



AI IN HET HART, NIET AAN DE RAND

Waar veel zakelijke dienstverleners AI bekijken door de bril van efficiency en bedreiging voor het businessmodel, gebruikt advies- en accountantskantoor Newtone het om betere, snellere en specialistischere dienstverlening toegankelijker te maken voor het mkb.

Veel zakelijke dienstverleners zien AI als instrument om bestaande activiteiten efficiënter uit te voeren en vrezend tegelijk voor declarabele uren. Volgens Bart Wijlaars, Directeur IT & Business bij Newtone, mist dat de kern. "De vraag is hoe je met het allerbeste dat je in huis hebt op grote schaal jouw klanten laat excelleren."

MENSELIJKER

Advies- en accountantskantoor Newtone gelooft daarom dat AI niet aan de rand, maar in het hart van de organisatie hoort. Volledig geïntegreerd, niet als los initiatief naast bestaande processen. Dat vraagt meer dan techniek: ook harmonisatie, goede klantdata en leiderschap dat mensen door de verandering loodst. Newtone ontwikkelde een AI-platform met agents die proactief veelvoorkomende adviesvragen voorbereiden – denk aan keuzes tussen zakelijk of privé of de toepasselijkheid van regelingen – rekening houdend met de omstandigheden van de klant. Die context is voor AI cruciaal. AI neemt het voorwerk uit handen. De adviseur is verantwoordelijk voor het oordeel en adviseert consistent en beter voorbereid, met meer tijd voor het goede gesprek. Dat maakt het werk menselijker.

JUISTE PARTNER VERSNELT

Dit platform is geen chatbot boven op bestaande systemen. Het onderliggende dataplatform wordt al tien jaar doorontwikkeld, verwerkte al 100 miljard records en zit ingebed in één geïntegreerde bedrijfsvoering. Fusies en overnames, mogelijk gemaakt

door private equity, versnelden de investering. "De juiste partner versnelt wat je al had moeten doen: je basis versterken en gericht investeren in schaalbare vernieuwing." Het platform bewijst zich inmiddels bij grote, complexe klanten en komt nu beschikbaar voor een bredere groep. Breed en structureel gebruik van AI is voor Newtone een logische stap: het kantoor

werkt al jaren met vaste dienstverlening op abonnementsbasis. Newtone brengt dat samen in één propositie: één ondernemer, één doel en één aanspreekpunt.

BETAALBAAR ADVIES

Daarachter schuilt de brede financiële, fiscale, juridische en hr-expertise die met de onderneming meegroeit, tegen een vaste prijs. Door voorwerk te automatiseren wordt hoogwaardig, branchegericht advies voor het mkb betaalbaar. "De meeste mkb-bedrijven hebben niet alle expertise zelf in huis", zegt Wijlaars. "Wij brengen die kennis samen in één team dat de ondernemer echt kent. Dankzij AI bedienen we ze beter dan ooit." <



Bart Wijlaars

“HOE LAAT JE JOUW KLANTEN EXCELLEREN MET HET ALLERBESTE DAT JE IN HUIS HEBT?”