

# Bos+Wagterveld

Rijk in Support

## Piet Koopmans Herenmode kiest voor Bos+Wagterveld



*'Groot geworden door klein te blijven'*

Herenmode Piet Koopmans & Zn.  
Gestart in 1845 als pettenmakerij!  
Eigenaar: Sjouke Koopmans.  
Aanbod: Pyjama's, ondergoed,  
sokken, broeken, petten,  
overhemden, mutsen, sjaals,  
wanten, hoeden en bretels.  
En nog veel meer...

Sjouke Koopmans zwaait al vele jaren de scepter over het 172 jarige bedrijf aan de Woldstraat. De herenmodezaak ging al 3 generaties lang van vader op zoon. En anno 2016 draait de zaak prima, vooral omdat Sjouke de weg naar de webshop en online verkoop goed wist te vinden.

Het motto van Herenmode Piet Koopmans & Zn. is 'Groot geworden door klein te blijven', en dat slaat vooral op de bijzondere indeling van de niet al te grote winkel, maar zeker niet op de resultaten. Want het gaat erg goed met de zaak. Dagelijks worden er vele pakjes verstuurd en in een korte periode is de onlineverkoop verantwoordelijk voor een substantieel deel van de omzet. Met name het bijzondere, grote en brede assortiment in bijvoorbeeld pyjama's, overhemden, rolstoel/

stoma broeken trekken klanten aan. Daardoor is de winkel niet alleen in Meppel en omstreken een succes, maar weten ook mensen uit België, Duitsland en zelfs landen buiten Europa Sjouke Koopmans te vinden.

### Probleem

Sjouke Koopmans zag zijn vorige boekhouder gemiddeld één keer per jaar. 'Dat was om de jaarcijfers te bespreken', vertelt hij. 'Maar ik baalde er van dat ik in juni zelf aan de bel moest trekken voor mijn cijfers van het voorgaande jaar. En als ik geluk had, ontving ik deze aan het eind van het jaar. Omdat ze het zo druk hadden...

Dat irriteerde me enorm. Ik heb mijn spullen zelf altijd goed voor elkaar – ik heb namelijk Bedrijfseconomie gestudeerd - en dan verlang je ook van je boekhouder dat hij datgene doet wat hij moet doen. Ik heb gewoon helemaal niets aan cijfers van eind 2016 over 2015. Daarbij vind ik het ook vervelend als ik via een receptie moet bellen of met allemaal verschillende personen te maken heb. En waar ik helemaal van baalde is dat ik mij altijd goed voorbereidde op het gesprek en dat ze aan de andere kant vaak

niet wisten waar ze het over hadden of dat ik fouten uit hun grafieken moest halen. Daar was ik wel een beetje klaar mee.'

### Waarom aanvankelijk gekozen voor Bos + Wagterveld?

'Ik kende Ronald al van de lagere school, hij zat een klas lager dan ik. Een erg aardige, ietwat verlegen jongen. Later kwam ik hem weer tegen toen ik als penningmeester bij De Grote Trek zat en hij bij Donderdag Meppel Dag. Daar waren we regelmatig een beetje aan het sparren. Dat voelde goed. Ik kwam er achter dat Ronald werkt zoals ik dat graag zie. Hij is van de korte lijnen. Ik had wat mensen naar hem doorverwezen en bedacht toen dat het eigenlijk wel bizar was dat ik zelf nog steeds bij mijn oude boekhouder zat. Vorig jaar zomer besloot ik om over te stappen. En ik denk dat dat een goede keuze is geweest! Ik ben erg van het lokale. 'Think local, be local en act local.' Dus het was niet meer dan logisch dat ik mijn zaken wederom in Meppel goed geregeld wilde hebben.'

# Bos+Wagterveld

Rijk in Support

## Wat doet Bos+Wagterveld voor Piet Koopmans Herenmode?

'Ronald heeft me geholpen met het overzetten van mijn online boekhoudprogramma. Ik had het al prima voor elkaar, maar Asperion kan nog nét even wat meer dan mijn oude. Ik heb nu een systeem waar ik weer tien jaar mee vooruit kan. Ronald belt regelmatig om te vragen hoe het gaat en hij komt soms langs om zaken toe te lichten of iets in het systeem aan te passen. Ik stel hem ook vragen hoor. Bijvoorbeeld of ik het beste iemand op payroll aan kan nemen of op de loonlijst. We groeien namelijk nogal. Dat bedrijfsadvies is net dat extraatje.'

## Wat doet Bos+Wagterveld goed?

'We hebben aan één appje of telefoontje vaak genoeg. Ik krijg direct antwoord op mijn vraag. En als hij het niet weet, zoekt hij het even uit. Ronald heeft een netwerk dat het wel weet. Hij legt de lat voor zichzelf behoorlijk hoog. Maar voor mij is belangrijk dat Ronald doet wat hij zegt en gewoon zijn afspraken nakomt. Even terugbellen als je gebeld bent vind ik normaal, maar niet iedereen deelt zijn mening. Daarbij vind ik het belangrijk dat Ronald en Eva zich ook

maatschappelijk inzetten voor Meppel. Dat telt ook mee.'

## Levert Bos+Wagterveld waar voor hun geld?

'Ze werken hard voor hun centen bij Bos+Wagterveld en dat vind ik goed, want dat doe ik ook. Wat ik prettig vind is dat ze echt hun best voor je doen. Ronald heeft me aan de hand genomen met de installatie van het nieuwe pakket. Niet van 'red je er maar mee'. Hij luisterde ook naar mijn kritiek en deed daar wat mee. Dat vind ik ook heel belangrijk. Ik betaal één prijs voor het hele jaar. Een scherpe prijs, want Ronald weet dat ik zelf strak inboek, dus daar

hebben ze minder werk mee dan bij anderen.'

## Wat heeft Bos+Wagterveld Piet Koopmans Herenmode opgeleverd?

'Ik werkte al heel efficiënt met mijn boekhouding, maar dat is er nóg beter op geworden. Ik weet exact wat er in- en uitgaat en hoe ik kan sturen op kosten en uitgaven. Ik krijg tips hoe ik met belastingtechnische zaken beter kan schuiven en een frisse blik door mijn bedrijf was ook niet onbelangrijk.'



## Zou je Bos+Wagterveld aanbevelen bij andere ondernemers?

'Absoluut, en dat heb ik de afgelopen tijd ook vaak gedaan. Ronald haalt het maximale uit jezelf en je bedrijf en dat is top. Dat gun ik iedereen!'

**PIET**  
www.pietkoopmans.nl