



'Met Kees Beeks uit Dommelen'...

...Zo opent een van onze gewaardeerde NUVO-bestuursleden stevast zijn telefoontjes. Oculus reisde af naar het plaatsje - onderdeel van de gemeente Valkenswaard - vlakbij de Belgische grens, en werd gastvrij ontvangen. Een openhartig gesprek met een flamboyante optiker.

Tegen de traditie in de branche in komt Kees Beeks (38) niet uit een optiekfamilie. "Mijn vader was leraar Engels", vertelt hij onder het genot van een – alcoholvrij – Dommelsch witbiertje. "Op de mavo was ik op zijn zachtst gezegd geen bijzonder ambitieuze leerling. Je kunt je voorstellen dat mijn vader als docent daar niet zo blij mee was. Mijn dagen vulde ik liever met hockey en stappen met vrienden dan met blokken, en ik wist nog totaal niet wat ik met mijn toekomst aan wilde." Na de mavo ging Kees naar de havo, waar zijn middelbare-schoolcarrière voortijdig strandde. "Tja, ik ben nu eenmaal een onrustig en creatief type met weinig zitvlees", excuseert Kees zich. "Ik gedij het beste in een dynamische omgeving. Anders ga ik me maar vervelen."

Crisis

De wereld van vormgeving en het drukkersvak leek Kees wel dynamisch genoeg en zo ging hij naar de grafische school. "Maar het was 2001. Door de financiële crisis werd de grafische sector hard geraakt. In deze regio zaten talloze grote en kleinere drukkerijen. Daarvan bestaat er vrijwel niet een meer." Voor Kees lonkten dus niet langer carrièreperspectieven in de drukwerkwereid. "Maar wat dan wel? Intussen zat het thuis ook niet mee. Mijn vader had het zichtbaar moeilijk om mij zo te zien worstelen met mijn toekomst, maar mijn moeder is twintig jaar lang chronisch ziek geweest en hij had zijn handen vol aan de intensieve mantelzorg."

Oom Harry

Wat vader Beeks wél deed was Kees aanraden maar eens 'met Harry te gaan praten'. Harry, de broer van vader Beeks ("hij is inmiddels 67"), was freelance contactlensspecialist en werkte in wel dertig verschillende optiekzaken. Van dat advies profiteert Kees Beeks nog elke dag. "Oom Harry wist mijn interesse te wekken voor het optiekvak. Techniek, gezondheid, mode... het zit er allemaal in. Maar wat me het meeste aanspreekt: het is een vak waarin je mensen blij kunt maken. Althans: in 99,9 procent van de gevallen zie je een klant blij de deur uit gaan. Kortom, dit was het helemaal. Ik zou opticien worden!"

Nummertje

En zo toog Kees nog verder zuidwaarts om bij Gilde Opleidingen het optiekvak te leren. Hij haalde zijn diploma's opticien en contactlensspecialist, en is inmiddels zelf examinerator bij de Roermondse optiekopleiding. Na zijn opleiding ging hij bij de Hans Anders-vestiging in het Eindhovense winkelcentrum Woensel aan de slag. "Daar heb ik gewerkt van 1999 tot 2004, onder de vleugels van Dick van Male. Dick heeft zowat half optiek-zuidoost Nederland opgeleid. Hij hielp me uit de brand toen ik net voor mezelf was begonnen. We zijn nog steeds bevriend. Het was een superdrukke winkel", herinnert Kees zich. "Klanten moesten er zelfs een nummertje trekken." Vervolgens werkte hij vier jaar lang bij Pearle in Valkenswaard. Daarna volgde een kort uitstapje naar Oogwereld, waarna hij bij Camps Optiek in Venray ging werken. "Dat was dus het einde van mijn loopbaan bij optiekketens."

Kwetsbaar

Eenmaal in aanraking gekomen met het reilen en zeilen van de zelfstandige optiekzaak raakte Kees Beeks besmet door het ondernemersvirus. Toch is hij nog altijd blij met zijn ervaring opgedaan in het grootwinkelbedrijf. "Ik heb er jaren gewerkt. Maar nu ik eenmaal heb geproefd van het zelfstandig ondernemen, zou ik nooit meer terug willen. Dat neemt niet weg dat ik nog elke dag profijt heb van mijn ervaring daar. De duidelijkheid, het weten waar je aan toe bent: als je daaraan hecht, dan zit je er goed. Daar heb ik best wat van opgestoken, die structuur."

In 2010 kwam in het winkelcentrum in Kees' eigen woonplaats een pandje vrij van 29 vierkante meter. "Eigenlijk was het te klein, maar je moet ergens beginnen. Ik weet nog dat ik aanwezig was bij een discussiediner van de NUVO. Het was op 20 maart 2012. Daar kwam ik in contact met Jo Wijnen. Nu vroeg ik me – als startend zelfstandig ondernemer – regelmatig af: doe ik het wel goed? Ik heb me nooit geschaamd voor onzekerheid, sterker nog: ik wil me best kwetsbaar opstellen en om advies te vragen. Ik merk dat ook mijn klanten en mijn team dat wel kunnen waarderen. Afijn, Jo heeft me toen in een coachingstraject geholpen. In

“Doe waar je goed in bent en verzamel mensen om je heen die je willen helpen met de dingen waar je niet goed in bent”



Kees Beeks met collega's Annetieke Janssen (opticien) en Rik Thijssen (optometrist).

die hoedanigheid kwam hij ook wel eens bij mij in de zaak. En op een dag zei hij: dit wordt niks zo, met zo weinig ruimte. Is die winkelruimte hier verderop in het centrum, je weet wel, waar die slagerij heeft gezeten, nog steeds te huur? En zo ben ik hier terecht gekomen.”

Tierelier

Intussen loopt de zaak in Dommelen “als een tierelier.” Het team bestaat inclusief Kees zelf intussen uit vijf medewerkers. “We zijn een hecht clubje”, geeft Kees zijn mensen alle credits. “Er is geen sprake van hiërarchie. Nou ja, ik steek er misschien twee centimeter bovenuit. Als ondernemer bepaal je de koers, maar iedereen heeft recht op zijn eigen successen. In principe doen we alles samen. Niemand voelt zichzelf ergens te goed voor.”

Actief

Voor Kees Beeks is het lidmaatschap van de brancheorganisatie altijd vanzelfsprekend geweest. “Ik werd ook in januari 2011 direct lid toen ik deze zaak startte. Mijn motief om lid te zijn? Het scheelt zoveel stress. Je kunt onmogelijk overal verstand van hebben. Dan is het fijn als je wordt ontzorgd, zodat je je kunt concentreren op je core business: ondernemen. Ik vind het prettig om ergens terecht te kunnen voor advies over juridische zaken, personeel of als ik een akkefietje heb met mijn verhuurder. Ik ken de NUVO natuurlijk ook van binnenuit omdat ik bestuurder ben en ik vind de club ten goede veranderd. Het was altijd een organisatie die zich passief opstelde, een vraagbaak, een soort bibliotheek met kennis die pas in actie kwam na een vraag of opmerking van leden. Maar de markt is veranderd, de behoeften

van leden ook en daardoor is ook de vereniging actiever geworden. We zijn ook minder bureaucratisch geworden en hebben meer oog gekregen voor wat de leden belangrijk vinden.”

Marketing

Zo af en toe krijgt de NUVO de vraag of de brancheorganisatie zich niet ook zou moeten bemoeien met branchegewijze marketing naar consumenten. “Daar moeten we ver vandaan blijven”, zegt Kees Beeks. “Een brancheorganisatie is géén marketingclub. Werving van nieuw talent, instroom, onderwijs, kwaliteit en organisatie van de oogzorg. Daarover moeten wij ons druk maken.” Vindt Kees als overtuigd zelfstandige dat het belang van de particuliere optiekondernemers binnen de NUVO voldoende is gediend? “Ik ben het zeker niet altijd eens met de manier waarop de ketens marketing bedrijven. Ik heb wel geleerd er genuanceerd tegenaan te kijken. We zien de ketens wel als supercommercieel, maar in feite zijn ze dat maar tot op zekere hoogte. Net als zelfstandige optiekondernemers zijn ze zich bewust van hun verantwoordelijkheid naar de klant toe. Wij van de optiek signaleren en verwijzen door als we daartoe aanleiding zien, zonder meteen eurotekens in de ogen te krijgen.”

Nog toekomstplannen met je bedrijf, Kees? “Ik wil wel een tip geven. Dat is: doe waar je goed in bent en verzamel mensen om je heen die je willen helpen met de dingen waar je zelf niet goed in bent. Ik denk dat er mooie tijden aanbreken voor échte ondernemers”, zegt hij vol optimisme. “Ik heb het volste vertrouwen in mijn collega's en zit boordevol leuke ideeën. Maar die ga ik jou en dus de lezers van Oculus niet aan jullie neuzen hangen!”

Tekst: Theo Peeters Fotografie: Emile Waagenaar

Beeks



Optiek

