

Kees Beeks: "Tijdens een NUVO discussiediner sprak ik een collega-ondernemer die gebruikmaakte van de mogelijkheid zich vanuit de NUVO te laten mentoren. Daarna was het contact met mentor Jo Wijnen snel gelegd."



Ervaren rot helpt jonge starters

Mentor aan huis

Je droomt van een eigen optiekzaak en hebt het echte ondernemersbloed. Toch is het spannend om de stap te wagen. Als werknemer kun je met leidinggevenden en collega's sparren, maar als ondernemer moet je het allemaal maar zelf uitzoeken. De NUVO vindt het een goede zaak als ervaren optiekondernemers hun schat aan ervaring delen met startend talent en biedt ze de mogelijkheid zich te laten coachen. Het mooiste is: de mentor kost niets!

Tekst: Theo Peeters

Fotografie: Emile Waagenaar Fotografie



"Ik wil altijd verder, maar voorlopig heb ik hier even mijn handen vol aan."



"Bij onze eerste afspraak vroeg Jo of het pand drie deuren verder beschikbaar was, en als snel was ik aan het onderhandelen."



"Ik merk aan alles dat Jo het heel leuk vindt om te doen."

Sturen op cijfers

Mentor Jo Wijnen is blij dat Kees Beeks zo positief is over zijn mentorschap. "Tijdens de verbouwing van de winkel heb ik me bewust even op de achtergrond gehouden, zodat hij zich daarop kon focussen. Maar nu dat allemaal achter de rug is, zijn we toe aan de volgende stap: het sturen op cijfers. Met behulp van een eenvoudig model krijgt de ondernemer inzicht in zijn eigen (meerjaren)cijfers zodat men continu een vinger aan de pols kan houden en eventueel kan bijsturen. De ervaring leert dat zelfs ondernemers die 'niet zoveel hebben met cijfers' enthousiast raken over dit model en het echt leuk gaan vinden!"

Kees Beeks (31) begon zijn optiek-carrière bij Hans Anders in het Eindhovense stadsdeel Woensel en schopte het daar tot bedrijfs-leider. Vervolgens trad hij in dienst bij Pearle in Valkenswaard. "Ik heb er met veel plezier gewerkt, maar maakte er ook toen al nooit een geheim van dat ik vroeg of laat voor mezelf wilde beginnen. Met alle respect, maar ketens, zeker die in handen van investeringsmaatschappijen, zijn gefocust op volume, grote aantallen en rendement voor de aandeelhouders. Legitiem hoor, maar een rayonmanager die mij vertelt hoe ik mijn winkel moet inrichten... dat is niet mijn ding. Zelfs mijn toenmalige leidinggevende raadde me aan om ooit de stap naar een particulier te maken. Binnen een formule leer je nooit de kneepjes van het échte onder-

nemen." En zo trok Beeks in het najaar van 2008 de stoute schoenen aan. Zijn eerste ervaring bij een zelfstandig optiekbedrijf was een teleurstelling en duurde nauwelijks een maand. "Niet leuk, maar ook dat is onderdeel van het leerproces", zegt hij nuchter. "Bovendien kreeg ik in maart 2009 binnen een week tien aanbiedingen waaruit ik kon kiezen. Uiteindelijk had ik het beste gevoel bij Camps Optiek in Venray, waar ik als contactlens-specialist in de zaak kwam. Ik heb me daar enorm kunnen ontwikkelen en kon altijd goed sparren met de eigenaar."

Slagerij

Na driekwart jaar Venray deed zich eerder dan verwacht een nieuwe gelegenheid voor. In Dommelen, nota bene Beeks'

geboortedorp, bleek een winkel-pand vrij te komen, in een winkelcentrum met zo'n zestien kleinere panden en een supermarkt. In Dommelen – met 10.000 inwoners – was er nog geen optiekzaak. Het leek hem wel wat, maar hij vond het wat aan de snelle kant om nu al voor zichzelf te beginnen. Het was Ron Bouwmans van leverancier Bobo's Eyewear die Beeks over de streep hielp. "We bellen nog steeds regelmatig om een beetje te sparren." Alvorens daadwerkelijk toe te happen deed Kees Beeks eerst zijn huiswerk. "Ik deed research naar verzorgingsgebied, demografie en vroeg cijfers op bij de Kamer van Koophandel en de bank. Ook aan onderzoeken als Optiektrends 2020 heb ik het nodige gehad. Zo las ik daarin



"Het is fijn als je op een ervaren iemand kunt terugvallen."

dat het werkelijke prijsverschil tussen zelfstandigen en grootwinkelbedrijf veel kleiner is dan de consument denkt." Kees Beeks lijkt het al met al behoorlijk op een rij te hebben. Vanwaar dan toch zijn behoefte aan een mentor? "Ik ben van nature een ongeduldig type. Een eigenschap die een ondernemer soms lelijk kan opbreken. Ik moet soms worden afgeremd, maar dat weet ik van mezelf. En toen ik tijdens een NUVO discussiediner aan de praat raakte met een collega-ondernemer bij mij aan tafel die gebruikmaakte van de mogelijkheid zich vanuit de NUVO te laten mentoren, was het contact met mentor Jo Wijnen snel gelegd. En bij onze eerste afspraak in mijn nieuwe winkel was het al direct raak. Jo kwam binnen, keek om zich heen en zag dat ook een voormalige slagerij, drie deuren verder, leeg stond. Of dat pand beschikbaar was, vroeg hij. Jo had kennelijk in een oogopslag al de conclusie getrokken dat dit 'm op lange termijn niet ging worden. En al snel was ik aan het onderhandelen over de huurprijs. Daarin heeft Jo me juist weer afgeremd in mijn ongeduld. Gelukkig maar. Door niet te snel

toe te happen heb ik nu een veel gunstiger huurcontact kunnen bedingen."

Koffie

Voor de kosten hoeft een optiek-ondernemer het mentoren niet te laten. Althans: niet als hij NUVO-lid is. "Ik moet wat meer koffie zetten ja, maar dat is dan ook alles", zegt Beeks. "Ik merk aan alles dat Jo het heel leuk vindt om te doen. Hij is een ervaren rot in de optiek die zelf meerdere optiekwinkels heeft gehad. Het is wel zo dat je er veel energie in wilt stoppen. En dat doe ik. Ik heb de afgelopen maanden lange dagen gemaakt. Om mijn inventaris maar zo gunstig mogelijk aan te schaffen heb ik overal op internet naar voordeeltjes en aanbiedingen gezocht en zelf veilingen afgestruind. Alles om de zaak zo kostenefficiënt mogelijk op poten te zetten." Voor de banken heeft Beeks een advies: "Het verbaast me hoe rigide ze bezig zijn met geld verstrekken. Neem de Rabobank. Heeft met zijn klantenbestand een enorm netwerk waar ze nauwelijks iets mee doen. Waarom koppelen ze hun contacten niet



"Voordat ik begon, deed ik research naar verzorgingsgebied en demografie."



"Het is wel zo dat je zelf ook moet laten zien dat je er veel energie in wilt stoppen. En dat doe ik."

aan elkaar? Het succes van hun klanten biedt hun toch ook meer zekerheid dat ze hun geld terugzien?"

Waar staat Kees Beeks over twee, vijf, tien jaar? Staat hij dan in zijn eentje in de zaak, werkt hij met een team? Denkt hij aan meer vestigingen? "Het zal duidelijk zijn dat ik niet wil stilstaan. Ik wil altijd verder, dat hoort bij ondernemen. Maar voorlopig heb ik hier even mijn handen vol aan." Heeft de mentoring al iets opgeleverd, afgezien dan van een lagere huur? "Ik merk dat ik al iets geduldiger ben geworden", zegt Beeks na enig nadenken. "Als ondernemer moet je vooral doen waar je goed in bent. Maar je moet ook je eigen zwaktes durven onderkennen en ook niet schromen expertise aan te trekken. Het is fijn als je op een ervaren iemand kunt terugvallen." Zou hij het anderen aanraden? "Aanraden? Ik zou mentoring haast verplicht willen stellen!"



Laat u bijstaan door een mentor

De NUVO biedt mensen die een optiekbedrijf willen starten of overnemen de mogelijkheid om gebruik te maken van een mentor. De mentor is een ervaren (oud-)optiek-ondernemer die u kan bijstaan bij zaken als de keuze voor de rechtsvorm van de onderneming en het ondernemersplan. Wilt u meer weten over deze mogelijkheid? Neem dan contact op met de NUVO via telefoonnummer 0348 - 43 65 90 of info@nuvo.nl.