

# Boschland Magazine

1

Boschland Magazine Nr.1 / Jaargang 10 / 2011

**Het Management Kompasysteem**

**De bijzondere medewerkers  
van Downey's**

**Informatie en tips**

**Digitaal dicteren in  
Het Nieuwe Werken**

**Een leven lang parket**





# Column

BTW

Bij BTW, in de volksmond ook wel omzetbelasting genoemd, denken we de laatste tijd vooral aan de kabinetsplannen om deze te wijzigen in 20% of aan de 6% BTW op arbeid bij verbouwingen. Leuk of niet leuk, het blijft een belastingheffing en aan het betalen hiervan hebben de meeste mensen een behoorlijke hekel.

BTW betekent letterlijk Belasting Toegevoegde Waarde, oftewel je betaalt (als ondernemer) belasting over de waarde die jouw onderneming toevoegt. En als goed ondernemer wil je natuurlijk zoveel mogelijk waarde toevoegen, nietwaar? Want hoe meer waarde je toevoegt hoe meer resultaat je behaalt en als je het goed doet heb je ook nog eens heel tevreden klanten. Die ervaren namelijk die extra toegevoegde waarde. Klinkt leuk allemaal, maar hoe doe je dat dan?

Het gaat erom dat je een Bijzondere Toegevoegde Waarde levert en dat is nu eens geen belasting deze keer. Een toegevoegde waarde die bij je klanten blijft hangen en waar ze (het liefst met elkaar) over praten.

Ook als Boschland Accountants & Adviseurs denken wij steeds na hoe wij een Bijzondere Toegevoegde Waarde bij onze klanten kunnen leveren.

Onlangs hebben wij een nieuw product gelanceerd, het

Management Kompas Systeem (MKS). Met het MKS kunnen wij de resultaten van een onderneming kritisch volgen, van week tot week, van maand tot maand. Het begint met het opstellen van een jaarplan/begroting. Vervolgens worden periodiek de resultaten geanalyseerd ten opzichte van deze begroting. De uitkomsten worden met de klant besproken en moeten resulteren in verbeterpunten. Dit kunnen verbeteringen zijn op het gebied van commercie, efficiency, kostenbeheersing etc.

Er is maar één doel, het verbeteren van het rendement van uw onderneming. Zeker in deze tijden van economische crisis (nee, die is voor velen nog niet voorbij) worstelen ondernemers met de vraag hoe zij hun resultaten kunnen verbeteren. Kijk, dat bedoelen wij nu met Bijzondere Toegevoegde Waarde! Informeer u gerust bij uw contactpersoon naar de mogelijkheden van ons Management Kompas Systeem bij uw onderneming. Wij vertellen er graag meer over.

Verder leest u in dit magazine de enthousiaste verhalen van twee ondernemers, SpeechConnect en Europa Parket.

Ten slotte wens ik u veel leesplezier met dit Boschland Magazine en roep u op om uw klanten veel BTW te leveren!

Henk Hoksbergen

## Het Management Kompasysteem: Eenvoudig op koers met een beter rendement

Theo van Hardeveld en Nico Wagenvoort van Boschland Accountants & Adviseurs zijn enthousiast over het Management Kompasysteem, kortweg MKS. Met dit bedrijfsmatige kompas wordt sturen op resultaat en rendement een stuk eenvoudiger voor ondernemers. Nico Wagenvoort: 'Wij zagen direct de toegevoegde waarde voor de klanten van Boschland.'

Nico Wagenvoort kwam het MKS een jaar geleden op het spoor via een Limburgs collega-bedrijf. Nico: 'We zagen direct de toegevoegde waarde voor onze klanten. Vanwege de eenvoud maar ook vanwege het feit dat het systeem wetenschappelijk is onderzocht. De Universiteit van Groningen heeft onderzoek gedaan naar het MKS en het werkt.' Voor Boschland is het MKS een nieuwe manier om meer te kunnen betekenen voor klanten. 'Een jaarrekening opmaken kunnen meer accountantskantoren. Maar wij kunnen ondernemers echt helpen bij het verbeteren van hun bedrijfsresultaat. Er zijn zoveel onzichtbare factoren in een bedrijf. Die maak je met het MKS zichtbaar. Vervolgens kunnen wij onze klanten adviseren over de maatregelen die zij kunnen nemen. Geen verrassingen en naar verhouding betere rendementen, welke ondernemer wil dat nu niet?'

### Cockpit

Het MKS is bedacht door een zelfstandige ingenieur die zijn administratie beschouwde als een noodzakelijk kwaad. Waarom moest het zoveel tijd en ener-

gie kosten? Theo van Hardeveld, verantwoordelijk voor de invoering van het Management Kompasysteem bij Boschland, vertelt: 'Die ingenieur stelde zichzelf de simpele vraag hoe je zónder administratieve kennis kunt weten hoe je ervoor staat. Want in een bedrijf draait het om enkele eenvoudige variabelen: de kosten, de capaciteit, de productiviteit en de commerciële doelstellingen. Als je kosten omhoog gaan, moet je meer verdienen. Als je omzet daalt, houd je capaciteit over. Zo kwam die ingenieur op het idee een eenvoudig dashboard te ontwikkelen. Een cockpit waarmee de ondernemer zijn bedrijf eenvoudig kan besturen.' Nico vult aan: 'Als ik je nu vertel dat 1% besparing op kosten, leidt tot een resultaatverbetering van 10%, dan ben je toch direct overtuigd? Dit soort snelle winst ligt bij elk bedrijf voor het oprapen. Met het MKS zie je ook hoe de productiviteit zich ontwikkelt. Je kunt er bovenop zitten, zonder dat het tijd kost.'

### Bedrijfsresultaat

Het MKS is bedoeld om ondernemers te helpen sturen op bedrijfsprocessen met als doel: verbe-

tering van het bedrijfsresultaat. Het is een resultaatvolgsysteem. Theo: 'Als ondernemer weet je wat je moet produceren per jaar en hoeveel mensen je daarvoor nodig hebt. Maar die productie moet je wel zien te verkopen: daar komen dus de commerciële doelen om de hoek kijken. Ook is het eenvoudig te berekenen wat het kost om elke dag de deur van het bedrijfspand open te houden. Kortom, een ondernemer die een actueel zicht heeft op hoe kosten, capaciteit, productiviteit en commerciële doelstellingen zich ten opzichte van elkaar ontwikkelen, die zit aan het stuur van zijn bedrijf.'

### Jaarplan

Hoe werkt het Management Kompasysteem? Nico legt uit: 'De basis is het jaarplan van het bedrijf. Het kost de ondernemer een uur om dit samen met ons in te vullen. Vervolgens voeren wij alle gegevens in met de normen die de ondernemer eraan heeft gekoppeld. Zo vullen we dus het systeem: met gegevens over productie, capaciteit, kosten en commerciële doelen en de normen de ondernemer eraan verbindt. We kunnen zelfs de gegevens van de branche ernaast zetten zodat je weet of je goed of slecht presteert ten opzichte van vergelijkbare bedrijven. De ondernemer krijgt het overzicht maandelijks, op een A4, door ons aangeleverd waardoor hij de productiviteitsontwikkeling continue in de gaten kan houden en kan bijsturen. Simpel en effectiever kan het eigenlijk niet!'

## Inhoud

In dit nummer:

Column ..... 2

### Artikel MKS

Het Management Kompasysteem ..... 3

### Interview

Bijzonder koffie- en theehuis Downey's  
Dick en Anja Nieuwenhuis ..... 4

### Informatie & tips met o.a.

- Belastingdienst gaat bellen bij bezwaar ..... 6
- Btw-nummers controleren ..... 6
- Schenken in 2011 ..... 6
- Werkkostenregeling: een keuze ..... 6
- Bereken betalingskenmerk ..... 6
- Speel met provisie ..... 6
- Stel de identiteit vast ..... 6
- Wordt u gebeld door de Belastingdienst? ..... 7
- Hoog btw-tarief op podiumkunsten en kunstvoorwerpen ..... 7
- Bewaar facturen ..... 7

### Interview

SpeechConnect  
Mariska de Zwaan en Godie Vierbergen ..... 8

### Interview

Europa Parket  
Lars Versteeg ..... 10



## De bijzondere medewerkers van Downey's

Aan de rand van de prachtige binnenstad van Amersfoort is een bijzonder koffie- en theehuis, en lunchroom gevestigd. Downey's coffee and tea wordt gerund door jong volwassenen met een verstandelijke beperking. Initiatiefnemers van dit bijzondere etablissement zijn Dick en Anja Nieuwenhuis. 'Het is druk, maar we hebben bereikt wat we wilden.'



digheid groeit, gaat de begeleiding steeds meer op afstand. Sommigen zijn op een gegeven moment zelfs geschikt om bestellingen op te nemen of de kassa te voeren.' Anja Nieuwenhuis vult aan: 'We hebben een zwaar autistisch meisje in dienst, die op haar eerste dag in elkaar gedoken achter de vaatwasser stond en zich vooral niet in de zaak durfde te vertonen. Binnen vijf maanden is ze zó opgebloeid dat ze op dit moment in de bediening werkt.' 'Dat ligt dus aan de begeleiding en de veilige omgeving die wij bieden', vervolgt Dick weer. 'Er is altijd iemand die ze bijstaat en daardoor tanken ze zelfvertrouwen.' Anja: 'Onze zoon is daarvan ook een sprekend voorbeeld. Nu is het zelfs al zo dat als er iemand van het ROC (Regionaal OpleidingsCentrum, -red.) stage komt lopen in de begeleiding – iemand die dus niet gehandicapt is – hij ze inwerkt. Het is de omgekeerde wereld geworden, dat is zó mooi.'

### Positief

Volgens Dick Nieuwenhuis reageert negentig procent van het publiek positief op de bijzondere



medewerkers van Downey's. 'We krijgen wel eens mailtjes van mensen die zeggen niet te zullen komen vanwege onze bedrijfsnaam...' Anja: 'Het gebeurt wel eens dat we de werkwijze moeten uitleggen, maar over het algemeen zijn de reacties positief. Er is wel eens een gezin geweest dat op de fiets kwam. Blijkbaar waren ze al een tijdje onderweg, want de vrouw stapte hier voor de deur af en riep niet verder te gaan voordat ze iets had gedronken. Haar man was het daar totaal niet mee eens en ging mokkend zitten. Vervolgens kwam een van onze medewerkers naar voren, een echte, gezellige kletstante. Die man werd zó enthousiast dat hij maar bleef herhalen hoe geweldig hij het vond zo iets mee te maken. Onze doelgroep maakt mensen blij, we zien mensen opfleuren. De spontaniteit van iemand met Down is onbeschrijfelijk. Misschien voelen ze het aan wanneer iemand chagrijnig is. We hebben inmiddels ook de nodige vaste klanten, vooral oudere dames die graag een praatje komen maken.'

### Druk

Dat wil niet zeggen dat alles rozengeur en maneschijn is. De

tijd die Downey's opeist, gaat het echtpaar Nieuwenhuis niet in de koude kleren zitten. Anja: 'Het is druk. Ik heb me vergist in de hoeveelheid werk die erbij komt kijken. Bovendien valt het me tegen dat we nog maar één betaalde kracht in dienst hebben. Wij hebben beiden gewoon een vaste baan en moeten dus veel afstemmen bij eventuele vervanging. Ik had me voorgesteld gastvrouw te zijn, maar dat is er nog niet echt van gekomen.' Dick: 'Toch hebben we bereikt wat we wilden. Die jongens hebben zoveel plezier in wat ze doen. Ze hebben een leuke tijd en kunnen volwaardig werken en bezig zijn tussen anderen. Ze zijn niet verstopt in een grote zorginstelling of ergens op een zolderkamer. Nu is het zaak het verleden te overwinnen en het bedrijf zelfstandig te laten draaien zodat wij als initiatiefnemers gewoon een kopje koffie kunnen komen drinken in een veilige plek waar zij zich verder kunnen ontwikkelen.'



"Downey's is ontstaan omdat wij merkten dat de reguliere dagbesteding voor mensen met een beperking uit steeds grotere groepen kwam te bestaan, waardoor het individu ondersneeuwt." Dick Nieuwenhuis spreekt uit ervaring. Hij en zijn vrouw Anja zijn de ouders van een jongen met het syndroom van Down. 'Onze zoon zou waarschijnlijk in een groep van twaalf personen met twee begeleiders terecht komen. We voorzagen dat hij zich daardoor minder zou ontwikkelen.' Om het heft in eigen hand te nemen, besloot het echtpaar iets kleinschaligs op te zetten op horecagebied, waar mensen met een beperking in een normale omgeving kunnen werken. Dat werd Downey's coffee and tea, een fris ingericht koffie- en theehuis en lunchroom nèt buiten het centrum van Amersfoort. 'Sinds april 2009 zijn we volledig geopend. Onze doelstelling is met één-op-één begeleiding mensen beter te maken. Als er vier medewerkers

met een beperking aan het werk zijn, zijn er dus ook vier begeleiders.'

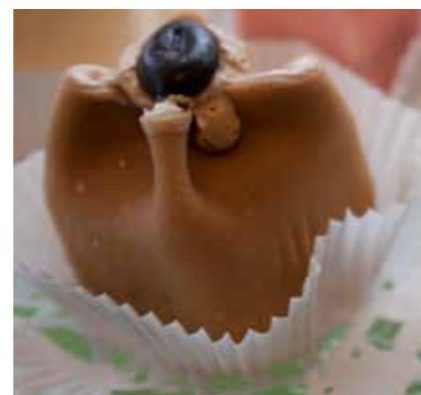
### Vrijwillig

Dick en Anja Nieuwenhuis zijn louter op vrijwillige basis bij Downey's betrokken. Dick: 'De dagelijkse leiding van de zaak is in handen van de bedrijfsleider, de begeleiders zijn vrijwilligers of stagiaires. Voor de verbouwing van het pand hebben veel bedrijven kosteloos of tegen kostprijs hun diensten aangeboden. Het eerste jaar van Downey's was heel moeilijk, we hebben een flink verlies gedraaid. We hadden meer aanloopkosten dan verwacht en bovendien moest het publiek ons ook nog eens vinden. We hebben trouwens bewust gekozen voor een locatie nèt buiten de binnenstad. Het is hier niet te druk, zodat onze medewerkers in hun eigen tempo kunnen werken. Het tweede jaar hebben we onze omzettaarget gehaald en voor dit jaar verwachten we een klein

verlies of neutraal te draaien. Dat is ook onze doelstelling: budget-neutraal draaien en daarna onze schulden aflossen.'

### Acht medewerkers

Werken bij Downey's gebeurt in dagdelen van 3,5 uur. 'Op dit moment hebben we zeven medewerkers met een beperking. Onze doelstelling is om er maximaal acht fulltime aan het werk te houden: vier met Downsyndroom en vier met een andere beperking zoals borderline of autisme. Iedereen is geschikt voor dit werk, zolang ze het zelf willen natuurlijk. De medewerkers zijn erg enthousiast, ze merken zelf dat ze vooruitgaan en sterker worden. Naarmate hun zelfstan-





## Belastingdienst gaat bellen bij bezwaar

De Belastingdienst wil bezwaarschriften van belastingplichtigen sneller gaan verwerken. In alle belastingregio's worden de komende tijd speciale teams ingericht die de bezwaren sneller kunnen afwikkelen. Ook wordt er vaker dan voorheen telefonisch contact gezocht met de indiener van het bezwaar. Onduidelijkheden komen zo eerder aan het licht en wederzijdse vragen kunnen sneller worden beantwoord.

## Btw-nummers controleren

Levert u diensten of goederen aan een buitenlandse ondernemer binnen de Europese Unie, dan moet u er zeker van zijn dat het btw-nummer van uw zakelijke klant klopt. U heeft dit nummer bijvoorbeeld nodig voor uw ICP-opgave. Wilt u het btw-nummer controleren, dan kunt u dit doen via de

Belastingtelefoon. Dit kan echter maar voor maximaal vijf nummers per telefoongesprek. Wilt u een groot aantal btw-nummers in één keer laten checken, dan kan dit via [www.btw-nummer-controle.nl](http://www.btw-nummer-controle.nl).

## Schenken in 2011

Dit jaar mag u een bedrag van € 5.030 belastingvrij aan uw kinderen schenken. Is uw zoon/dochter of diens partner tussen de 18 en 35 jaar, dan mag u eenmalig belastingvrij een bedrag schenken van € 24.144. Dit bedrag mag nog worden verhoogd tot € 50.300 als uw zoon of dochter het geld gebruikt voor een buitengewoon dure studie of voor de eigen woning. Opa en oma mogen hun kleinkinderen dit jaar verrassen met een belastingvrije schenking van € 2.012.

## Werkkostenregeling: een keuze

De werkkostenregeling geldt sinds januari van dit jaar. Maar werkgevers

hebben nog gedurende drie jaar de mogelijkheid een overgangsregeling te hanteren en op basis van de oude wet vergoedingen en verstrekkingen te doen. Heeft u nog niets gedaan met de werkkostenregeling, dan geldt deze overgangsregeling voor u. Uiterlijk in 2014 bent u verplicht de werkkostenregeling te gaan toepassen. Bereid u dus vast voor.

## Bereken betalingskenmerk

De Belastingdienst maant belastingplichtigen herhaaldelijk dat betalingen van aangiften voorzien moeten zijn van het juiste betalingskenmerk. Heeft u de acceptgiro of de herinneringsbrief niet meer voorhanden, dan heeft u doorgaans een probleem. Om dit op te lossen heeft de Belastingdienst op haar site een hulpmiddel geplaatst waarmee u eenvoudig het betalingskenmerk voor uw aanslag kunt opzoeken.

Omgekeerd werkt het ook. Heeft u een acceptgiro en weet u niet meer op welke aanslag deze betrekking heeft, dan kunt u met de tool het aanslagnummer vinden.

## Speel met provisie

Leent uw kind bij u voor de aankoop van een woning? Dan kunt u ook een afsluitprovisie bedingen. Het betaalde bedrag is bij uw kind aftrekbaar en blijft bij u onbelast. De lening vormt voor u in de regel box 3-vermogen, en de daar ontvangen inkomsten zijn niet relevant. Desnoods (maar niet vooraf toezeggen) kunt u op een later tijdstip het betaalde bedrag terugschenken aan uw kind. Ook bij leningen die worden afgesloten bij de eigen bv kan gespeeld worden met de afsluitprovisie.

## Stel de identiteit vast

Denk eraan dat u de identiteit van nieuwe personeelsleden formeel vast-

stelt! U moet een kopie van een geldig identiteitsbewijs bij de loonadministratie bewaren. Voldoet u niet aan deze wettelijke verplichting, dan moet u het anoniemtarief loonheffing inhouden voor de betreffende medewerker. Bovendien loopt u kans op een forse boete.

## Nieuwbouw kantoorpand voor de vestiging Hengelo Gld.

Na een aantal jaren van onderhandelingen, besprekingen, aanpassingen en nog meer overleg, is er eindelijk in week 27 van 2010 een aanvang gemaakt met het slopen van het oude pand aan de Hengelosestraat. Het nieuwe pand komt op een A-lokatie, op de kruising van de Kruisbergseweg (N316) en Hengelosestraat, tegenover Peugeotgarage Ridderhof. De verwachting is dat we vanuit dit nieuwe pand u nog beter van dienst kunnen zijn. Via onze vernieuwde website [www.boschland.nl](http://www.boschland.nl) onder

het Boschland nieuws kunt u de nieuwbouw volgen. Ons nieuwe pand nadert zijn voltooiing en 17 juni 2011 word er verhuisd!

Het nieuwe adres wordt: Hengelosestraat 28 7256 AC Keijenborg

## Wordt u gebeld door de Belastingdienst?

De strijd van de fiscus tegen ongeoorloofd privégebruik van de auto van de zaak, heeft een nieuw hoogtepunt bereikt. Bent u in het bezit van een verklaring geen privégebruik en rijdt u met de auto rond op een verdachte plaats (bijvoorbeeld in de buurt van een pretpark), dan kunt u in het vervolg een telefoontje van de inspecteur verwachten. Hij of zij vertelt u dan dat u gezien bent en verwacht dat u hiervan zo erg schrikt, dat u pardoes uw verklaring in gaat trekken. Nu is het natuurlijk heel goed mogelijk dat u tijdens een zakelijke rit in de buurt komt van een verdachte locatie, dan is er uiter-

aard niets aan de hand. Bovendien mag u, wanneer u in het bezit bent van een verklaring geen privégebruik, wel degelijk privéritten maken, mits het aantal privékilometers per kalenderjaar maar onder de 501 blijft. Hebt u wel een slecht geweten? Zeg dan tijdig uw verklaring geen privégebruik op, zodat uw werkgever weer loonbelasting kan gaan inhouden over uw bijtelling. Dit voorkomt dat u achteraf als nog, met rente, moet bijbetalen. Bovendien loopt u kans op een boete. U kunt uw verklaring intrekken via de website van de Belastingdienst.

## Hoog btw-tarief op podiumkunsten en kunstvoorwerpen

De geplande btw-verhoging op podiumkunsten is met een halfjaar uitgesteld tot 1 juli van dit jaar. Koopt u echter vanaf 1 januari 2011 een kaartje voor een voorstelling die plaatsvindt na 1 juli, dan bent u wel degelijk het

hoge btw-tarief van 19% verschuldigd. Bovendien geldt het uitstel niet voor de aankoop van antiek en kunstvoorwerpen. De btw hierop is per 1 januari 2011 verhoogd naar 19%.

## Een hele goede tip voor u!

Kijk op onze nieuwe website [www.boschland.nl](http://www.boschland.nl) en meld u direct aan voor de digitale nieuwsbrief. Ook kunt u het laatste nieuws volgen wat er allemaal speelt binnen de Boschland linies.

## Bewaars facturen

Hebt u uw woning verbouwd of groot onderhoud laten uitvoeren? Hebt u dit gefinancierd met een (verhoging van de) hypotheek? Vergeet dan niet facturen van de kosten van verbouwing en onderhoud te bewaren. De extra hypotheekrente is slechts aftrekbaar als u de (gefinancierde) kosten met schriftelijke bewijzen kunt onderbouwen.



TopConnect + Cedere = SpeechConnect:

## Digitaal dicteren in Het Nieuwe Werken

Dat de directeurs van TopConnect en Cedere aan de basis staan van een unieke onderneming, is net zo logisch als dat 1 en 1 samen 2 zijn. TopConnect's Mariska de Zwaan biedt ondernemers een telefoonservice op afstand. Het door Godie Vierbergen opgezette Cedere, is specialist in spraakherkenning. Wie dat mixt, krijgt SpeechConnect: een bedrijf gespecialiseerd in digitaal dicteren.

Het voorbestemde traject van SpeechConnect begon toen Godie Vierbergen voor haar in Deventer gevestigde bedrijf Cedere een telefonistenservice zocht. Die vond ze bij het in Amstelveen gevestigde TopConnect van Mariska de Zwaan. 'Al vrij snel kwamen we tot de conclusie dat we meer moesten doen met de sterke punten van ons bedrijf', blikt De Zwaan terug. 'Secretariële werkzaamheden op afstand en de mogelijkheid om digitaal te dicteren dus. Dat idee hebben we vervolgens eerst een tijdje laten rusten, totdat we vorig jaar besloten het écht grootschalig op te pakken. Niet met de bedoeling om wat dictaatjes uit te gaan werken, maar om een brede, grootschalige service in diverse talen aan te bieden, gericht op Het Nieuwe Werken. Daarom zijn we 24 uur per dag, 7 dagen per week beschikbaar.'

### Kostenbesparend

'Het loopt goed', blikt Godie Vierbergen terug op de eerste maanden na de start van SpeechConnect. 'Het gaat nog niet erg hard, wat wellicht te wijten is aan de economische crisis.

Mensen zijn daardoor geneigd wat meer in hun schulp te kruipen en wat minder snel nieuwe dingen uit te proberen.' Of het misschien daarom niet het juiste moment was om te starten? 'Ach, wij waren nu eenmaal zover. Bovendien zijn we ervan overtuigd dat we juist in economisch moeilijkere tijden een meerwaarde kunnen bieden. Uiteindelijk is onze dienst kostenbesparend.'

### Eenvoudig

De dienst die SpeechConnect aanbiedt, werkt verbluffend eenvoudig: een klant maakt een digitaal verslag met een dictafoon, smartphone of ander digitaal opnameapparaat en e-mailt dit naar een secretaresse van SpeechConnect. Die heeft een spraakprofiel van de betreffende klant. Bovendien is de secretaresse bekend met het vakgebied waarin de klant actief

is, waardoor zij op de hoogte is van vaktermen. De secretaresse laat via spraakherkenning het dictaat omzetten in tekst. Die controleert ze en past ze waar nodig aan. Vervolgens wordt het uitgewerkte dictaat teruggemaild naar de klant. De totale tijd die dit in beslag neemt: maximaal vier uur. De prijs voor deze service: vanaf 50 euro per maand.

### Foutloos

Het spraakherkenningssysteem dat SpeechConnect gebruikt, levert een tekst af die voor 90 procent foutloos is. Vierbergen: 'Doordat we ons systeem constant ontwikkelen en aanpassen, moet dit naar de 99 procent toe. Dat geldt voor alle talen. Vooralnog hebben we nog alleen in het Nederlands gewerkt, maar daar komt waarschijnlijk verandering in: we zijn in gesprek met Philips



om diensten in het Nederlands en Engels te leveren. Ook Kluwer is erg geïnteresseerd in onze diensten omdat wij 24/7 actief zijn. Zij werken bijvoorbeeld veel samen met advocatenkantoren die zelf ook dag en nacht werken, maar hun secretaresses doen dat niet. Die gaan gewoon om vijf uur naar huis. Omdat onze secretaresses vanuit een zelf gekozen locatie werken, staan wij dag en nacht paraat om de juiste ondersteuning te bieden.'

### Werkgebieden

Klanten van de nog jonge onderneming uit Deventer en Amstelveen zijn journalisten die liever niet zelf hun opgenomen interview uitwerken, maar ook een ondernemer met meerdere BV's. 'Die man is altijd onderweg en constant aan het vergaderen', aldus Vierbergen. 'Onze service is voor hem de ideale oplossing. Maar ook MKB Deventer gaat ons gebruiken voor het uitwerken van de notulen van hun vergaderingen. De mogelijkheden zijn eindeloos. Wat dacht je bijvoorbeeld van accountmanagers? Die zijn doorgaans slecht in het maken van verslagen omdat ze hun afspraken pas na afloop van een gesprek opschrijven en dan alweer door moeten naar de volgende klant. Dankzij onze service kunnen ze gauw een tekst inspre-

ken, dat mailen en als ze later op kantoor komen staat het uitgewerkte document in hun inbox.'

### Spraakherkenningprogramma's

Hoe doeltreffend en eenvoudig de diensten van SpeechConnect ook zijn, particulieren en bedrijven kunnen ook zelf met een spraakherkenningprogramma aan de slag. Toch ziet Mariska de Zwaan daar geen concurrentie in: 'Je pc moet namelijk wel geschikt zijn voor een dergelijk programma. Als dat het geval is en je gaat het gebruiken, moet je vervolgens zelf alles nalopen en corrigeren. Daarmee gaat veel tijdswinst verloren. Bovendien past dat niet bij Het Nieuwe Werken waar steeds meer bedrijven gebruik van maken. Wij kunnen je teksten verzorgen terwijl je onderweg bent naar een volgende afspraak. En doen dat bovendien veel goedkoper. Bedenk eens wat je uurtarief is, dan ga je toch niet zelf aan de slag met een programma?'

### Vastbesloten

Zowel De Zwaan als Vierbergen zijn vastbesloten hun gezamen-

lijke creatie te laten groeien. De Zwaan: 'Er zijn meer bedrijven die dicteerservices aanbieden, maar we kennen er eigenlijk geen enkele die dat met spraakherkenning doet. Zij typen alles nog gewoon uit. Dat is duurder en langzamer. Onze ambitie is daarom om marktleider te worden op het gebied van dicteerservice en die markt is niet begrensd tot Nederland. De mogelijke samenwerking met Kluwer geeft een eerste aanzet voor die ambitie, omdat dat werkzaamheden uit Amerika kan opleveren. 'We pakken dat wel gefaseerd aan en blijven dit werk combineren met onze eigen bedrijven', vult Vierbergen aan. 'Want het is heerlijk om op verschillende werkterreinen actief te zijn.' De Zwaan weer: 'Maar de ambitie en de wil om dat te bereiken is er. We gaan voor dat grote glazen hoofdkantoor... Of eigenlijk niet, want dat past immers niet bij Het Nieuwe Werken.'

[www.speechconnect.nl](http://www.speechconnect.nl)

[www.top-connect.nl](http://www.top-connect.nl)

[www.cedere.nl](http://www.cedere.nl)



# Een leven lang parket

## Europa Parket van Lars Versteeg is grootste speler op Nederlandse markt

De liefde voor parket is Lars Versteeg met de papepel ingegoten. Het was nooit de vraag óf hij het bedrijf van zijn ouders in Barneveld over zou nemen, maar alleen wánnér. Eind jaren negentig was het zover en werd Versteeg directeur van Europa Parket. Omdat hij daarnaast al zijn eigen parketfabriek had opgezet, is hij inmiddels de grootste speler op de Nederlandse markt.

Waar je ook loopt op het terrein van Europa Parket in Barneveld, overall geurt het heerlijk naar hout. Europa Parket produceert dan ook negentig procent van haar producten zelf en dat gebeurt hier en op de vestiging in het Duitse Dömitz. Het ruw

gezaagd hout, voornamelijk eiken, wordt rechtstreeks bij de zagerijen in Duitsland en Frankrijk ingekocht. Na te zijn gedroogd, wordt het in diktes van vier tot acht millimeter gezaagd en op watervast verlijmd Siberisch berken multiplex verlijmd. Het hele productieproces vindt plaats onder toezien van directeur Lars Versteeg. Vraag hem niet naar de omtrek van zijn terrein, maar dat er aardig wat hout behandeld en opgeslagen kan worden, staat vast. Het magazijn meet ongeveer negenduizend vierkante meter en er ligt altijd voor z'n veertigduizend vierkante meter parket op voorraad.

### Flamingo Parket

Versteeg Senior besloot in 1967 van zijn hobby, werken met hout en het bestuderen van de eigenschappen ervan, zijn beroep te maken. Hij richtte Europa Parket op. Terwijl het bedrijf doorgroeide tot tien vestigingen in het hele land, kreeg zoon Lars de liefde voor hout met de papepel ingegoten: 'Op mijn zeventiende ben ik van school gegaan om te gaan werken in een parketfabriek in Frankrijk. Na militaire dienst begon ik op mijn twintigste zelf een fabriek: Flamingo Parket. De start was in 1985 kleinschalig, met vier mensen. Dat werd steeds groter. In 1995 nam ik een toeleverancier in Duitsland over en leverde ik parket aan het bedrijf van mijn ouders. Toen mijn vader het bedrijf verliet, heb ik Europa Parket er in 1998 bij genomen. Opeens moest ik driehonderd man aan de gang houden. Ik ben

toen gaan reorganiseren en centraliseren, terug naar één vestiging in Barneveld. Europa Parket is nu voor de verkoop aan de particulier, met Flamingo Parket bedienen we de zakelijke markt. De totale verhouding ligt ongeveer op respectievelijk twintig en tachtig procent van de omzet.'

### Parketland

De Flamingo parketfabriek is met ongeveer negentig medewerkers de grootste fabrikant van Nederland. 'Maar Nederland is geen groot parketland', aldus Versteeg. 'Er vindt hier maar weinig fabricage plaats, zeker vergeleken met Duitsland. De Nederlandse markt is vier miljoen vierkante meter, de Duitse al gauw twintig miljoen. Hier leggen mensen ook meer vloerbedekking en tegels neer. In Duitsland en landen als Oostenrijk, Zwitserland en in Scandinavië is dat heel anders. De laatste jaren richt ik me dan ook vooral op export. We hebben nieuwe markten aangeboord van Canada tot Turkije en van Noorwegen tot Italië. Onze grootste afzetmarkt blijft Duitsland, maar we staan vaker op internationale beurzen en verkopen dus meer.' Dat komt ook omdat Versteeg zich bedient van het principe "U vraagt, wij draaien": 'We bieden productie waar vraag naar is, springen in op trends en luisteren naar vragen van de klant. Ons standaardproduct is multiplex zes millimeter hardhout, een stabiel product dat bijna niet werkt en bestand is tegen elk klimaat. Wij leveren dat in iedere kleur en met speciale lakken, diktes en speciaal gezaagd. We zijn zo groot dat we

daar op in kunnen springen. Als de klant iets wil, doen we dat.'

### Doe-het-zelf

Het is bijna vloeken in de kerk, de vraag stellen waarom iemand parket moet kopen bij Europa Parket in Barneveld en niet bij de doe-het-zelfzaak om de hoek. Lars Versteeg reageert lachend: 'Wij hebben een heel breed programma, met een actuele productie. Bovendien hebben we alles in eigen hand, we hoeven niet naar een leverancier maar hebben vakmensen in dienst. Zes vloerleggers bijvoorbeeld, waarvan er één onlangs derde en een andere vijfde is geworden bij het Nationaal Kampioenschap Parketleggen. Wij leveren kwalitatief goed werk en wat prijs betreft zijn we concurrerend. Doordat we de hele productie in eigen hand hebben, zijn we twintig tot dertig procent goedkoper dan concurrerende bedrijven. Parket verkopen we vanaf vijftwintig euro per vierkante meter en laminaat vanaf tien euro. Ik heb het dan over professioneel materiaal, geen populierentriplex uit China, maar berkenmultiplex uit Siberië. Er zijn daar veel berkenbossen die langzaam groeien en dus een beter product opleveren.'

### Opvolger

Parket is het leven van Versteeg. 'Ik weet niet beter. Er was ook geen discussie mogelijk of ik in de zaak zou komen, al ben ik dus wel zelf met mijn eigen fabriek begonnen. Parket is een tastbaar product, ik verkoop geen kennis. Dat vind ik erg prettig. Bovendien doen we alles zelf, van de inkoop van ruw hout tot en met het leggen van vloeren. Het is een product waar je dus écht mee bezig bent en daar kan ik voldoening uithalen. Wanneer ik echt tevreden ben? Elke zaterdagmiddag bij een goede weekomzet. Dan ga je toch wat leuker het weekend in dan bij een minder resultaat. Het werk is hartstikke leuk maar je moet er wel wat aan verdienen.' Of het familiebedrijf straks ook daadwerkelijk een opvolger uit de familie krijgt, is nog even afwachten. 'Ik heb een zoontje van tien en die vindt het geweldig om hier rond te lopen. Maar het is nog te vroeg om te zeggen wat hij gaat doen. Het zou leuk zijn als hij dezelfde interesse deelt, maar dat hoeft niet. Ik heb echter altijd prettig samengewerkt met mijn vader en het zou leuk zijn om dat ook met mijn zoon te doen.'





Als je blijft staren naar de plek waar de zon onderging, zal je hem nooit meer op zien gaan.

### Onze adressen:

#### Ede

Keesomstraat 19  
Postbus 418  
6710 BK Ede  
T. (0318) 69 11 11  
F. (0318) 55 28 05

#### Keijenborg

Hengelosestraat 28  
Postbus 12  
7255 ZG Hengelo  
T. (0575) 46 13 91  
F. (0575) 46 27 34

#### Lienden

De Hofstede 44  
Postbus 53  
4033 ZH Lienden  
T. (0344) 60 32 15  
F. (0344) 60 39 82

#### Twello

Molenveld 3  
Postbus 4  
7390 AA Twello  
T. (0571) 27 26 43  
F. (0571) 27 36 92

### Colofon:

Boschland Magazine verschijnt twee maal per jaar.

Concept en realisatie : Studio Pothoff, Veenendaal  
Drukwerk : Van Eck & Oosterink Print en Druk, Dodewaard  
Interviews : Filter interne en externe communicatie, Overberg  
Tips en informatie : Boschland Accountants & Adviseurs

Voor meer informatie : [www.boschland.nl](http://www.boschland.nl)

Voor drukfouten en/of eventuele verschrijvingen wordt door ons geen aansprakelijkheid aanvaard.



Ede



Keijenborg



Lienden



Twello