatste heeft dan de gedragsintentie een invloed op het al dan niet accepteren van de technologie om hem te gebruiken. Hieronder wordt dit oorspronkelijke TAM-model schematisch weergegeven (zie figuur 3).



Figuur 3: Technology Acceptance Model (Davis, 1989).

Het model is ontwikkeld door Fred Davis (1989) en het werd empirisch getest door Hendrickson, Massey en Cronan (1993) en Szajna (1994). Uit het onderzoek van Hendrickson et al. bleek dat het TAM model een hoge betrouwbaarheid heeft (Hendrickson, Massey, & Cronan, 1993). Szajna (1994) stelde dat het TAM-model een goede validiteit heeft voor "waargenomen gebruiksgemak", "waargenomen gebruiksnut" en voor de houding ten opzichte van de technologie (Szajna, 1994). Deze studie toont dus de sterke validiteit aan van de concepten van Davis (1989). Zo mag het model gebruikt worden op verschillende populaties en voor verschillende technologieën.

In 2000 kwamen Venkatesh en Davis er achter dat het TAM model met enkele beperkingen zat met betrekking tot het verklaren van redenen waarom iemand het systeem nuttig vond. Om die reden kwamen ze met een verbeterde versie van het TAM model, namelijk TAM2. Bij het model TAM2 werden additionele variabelen toegevoegd als antecedenten van waargenomen nut (Chuttur, 2009). Deze vooruitgang zorgde ervoor dat TAM2 (zie figuur 4) vanaf het jaar 2000 als basismodel werd beschouwd (Venkatesh & Davis, 2000). Op die manier kregen Venkatesh en Davis meer verklaringen waarom deelnemers een gegeven systeem nu juist nuttig vonden. Verder lieten ze de variabele attitude wegvallen. Attitude ten opzichte van het gebruik zijn de gevoelens van voordeligheid naar het gebruik van de technologie (Davis, 1989). Venkatesh en Davis (2000) lieten deze variabele wegvallen omdat ze meer naar effectief gebruik wilden peilen. In dit onderzoek wordt er dus niet gekeken naar de attitude ten opzichte van het gebruik.



Figuur 4: TAM2 - uitbreiding op TAM model (Venkatesh & Davis, 2000).

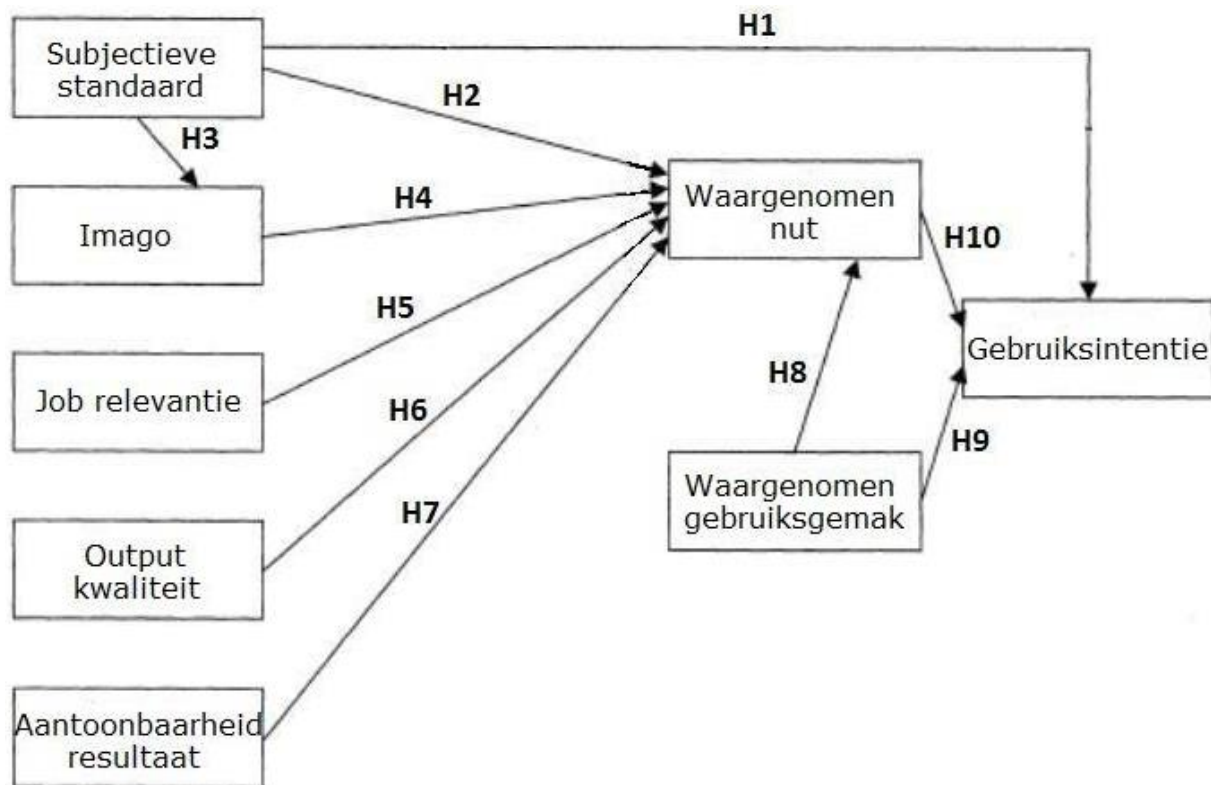
Bovenstaand model houdt rekening met meerdere theoretische constructen voor waargenomen nut zoals voor de sociale invloed (subjectieve standaard, vrijwilligheid en imago) en via cognitieve processen (jobrelevantie, outputkwaliteit, aantoonbaarheid van het resultaat en waargenomen gebruiksgemak), deze worden in het empirisch gedeelte afzonderlijk besproken.

Voor deze studie zal er niet worden gewerkt met het volledige oorspronkelijke model omdat er in het model een onderscheid gemaakt wordt tussen vrijwillig of verplicht gebruik van de nieuwe technologie. De variabele vrijwilligheid is een modererende variabele, het is de mate waarin potentiële gebruikers vaststellen dat het gebruik niet verplicht is. Aangezien in deze studie de KMO's vrij zijn om al dan niet te kiezen voor de digitale online-boekhoudsoftware moet er dus ook geen rekening gehouden worden met het construct "vrijwilligheid".

Een tweede belangrijk punt is het feit dat het oorspronkelijke TAM2 model toegepast wordt bij zowel mensen die nog geen gebruikmaken van de nieuwe technologie als bij mensen die hier wel al gebruik van maken. De variabele gebruiksgedrag is het effectieve gebruik van de software over een vaste periode. Aangezien er in dit onderzoek enkel wordt onderzocht hoe de verwachtingen zijn zal dit construct niet bevestigd worden. Er worden namelijk enkel mensen bevestigd die nog geen gebruikmaken van de software. Het TAM2 model houdt ook rekening met de variabele ervaring. Dit is in het model een modererende variabele. Het is de mate waarin gebruikers al gewerkt hebben met de software. Er worden enkel KMO's bevestigd die de software nog niet gebruiken dus dit construct moet niet worden bevestigd. Door bovenstaande redenen zullen de constructen "gebruik" en "ervaring" niet meegerekend worden in deze studie. In de plaats van gebruik zal er enkel gekeken worden naar het construct "intentie tot gebruik", dit geeft namelijk een voorspelling over het werkelijke gebruik. Om het TAM2 model te testen zullen er verschillende hypothesen getoetst worden.

2.2.3.3 Hypothese-ontwikkeling

Aan de hand van onderstaande figuur worden alle hypothesen weergegeven (zie figuur 5). Vervolgens worden deze nader toegelicht.



Figuur 5: Aangepast TAM2 model.

H1: de subjectieve standaard heeft een positief effect op de gebruiksintentie

De subjectieve standaard is een belangrijke factor voor de intentie tot gebruik volgens de *Theory of Reasoned Action* (Fishbein & Ajzen, 1975). Deze redenering houdt in dat iemands intentie om een systeem te gebruiken beïnvloed kan worden. Deze beïnvloeding kan gebeuren door iemand die de mogelijke gebruiker belangrijk of krachtig genoeg vindt. Als we deze hypothese gaan toepassen op dit onderzoek wil dit zeggen dat de gebruiksintentie van de zaakvoerder positief beïnvloed wordt door iemand die hij belangrijk of krachtig genoeg vindt. Mensen die de intentie van de zaakvoerder zouden kunnen beïnvloeden zouden bijvoorbeeld familie, vrienden, personeel of concurrenten kunnen zijn.

H2: de subjectieve standaard heeft een positief effect op het verwachte waargenomen nut

De subjectieve standaard heeft volgens het TAM2 model een indirect effect op de gebruiksintentie via waargenomen nut. Venkatesh en Davis (2000) noemen het dan ook een internaliseringsproces. In dit onderzoek kunnen bijvoorbeeld personeel, vrienden, familie of kennissen van de zaakvoerder een belangrijke factor zijn die het gedrag van de zaakvoerder beïnvloedt. Zo kan de zaakvoerder de digitale online-boekhoudsoftware sneller als nuttig beschouwen wanneer iemand die hij belangrijk of krachtig genoeg vindt een positieve houding heeft ten opzichte van de software. Volgens deze hypothese zal de zaakvoerder zich dan ook positief laat beïnvloeden om uit te maken of hij de software als nuttig beschouwt.

H3: de subjectieve standaard heeft een positief effect op het imago

De subjectieve standaard heeft volgens Venkatesh et al. (2003) een direct effect op het imago van de gebruiker. Volgens het TAM2 model geldt dat wanneer een persoon de mogelijke gebruiker positief beïnvloedt, deze mogelijke gebruiker een positiever imago zal hebben ten opzichte van andere mensen. Toegepast op dit onderzoek wil dit zeggen dat wanneer een persoon de zaakvoerder van een KMO positief beïnvloedt om de digitale online-boekhoudsoftware te gebruiken, deze KMO sneller een positief imago zal hebben ten opzichte van andere mensen. Het imago van de KMO zal dus groter worden, de KMO zal een soort van statussymbool zijn voor de concurrenten en zal een betere reputatie krijgen bij andere mensen.

H4: het imago heeft een positief effect op het verwachte waargenomen nut

Moore en Benbasat (1991) definieerde imago als de mate waarin het gebruik van een innovatie een waar te nemen verbetering is van de status in het sociale systeem (Moore & Benbasat, 1991). Anders gezegd geeft het gebruik van de digitale online-boekhoudsoftware de KMO een soort van statussymbool. Pfeffer (1982) stelde in zijn boek 'Organizations and organization theory' dat ondernemingen steun kunnen krijgen van de hele onderneming en de samenleving door het uitoefenen van gedrag dat verwacht wordt door een groep individuen (Pfeffer, 1982). Het is waarschijnlijk dat KMO's verwachten dat iedereen gaat volgen met de trend van het digitaliseren. Met het gebruik van de software kan de zaakvoerder van de KMO op ieder moment zijn cijfers up-to-date bekijken. Bij belangrijke meetings kunnen andere zaakvoerders of belanghebbenden dit ook zien en kunnen zij ervaren dat dit noodzakelijk is om mee te kunnen. Het gebruiken van de software zal dus zorgen voor een soort van hogere status. Volgens de hypothese zal dan het gebruik van de software sneller als nuttig worden beschouwd door de zaakvoerder.

H5: de jobrelevantie heeft een positief effect op het verwachte waargenomen nut

Gebruikers van de digitale online-boekhoudsoftware kunnen hun werkefficiëntie verbeteren, ze gaan namelijk sneller beslissingen kunnen nemen. Zoals hoger vermeld zorgt de software er voor dat de zaakvoerder steeds zijn cijfers up-to-date kan bekijken. Hierdoor kan er rekening gehouden worden met deze cijfers bij het maken van strategische of financiële beslissingen. De software kan ook gebruikt worden in combinatie met andere software zoals de software van *webshops* waardoor er hier ook veel tijd bespaard kan worden. Een voorwaarde voor het ervaren van jobrelevantie is wel dat de gebruiker een sterke werkgerelateerde kennis moet hebben over de software. De KMO moet namelijk ervaren dat de situatie beter is geworden door het vlottere verloop. Verder werd er afgeleid dat de jobrelevantie een directe invloed heeft op het waargenomen nut (Kieras & Polson, 1985). Wanneer de gebruikers dus kennis hebben over de volledige werking en functies van de software, kunnen ze eenvoudig genieten van de voordelen van de software en zullen ze de software als job relevant beschouwen. Volgens de hypothese zal dat een positief effect hebben ten opzichte van het verwachte waargenomen nut.

H6: de outputkwaliteit heeft een positief effect op het verwachte waargenomen nut

Wanneer mensen een software gebruiken die bijdraagt aan de uitvoering van hun beroepstaken, zal er een verbetering zijn in werkefficiëntie. Dit voordeel wordt bij het TAM2 model gezien als een positieve outputkwaliteit van de software. Eerder studies hebben aangetoond dat outputkwaliteit een positieve relatie heeft met waargenomen nut. Wanneer de KMO efficiënter kan werken door het gebruik van de software en dus een positieve outputkwaliteit ervaart, zal dat volgens de hypothese een positief effect hebben op het verwachte waargenomen nut.

H7: de aantoonbaarheid van het resultaat heeft een positief effect op het verwachte waargenomen nut

In TAM2 wordt er gebruik gemaakt van *result demonstrability* of de aantoonbaarheid van het resultaat. Moore en Benbasat (1991) definiëren dit begrip als de concreetheid van de gevolgen door het gebruik. Deze concreetheid zal volgens Moore en Benbasat meteen tot waargenomen nut leiden. Hoe duidelijker dat de positieve gevolgen van het gebruik dus zijn, hoe sneller er nut zal worden waargenomen. Volgens de hypothese zal de concreetheid van de positieve gevolgen dus een positief effect hebben op het verwachte waargenomen nut.

H8: het verwachte waargenomen gebruiksgemak heeft een positief effect op het verwachte waargenomen nut

Zowel in het TAM model als in het TAM2 model is het duidelijk dat waargenomen gebruiksgemak positief gecorreleerd is met waargenomen nut (Davis, 1989; Venkatesh & Davis, 2000). Voor deze studie geldt dat wanneer mensen waarnemen dat het makkelijk is om de software te gebruiken, ze ook sneller het nut zullen inzien van de software. Wanneer KMO's verwachten te weten hoe de digitale online-boekhoudsoftware werkt en zij dit als eenvoudig ervaren, zullen volgens de hypothese de KMO's ook sneller een waarneembaar nut verwachten.

H9: het verwachte waargenomen gebruiksgemak heeft een positief effect op de gebruiksintentie

Het waargenomen gebruiksgemak is positief gecorreleerd met de intentie om het systeem te gebruiken. Dit werd ook aangetoond in de studie van Venkatesh et al. (2003). In dit onderzoek zal het verwachte waargenomen gebruiksgemak, dat deels bepaald wordt door de verschillende antecedenten, een invloed hebben op de gebruiksintentie van de KMO. Wanneer KMO's verwachten dat het eenvoudig is om de software te gebruiken, zullen volgens de hypothese de KMO's ook sneller een grotere intentie hebben om gebruik te maken van de software.

H10: het verwachte waargenomen nut heeft een positief effect op de gebruiksintentie

Net zoals het waargenomen gebruiksgemak heeft ook het waargenomen nut een positief effect op de gebruiksintentie. De hypothese zegt dat wanneer KMO's aangeven dat ze verwachten dat ze de software nuttig zullen vinden, zullen ze ook sneller de intentie hebben om de software te gebruiken. Wanneer het waargenomen nut dus toeneemt zal ook de gebruiksintentie toenemen.

3. Empirisch gedeelte

Het empirisch gedeelte bestaat er uit om na te gaan hoe de KMO's in Limburg staan ten opzichte van het gebruik van een digitale online-boekhoudsoftware. Dit wordt onderzocht aan de hand van het TAM2 model zoals hoger vermeld. Er zal gekeken worden of de hypothesen die hierboven gemaakt werden ondersteund worden.

Eerst zal er uitgelegd worden hoe de data verzameld werden. Verder zal er besproken worden welke schalen er precies gebruikt werden om de variabelen te meten. Vervolgens wordt er besproken hoe de data geanalyseerd zullen worden. Daarna zullen er enkele demografische en beschrijvende gegevens besproken worden van de respondenten. Tot slotte zullen de resultaten van het onderzoek besproken worden.

3.1 Datavergaring

In deze masterproef werd er gebruik gemaakt van een kwantitatief onderzoek. De vragenlijst (zie bijlage 7.2) werd opgesteld aan de hand van variabelen uit andere onderzoeken, zoals aangegeven onder punt 3.2 van deze masterproef. De vragenlijst werd opgesteld via Qualtrics en rondgestuurd via mail. Ze werd rondgestuurd naar KMO's die nog geen gebruik maken van een digitale online-boekhoudsoftware. Om te controleren of het bedrijf effectief nog geen gebruik maakt van de software werd deze vraag ook gesteld in de vragenlijst. Verder werden bedrijven als KMO beschouwd wanneer ze minder dan 50 werknemers hadden.

Om zoveel mogelijk KMO's te bevragen werd er vooral samengewerkt met Meekers Accountants en VOKA-Limburg. Meekers Accountants is een accountantskantoor gevestigd te Wellen, Sint-Truiden en Bree. Ze zitten dus verspreid over heel Limburg. Via het klantenbestand van Meekers Accountants werden er een 700-tal mails gestuurd naar KMO's. Via VOKA-Limburg werden er veel bedrijven bevroegd die geen klant zijn bij Meekers Accountants. VOKA-Limburg of ook wel de kamer van koophandel Limburg is een invloedrijk professioneel netwerk waar tal van Limburgse ondernemers en tal van ondernemingen lid van zijn. De mailadressen van de leden werden niet zelf bekomen wegens de privacyregelgeving. VOKA-Limburg stuurde de vragenlijst zelf door naar een beperkte ledenlijst. De vragenlijst werd volgens VOKA naar ongeveer 300 KMO's gestuurd. Verder werden er ook willekeurige KMO's gemaïld. Deze werden gevonden via allerlei brochures en reclameboekjes, dit waren er een 400-tal. Ten slotte werden ook de plaatselijke handelaren in Wellen gecontacteerd. Bij de Wellenaren werden er een 50-tal mailadressen van KMO's bekomen. In het totaal werd de mail met een link naar de vragenlijst (zie bijlage 7.1) gestuurd naar een 1450-tal KMO's in Limburg.

3.2 Meten van de variabelen

3.2.1 De basisconstructen van het TAM model

- Waargenomen nut: de mate waarin een persoon gelooft dat het gebruik van een bepaald systeem zal zorgen voor een betere werkprestatie. Een betere werkprestatie wil zeggen dat er efficiënter gewerkt zal worden, de technologie is dus nuttig omdat het werk sneller gaat. De schaal die Davis (1989) en Davis, Bagozzi en Warschaw (1989) gaven aan dit construct wordt weergegeven in tabel één. Deze schaal werd aangepast aan de digitale online-boekhoudsoftware.

Tabel 1: Aangepaste zevenpunt schaal waargenomen nut (Davis, 1989; Davis, Bagozzi, & Warshaw, 1989).

1. Ik verwacht dat het moeilijk zal zijn om een goede werkprestatie te hebben zonder de software.
2. Ik verwacht dat het gebruik van de software me meer controle zal geven over mijn werk.
3. Het gebruik van de software zal mijn werkprestaties verbeteren.
4. Ik verwacht dat de software zal behoren tot mijn jobgerelateerde noden.
5. Ik verwacht dat het gebruik van de software me tijd zal besparen.
6. Ik verwacht dat de software kritische aspecten van mijn job zal ondersteunen.
7. Ik verwacht dat het gebruik van de software er voor zorgt dat de tijd die ik spendeer aan onproductieve activiteiten vermindert.
8. Ik verwacht dat het gebruik van de software me efficiënter zal laten werken.
9. Ik verwacht dat het gebruik van de software de kwaliteit van wat ik doe zal verhogen.
10. Ik verwacht dat ik de software nuttig zal vinden in mijn job.

- Waargenomen gebruiksgemak: de mate waarin een persoon gelooft dat het gebruik van een bepaald systeem zal zorgen voor minder inspanningen. De schaal die Davis (1989) en Davis, Bagozzi en Warshaw (1989) gaven aan dit construct wordt weergegeven in tabel twee. Deze schaal werd aangepast aan de digitale online-boekhoudsoftware.

Tabel 2: Aangepaste zevenpunt schaal waargenomen gebruiksgemak (Davis, 1989; Davis et al., 1989).

1. Ik verwacht dat het leren gebruiken van de software gemakkelijk zal zijn voor mij.
2. Ik verwacht dat het makkelijk zal zijn de software te laten doen wat ik wil.
3. Ik verwacht dat ik de accountant niet vaak ga moeten contacteren over de werking van de software.
4. Ik verwacht dat het gebruik van de software niet veel mentale kracht vergt.
5. Ik verwacht dat de software me nuttige begeleiding zal geven bij het uitvoeren van taken.
6. Ik verwacht dat de software gemakkelijk te gebruiken zal zijn.

- Gebruiksintentie: de sterkte van iemand zijn intentie om de technologie in de toekomst te gebruiken. De schaal die Taylor en Todd (1995) aan dit construct gaven wordt weergegeven in tabel drie. Deze schaal werd aangepast aan de digitale online-boekhoudsoftware.

Tabel 3: Aangepaste zevenpunt schaal voor gebruiksintentie (Taylor & Todd, 1995).

- | |
|---|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Er van uitgaande dat ik de software kan gebruiken, dan ben ik van plan dit te doen. 2. Gegeven dat ik de software kan gebruiken, dan verwacht ik dat ik dit zou doen. |
|---|

3.2.2 De additionele constructen van het TAM2 model

Bij het TAM2 model werden additionele variabelen toegevoegd als antecedenten van waargenomen nut. Deze constructen kunnen onderverdeeld worden in twee categorieën, namelijk constructen met een sociale invloed en constructen via cognitieve processen. Deze constructen worden hieronder besproken en de schalen werden vervolgens aangepast aan de digitale online-boekhoudsoftware.

Via sociale invloed:

- Subjectieve standaard: het belang dat een persoon hecht aan de mate waarin zijn handelingen al dan niet in vraag worden gesteld door mensen die hij belangrijk vindt. De schaal die Taylor en Todd (1995) aan dit construct gaven wordt weergegeven in tabel vier.

Tabel 4: Aangepaste zevenpunt schaal subjectieve standaard (Taylor & Todd, 1995).

- | |
|--|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Ik verwacht dat mensen die mijn gedrag beïnvloeden zullen vinden dat ik de software moet gebruiken. 2. Ik verwacht dat mensen die ik belangrijk vind vinden dat ik het systeem moet gebruiken. |
|--|

- Imago: de mate waarin het gebruik van innovatie wordt gezien als een statussymbool in het sociale systeem. De schaal die Moore en Benbasat (1991) aan dit construct gaven wordt weergegeven in tabel vijf.

Tabel 5: Aangepaste zevenpunt schaal imago (Moore & Benbasat, 1991).

- | |
|--|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Mensen die in mijn sector de software gebruiken hebben meer aanzien dan de andere. 2. Mensen die in mijn sector de software gebruiken hebben meer prestige. 3. De software gebruiken geeft een statussymbool. |
|--|

Via cognitieve processen:

- Jobrelevantie: de individuele perceptie over de mate waarin het systeem bruikbaar is in zijn of haar job. De schaal die Davis, Bagozzi en Warshaw (1992) aan dit construct gaven wordt weergegeven in tabel zes.

Tabel 6: Aangepaste zevenpunt schaal job relevantie (Davis, Bagozzi, & Warshaw, 1992).

- | |
|---|
| 1. Ik verwacht dat in mijn job het gebruik van de software belangrijk is. |
| 2. Ik verwacht dat in mijn job het gebruik van de software relevant is. |

- Outputkwaliteit: de mate waarin de output overeenstemt met de doelen van het systeem. De schaal die Davis, Bagozzi en Warshaw (1992) aan dit construct gaven wordt weergegeven in tabel zeven.

Tabel 7: Aangepaste zevenpunt schaal outputkwaliteit (Davis et al., 1992).

- | |
|---|
| 1. Ik verwacht dat de kwaliteit van de output van de software hoog is. |
| 2. Ik verwacht dat ik geen probleem ga hebben met de kwaliteit van de output. |

- Aantoonbaarheid van het resultaat: de resultaten van het systeem laten het toe om te testen of de resultaten goed zijn. De schaal die Moore en Benbasat (1991) aan dit construct gaven wordt weergegeven in tabel acht.

Tabel 8: Aangepaste zevenpunt schaal aantoonbaarheid resultaat (Moore & Benbasat, 1991).

- | |
|--|
| 1. Ik verwacht dat ik anderen zou kunnen vertellen over de consequenties van het gebruik van de software. |
| 2. Het verwachte resultaat van het gebruik van de software (mogelijks bv tijdswinst) is typerend voor mij. |
| 3. Ik verwacht dat ik het makkelijk zal hebben om te vertellen om het gebruik van de software voor- of nadelig kan zijn. |

Om de 10 hypothesen te testen moeten er dus acht verschillende factoren van het TAM2 model bevestigd worden. Deze zijn: gebruiksintentie, waargenomen nut, waargenomen gebruiksgemak, subjectieve standaard, imago, jobrelevantie, outputkwaliteit en aantoonbaarheid van het resultaat. De verschillende factoren worden in onderstaande tabel (zie tabel 9) nog eens kort opgesomd samen met de auteurs van de schalen.

Tabel 9: Bronnen van de gebruikte schalen per construct.

Construct	Onderzoek
Gebruiksintentie	Taylor & Todd (1995)
Waargenomen nut	Davis (1989); Davis, Bagozzi & Warshaw (1989)
Waargenomen gebruiksgemak	Davis (1989); Davis, Bagozzi & Warshaw (1989)
Subjectieve standaard	Taylor & Todd (1995)
Imago	Moore & Benbasat (1991)
Jobrelevantie	Davis, Bagozzi & Warshaw (1992)
Outputkwaliteit	Davis, Bagozzi & Warshaw (1992)
Aantoonbaarheid resultaat	Moore & Benbasat (1991)

3.3 Beschrijvende analyse

3.3.1 Beschrijving van de respondenten

De totale steekproef bestaat uit 182 respondenten. De doelgroep voor dit onderzoek bestaat uit KMO's uit Limburg die nog geen gebruik maken van een digitaal online-boekhoudsoftware. In totaal werden er 26 respondenten verwijderd uit de resultaten omdat deze niet aan de doelgroep voldeden. Er waren namelijk acht KMO's niet in Limburg gevestigd, zeven KMO's hadden meer dan 50 werknemers en elf KMO's maakten al gebruik van een digitale online-boekhoudsoftware. Na deze aanpassingen bleven er uiteindelijk 156 bruikbare KMO's over.

Van de 156 respondenten zijn er 52 vrouwelijk en 104 mannelijk. Dit komt precies neer op één derde vrouwen en twee derde mannen. Verder is de gemiddelde leeftijd 45,68 jaar. De jongste respondent is 22 jaar en de oudste is er 68. De ouderdom van de KMO's werd ook bevraagd, er werd gevraagd wanneer de KMO's werden opgericht. De gemiddelde KMO werd opgericht in het jaar 1994. De oudste KMO werd opgericht in het jaar 1895, de jongste KMO is pas dit jaar opgericht. Het gemiddeld aantal werknemers van de steekproef is 10,97; dus bijna elf werknemers (zie tabel 10).

Tabel 10: Output beschrijvende statistiek.

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Geslacht	156	0	1	,67	,473
Leeftijd	156	22	68	45,68	9,744
Jaar oprichting	156	1895	2017	1994,36	21,465
Aantal werknemers	156	1	49	10,9744	14,09550
Valid N (listwise)	156				

3.3.2 Taken van een accountant

Uit een studie van Arnold, Cherry, Diamond en Walker (1984) bleek dat van de bevroegde bedrijven geen enkel bedrijf de externe accountant had aangesteld voor extern niet-fiscaal advies. Volgens Arnold et al. is het voor kleine bedrijven zinloos om financieel deskundigen te raadplegen voor niet-fiscaal advies, namelijk omdat ze alleen maar kijken naar het financiële aspect van het probleem en redelijk duur zijn. Voor bestuurlijke problemen zoals bijvoorbeeld de aanwerving en ontwikkeling van personeel, marketing of concurrentie wordt er dus niet snel naar de accountant gegaan (Arnold, Cherry, Diamond, & Walker, 1984). Deze studie dateert van voor het ontstaan van het IAB. Sinds de komst van het IAB is het accountantsberoep gereguleerd in België, waardoor het waarschijnlijk is dat de kwaliteit van de gemiddelde accountant erop vooruit ging.

Aan de hand van de vragenlijst werd er ook nagegaan welke taken van de externe accountant de KMO's nu net het meest belangrijk vinden. Aan de hand van deze vraag kon er bepaald worden of er wel effectief veel vraag is naar advies van de accountant. De digitale online-boekhoudsoftware zal er voor zorgen dat er meer tijd is om advies te kunnen geven, maar dan moet er ook geweten zijn of er wel degelijk vraag is naar dat advies. De KMO's moesten zes taken van de accountant ranken van meest tot minst belangrijk. In onderstaande tabel (zie tabel 11) wordt in percentages weergegeven hoe belangrijk elke taak was per positie. Zo werd bijvoorbeeld de taak "privé- en gerechtelijk advies geven" bij 8,22 procent van de KMO's als belangrijkste taak beschouwd, bij 10,96 procent als tweede belangrijkste taak enzovoort.

Tabel 11: Taken van de accountant (in percentages).

Taken accountant	1	2	3	4	5	6	TOTAAL
Privé- en gerechtelijk advies geven	8,22	10,96	15,75	14,38	23,97	26,72	100
Boekhoudkundige controle	53,42	25,34	10,27	4,11	2,74	4,12	100
Verlenen fiscaal advies	26,03	38,36	18,49	11,64	4,79	0,69	100
Opmaken nodige verslagen	2,74	11,64	23,29	30,82	23,97	7,54	100
Administratieve organisatie en kwaliteitsbewaking	7,53	8,22	14,38	23,29	25,34	21,24	100
Vertegenwoordiging individuele vennoten bij controle	2,05	5,48	17,81	15,75	19,18	39,73	100

Volgens de respondenten is de belangrijkste taak van de externe accountant het zorgen voor de boekhoudkundige controle, de boekhouding moet namelijk in orde zijn. De tweede belangrijkste taak is het verlenen van fiscaal advies. Net zoals in de literatuurstudie werd aangehaald is de adviserende rol van de accountant steeds belangrijker geworden, deze tabel bevestigt dat het verlenen van fiscaal advies ook een zeer belangrijke taak is van de externe accountant. Op de derde plaats komt het opmaken van nodige verslagen. Vervolgens komt de rol als privé- en

gerechtelijk adviseur en de rol van administratieve organisatie en kwaliteitsbewaking. Deze taken zijn volgens de KMO's ongeveer even belangrijk. Hieruit blijkt dat de KMO's tegenwoordig toch vragen naar niet-fiscaal advies van de externe accountant. Op de laatste plaats staat de rol van vertegenwoordiger van individuele vennoten bij controles. De KMO's zullen er waarschijnlijk van uitgaan dat de boekhouding correct is, dus dat er geen fouten kunnen gevonden worden bij een mogelijke controle. Vandaar dat de vertegenwoordiging ook niet nodig is.

Het verlenen van fiscaal advies is volgens de KMO's dus een belangrijke taak van de externe accountant. Fiscaal advies verlenen staat namelijk op de tweede plaats wat aantoont dat zeer veel bedrijven hier achter vragen. Door de komst van de digitale online-boekhoudsoftware zullen de externe accountants meer tijd kunnen maken om deze vraag in te lossen.

3.4 Constructie van de afhankelijke en onafhankelijke variabelen

Om de hypothesen te testen zal er gebruik gemaakt worden van het programma SPSS. Dit is een programma dat gebruikt wordt om statistische analyses te maken. Voor het testen van de hypothesen zullen er drie lineaire regressieanalyses gedaan worden. Vooraleer deze uit te voeren moet er eerst gekeken worden naar de validiteit en de betrouwbaarheid van de vragenlijst. De validiteit zal onderzocht worden aan de hand van factoranalyse en de betrouwbaarheid aan de hand van Cronbach's alpha.

3.4.1 Factoranalyse

Factoranalyse is een methode waarbij het de bedoeling is om na te gaan of er relevante grootheden terug te vinden zijn uit de totale data, dit is explorerende factoranalyse. Echter kan factoranalyse ook gebruikt worden bij alreeds bestaande variabelen zoals in dit onderzoek, dit heet confirmatieve factoranalyse. Als onderzoeker wil je weten of de constructen effectief meten wat er gemeten moet worden. Dit is de validiteit. Om de validiteit te weten moet er gebruik gemaakt worden van de confirmatieve factoranalyse. Op die manier kan er nagaan worden of de verschillende variabelen effectief terug te vinden zijn in de data. Aangezien er in deze studie gewerkt wordt met een vragenlijst die werd opgesteld voor andere studies, zou er vanuit moeten kunnen gegaan worden dat de validiteit van deze vragenlijst goed zit. De vragenlijst werd wel lichtjes aangepast omdat ze meer naar verwachtingen zal toetsen, maar de basis van de vragen bleven steeds hetzelfde. Om de validiteit van deze vragenlijst te testen zal er gebruik gemaakt worden van de confirmatieve factoranalyse.

De confirmatieve factoranalyse werd ook in het oorspronkelijke model van Venkatesh en Davis (2000) gebruikt. Bij de studie van Venkatesh en Davis werd er gebruik gemaakt van de *principal components analysis* als extractiemethode. Ook in dit onderzoek wordt er gebruik gemaakt van deze methode. Aan de hand van deze analyse wordt de factoranalyse uitgevoerd. De *principal components analysis* zorgt er namelijk voor dat een groot aantal gegevens beschreven kunnen worden aan de hand van een kleiner aantal relevante grootheden, zoals in dit onderzoek wordt gedaan.

Verder werd er bij Venkatesh et al. (2000) gebruik gemaakt van de *Oblimin Rotation method* als rotatie methode. De *Oblimin Rotation method* is een *oblique* methode. Dat wil zeggen dat de methode kan gebruikt worden wanneer er correlaties zijn tussen de verschillende factoren, aan de hand van tabel 21 kunnen we zien dat er veel correlaties aanwezig zijn (zie tabel 21). Volgens Costello & Osborne (2005) zorgt *oblique* rotatie bij sociaal wetenschappelijk onderzoek voor een theoretisch meer accuraat resultaat dan een *orthogonal* rotatie. Echter is geen van de *oblique* rotaties duidelijk dominant in psychologisch onderzoek. Alle soorten *oblique* rotaties produceren vergelijkbare resultaten (Costello & Osborne, 2005). Vandaar wordt er gekozen om in dit onderzoek de *Oblimin Rotation method* te gebruiken. Deze methode werd namelijk ook gebruikt door Venkatesh et al. (2000).

De studie van Venkatesh et al. (2000) werd gedaan bij 468 respondenten. Zij hadden een goede validiteit. Zo konden zij ook alle vragen uit hun vragenlijst behouden om hun onderzoek uit te voeren. In deze studie zijn er 156 respondenten, aan de hand van het outputscherf van de factoranalyse kon vastgesteld worden dat er enkele vragen geen goede validiteit hadden. Een vraag heeft geen goede validiteit wanneer ze na de factoranalyse twee absolute waardes heeft die groter zijn dan 0,4 of wanneer de absolute waarde die groter is dan 0,4 bij de verkeerde component staat. Om een correcte output te hebben moeten alle vragen per construct bij eenzelfde component staan en moeten ze elk een absolute waarde hebben die groter is dan 0,4 (Field, 2009). Hoe groter deze absolute waarde is, hoe beter deze vraag hoort bij die component.

De vragen die weggelaten werden zijn de eerste, vijfde en zevende vraag over het verwachte waargenomen nut. Deze hadden geen goede validiteit voor het construct waargenomen nut. Verder had de vijfde vraag over het verwachte waargenomen gebruiksgemak ook geen goede validiteit voor de factor waargenomen gebruiksgemak en als laatste heeft de tweede vraag van de vragenlijst over de aantoonbaarheid van het resultaat ook geen goede validiteit voor de factor aantoonbaarheid resultaat. Deze vijf vragen zullen weggelaten worden voor verdere analyses, de finale vragen per factor worden weergegeven in tabel 12.

Tabel 12: Vragen per factor.

Gebruiksintentie	<ol style="list-style-type: none"> 1. Er van uitgaande dat ik de software kan gebruiken, dan ben ik van plan dit te doen. 2. Gegeven dat ik de software kan gebruiken, dan verwacht ik dat ik dit zou doen.
Waargenomen nut	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ik verwacht dat het moeilijk zal zijn om een goede jobprestatie te hebben zonder de software. 2. Ik verwacht dat het gebruik van de software me meer controle zal geven over mijn werk. 3. Het gebruik van de software zal mijn jobprestaties verbeteren. 4. Ik verwacht dat de software zal behoren tot mijn jobgerelateerde noden. 5. Ik verwacht dat het gebruik van de software me tijd zal besparen.

	<p>6. Ik verwacht dat de software kritische aspecten van mijn job zal ondersteunen.</p> <p>7. Ik verwacht dat het gebruik van de software er voor zorgt dat de tijd die ik spendeer aan onproductieve activiteiten vermindert.</p> <p>8. Ik verwacht dat het gebruik van de software me efficiënter zal laten werken.</p> <p>9. Ik verwacht dat het gebruik van de software de kwaliteit van wat ik doe zal verhogen.</p> <p>10. Ik verwacht dat ik de software nuttig zal vinden in mijn job.</p>
Waargenomen gebruiksgemak	<p>1. Ik verwacht dat het leren gebruiken van de software gemakkelijk zal zijn voor mij.</p> <p>2. Ik verwacht dat het makkelijk zal zijn de software te laten doen wat ik wil.</p> <p>3. Ik verwacht dat ik de accountant niet vaak ga moeten contacteren over de werking van de software.</p> <p>4. Ik verwacht dat het gebruik van de software niet veel mentale kracht vergt.</p> <p>5. Ik verwacht dat de software me nuttige begeleiding zal geven bij het uitvoeren van taken.</p> <p>6. Ik verwacht dat de software gemakkelijk te gebruiken zal zijn.</p>
Subjectieve standaard	<p>1. Ik verwacht dat mensen die mijn gedrag beïnvloeden zullen vinden dat ik de software moet gebruiken.</p> <p>2. Ik verwacht dat mensen die ik belangrijk acht vinden dat ik het systeem moet gebruiken.</p>
Imago	<p>1. Mensen die in mijn sector de software gebruiken hebben meer aanzien dan de andere.</p> <p>2. Mensen die in mijn sector de software gebruiken hebben meer prestige.</p> <p>3. De software gebruiken geeft een statussymbool.</p>
Jobrelevantie	<p>1. Ik verwacht dat in mijn job het gebruik van de software belangrijk is.</p> <p>2. Ik verwacht dat in mijn job het gebruik van de software relevant is.</p>
Outputkwaliteit	<p>1. Ik verwacht dat de kwaliteit van de output van de software hoog is.</p> <p>2. Ik verwacht dat ik geen probleem ga hebben met de kwaliteit van de output.</p>
Aantoonbaarheid resultaten	<p>1. Ik verwacht dat ik anderen zou kunnen vertellen over de consequenties van het gebruik van de software.</p> <p>2. Het verwachte resultaat van het gebruik van de software (mogelijks bv tijdswinst) is typerend voor mij.</p> <p>3. Ik verwacht dat ik het makkelijk zal hebben om te vertellen waarom het gebruik van de software voor- of nadelig kan zijn.</p>

Wanneer er door het weglaten van bovenstaande doorstreepte vragen een correcte output bekomen wordt moet er ook gekeken worden of de gegevens wel geschikt waren voor een factoranalyse. Om dit te onderzoeken worden er twee verschillende testen gedaan, namelijk de Kaider-Meyer-Olkin test en de Bartlett's test.

De waarde van de Kaider-Meyer-Olkin test is een maat voor hoe geschikt de gegevens zijn om een factoranalyse te doen, de waarde varieert tussen nul en één (Field, 2009). Hoe hoger de waarde, hoe beter de gegevens geschikt zijn om een factoranalyse te doen. Volgens Field (2009) is een waarde tussen 0,5 en 0,7 matig, tussen 0,7 en 0,8 goed, tussen 0,8 en 0,9 zeer goed en hoger dan 0,9 is uitstekend. Hier is de waarde 0,875; de gegevens zijn dus zeer goed om een factoranalyse te doen (zie tabel 13).

De Bartlett's test gaat aan de hand van een nulhypothese kijken of de variabelen orthogonaal zijn. Orthogonaal wil zeggen dat er geen correlaties zouden zijn tussen de verschillende variabelen. De nulhypothese houdt dus in dat er geen relaties zijn tussen de verschillende variabelen. Een factoranalyse zou dan geen zin hebben doordat een factoranalyse variabelen net groepeerd in verschillende componenten omdat ze samenhangen. De nulhypothese kan hier verworpen worden op een significantieniveau van 0,01; de verschillende variabelen kennen dus een onderlinge relatie (zie tabel 13). De gegevens zijn dus geschikt om een factoranalyse te doen.

Tabel 13: KMO test en Bartlett's test.

KMO and Bartlett's Test		
Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		,875
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	3135,764
	df	300
	Sig.	,000

Alle waardes in tabel veertien die groter zijn dan 0,4 worden in het vetgedrukt weergegeven, na het schrappen van de niet passende vragen werd het outputscherf wel gunstig zoals in tabel veertien. Alle vragen staan bij de juiste component en hebben een absolute waarde die groter is dan 0,4; per component werden ze gerangschikt van hoog naar laag. Nu mag er besloten worden dat component één waargenomen nut is, component twee waargenomen gebruiksgemak, enzovoort.

Tabel 14: Confirmatieve factoranalyse.

Pattern Matrix^a								
	Component							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Nut 9	,888	,011	,097	-,021	,055	,074	-,096	,077
Nut 6	,767	-,118	-,021	,045	,003	,133	,168	-,030
Nut 3	,743	-,018	,011	-,094	,066	-,087	,167	,062
Nut 10	,728	-,144	,054	,159	,008	-,121	-,046	-,046

Nut 8	,633	-,079	,029	,199	,076	-,216	-,036	-,109
Nut 4	,593	,034	-,018	-,088	,056	-,177	,261	,067
Nut 2	,575	,174	-,047	,000	-,001	-,298	,072	,204
Gebruiksgemak 4	-,043	-,832	,028	,145	,092	,093	,124	-,104
Gebruiksgemak 1	,123	-,801	-,049	,046	-,026	-,119	-,060	-,099
Gebruiksgemak 2	-,013	-,795	-,024	-,117	,193	-,060	-,107	,109
Gebruiksgemak 6	,026	-,773	-,010	,041	-,217	-,108	,154	,075
Gebruiksgemak 3	,096	-,690	,034	,008	-,054	,054	-,080	,271
Imago 3	-,028	-,044	,969	-,033	-,020	,001	-,019	,058
Imago 2	,001	,031	,964	-,008	-,006	-,036	-,026	-,004
Imago 1	,038	,038	,871	,033	,036	,011	,080	-,073
Aantoonbaarheid resultaat 3	-,062	,011	-,037	,880	-,004	-,052	,075	,064
Aantoonbaarheid resultaat 1	,065	-,013	,027	,879	,035	,008	-,078	,038
Subjectieve standaard 1	,020	,021	,022	,023	,930	,026	,075	,032
Subjectieve standaard 2	,038	-,036	,037	,014	,884	-,087	,023	,023
Intentie 2	-,020	-,060	,051	,034	,044	-,915	,042	-,017
Intentie 1	,033	-,030	,018	,040	,039	-,879	,046	,043
Jobrelevantie 2	,028	-,014	,036	,024	,076	-,072	,835	,068
Jobrelevantie 1	,135	-,001	,105	,010	,119	-,078	,767	-,009
Outputkwaliteit 2	,015	-,087	-,022	,090	,136	-,042	-,031	,829
Outputkwaliteit 1	,092	-,062	,013	,241	-,067	-,027	,270	,596
Extraction Method: Principal Component Analysis.								
Rotation Method: Oblimin with Kaiser Normalization.								
a. Rotation converged in 7 iterations.								

3.4.2 De betrouwbaarheid

De Cronbach's alpha geeft aan in welke mate de resultaten geloofwaardig of stabiel zijn. Met de Cronbach's alpha wordt dus de interne consistentie of homogeniteit gemeten. Wanneer er door de verschillende respondenten consistent geantwoord werd op een vraag, is er een hoge homogeniteit. Daartegenover, wanneer er grote verschillen zijn tussen de antwoorden van de respondenten, dan is de homogeniteit laag. Hoe hoger de alpha, hoe hoger de consistentie of homogeniteit. Eén goede alpha is er wanneer deze hoger is dan 0,70. Er werd nagegaan hoe hoog de consistentie is voor alle bevraagde factoren. In dit onderzoek hebben alle factoren van het TAM2 model een alpha tussen 0,780 en 0,951. Dit wil dus zeggen dat de factoren een zeer hoge consistentie hebben (zie tabel 15). De totale homogeniteit van al de factoren is 0,931; dus ook de volledige vragenlijst heeft een hoge consistentie.

Tabel 15: Cronbach's alpha per factor.

Construct	Cronbach's alpha
Gebruiksintentie	0,951
Waargenomen nut	0,930
Waargenomen gebruiksgemak	0,882
Subjectieve standaard	0,937
Imago	0,936
Jobrelevantie	0,922
Outputkwaliteit	0,780
Aantoonbaarheid resultaat	0,803

3.4.3 Beschrijving van de variabelen

Via de vragenlijst werd er naar verschillende factoren bevroegd over de digitale online-boekhoudsoftware. De factoren werden aan de hand van een zevenpuntschaal bevroegd. Wanneer er een zeven werd aangeduid was dit een positieve houding ten opzichte van de digitale online-boekhoudsoftware voor dat construct, een één was dan weer een negatieve houding. Wanneer er een vier werd aangeduid was dit uiteraard neutraal. Wat de gemiddelde scores zijn per factor wordt in tabel zestien weergegeven (zie tabel 16), de factoren zijn gerangschikt van negatief naar positief. De eerste factor is imago met een gemiddelde score van 3,29. Volgens de gemiddelde respondent zou het gebruik van de digitale online-boekhoudsoftware het imago van de KMO dus niet verhogen. Al de andere factoren zitten wel boven de vier met hun gemiddelde. Wat opvalt is het feit dat de gebruiksintentie het hoogste gemiddelde heeft, namelijk 5,59. De gemiddelde respondent heeft dus de intentie om de digitale online-boekhoudsoftware te gaan gebruiken.

Tabel 16: Output beschrijvende statistiek per factor.

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Imago	156	1,00	7,00	3,29	1,36
Subjectieve standaard	156	1,00	7,00	4,49	1,22
Jobrelevantie	156	1,00	7,00	4,96	1,27
Waargenomen gebruiksgemak	156	2,20	7,00	5,02	1,04
Aantoonbaarheid resultaat	156	2,00	7,00	5,27	,94
Waargenomen nut	156	1,86	7,00	5,28	1,13
Outputkwaliteit	156	2,00	7,00	5,40	1,09
Gebruiksintentie	156	1,00	7,00	5,59	1,32
Valid N (listwise)	156				

De belangrijkste factor om te weten of de toegevoegde waarde van de accountant effectief zal veranderen is de gebruiksintentie. Om de mogelijke verandering na te gaan moet er geweten zijn of de KMO's wel effectief willen overschakelen naar de digitale online-boekhoudsoftware. In onderstaande tabel (zie tabel 17) wordt de gebruiksintentie weergegeven van de respondenten. Hierop valt te zien dat er toch vooral een positieve intentie is ten opzichte van het gebruik, dit kon het hoge gemiddelde van 5,59 natuurlijk ook doen vermoeden. Het is waarschijnlijk dat in de komende jaren dus vele KMO's zullen overschakelen naar de digitale online-boekhoudsoftware, slechts elf KMO's hebben een negatieve gebruiksintentie, dat is maar 7,1 procent van het totaal. Verder werd er achttien keer neutraal geantwoord. Alle 127 andere KMO's, wat overeenkomt met 81,4 procent, hebben een positieve intentie om de digitale online-boekhoudsoftware te gebruiken.

Tabel 17: Output gebruiksintentie.

Descriptieve analyse: Gebruiksintentie				
		Frequentie	Percentage	Cumulatief Percentage
Waarde	1,00	1	,6	,6
	2,00	5	3,2	3,8
	2,50	1	,6	4,5
	3,00	4	2,6	7,1
	4,00	18	11,5	18,6
	4,50	5	3,2	21,8
	5,00	17	10,9	32,7
	5,50	10	6,4	39,1
	6,00	51	32,7	71,8
	6,50	5	3,2	75,0
	7,00	39	25,0	100,0
	Totaal	156	100,0	

Om te kijken of de gebruiksintentie wordt beïnvloed door andere factoren worden er nog enkele vergelijkingen gedaan. Er wordt gekeken naar de invloed van het aantal werknemers, de leeftijd van de zaakvoerder en het jaar van oprichting van de KMO. Deze drie factoren worden hieronder afzonderlijk bekeken.

De eerste factor is het aantal werknemers, uit tabel achttien blijkt dat de meerderheid van de respondenten kleine bedrijven zijn. Namelijk meer dan twee derde valt binnen deze categorie. Wanneer de kleine en grotere KMO's met elkaar vergeleken worden, dan blijkt uit tabel achttien dat er geen grote verschillen zijn tussen kleine of grote KMO's ten opzichte van de gebruiksintentie.

Tabel 18: Invloed aantal werknemers op gebruiksintentie.

Gebruiksintentie * Aantal werknemers				
		Aantal werknemers		Totaal
		Klein ≤10	Groot >10	
Gebruiksintentie	Laag <4	7 6,48%	4 8,33%	11
	Neutraal =4	13 12,04%	5 10,42%	18
	Hoog >4	88 81,48%	39 81,25%	127
Totaal		108 100%	48 100%	156

De tweede factor die besproken wordt is de leeftijd van de zaakvoerder. Uit tabel negentien blijkt dat de leeftijd van de respondenten min of meer mooi verdeeld is. Verder blijkt ook uit deze tabel dat er tussen de verschillende leeftijden geen grote verschillen zijn ten opzichte van de gebruiksintentie. Het is opmerkelijk dat oudere zaakvoerders geen negatievere intentie hebben ten opzichte van het gebruik. Uit de tabel blijkt wel dat de jongere zaakvoerders toch het laagste percentage hebben bij zowel de laagste gebruiksintentie als bij de neutrale gebruiksintentie. Zij zijn dus het positiefste ten opzichte van de intentie tot gebruik. Een mogelijke verklaring hiervoor is de waarschijnlijkheid dat de jonge zaakvoerders minder moeite zullen moeten doen om met de software te leren werken dan oudere zaakvoerders.

Tabel 19: Invloed leeftijd zaakvoerder op gebruiksintentie.

Gebruiksintentie * Leeftijd zaakvoerder					
		Leeftijd zaakvoerder			Totaal
		21-40	41-50	51-70	
Gebruiksintentie	Laag <4	2 3,85%	5 8,93%	4 8,33%	11
	Neutraal =4	4 7,69%	7 12,50%	7 14,58%	18
	Hoog >4	46 88,46%	44 78,57%	37 77,08%	127
Totaal		52 100%	56 100%	48 100%	156

De laatste factor die besproken wordt is het jaar van oprichting van de KMO. Uit tabel twintig blijkt dat de helft van de bedrijven is opgericht voor 2000 en de andere helft na 2000. Verder uit de tabel blijkt dat er een relatief groot verschil is voor de neutrale gebruiksintentie tussen de bedrijven die zijn opgericht tussen de jaren 1895 - 1979 (22,22%) en de bedrijven die zijn opgericht tussen 2000 - 2017 (7,69%). De oudere bedrijven lijken zo misschien toch iets kritischer ten opzichte van de software dan jongere bedrijven. Ook bij de hoge gebruiksintentie wordt dit nog eens bevestigd, daar valt er te zien dat de oudere bedrijven een lager percentage (70,37%) hebben dan de jongere bedrijven (84,62%).

Tabel 20: Invloed jaar oprichting op gebruiksintentie.

Gebruiksintentie * Jaar opgericht					
		Jaar opgericht			Totaal
		1895 - 1979	1980 - 1999	2000 - 2017	
Gebruiksintentie	Laag <4	2 7,41%	3 5,88%	6 7,69%	11
	Neutraal =4	6 22,22%	6 11,77%	6 7,69%	18
	Hoog >4	19 70,37%	42 82,35%	66 84,62%	127
Totaal		27 100%	51 100%	78 100%	156

Tot slot worden de correlaties tussen alle variabelen weergegeven in tabel 21. Uit deze tabel blijkt dat er geen correlaties zijn die groter zijn dan 0,8. Wanneer dit wel het geval is, is er sprake van multicollineariteit. Dit wil zeggen dat de variabelen niet samen mogen worden gebruikt in een regressie omdat de variabelen te sterk zouden samenhangen. Wanneer variabelen te sterk gecorreleerd zijn zou dat kunnen zorgen voor een mindere betrouwbaarheid van de resultaten.

Tabel 21: Correlaties.

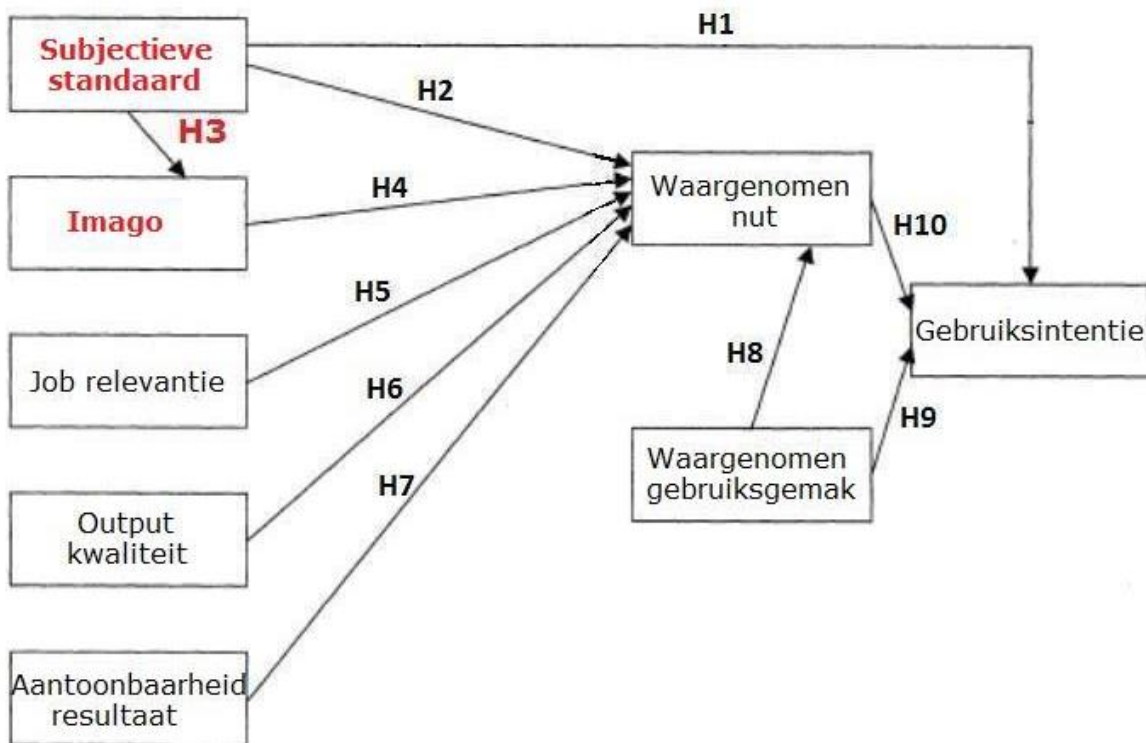
Correlaties												
		Intentie	Nut	Gebruiks- gemak	Subj. standaard	Imago	Job- relevantie	Output- kwaliteit	Aant. resultaat	Geslacht	Leeftijd	Aantal werknemers
Intentie	Pearson Correlation	1										
Nut	Pearson Correlation	,650***	1									
Gebruiks- gemak	Pearson Correlation	,329***	,426***	1								
Subj. standaard	Pearson Correlation	,431***	,476***	,199**	1							
Imago	Pearson Correlation	,205**	,288***	-,002	,407***	1						
Jobrelevantie	Pearson Correlation	,567***	,660***	,202**	,459***	,330***	1					
Output- kwaliteit	Pearson Correlation	,459***	,556***	,486***	,338***	,057	,463***	1				
Aant. resultaat	Pearson Correlation	,392***	,374***	,422***	,174**	,066	,337***	,528***	1			
Geslacht	Pearson Correlation	,253***	,162**	,142*	,139*	-,020	,169**	,176**	,179**	1		
Leeftijd	Pearson Correlation	-,044	-,052	-,137*	-,022	,260***	-,029	-,085	-,144*	-,004	1	
Aantal werknemers	Pearson Correlation	-,062	,055	-,051	,089	,076	,007	-,002	-,046	-,002	-,040	1
<p>***. Correlation is significant at the 0,01 level (2-tailed). **. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed). *. Correlation is significant at the 0.1 level (2-tailed).</p>												

3.5 Resultaten

Zoals hoger vermeld zullen er drie verschillende lineaire regressieanalyses gedaan worden om de hypothesen te toetsen. Op die manier is het mogelijk om het TAM2 model te gebruiken, Venkatesh en Davis (2000) deden de analyse ook aan de hand van aparte lineaire regressieanalyses. Bij alle regressies zullen er drie controlevariabelen worden gebruikt, namelijk: geslacht, leeftijd en aantal werknemers. Er werd voor deze drie controlevariabelen gekozen omdat deze factoren het nemen van ondernemingsbeslissingen kunnen beïnvloeden. Het is namelijk de zaakvoerder die een beslissing neemt voor een KMO dus vandaar wordt er rekening gehouden met zijn geslacht en leeftijd. Tot slot is ook de grootte van de KMO belangrijk, de grootte bepaalt namelijk vaak hoe ingewikkeld de structuur is binnen een onderneming. Bij grotere ondernemingen moet er bijvoorbeeld met meer rekening gehouden worden bij het nemen van een beslissing.

3.5.1 Het eerste lineaire regressiemodel

De eerste lineaire regressieanalyse die getoetst zal worden heeft als afhankelijke variabele imago en als onafhankelijke variabele subjectieve standaard (zie figuur 6).



Figuur 6: De eerste lineaire regressie.

Het eerste lineaire regressiemodel ziet er dus als volgt uit:

$$Imago = \beta_0 + \beta_1 \text{subjectieve standaard} + \beta_2 \text{geslacht} + \beta_3 \text{leeftijd} + \beta_4 \text{aantal werknemers}$$

Aan de hand van bovenstaande regressie kan hypothese drie getoetst worden. Hieronder zijn in tabel 22 en 23 de resultaten weergegeven van deze regressie.

Tabel 22: Output model summary van imago.

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,496 ^a	,246	,226	1,2005068620 00000

a. Predictors: (Constant), aantal werknemers, geslacht, leeftijd, subjectieve standaard

Tabel 23: Output van de regressie van imago.

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-,448	,598		-,749	,455
	subjectieve standaard	,467	,080	,419	5,848	,000
	Geslacht	-,223	,206	-,077	-1,082	,281
	Leeftijd	,038	,010	,271	3,834	,000
	Aantal werknemers	,005	,007	,049	,695	,488

a. Dependent Variable: imago

Wanneer de regressie wordt uitgevoerd wordt dit als resultaat bekomen:

$$Imago = -0,448 + 0,467 * \text{subjectieve standaard} - 0,223 * \text{geslacht} + 0,038 * \text{leeftijd} + 0,005 * \text{aantal werknemers}$$

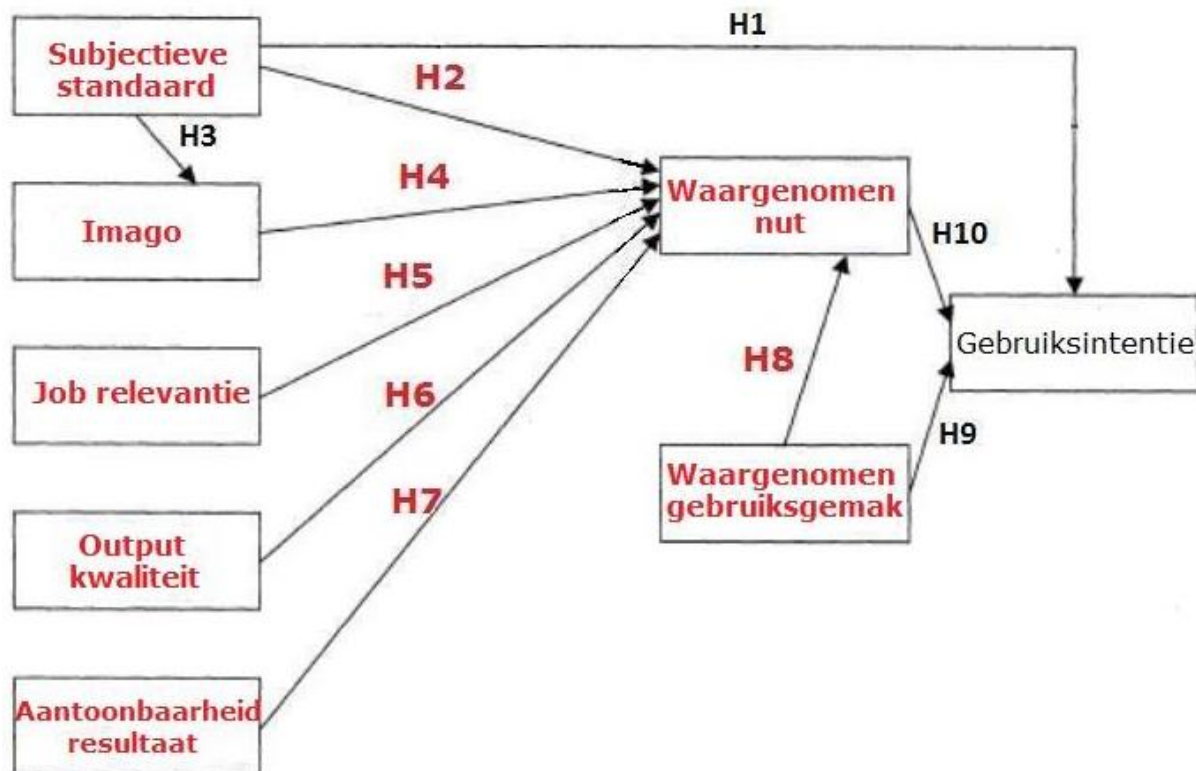
De determinatiecoëfficiënt (R^2) van het regressiemodel bedraagt 0,246. Dit betekent dat ongeveer 24,5 procent van de variatie van imago verklaard wordt door de subjectieve standaard en de controlevariabelen (zie tabel 22).

Aan de hand van het resultaat van de regressie kan er besloten worden dat de factor subjectieve standaard significant positief gerelateerd is met het imago. Hypothese drie kan dus aanvaard worden. Wanneer de subjectieve standaard dus toeneemt met één punt op zeven, kan er besloten worden dat het imago zal toenemen met 0,467 punt (zie tabel 23).

De controlevariabele "leeftijd" heeft een P-waarde van 0,000 en een bèta van 0,038. De leeftijd van de zaakvoerder is dus significant positief gerelateerd met het imago. Wanneer de leeftijd van de zaakvoerder dus toeneemt met één jaar, dan zal het imago stijgen met 0,038 punt op zeven. De KMO zal dus een beter imago hebben met het gebruik van de digitale online-boekhoudsoftware wanneer de KMO een oudere zaakvoerder heeft.

3.5.2 Het tweede lineaire regressiemodel

Bij deze regressieanalyse is de afhankelijke variabele waargenomen nut en zijn de onafhankelijke variabelen subjectieve standaard, imago, jobrelevantie, outputkwaliteit, aantoonbaarheid resultaat en waargenomen gebruiksgemak. Aan de hand van deze regressie kunnen hypothesen twee, vier, vijf, zes, zeven en acht getoetst worden (zie figuur 7).



Figuur 7: De tweede lineaire regressie.

Het tweede lineaire regressiemodel ziet er als volgt uit:

$$\begin{aligned}
 \text{WAARGENOMEN NUT} = & \\
 & \beta_0 + \beta_1 \text{subjectieve standaard} + \beta_2 \text{imago} + \beta_3 \text{job relevantie} + \beta_4 \text{output kwaliteit} + \\
 & \beta_5 \text{aantoonbaarheid resultaat} + \beta_6 \text{waargenomen gebruiksgemak} + \beta_7 \text{geslacht} + \beta_8 \text{leeftijd} + \\
 & \beta_9 \text{aantal werknemers}
 \end{aligned}$$

De outputschermpjes van SPSS voor deze regressie worden hieronder in tabellen 24 en 25 weergegeven.

Tabel 24: Output model summary van waargenomen nut.

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,761 ^a	,579	,553	,75579364500 0000
a. Predictors: (Constant), aantal werknemers, outputkwaliteit, leeftijd, geslacht, imago, waargenomen gebruiksgemak, subjectieve standaard, aantoonbaarheid resultaat, jobrelevantie				

Tabel 25: Output van de regressie van waargenomen nut.

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	,274	,550		,499	,619
	Subjectieve standaard	,117	,061	,127	1,926	,056
	Imago	,066	,053	,080	1,243	,216
	Jobrelevantie	,390	,061	,438	6,453	,000
	Outputkwaliteit	,206	,077	,198	2,694	,008
	Aantoonbaarheid resultaat	,004	,080	,003	,046	,963
	Waargenomen gebruiksgemak	,236	,070	,216	3,387	,001
	Geslacht	,015	,133	,006	,110	,913
	Leeftijd	-,001	,007	-,008	-,142	,887
	Aantal werknemers	,004	,004	,046	,839	,403
a. Dependent Variable: Waargenomen nut						

Wanneer de regressie wordt uitgevoerd wordt dit als resultaat bekomen:

$$\begin{aligned}
 \text{WAARGENOMEN NUT} = & \\
 & 0,274 + 0,117 * \text{subjectieve standaard} + 0,066 * \text{imago} + 0,390 * \text{job relevantie} + 0,206 * \text{output kwaliteit} + \\
 & 0,004 * \text{aantoonbaarheid resultaat} + 0,236 * \text{waargenomen gebruiksgemak} + 0,015 * \text{geslacht} - 0,001 * \\
 & \text{leeftijd} + 0,004 * \text{aantal werknemers}
 \end{aligned}$$

De determinatiecoëfficiënt (R^2) van het regressiemodel bedraagt 0,579. Dit betekent dat ongeveer 58 procent van de variatie van verwacht waargenomen nut verklaard wordt door het regressiemodel (zie tabel 24).

Aan de hand van het resultaat van de regressie (zie tabel 25) kan er besloten worden dat de factor subjectieve standaard significant positief gerelateerd is met het waargenomen nut. Hypothese twee kan dus aanvaard worden. Wanneer de subjectieve standaard dus toeneemt met een punt op zeven, zal het verwachte waargenomen nut toenemen met 0,117 punt op zeven. Wanneer mensen door wie de KMO zich laat beïnvloeden vinden dat de KMO de digitale online-boekhoudsoftware moet gebruiken, zal de KMO de digitale online-boekhoudsoftware sneller als nuttig beschouwen.

De volgende factor is imago, deze lijkt niet significant gerelateerd te zijn met waargenomen nut. De P-waarde is immer 0,216. Hypothese vier kan dus niet aanvaard worden.

De factor jobrelevantie heeft een P-waarde van 0,000 en de bèta is 0,390. Jobrelevantie is dus significant positief gerelateerd met het verwachte waargenomen nut. Hypothese vijf kan aanvaard worden. Wanneer de jobrelevantie toeneemt met een punt op zeven; dan zal het verwachte waargenomen nut toenemen met 0,390 punt op zeven. Dit wil zeggen dat wanneer de digitale online-boekhoudsoftware door een KMO als relevant wordt beschouwd voor zijn job, de KMO de software ook sneller als nuttig zal beschouwen. Het relevant vinden voor de job kan bijvoorbeeld zijn dat de KMO nu sneller strategische of financiële beslissingen kan nemen.

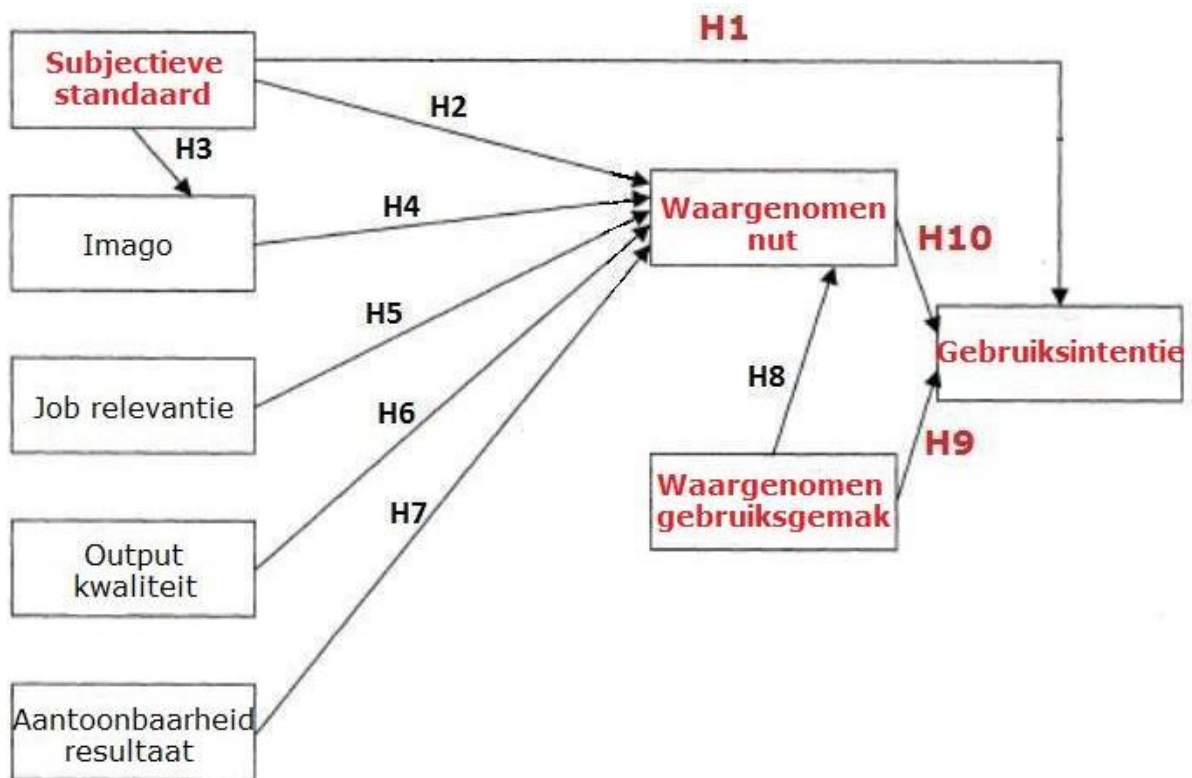
De volgende factor is outputkwaliteit, deze heeft een P-waarde van 0,008 en een bèta van 0,206. Outputkwaliteit is dus significant positief gerelateerd met het verwacht waargenomen nut. Hypothese zes kan zo aanvaard worden. Wanneer de verwachte outputkwaliteit met één punt op zeven toeneemt zal het verwachte waargenomen nut ook toenemen met 0,206 punt op zeven. De KMO zal de digitale online-boekhoudsoftware dus sneller als nuttig beschouwen wanneer de verwachte kwaliteit van de output als goed wordt bevonden.

De factor aantoonbaarheid van het resultaat lijkt niet significant te zijn met waargenomen nut. De P-waarde bedraagt namelijk 0,963. Hypothese zeven kan dus niet aanvaard worden.

De laatste factor is "waargenomen gebruiksgemak", deze is significant positief gerelateerd met het verwachte waargenomen nut. Waargenomen gebruiksgemak heeft namelijk een P-waarde van 0,001 en een bèta van 0,236. Hypothese acht kan dus aanvaard worden. Wanneer het verwachte gebruiksgemak dus toeneemt met één punt op zeven, kan er besloten worden dat het verwacht waargenomen nut zal toenemen met 0,236 punt. Dit wil zeggen dat wanneer de KMO verwacht dat de digitale online-boekhoudsoftware gemakkelijk te gebruiken zal zijn, hij de software ook sneller nuttig zal vinden.

3.5.3 Het derde lineaire regressiemodel

Als derde en laatste lineaire regressieanalyse wordt er naar gebruiksintentie gekeken als afhankelijke variabele en zijn subjectieve standaard, waargenomen gebruiksgemak en waargenomen nut de onafhankelijke variabelen.



Figuur 8: De derde lineaire regressie.

Het derde lineaire regressiemodel ziet er als volgt uit:

$$GEBRUIKSINTENTIE = \beta_0 + \beta_1 \text{subjectieve standaard} + \beta_2 \text{waargenomen gebruiksgemak} + \beta_3 \text{waargenomen nut} + \beta_4 \text{geslacht} + \beta_5 \text{leeftijd} + \beta_6 \text{aantal werknemers}$$

Op deze manier kunnen hypothesen één, negen en tien getoetst worden. Hieronder wordt in tabellen 26 en 27 de output van SPSS weergegeven.

Tabel 26: Output model summary van gebruiksintentie.

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,688 ^a	,474	,453	,97567793300 0000
a. Predictors: (Constant), aantal werknemers, geslacht, leeftijd, subjectieve standaard, waargenomen gebruiksgemak, waargenomen nut				

Tabel 27: Output van de regressie van gebruiksintentie.

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1,155	,634		1,822	,070
	Subjectieve standaard	,167	,073	,155	2,288	,024
	Waargenomen gebruiksgemak	,053	,085	,042	,625	,533
	Waargenomen nut	,631	,086	,541	7,362	,000
	Geslacht	,385	,169	,138	2,277	,024
	Leeftijd	-,001	,008	-,010	-,174	,862
	Aantal werknemers	-,010	,006	-,103	-1,727	,086
a. Dependent Variable: Gebruiksintentie						

Wanneer de regressie wordt uitgevoerd wordt dit als resultaat bekomen:

$$GEBRUIKSINTENTIE =$$

$$1,155 + 0,167 * \text{subjectieve standaard} + 0,053 * \text{waargenomen gebruiksgemak} + 0,631 * \text{waargenomen nut} + 0,385 * \text{geslacht} - 0,001 * \text{leeftijd} - 0,010 * \text{aantal werknemers}$$

De determinatiecoëfficiënt (R^2) van het regressiemodel bedraagt 0,474. Dit betekent dat ongeveer 47,5 procent van de variatie van gebruiksintentie verklaard wordt door het regressiemodel (zie tabel 26).

Aan de hand van het resultaat van de regressie (zie tabel 27) kan er besloten worden dat de eerste factor "subjectieve standaard" significant positief gerelateerd is met de gebruiksintentie. De factor heeft namelijk een P-waarde van 0,024 en een bèta van 0,167; hypothese één kan dus aanvaard worden. Wanneer de subjectieve standaard toeneemt met één punt op zeven, kan er besloten worden dat het verwacht waargenomen nut zal toenemen met 0,167 punt op zeven. Wanneer mensen door wie de KMO zich laat beïnvloeden vinden dat de KMO de digitale online-boekhoudsoftware moet gebruiken, zal de KMO ook sneller de intentie hebben om de digitale online-boekhoudsoftware te gebruiken.

De volgende factor is verwacht waargenomen gebruiksgemak, deze lijkt niet significant gerelateerd te zijn met de gebruiksintentie. De P-waarde bedraagt namelijk 0,533. Hypothese negen kan dus niet aanvaard worden.

De laatste factor is verwacht waargenomen nut, deze factor heeft een P-waarde van 0,000 en een bèta van 0,631. Het verwachte waargenomen nut is dus significant positief gerelateerd met de gebruiksintentie. Hierdoor kan hypothese tien aanvaard worden. Wanneer het verwachte waargenomen nut toeneemt met één punt op zeven, zal de gebruiksintentie toenemen met 0,631 punt op zeven. De KMO zal dus sneller de intentie hebben om een digitale online-boekhoudsoftware te gebruiken wanneer de KMO verwacht dat de software nuttig zal zijn.

De controlevariabele "geslacht" heeft een P-waarde van 0,024 en een bèta van 0,385. Het geslacht van de zaakvoerder is dus significant gerelateerd met de gebruiksintentie. Wanneer de zaakvoerder een man is, zal de gebruiksintentie toenemen met 0,385 punt op zeven. De KMO zal dus sneller een gebruiksintentie hebben voor de digitale online-boekhoudsoftware wanneer de KMO een mannelijke zaakvoerder heeft.

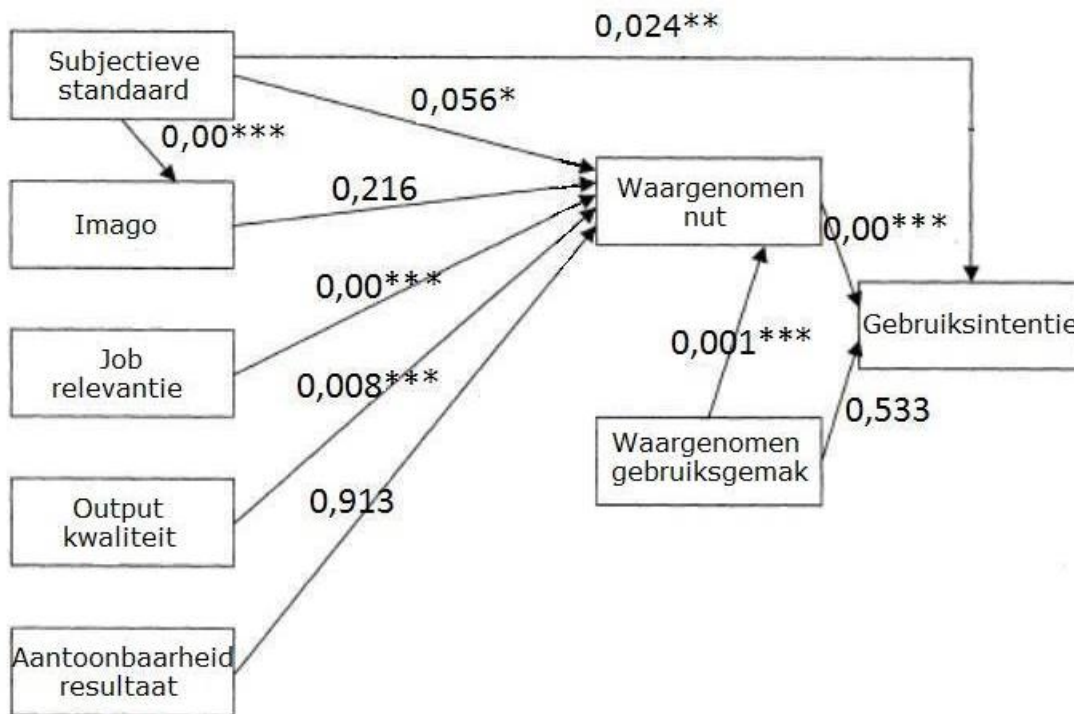
De controlevariabele "aantal werknemers" heeft een P-waarde van 0,086 en een bèta van -0,010. Het aantal werknemers is dus significant negatief gerelateerd met de gebruiksintentie. Wanneer het aantal werknemers toeneemt met een werknemer, zal de gebruiksintentie dalen met 0,010 punt op zeven. De KMO zal dus minder snel de intentie hebben op een digitale online-boekhoudsoftware te gebruiken wanneer de KMO met een groter aantal werknemers werkt.

De verschillende hypothesen worden kort samengevat in onderstaande tabel (zie tabel 28).

Tabel 28: Toetsen hypothesen.

	Hypotheses	Estimated values	Test results
H1	De subjectieve standaard heeft een positief effect op de gebruiksintentie.	B = 0,167; P<0,10	Aanvaarden
H2	De subjectieve standaard heeft een positief effect op het verwachte waargenomen nut.	B = 0,117; P<0,10	Aanvaarden
H3	De subjectieve standaard heeft een positief effect op het imago.	B = 0,467; P<0,10	Aanvaarden
H4	Imago heeft een positief effect op het verwachte waargenomen nut.	B = 0,216; P>0,10	Niet aanvaarden
H5	Jobrelevantie heeft een positief effect op het verwachte waargenomen nut.	B = 0,390; P<0,10	Aanvaarden
H6	De outputkwaliteit heeft een positief effect op het verwachte waargenomen nut.	B = 0,206; P<0,10	Aanvaarden
H7	Aantoonbaarheid van het resultaat heeft een positief effect op het verwachte waargenomen nut.	B = 0,004; P>0,10	Niet aanvaarden
H8	Het verwachte waargenomen gebruiksgemak heeft een positief effect op het verwachte waargenomen nut.	B = 0,236; P<0,10	Aanvaarden
H9	Het verwachte waargenomen gebruiksgemak heeft een positief effect op de gebruiksintentie.	B = 0,053; P>0,10	Niet aanvaarden
H10	Het verwachte waargenomen nut heeft een positief effect op de gebruiksintentie	B = 0,631; P<0,10	Aanvaarden

Om te onderzoeken waar de gebruikssintentie net lag werd er hierboven aan de hand van het TAM2 model gekeken welke achterliggende factoren er zijn. Aan de hand van dit model werden tien hypothesen opgesteld en getoetst. Zoals in tabel 28 weergegeven werden er zeven hypothesen aanvaard en drie niet aanvaard op een significantieniveau van 0,10. In figuur negen worden de resultaten van de regressies nog eens overzichtelijk weergegeven.



Notes:

1. Adjusted-R² for imago is 0,246; adjusted-R² for waargenomen nut is 0,579; adjusted-R² for gebruikssintentie is 0,474.
2. *P<0,1; **P<0,05; ***P<0,01

Figuur 9: Resultaten van het aangepaste TAM2 model.

4. De rol in de toekomst voor de externe accountant bij KMO's

Het is moeilijk om te voorspellen hoe en met welke snelheid de rol van de accountant in de toekomst zal veranderen. Niemand weet met zekerheid hoe snel de huidige technologische ontwikkeling verder expandeert. Op korte termijn lijkt het wel waarschijnlijk dat er op grote schaal zal gekozen worden voor de digitale online-boekhoudsoftware, dat blijkt ook uit de resultaten van de vragenlijst.

Om de rol van de externe accountant bij het gebruik van een digitale online-boekhoudsoftware te achterhalen zullen er voor de derde onderzoeksvraag twee interviews gedaan worden. Deze zullen afgenomen worden bij zowel een accountant als een ondernemer. Beiden maken al gebruik van een digitale online-boekhoudsoftware. Op deze manier kan er bevestigd worden welke grote veranderingen er nu net plaatsvinden met het gebruik van de software. Zo kan er voorspeld worden hoe de toegevoegde waarde van de accountant in de nabije toekomst zal veranderen voor al de ondernemers die nog geen gebruik maken van de software.

4.1 Visie van de accountant

Het interview met de accountant werd afgenomen van Jurgen Wilmans, een 37-jarige accountant uit Heusden-Zolder. Hij werkt voor het accountantskantoor Meekers Accountants en is daar al sinds 2003 actief. Sinds vijf jaar heeft hij ook de erkende titel van accountant behaald. Eerder had hij ook al de titel van belastingconsulent op zak. Het kantoor van Meekers Accountants is de laatste jaren actief bezig met digitaliseren. Zo werkt de heer Wilmans nu al twee jaar met een digitale online-boekhoudsoftware, namelijk met Yuki. Hij heeft dus al wat ervaring met de software en kan zo mogelijke veranderingen toelichten. De inhoud van het interview zal hieronder kort weergegeven worden.

De belangrijkste taken die een accountant moet uitvoeren zijn volgens de heer Wilmans er eerst en vooral voor zorgen dat je in orde bent met wat de wet voorschrijft qua boekhoudwetgeving, vennootschapsrecht en fiscaliteit. Alles moet gebeuren binnen de termijn die de wet voorschrijft. Vervolgens is het belangrijk om de klant goed advies te geven wanneer hij komt met doordeweekse vragen of specifieke vragen zoals bijvoorbeeld bij een overname, het aankopen van een bedrijfspan of investeringsopportuniteiten. De klant moet dus eigenlijk in raad en daad bijgestaan worden, dat is zeer belangrijk. Ook qua cijfers per maand of per kwartaal moet de rapportering in orde zijn. Als de cijfers niet in orde zijn, kan een bedrijf niet goed geleid worden. De zaakvoerder heeft dan geen zicht op wat hij kan doen en wat hij moet doen. De heer Wilmans is er ook van overtuigd dat zijn rol als accountant veranderd is na het implementeren van Yuki. Vroeger liep hij altijd achter de feiten aan, als hij in april de btw-aangifte moest indienen van de eerste drie maanden, dus het eerste kwartaal, dan kon hij eind april tussentijdse cijfers neerleggen en kon hij dit bespreken met de klant. Tegenwoordig kan de heer Wilmans op het begin van de maand tussentijdse cijfers aan de klant geven. Er zijn dus veel minder piekperiodes op het werk, alles is nu meer uitgevlakt. Het ideale scenario zou dus zijn wanneer alle dossiers in Yuki zouden

zitten. Met de komst van Yuki komt de rol van de consultant meer naar voor, er is dus minder inboekwerk maar wel steeds meer en meer intellectueel werk. Dat is ook waar alles naartoe gaat volgens de heer Wilmans.

De heer Wilmans is er van overtuigd dat er massaal zal overgeschakeld worden naar de digitale online-boekhoudsoftware. Iedereen heeft een smartphone, iedereen heeft een tablet, dus iedereen kan het doen. Volgens de heer Wilmans is het zoals ze bij Yuki zeggen: "Als je Facebook hebt kijk je daar dagelijks naar maar niet iedereen kijkt dagelijks in zijn boekhouding." Wanneer je Yuki hebt kan je dit wel, dan kan je alles wat je KMO doet op de voet volgen. Zo kan je het banksaldo controleren, je kan kijken of een klant al betaald heeft, dat ging vroeger allemaal niet en dat gaat nu wel. Verder zijn *webshops* de toekomst, alle bedrijven zullen vroeg of laat overschakelen naar *webshops*. Bepaalde softwareprogramma's van *webshops* kan je perfect laten communiceren met Yuki, dan moet je je daar allemaal niks meer van aantrekken. De heer Wilmans heeft ook klanten die als software met E-Vision of SAP werken, maar deze krijgen heel veel concurrentie van pakketten zoals Yuki. Yuki zegt namelijk tegen de zaakvoerder: "Als uw bedrijf een programma gebruikt dat goed werkt, dan moet u dit niet vervangen door Yuki, maar zorg dat dit communiceert met Yuki." Door de samenwerking kunnen er namelijk tal van voordelen bekomen worden. E-Vision en SAP willen alles zelf doen, maar dat werkt niet. Geen één van die twee programma's werkt op dit moment optimaal, terwijl ze in hun zwakke punten gerust zouden kunnen samenwerken met programma's die op dat gebied wel perfect werken. De gebruikers zullen dit ook merken, ze zullen dan ook snel overschakelen naar digitale online-boekhoudpakketten zoals Yuki.

Het is ook belangrijk voor de accountant dat hij veel tijdswinst heeft door met een digitale online-boekhoudsoftware te werken. Deze tijdswinst kan de accountant gebruiken om zich te verdiepen in bepaalde materies waar hij vroeger misschien minder of geen tijd voor had. Doordat hij zich daar in verdiept gaat hij zichzelf eigenlijk profileren als iemand die beter op de hoogte is van de zaken. Dan heeft hij een extra service naar zijn klanten toe. Op die manier kan hij zich onderscheiden van de andere accountants. Vandaag de dag moet je mee gaan met de tijd. Bij de vraag of er nog steeds vraag zal zijn naar het advies van de accountant, was de heer Wilmans ook vrij zeker. De materie die de accountant doet is zo specifiek dat het advies altijd nodig zal blijven. Als bedrijf sta je in contact met verzekeringsmaatschappijen en banken, als je een investeringskrediet wilt aangaan ga je altijd cijfers moeten kunnen voorleggen. De banken zijn tegenwoordig redelijk streng, dus die kijken de kwaliteit van de financiële rapportering goed na. Stel je bent zaakvoerder van een bedrijf en je gaat de boekhouding van uw bedrijf zelf doen. Als je dan bij de bank gaat moeten antwoorden op vragen over solvabiliteit, liquiditeit, terugbetalingscapaciteiten enzovoort, dan denkt de heer Wilmans dat niet veel mensen dit zullen kunnen doen. De materie is zo specifiek dat het advies altijd nodig zal blijven, het lijkt de heer Wilmans dus belangrijk dat de functie van accountant blijft bestaan.

Volgens de heer Wilmans is de toegevoegde waarde van de accountant voor KMO's niet afgenomen na het digitaliseren, hij denkt zelfs dat de toegevoegde waarde alleen maar groter wordt. Vroeger deed de accountant enkel routinetaken op het werk en nu is dat gedeelte afgenomen. Tegenwoordig ligt de nadruk meer op consultancy, er zal dus meer tijd zijn om advies te geven.

Wat de heer Wilmans heel belangrijk vindt is dat hij zich niet probeert te beperken tot accountancy, maar hij probeert ook advies te geven in de richting van marketing en informatisering, zoals bij *webshops* en dergelijke. De heer Wilmans probeert daar ook opleidingen over te volgen en veel over te lezen. Dat lijkt hem heel belangrijk, dus niet enkel de boekhouding zoals het inputwerk is belangrijk maar ook gewoon alles wat daarmee samenhangt.

Echter zal de rol van de accountant wel nog fel gaan veranderen naar de toekomst toe. Als digitale boekhoudpakketen zijn er ook Adsolut of Exact. Bij deze software worden de facturen gescand en naar het buitenland gestuurd. Vervolgens worden deze documenten puur technisch ontleed door aan de onderneming vreemde mensen met als enige aandachtspunten: wat is de datum, wat is het factuurnummer, wat is het btw-nummer enzovoort. Voor een dergelijke oplossing werd bij Meekers Accountants bewust niet gekozen omdat men niet zeker is over de veiligheid van de documentenstroom. Door die manier van werken zouden er namelijk makkelijk fraudezaken of zelfs criminele feiten gepleegd kunnen worden. Verder weten ze ook niets af van de werkomstandigheden daar. Hopelijk maar ook waarschijnlijk zal deze manier van werken in de toekomst verdwijnen.

Yuki, de software waar de heer Wilmans mee werkt, zal waarschijnlijk nog sterk veranderen naar de toekomst toe. De heer Wilmans kreeg namelijk de kans om met de oprichter van Yuki te spreken. De oprichter zei toen dat de volgende stap in Yuki het interpreteren van cijfers is. Volgens de heer Wilmans is dat zeer moeilijk om te verwezenlijken omdat je op de dag van vandaag een computer niet kan laten redeneren zoals een mens. Je kan een computer wel kansberekeningen laten uitvoeren, maar er zijn zoveel variabelen dat het zeer moeilijk wordt. De beslissing die je moet maken aan de hand van de output van de computer zal zeer ingewikkeld zijn voor de persoon. De heer Wilmans denkt wel dat er nog veel zal veranderen, alles gaat sneller en sneller. Google heeft bijvoorbeeld zijn banklicentie aangevraagd en wil dus zelf de bankfunctie overnemen. Volgens de heer Wilmans gaan er heel veel mensen op die kar springen. Google gaat veel meer kunnen aanbieden dan een standaard bankier omdat alles nog meer digitaal zal verlopen. Hoe meer dat zulke software vooruit gaat hoe meer de boekhoudsoftware en alles wat daar mee te maken heeft vooruit zal gaan.

Met de digitalisering is alles aan het veranderen. Op dit moment zijn er klanten die met een programma werken dat offertes en aan- en verkoopfacturen maakt. Dat programma is gekoppeld aan Yuki. Zij kunnen zo dus zeer snel en makkelijk in het verhaal van Yuki stappen. Zo zien we dat er sterk voor Yuki gekozen wordt en dat we ons sowieso meer en meer gaan moeten specialiseren. We zullen meer en meer specialisten binnen onze materie moeten worden. De commerciële accountant zoals hij nu gekend is zal er binnen vijf jaar niet meer zijn volgens de heer Wilmans. De commerciële accountant zal evolueren naar een accountant die zich niet beperkt tot accountancy, maar ook probeert advies te geven in de richting van marketing en informatisering. Als we zien hoe snel Meekers Accountants vooruit is gegaan, op een jaar tijd zijn er al meer dan 100 dossiers die met Yuki werken en dat zal nog sneller en sneller gaan. Op alle mogelijke vlakken gaat alles vooruit.

4.2 Visie van de ondernemer

Het interview met de ondernemer werd afgenomen bij een KMO die actief is in de uitvaartsector. Het is een familiebedrijf waarin zowel de man, de vrouw als de zoon actief zijn. Samen met hun twaalf werknemers zijn ze gegroeid tot een zeer grote speler in de uitvaartsector. Ze hebben vestigingen in vier verschillende gemeentes. Zowel de grootste vennootschap 'X' als vennootschap 'Y' zijn gezonde ondernemingen. Ze hadden beide een winst na belastingen in het boekjaar van 01/07/2015 tot 30/06/2016. De twee KMO's werken nu ongeveer twee jaar met een digitale online-boekhoudsoftware en kunnen dus wat meer vertellen over mogelijke veranderingen. De inhoud van het interview wordt hieronder kort weergegeven.

De belangrijkste taken van de accountant zijn volgens de zaakvoerder: "Het globale plaatje van het verzorgen van de volledige boekhouding van een onderneming. In het bijzonder is dit zorgen voor al het nodige papierwerk bij de btw, belastingen, de afsluiting van het boekjaar, het opmaken van de balans, het begeleiden en sturing geven bij eventuele controles van bijvoorbeeld de belastingen enzovoort." Daarnaast vindt hij dat het belangrijk is dat een accountant meedenkt met het bedrijf en advies kan geven in verband met de fiscale structuur van de onderneming, investeringen, afschrijvingen of andere lange termijnplannen van de onderneming.

Voor de vennootschap 'X' werken ze nu een kleine twee jaar met Yuki, voor vennootschap 'Y' is dat ruim een jaar. De zaakvoerder is zeer tevreden met de overschakeling naar de digitale online-boekhoudsoftware. Bij de opstart bracht het wel heel wat aanpassingen met zich mee en vroeg het uiteraard wel wat tijd om het programma te leren kennen en er vlot mee te kunnen werken. Door die reden zijn ze eerst met de kleinste vennootschap begonnen. Een dik half jaar later zijn ze dan ook met hun tweede en grotere vennootschap overgestapt. Eens alles op punt staat en je het programma leert kennen zijn er volgens de zaakvoerder tal van voordelen verbonden aan het online-boekhouden, namelijk:

- Je kan overal via pc, tablet of smartphone de boekhouding raadplegen. Vooral het snel mobiel kunnen raadplegen van facturen en kunnen kijken of de uitgaande facturen betaald zijn is een pro.
- Doordat alles online wordt gebruikt kan de accountant sneller alles verwerken en zijn overzichten van leveranciers, klanten, facturen en bankgegevens steeds up-to-date en onmiddellijk raadplegen, voorheen ging de accountant maandelijks langs om alles ter plaatse te verwerken.
- Het online digitaal boekhouden maakt dat ze onmiddellijk een duidelijk overzicht hebben van de resultaten, uitgaven, personeelskosten et cetera.
- Nog een groot voordeel is het feit dat ze nu voor het opzoeken van facturen deze online kunnen raadplegen in de databank, dit terwijl ze in het verleden hiervoor in de archieven op zolder moesten kijken.

Tegenwoordig is de digitalisering niet meer weg te denken. Volgens de zaakvoerder is het noodzakelijk voor elke onderneming om vroeg of laat ook de boekhouding volledig te digitaliseren. Wanneer in een ideaal scenario alle leveranciers en klanten digitaal werken kan er een hoop overbodig papier achterwege worden gelaten en dit komt uiteindelijk ook ten goede van het milieu, want de zorg voor het milieu wordt ook steeds belangrijker. Voor beide vennootschappen is de overstap naar het digitaal boekhoudprogramma zeer goed meegevallen. Ook de dagelijkse werking met de software is super. Ze zullen het digitaal werken zeker aan andere ondernemers aanraden, echter zullen ze wel vermelden dat het bij de overstap enige inspanning vergt om het programma te leren kennen. Eenmaal je de werking onder de knie hebt zal je nooit meer terug willen denkt hij. De grootste plus blijft wel dat alle resultaten en overzichten up-to-date zijn en dat je ze ook overal mobiel kan raadplegen.

De rol van de accountant is dus zeker en vast aan het veranderen. De accountant is nog steeds belangrijk om te zorgen dat al het papierwerk inherent het oprichten van een bedrijf en het leiden van een bedrijf in orde zijn zodat de zaakvoerder zich vooral kan concentreren op het uitbaten van zijn bedrijf. De tools en werkwijze zullen misschien wel veranderen, maar dat is puur de informatica.

5. Conclusies

Het beroep van de externe accountant zal door de steeds toenemende digitalisering een nieuwe dimensie aannemen. Deze verandering zorgt ervoor dat de externe accountant voor een nieuwe uitdaging staat. Hij zal namelijk steeds meer en meer aan dienstverlening moeten doen. De externe accountant zal moeten werken aan een nog sterkere vertrouwensrelatie met zijn cliënteel om zo een lange termijnrelatie op te bouwen die in de toekomst waarde toevoegt in alle levensfasen van de onderneming (De Bruyckere et al., 2015).

Met de steeds toenemende digitalisering werd een digitale boekhoudsoftware ontwikkeld die de taak van de externe accountant volledig kan veranderen. Vandaar dat er in dit onderzoek werd nagegaan of de KMO's de intentie hebben om gebruik te maken van de digitale online-boekhoudsoftware. Deze onderzoeksvraag werd bestudeerd aan de hand van drie grote deelvragen.

Voor de eerste deelvraag werd er gekeken naar welke rol de externe accountant vandaag opneemt bij KMO's die geen gebruik maken van een digitaal online-boekhoudpakket. Hieruit bleek dat er verschillende voor- en nadelen verbonden zijn aan het gebruik van een externe accountant. Zo had de externe accountant vaak een goede vertrouwensrelatie met de KMO, maar hier kon misbruik van gemaakt worden. Verder werd de externe accountant ook vaak als duur aanzien. Echter was er over het algemeen wel een duidelijke eensgezindheid, namelijk dat de gemiddelde KMO steeds meer en meer naar advies verlangt. Dit verlangen werd maar beperkt ingelost door de hoge werkdruk en dus beperkte tijd van de externe accountant.

Aan de hand van het gevoerde onderzoek kan de tweede deelvraag beantwoord worden. De grote meerderheid van de KMO's in Limburg staan positief ten opzichte van het gebruik van de nieuwe digitale online-boekhoudsoftware. Zo blijkt uit de resultaten van de vragenlijst dat de belangrijkste reden hiervoor is dat de KMO's uit Limburg verwachten dat het gebruik van de digitale online-boekhoudsoftware een zeer hoog waarneembaar nut zal geven. De achterliggende factoren die een significante positieve invloed hebben voor het verwachte waargenomen nut zijn de subjectieve standaard, de jobrelevantie, de outputkwaliteit en het verwachte waargenomen gebruiksgemak.

Een grote beperking van het onderzoek is het feit dat we er niet zeker van kunnen zijn dat de KMO's effectief gebruik zullen gaan maken van de digitale online-boekhoudsoftware. Zo kwam er kritiek van Bagozzi (2007) op het TAM2 model. Hij legde uit dat de intentie tot gebruik niet representatief genoeg is ten opzichte van het daadwerkelijke gebruik. De periode tussen intentie en goedkeuring zit namelijk vol onzekerheden en andere factoren die kunnen bijdragen tot een andere beslissing van een individu om een technologie te gebruiken (Bagozzi, 2007). Dit is kritiek die sterk van toepassing is op dit onderzoek. De KMO's hebben wel een positieve gebruiksintentie, maar dat wil niet zeggen dat de KMO's in de nabije toekomst ook effectief zullen gebruiken maken van de software. Echter is een positieve gebruiksintentie wel een signaal dat de kans groot is dat er later effectief gebruik zal gemaakt worden van de software.

Voor de derde en laatste deelvraag werd er nagegaan wat de toekomstige rol van de externe accountant zal zijn bij KMO's. Aan de hand van twee interviews kan er een algemeen beeld geschetst worden over de nabije toekomst. De twee mensen die een interview aflegden werken reeds met de digitale online-boekhoudsoftware, dit waren een externe accountant en een zaakvoerder van twee KMO's. Aangezien zij al gebruik maken van een digitale online-boekhoudsoftware lopen ze dus voor op de gemiddelde externe accountant en de gemiddelde KMO. Beiden zijn zeer positief ten opzichte van het gebruik van de software. Het is een grote aanpassing om met de software te leren werken, maar wanneer dit eens goed lukt is het een echte verademing. De externe accountant heeft veel meer tijd om aan adviesverlening te doen doordat hij minder tijd moet spenderen aan het inputwerk.

Wat de verre toekomst betreft is het zeer moeilijk om een voorspelling te maken. De software Yuki is steeds meer aan het evolueren. Ze willen proberen om niet enkel documenten automatisch in te boeken, maar ook om interpretaties te geven aan cijfers. Via kansberekeningen zou dit mogelijk zijn volgens Yuki. Of deze verandering er zal komen en wanneer is een grote vraag. Als deze verandering er komt, zou dit wel een zeer grote impact kunnen hebben op de job van de externe accountant. Voor toekomstig onderzoek zullen ze er dus best rekening mee houden dat alles nog permanent evolueert.

6. Lijst van de geraadpleegde werken

- Arnold, J. L., Cherry, A. A., Diamond, M. A., & Walker, J. A. (1984). Small business: an area ripe for practice development. *Journal of Accountancy*, 158(2), 72.
- Bagchi- Sen, S., & Kuechler, L. (2000). Strategic and Functional Orientation of Small and Medium Sized Enterprises in Professional Services: An Analysis of Public Accountancy. *The Service Industries Journal*, 20(3), 117-146.
- Bagozzi, R. (2007). The Legacy of the Technology Acceptance Model and a Proposal for a Paradigm Shift. *Journal of the Association for Information Systems*, 8(4), 243-254.
- Bennett, R. J., & Robson, P. J. A. (1999). Intensity of Interaction in Supply of Business Advice and Client Impact: A Comparison of Consultancy, Business Associations and Government Support Initiatives for SMEs. *British Journal of Management*, 10(4), 351-369.
- Blake, J., Dowds, J., & Amat, O. (2013). The ethics of creative accounting; The Ethics of Creative Accounting. In D. Universitat Pompeu Fabra. Departament, amp, apos, & I. E. Economia (Eds.).
- Carey, P., & Tanewski, G. (2016). The provision of business advice to SMEs by external accountants. *Managerial Auditing Journal*, 31(3), 290-313.
- CCH. (2013). *Cloud Computing - A matter of survival for the accounting industry*. Opgevraagd op 12 maart, 2017, via <http://www.cch.com.au/DocLibrary/CCH-Research-2013-Cloud-computing-a-matter-of-survival-for-the-accounting-industry.pdf>
- Chuttur, M. Y. (2009). Overview of the technology acceptance model: Origins, developments and future directions. *Working Papers on Information Systems*, 9(37), 9-37.
- Costello, A. B., & Osborne, J. W. (2005). Best practices in exploratory factor analysis: Four recommendations for getting the most from your analysis. *Practical Assessment, Research and Evaluation*, 10(7).
- Davis, F. D. (1989). Perceived Usefulness, Perceived Ease of Use, and User Acceptance of Information Technology. *MIS quarterly*, 13(3), 319-340.
- Davis, F. D., Bagozzi, R. P., & Warshaw, P. R. (1989). User Acceptance of Computer Technology: A Comparison of Two Theoretical Models. *Management Science*, 35(8), 982-1003.
- Davis, F. D., Bagozzi, R. P., & Warshaw, P. R. (1992). Extrinsic and Intrinsic Motivation to Use Computers in the Workplace¹. *Journal of Applied Social Psychology*, 22(14), 1111-1132.

- De Bruyckere, S., Verplancke, F., Coppens, C., Everaert, P., & Sarens, G. (2015). De erkende boekhouder (- fiscalist) anno 2015, klaar voor de toekomst? *Pacioli*, 1-5.
- Dimitriu, O., & Matei, M. (2015). Cloud Accounting: A New Business Model in a Challenging Context. *Procedia Economics and Finance*, 32, 665-671.
- Duska, R. (2005). The Responsibilities of Accountants. *Geneva Papers on Risk & Insurance*, 30(3), 410-424.
- Evangelista, R., Guerrieri, P., & Meliciani, V. (2014). The economic impact of digital technologies in Europe. *Economics of Innovation and New Technology*, 23(8), 802-824.
- Everaert, P., Sarens, G., & Rommel, J. (2007). Sourcing strategy of Belgian SMEs: empirical evidence for the accounting services. *Production Planning & Control*, 18(8), 716-725.
- Everaert, P., Sarens, G., & Rommel, J. (2010). Using Transaction Cost Economics to explain outsourcing of accounting. *Small Business Economics*, 35(1), 93-112.
- Febelfin. (2016). succes internetbankieren. Opgevraagd op 14 oktober, 2016, via <http://dashboard.febelfin.be/nl>
- Field, A. (2009). Discovering Statistics using SPSS. *British Journal of Surgery*.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention and behavior : an introduction to theory and research*. Reading (Mass.): Reading (Mass.) : Addison-Wesley.
- Gooderham, P., Tobiassen, A., Doving, E., & Nordhaug, O. (2004). Accountants as Sources of Business Advice for Small Firms. *International Small Business Journal*, 22(1), 5-22.
- Hendrickson, A. R., Massey, P. D., & Cronan, T. P. (1993). On the Test-Retest Reliability of Perceived Usefulness and Perceived Ease of Use Scales. *MIS quarterly*, 17(2), 227-230.
- IAB. (2016). Instituut van de Accountants en de Belastingconsulenten. Opgevraagd op 12 oktober, 2016, via <http://www.iec-iab.be>
- Kieras, D., & Polson, P. G. (1985). An approach to the formal analysis of user complexity. *International Journal of Human - Computer Studies*, 51(2), 405-434.
- Kirby, D. A., & King, S. H. (1997). Accountants and Small Firm Development: Filling the Expectation Gap. *The Service Industries Journal*, 17(2), 294-304.

- Moore, G. C., & Benbasat, I. (1991). Development of an Instrument to Measure the Perceptions of Adopting an Information Technology Innovation. *Information systems research*, 2(3), 192-222.
- Nandan, R. (2010). Management Accounting Needs of SMEs and the Role of Professional Accountants: A Renewed Research Agenda. *Journal of Applied Management Accounting Research*, 8(1), 65-77.
- Niemi, L., Kinnunen, J., Ojala, H., & Yroberg, P. (2012). Drivers of voluntary audit in finland: To be or not to be audited? *Accounting and Business Research*, 42(2), 169-196.
- Niskanen, M., Karjalainen, J. T., & Niskanen, J. (2012). Demand for Audit Quality in Small Private Firms: Evidence on Ownership Effects. *International Journal of Auditing*, 15(1).
- Pfeffer, J. (1982). *Organizations and organization theory*. Boston: Boston : Pitman.
- Roosens, J. (2015, 19 september 2015). Bankieren met een app. *De Tijd*. Opgevraagd op 23 oktober, 2016, via [http://www.tijd.be/nieuws/archief/Bankieren met een app.9677695-1615.art?highlight=mobile banking](http://www.tijd.be/nieuws/archief/Bankieren_met_een_app.9677695-1615.art?highlight=mobile%20banking)
- Sangster, A., & Scataglinibelghitar, G. (2000). Luca Pacioli: The Father of Accounting Education. *Accounting Education*, 19(4), 423-438.
- Sikdar, P., Kumar, A., & Makkad, M. (2014). Online banking adoption. *The International Journal of Bank Marketing*, 33(6), 760-785.
- Szajna, B. (1994). Software Evaluation and Choice: Predictive Validation of the Technology Acceptance Instrument. *MIS quarterly*, 18(3), 319-324.
- Taylor, S., & Todd, P. A. (1995). Understanding Information Technology Usage: A Test of Competing Models. *Information systems research*, 6(2), 144-176.
- Unizo. (2016). aantal KMO's in Vlaanderen, Brussel en Wallonië. Opgevraagd op 25 oktober, 2016, via http://www.unizo.be/sites/default/files/aantalkmos_0.pdf
- Venkatesh, V., & Davis, F. D. (2000). A Theoretical Extension of the Technology Acceptance Model: Four Longitudinal Field Studies. *Management Science*, 46(2), 186-204.
- Wallace, L. G., & Sheetz, S. D. (2014). The adoption of software measures: A technology acceptance model (TAM) perspective. *Information & Management*, 51(2), 249-259.

Wet betreffende de boekhoudkundige en fiscale beroepen. (1999, 22 april). Opgevraagd op 23 oktober, 2016, via http://www.ejustice.just.fgov.be/cgi_loi/loi_a.pl?language=nl&caller=list&cn=1999042236&la=n&fromtab=wet&sql=dt=%27wet%27&tri=dd+as+rank

Yuki. (2016). Online boekhouden voor ondernemers en accountants. Opgevraagd op 13 november, 2017, via <http://www.yuki.be>

7. Bijlagen

7.1 Verzonden mail

Beste mevrouw, meneer

Wilt u kans maken op een fles champagne (Veuve Clicquot)? Lees dan zeker even verder, er wordt namelijk een fles verloot tussen alle deelnemers van de vragenlijst!

Mijn naam is Gijs Meekers en ik ben masterstudent toegepaste economische wetenschappen aan de Universiteit Hasselt. In het kader van mijn masterproef doe ik een onderzoek naar de toegevoegde waarde van de accountant bij KMO's. Door de steeds toenemende digitalisering bestaat een gedeelte van mijn masterproef er uit om na te gaan hoe de bereidheid is tot het gebruik van een digitale online-boekhoudsoftware. De bedoeling is om deze vragenlijst af te nemen bij ongeveer 150 KMO's om op die manier na te gaan hoe hun houding is ten opzichte van de software.

De vragenlijst zal ongeveer een tiental minuten duren. Voor de mensen die een digitale online-boekhoudsoftware nog niet kennen wordt op de eerste pagina eerst kort beschreven wat dit precies is. U kan op onderstaande link klikken om aan de vragenlijst te beginnen.

Alvast bedankt voor uw deelname!

https://qtrial2017q1az1.qualtrics.com/SE/?SID=SV_3D9J5C0ZhoT7xxb

7.2 De vragenlijst

Wat is een digitale online-boekhoudsoftware?

Het is een innovatief boekhoudplatform waarbij alle administratieve taken op een slimme manier worden uitbesteed. Met een digitale online-boekhoudsoftware kunnen er steeds actuele inzichten in de financiële cijfers van de onderneming verkregen worden. Enkele belangrijke voordelen voor de ondernemer zijn bijvoorbeeld dat hij nooit meer zelf aan boekhouden moet doen, de ondernemer moet enkel zijn financiële stukken digitaal aanleveren. Verder is er geen papierwerk meer, alle gegevens staan veilig en overzichtelijk in een digitaal archief op een platform. Het grootste voordeel is het feit dat de ondernemer steeds zijn volledige boekhouding up-to-date kan bekijken via een computer, smartphone of tablet. Alle facturen worden namelijk binnen de 24h door uw accountant en de software verwerkt.

- Q1. Ik ben een
- Man (1)
 - Vrouw (0)

Q2. Mijn leeftijd:

Q3. Naam onderneming:

Q4. Welke sector?

Q5. Wanneer is het bedrijf opgericht?

Q6. Hoeveel werknemers werken er voor het bedrijf?

Q7. Werkt u alreeds met een digitale online-boekhoudsoftware?

- Ja (1)
- Nee (0)

Q8. Is uw bedrijf gevestigd in Limburg?

- Ja (1)
- Nee (0)

Q9. Rank de taken van de accountant van meest belangrijk (=1) tot minst belangrijk (=6)

- privé- en gerechtelijke expertise (1)

- boekhoudkundige controle (2)

- verlenen fiscaal advies (3)

- opmaken nodige verslagen (4)

- administratieve organisatie en kwaliteitsbewaking (5)

- vertegenwoordiging van individuele vennoten bij controle (6)

Q10. Er van uitgaande dat ik de software kan gebruiken, dan zou ik van plan zijn dit te doen

- sterk mee eens (7)
- mee eens (6)
- een beetje mee eens (5)
- neutraal (4)
- een beetje mee oneens (3)
- mee oneens (2)
- sterk mee oneens (1)

Q11. Gegeven dat ik de software kan gebruiken, dan verwacht ik dat ik dit zou doen

- sterk mee eens (7)
- mee eens (6)
- een beetje mee eens (5)
- neutraal (4)
- een beetje mee oneens (3)
- mee oneens (2)
- sterk mee oneens (1)

Q12. Ik verwacht dat het moeilijker zal zijn om een goede jobprestatie te hebben zonder de software

- sterk mee eens (7)
- mee eens (6)
- een beetje mee eens (5)
- neutraal (4)
- een beetje mee oneens (3)
- mee oneens (2)
- sterk mee oneens (1)

Q13. Ik verwacht dat het gebruik van de software me meer controle zal geven over mijn werk

- sterk mee eens (7)
- mee eens (6)
- een beetje mee eens (5)
- neutraal (4)
- een beetje mee oneens (3)
- mee oneens (2)
- sterk mee oneens (1)

Q14. Het gebruik van de software zal mijn jobprestaties verbeteren

- sterk mee eens (7)
- mee eens (6)
- een beetje mee eens (5)

- neutraal (4)
- een beetje mee oneens (3)
- mee oneens (2)
- sterk mee oneens (1)

Q15. Ik verwacht dat de software zal behoren tot mijn jobgerelateerde noden

- sterk mee eens (7)
- mee eens (6)
- een beetje mee eens (5)
- neutraal (4)
- een beetje mee oneens (3)
- mee oneens (2)
- sterk mee oneens (1)

Q16. Ik verwacht dat het gebruik van de software me tijd zal besparen

- sterk mee eens (7)
- mee eens (6)
- een beetje mee eens (5)
- neutraal (4)
- een beetje mee oneens (3)
- mee oneens (2)
- sterk mee oneens (1)

Q17. Ik verwacht dat de software kritische aspecten van mijn job zal ondersteunen

- sterk mee eens (7)
- mee eens (6)
- een beetje mee eens (5)
- neutraal (4)
- een beetje mee oneens (3)
- mee oneens (2)
- sterk mee oneens (1)

Q18. Ik verwacht dat het gebruik van de software er voor zorgt dat de tijd die ik spendeer aan onproductieve activiteiten vermindert

- sterk mee eens (7)
- mee eens (6)
- een beetje mee eens (5)
- neutraal (4)
- een beetje mee oneens (3)
- mee oneens (2)
- sterk mee oneens (1)

Q19. Ik verwacht dat het gebruik van de software me efficiënter zal laten werken

- sterk mee eens (7)
- mee eens (6)
- een beetje mee eens (5)
- neutraal (4)
- een beetje mee oneens (3)
- mee oneens (2)
- sterk mee oneens (1)

Q20. Ik verwacht dat het gebruik van de software de kwaliteit van wat ik doe zal verhogen

- sterk mee eens (7)
- mee eens (6)
- een beetje mee eens (5)
- neutraal (4)
- een beetje mee oneens (3)
- mee oneens (2)
- sterk mee oneens (1)

Q21. Ik verwacht dat ik de software nuttig zal vinden in mijn job

- sterk mee eens (7)
- mee eens (6)
- een beetje mee eens (5)

- neutraal (4)
- een beetje mee oneens (3)
- mee oneens (2)
- sterk mee oneens (1)

Q22. Ik verwacht dat het leren gebruiken van de software gemakkelijk zal zijn voor mij

- sterk mee eens (7)
- mee eens (6)
- een beetje mee eens (5)
- neutraal (4)
- een beetje mee oneens (3)
- mee oneens (2)
- sterk mee oneens (1)

Q23. Ik verwacht dat het makkelijk zal zijn de software te laten doen wat ik wil

- sterk mee eens (7)
- mee eens (6)
- een beetje mee eens (5)
- neutraal (4)
- een beetje mee oneens (3)
- mee oneens (2)
- sterk mee oneens (1)

Q24. Ik verwacht dat ik de accountant niet vaak zal moeten contacteren over het gebruik van de software

- sterk mee eens (7)
- mee eens (6)
- een beetje mee eens (5)
- neutraal (4)
- een beetje mee oneens (3)
- mee oneens (2)
- sterk mee oneens (1)

Q25. Ik verwacht dat het gebruik van de software niet veel mentale kracht vergt

- sterk mee eens (7)
- mee eens (6)
- een beetje mee eens (5)
- neutraal (4)
- een beetje mee oneens (3)
- mee oneens (2)
- sterk mee oneens (1)

Q26. Ik verwacht dat de software me nuttige begeleiding zal geven bij het uitvoeren van taken

- sterk mee eens (7)
- mee eens (6)
- een beetje mee eens (5)
- neutraal (4)
- een beetje mee oneens (3)
- mee oneens (2)
- sterk mee oneens (1)

Q27. Ik verwacht dat de software gemakkelijk te gebruiken zal zijn

- sterk mee eens (7)
- mee eens (6)
- een beetje mee eens (5)
- neutraal (4)
- een beetje mee oneens (3)
- mee oneens (2)
- sterk mee oneens (1)

Q28. Ik verwacht dat mensen die mijn gedrag beïnvloeden zullen vinden dat ik de software moet gebruiken

- sterk mee eens (7)
- mee eens (6)

- een beetje mee eens (5)
- neutraal (4)
- een beetje mee oneens (3)
- mee oneens (2)
- sterk mee oneens (1)

Q29. Ik verwacht dat mensen die ik belangrijk vind zullen vinden dat ik de software moet gebruiken

- sterk mee eens (7)
- mee eens (6)
- een beetje mee eens (5)
- neutraal (4)
- een beetje mee oneens (3)
- mee oneens (2)
- sterk mee oneens (1)

Q30. Mensen die in mijn sector de software gebruiken hebben meer aanzien dan andere

- sterk mee eens (7)
- mee eens (6)
- een beetje mee eens (5)
- neutraal (4)
- een beetje mee oneens (3)
- mee oneens (2)
- sterk mee oneens (1)

Q31. Mensen die in mijn sector de software gebruiken hebben meer prestige

- sterk mee eens (7)
- mee eens (6)
- een beetje mee eens (5)
- neutraal (4)
- een beetje mee oneens (3)
- mee oneens (2)
- sterk mee oneens (1)

Q32. De software gebruiken geeft een statussymbool

- sterk mee eens (7)
- mee eens (6)
- een beetje mee eens (5)
- neutraal (4)
- een beetje mee oneens (3)
- mee oneens (2)
- sterk mee oneens (1)

Q33. Ik verwacht dat in mijn job het gebruik van de software belangrijk is

- sterk mee eens (7)
- mee eens (6)
- een beetje mee eens (5)
- neutraal (4)
- een beetje mee oneens (3)
- mee oneens (2)
- sterk mee oneens (1)

Q34. Ik verwacht dat in mijn job het gebruik van de software relevant is

- sterk mee eens (7)
- mee eens (6)
- een beetje mee eens (5)
- neutraal (4)
- een beetje mee oneens (3)
- mee oneens (2)
- sterk mee oneens (1)

Q35. Ik verwacht dat de kwaliteit van de output van de software hoog is

- sterk mee eens (7)
- mee eens (6)

- een beetje mee eens (5)
- neutraal (4)
- een beetje mee oneens (3)
- mee oneens (2)
- sterk mee oneens (1)

Q36. Ik verwacht dat ik geen problemen ga hebben met de kwaliteit van de output

- sterk mee eens (7)
- mee eens (6)
- een beetje mee eens (5)
- neutraal (4)
- een beetje mee oneens (3)
- mee oneens (2)
- sterk mee oneens (1)

Q37. Ik verwacht dat ik andere zou kunnen vertellen over de consequenties van het gebruik van de software

- sterk mee eens (7)
- mee eens (6)
- een beetje mee eens (5)
- neutraal (4)
- een beetje mee oneens (3)
- mee oneens (2)
- sterk mee oneens (1)

Q38. Het verwachte resultaat van het gebruik van de software (mogelijks bv tijdswinst) is typerend voor mij

- sterk mee eens (7)
- mee eens (6)
- een beetje mee eens (5)
- neutraal (4)
- een beetje mee oneens (3)
- mee oneens (2)
- sterk mee oneens (1)

Q39. Ik verwacht dat ik het makkelijk zou hebben om te vertellen waarom het gebruik van de software voordelig of nadelig zou zijn

- sterk mee eens (7)
- mee eens (6)
- een beetje mee eens (5)
- neutraal (4)
- een beetje mee oneens (3)
- mee oneens (2)
- sterk mee oneens (1)

Auteursrechtelijke overeenkomst

Ik/wij verlenen het wereldwijde auteursrecht voor de ingediende eindverhandeling:
KMO's en hun intentie tot gebruik van een digitaal online boekhoudpakket

Richting: **master in de toegepaste economische wetenschappen-accountancy en financiering**

Jaar: **2017**

in alle mogelijke mediaformaten, - bestaande en in de toekomst te ontwikkelen - , aan de Universiteit Hasselt.

Niet tegenstaand deze toekenning van het auteursrecht aan de Universiteit Hasselt behoud ik als auteur het recht om de eindverhandeling, - in zijn geheel of gedeeltelijk -, vrij te reproduceren, (her)publiceren of distribueren zonder de toelating te moeten verkrijgen van de Universiteit Hasselt.

Ik bevestig dat de eindverhandeling mijn origineel werk is, en dat ik het recht heb om de rechten te verlenen die in deze overeenkomst worden beschreven. Ik verklaar tevens dat de eindverhandeling, naar mijn weten, het auteursrecht van anderen niet overtreedt.

Ik verklaar tevens dat ik voor het materiaal in de eindverhandeling dat beschermd wordt door het auteursrecht, de nodige toelatingen heb verkregen zodat ik deze ook aan de Universiteit Hasselt kan overdragen en dat dit duidelijk in de tekst en inhoud van de eindverhandeling werd genotificeerd.

Universiteit Hasselt zal mij als auteur(s) van de eindverhandeling identificeren en zal geen wijzigingen aanbrengen aan de eindverhandeling, uitgezonderd deze toegelaten door deze overeenkomst.

Voor akkoord,

Meekers, Gijs

Datum: **27/05/2017**