



Marloes en Norbert Hofstede:  
"Het was bij ons thuis brillen voor en na."

“Goed dat zich steeds meer nieuwe leden melden”

# ‘Nieuwe’ NUVO-bestuurder: Norbert Hofstede

**Het Koninklijke wapen op de gevel van Hofstede Optiek in de deftige Haagse binnenstad wijst op een eretitel die niet noodzakelijkerwijs betekent dat de drager ook werkelijk aan het hof levert. Maar een foto op een onopvallende plaats boven de winkel laat een lachende Máxima zien, met een zélf gekochte Tom Ford op de koninklijke neus. Norbert Hofstede weigert erover op te scheppen. Een échte Hofleverancier.**

Leeuwarden, 12 november 1903. Hendrik Dirk Marie Hofstede opent een winkel in optiek, medische instrumenten en orthopedische artikelen: in die tijd geen ongebruikelijke combinatie. In de winkel in de Friese hoofdstad ligt de oorsprong van de florerende optiekzaak van broer en zus Norbert en Marloes Hofstede. De vierde generatie inmiddels. “In 1966 trad mijn vader Jan Hofstede toe tot het bedrijf”, vertelt Norbert Hofstede. “Het leek de familie het beste als hij dat in de vorm van een filiaal ging doen.” De keuze viel op Den Haag, en zo opende hij aan de Hoogstraat 37 een winkel in brillen en fotoartikelen. In 1980 werd de fototak afgestoten en concentreerde het bedrijf zich volledig op de optiek. Uiteindelijk werd in 1993 de winkel in Leeuwarden bij gebrek aan opvolging verkocht aan een medewerker. Daarmee is de Haagse winkel de échte voortzetting van het 116 jaar oude familiebedrijf.

## Woonkamer

Op 10 november 1968, twee jaar na de opening van de winkel in Den Haag, werd Norbert Hofstede geboren, exact op de plek waar we nu zitten. “Het pand zelf is al zeker 400 jaar oud, maar heeft natuurlijk talloze verbouwingen achter de rug. Vroeger was het woonhuis op de eerste verdieping, boven de winkel. Dit kantoor op de eerste verdieping was vroeger de woonkamer van het gezin waarin ik grootgebracht ben. Ik wist niet beter dan dat dit de wereld was. Het was bij ons thuis brillen voor en na.” De woning had geen aparte opgang, dus ook alle privéverkeer liep door de winkel. “Dus ook vriendjes die na school kwamen spelen hoefden niet te raden wat mijn ouders voor de kost deden.”

## Geneeskunde

Toch was het aanvankelijk niet vanzelfsprekend dat Norbert in de voetsporen van zijn ouders zou treden. “Ik zat op het vwo en dacht eraan om geneeskunde te gaan studeren. Maar ja, als 17-jarige heb je een heleboel andere dingen aan je

hoofd. Dus ik liet het vak natuurkunde vallen en daarmee was de weg naar geneeskunde afgesloten. Gelukkig vond ik de mij meer dan vertrouwde optiek ook interessant. Op zaterdagen werkte ik al in de winkel en ik wende vanzelf aan de gedachte dat ik bij mijn ouders in de zaak zou komen. Dus ging ik met mijn vwo-diploma op zak naar de versnelde opleiding aan de Christiaan Huygensschool in Rotterdam.”

## Digitaal

Alvorens Norbert bij zijn ouders in de zaak kwam, deed hij als dienstplichtig sergeant-opticien zo'n 80 oogmetingen per dag bij jonge rekruten. Daarna ging hij aan de slag in verschillende optiekwinkels. “Ik vind dat je vooral ook bij andere bedrijven moet kijken hoe het daar toegaat”, zegt Norbert. “Dat heeft mijn vader ook van harte gestimuleerd.” Zo werkte hij bij Optiek Uniek in Haarlem, Groenhof Optiek in Amstelveen, bij het Oogheel-



**“Er zijn nu  
eenmaal  
dingen die  
je alleen  
maar met  
ondernemers  
samen voor  
elkaar krijgt.”**



▷ kundig Medisch Centrum in Haarlem, behaalde hij zijn mbo optometrie en vervolgens zijn hbo in deeltijd. “In 1997 had ik het papiertje,” vervolgt Norbert, “en kwam ik in de zomer bij mijn ouders in de zaak te werken. We wisten natuurlijk al wat we aan elkaar hadden en de samenwerking is altijd prima geweest. Ook met de generatiekloof konden we goed omgaan. Mijn ouders zijn zelf niet zo digitaal aangelegd, maar gaven me wel alle ruimte om het te regelen. De rolverdeling was altijd duidelijk: mijn vader de serieuze ambachtsman, terwijl dankzij mijn moeder het mode-aspect in de zaak is geïntroduceerd.”

### Stapje terug

Wanneer deden je ouders een stapje terug, Norbert? “Dat was een geleidelijk proces van jaren. Mijn ouders deden telkens een stapje verder terug, terwijl mijn aandeel navenant groter werd. Dat leidde af en toe wel tot merkwaardige taferelen. Mijn ouders kregen meer vrije tijd en woonden nog boven de winkel. Soms zagen klanten ze in vrijetijdskleding en met golfassen door de zaak lopen. Toen ze nog fulltime werkten deden ze dat ook wel, maar dan zag je het niet omdat het buiten de winkel-tijden was. En het lukte mijn vader, die vanuit de woonkamer alles hoorde, maar moeilijk om het winkelgebeuren los te laten. ‘Die telefoon gaat al vier keer over. Kan iemand ‘m even opnemen?’ zei hij dan.” In 2005 werden Norbert en Marloes op

papier enig eigenaar van de winkel. Daarmee was de zakelijke bemoeienis van zijn ouders formeel voorbij. Inderdaad, een broer-zusbedrijf. “Mijn vrouw Annita is ook optiekondernemer, alleen niet hier: ze heeft haar eigen optiekbedrijf in onze woonplaats De Meern.”

### Feestverlichting

Norbert weet niet beter dan dat de winkel lid is van de NUVO. “Mijn vader heeft de zaak in 1986 aangemeld voor het lidmaatschap. We zijn dus lid sinds 1 januari 1987. Sindsdien zijn we altijd lid gebleven. Het is voor mij altijd vanzelfsprekend geweest, ook nadat we zelf eigenaar werden. Ik zeg altijd tegen iedereen dat de branche gebaat is bij een brancheorganisatie met zoveel mogelijk leden. Er zijn nu eenmaal dingen die je alleen maar met ondernemers samen voor elkaar krijgt. Tegen mensen die zeggen dat het lidmaatschap geen zin heeft zeg ik: je bent er zeker ook zo eentje die geen zin heeft om de contributie van zijn winkeliersvereniging te betalen, maar dan in december wel moppert dat er geen feestverlichting is?”

### Kwaliteitsstandaard

De NUVO is in de loop van de tijd van karakter veranderd, zo vindt Norbert. “De toetreding van het grootwinkelbedrijf was een revolutie die niet ieders goedkeuring kon





▷ wegdragen. Maar ook dát is veranderd. Kritische geluiden hoor je nog steeds, maar ook de meeste zelfstandigen zien steeds meer de noodzaak en de voordelen van een zo breed mogelijk gedragen vereniging. Ik vind dat je altijd in gesprek moet blijven met je critici. Ik ben niet zo'n voorstander van de makkelijkste weg. Wil je echt de branche vertegenwoordigen in je vereniging, dan hoort het grootwinkelbedrijf erbij. Ja, ook een GrandVision of een Hans Anders. Als ze maar voldoen aan de eisen van het NUVO Keurmerk. Dat keurmerk zal straks nog aan belang winnen als de Kwaliteitsstandaard is gerealiseerd. We kunnen het gewicht van de grote spelers daarbij goed gebruiken. Mits ze zich conformeren aan geschreven en ongeschreven gedragsregels – dat geldt voor álle leden trouwens.”

### Imago

Tijdens de afgelopen ALV in november 2018 werd Norbert gekozen tot bestuurslid van de NUVO. Wat hoopt hij te bereiken als NUVO-bestuurder? “Een belangrijke opdracht voor de NUVO is zorgen voor een goed imago van de branche bij de consument. Dat is voor mij ook een van de redenen om in het bestuur te zitten. Dat de ‘cowboys’ er zijn is een gegeven. Maar we moeten voorkomen dat ze de publieke opinie

zodanig sturen dat mensen denken dat wij er niet meer toe doen. Een beter imago bereik je overigens niet door af te geven op je concurrenten. Dat keert zich vroeg of laat tegen je. Hier even verderop zit een Ace&Tate. Daar hoeven we niet schamper over te doen; ze hebben leuke brillen tegen aantrekkelijke prijzen. Ze werken alleen met een andere bedrijfsfilosofie.” Verder vindt Norbert dat de NUVO op de goede weg is. “Dat zich de laatste tijd steeds meer nieuwe leden melden is een teken aan de wand. Oogwereld en de Optiek Verhoeven Groep, dat zijn toch niet de eerste de beste!”

Tekst : Theo Peeters

Fotografie: Emile Waagenaar Fotografie

