

HOE VERLOOPT EEN overnameproces bij Oogwereld?

JAN TIEMESSEN VERTELT OVER ZIJN ERVARING

OOGWERELD IS EEN GROEP VAN GERENOMMEERDE OPTIEKZAKEN, WAARBIJ OOGZORG EN AANDACHT VOOR DE KLANT VOOROP STAAN. INMIDDELS HEBBEN RIJ 50 'LOKALE HELDEN' ZICH BIJ OOGWERELD AANGESLOTEN. MAAR HOE VERLOOPT ZO'N OVERNAMETRAJECT EIGENLIJK? EN HOE BEVALT HET DE EIGENAREN ALS DE ZAAK EENMAAL VERKOCHT IS? WE VROEGEN HET JAN TIEMESSEN, VAN OOGWERELD EVERS UIT DOETINCHEM, DIE ONLANGS ZIJN OPTIEKZAAK ONDERBRACHT BIJ OOGWERELD.



Jan: "Ruim twee jaar geleden werd ik benaderd door Philip de Groot, de oprichter van Oogwereld - of ik mijn zaak wellicht wilde verkopen. Ik werd zestig en in het verleden had nog nooit iemand mij daarvoor benaderd. Mijn gevoel was daarom dubbel; ik was er gewoon nog niet concreet mee bezig geweest. Behalve dan dat ik er natuurlijk zelf wel over nadacht: hoe ga ik dat doen in de toekomst? Want het valt tegenwoordig financieel gezien niet mee om een optiekzaak als deze over te nemen. Maar als je zestig wordt, gaan vriend en vijand, kennissen, familie en vrienden vragen: wat ga je nu doen? En ik dacht: ik werk door. Ik heb altijd met plezier gewerkt en dat doe ik nu nog steeds."

"Het telefoontje van Philip heeft het proces in een versnelling gebracht bij mij: want aan wie zou je de zaak nu graag over willen dragen, wie zou dat kunnen zijn?"

En voor mij persoonlijk is het belangrijk dat de zaak goed doorloopt. Ik woon hier in Doetinchem en ik ken mijn klanten goed. Daarom vind ik het fijn dat, als ik eenmaal pensionado ben, mijn klanten nog steeds leuk reageren op de bril die ze gekocht hebben. Ik had geen noodzaak tot verkoop, maar Oogwereld kwam echt op het juiste moment op mijn pad."

FINANCIEEL EN EMOTIONEEL PROCES

De naam van de optiekzaak is dan ook gewoon Evers gebleven. Alleen Optiek Evers is veranderd in Oogwereld Evers. Jan vertelt hierover: "Dit is simpelweg een hele mooie

overgang. Ik heb er tot op de dag van vandaag geen spijt van. Dat betekent overigens niet dat ik nooit getwijfeld heb. Tijdens het verkoopproces denk je echt wel regelmatig: moet ik het nu wel of niet doen. Het is geen 'hollandijee' proces dat zo gepiept is. Er komt ook emotioneel en financieel veel bij kijken. Oogwereld is inmiddels een behoorlijk professionele club geworden en daarom checken ze je cijfers en contracten wel. En als ze een BV overnemen wordt er ook boekenonderzoek gedaan, dus we moesten veel informatie verschaffen. Ze kijken waar je als bedrijf staat en welke toekomst je hebt."

"Emotioneel is het natuurlijk belangrijk: ben je er aan toe? Als ze mij dit vijf jaar geleden hadden gevraagd, had ik bijvoorbeeld 'nee' gezegd. Daarnaast denk je natuurlijk aan je personeel, dat heb je immers je hele leven gedaan. Daar zat ik heel erg mee, want wat gaan zij ervan vinden bijvoorbeeld? Het is een proces dat je in stilte, zonder ruchtbaarheid, aan het voeren bent. Ik ben ook geen type dat alles gelijk deelt en je wilt het 'gerucht' niet de ronde laten gaan bij je klanten en personeel, want dat leidt tot onrust. Het is echt achter de schermen gebeurd."

STEUN EN ADVIES

"Wel had ik een hele goede man naast mij staan die mij steunde en die wist hoe de balletjes rolden. Dat heb je echt nodig. Iemand die je kan coachen, maar ook financieel van de hoed en de rand weet over zaken als 'management buy out' en de juridische en fiscale zaken. Iemand die simpelweg alles in zich heeft om je in dit traject te begeleiden. Dat is dus meer dan een accountant. Ik heb dat als zeer prettig ervaren en raad dit iedereen aan die met een soortgelijk traject bezig is. Je komt namelijk met termen in aanraking waar ik nog nooit eerder van gehoord had. Oogwereld heeft natuurlijk veel ervaring in het overnameproces, maar je hebt in eerste instantie natuurlijk wel ieder je eigen belang. Inmiddels weet ik van de hoed en de rand. Ik heb het daarom ook als een super leuk en leerzaam proces ervaren en ik ben blij dit meegemaakt te hebben."

"Nu dit proces achter de rug is, kan ik daarom ontzettend genieten van het feit dat ik nog in de zaak werkzaam ben, hoewel ik in juli officieel het bedrijf ga verlaten. Maar het feit dat ik nu niet meer dag en nacht met de zaak bezig ben, geeft mij veel rust. Ik word nu echt ontzorgd door Oogwereld en we hebben een vestigingsmanager aangesteld die hier al werkzaam was en alles heel goed oppakt en veel affiniteit heeft met de zaak. Ik kan ontzettend prettig afbouwen en heb het heel goed kunnen overdragen. Ik doe nu eigenlijk alleen die dingen die ik leuk vind en dat voelt echt heel goed. Ik heb er bewust voor



gekozen dit zo aan te pakken en nog een tijd in de winkel werkzaam te zijn. Daarin zaten we ook goed op één lijn met Oogwereld. Omdat ik mijn cliënten zo goed duidelijk kan maken wat de verandering inhoudt. Iedereen gunt het mij ontzettend en snapt het helemaal."

SAMEN STERK

"Naast dat de overname door Oogwereld mij persoonlijk veel biedt, is het voordeel voor de zaak dat je samen sterk bent. Bij Oogwereld delen we de knowhow met elkaar en zijn we een fijne club sterke spelers in de markt, waardoor de druk niet meer ligt op het individu. Door de groei van Oogwereld de laatste jaren en doordat Julius Remarque Oogwereld is komen versterken, is alles nog beter op de rit gekomen achter de schermen. De backoffice is verbeterd. Dat betekent wel dat we de afgelopen tijd met een aantal veranderingen te maken hebben gehad op dit gebied, maar we hebben heel goed in de gaten dat dit uiteindelijk voor een betere automatisering, inkoop etc. zorgt. Dus uiteindelijk zal dat alleen maar sterker worden en kunnen wij ons ondertussen nog beter richten op dat waar we sterk in zijn: de lokale held zijn."

Meer informatie: Oogwereld Evers
www.oogwereld.nl/vestigingen/oogwereld-evers

