

# HOE JOCHEM VOOR OGEN ZICH AANSLOOT BIJ OOGWERELD: EEN GESPREK MET OUD-EIGENAAR ARIE VAN VLIET

OOGWERELD IS MET 55 OPTIEKZAKEN IN HET MIDDEN EN HOGE SEGMENT DE LAATSTE JAREN STEEDS VERDER GEGROEID, DOOR HET OVERNEMEN VAN 'LOKALE HELDEN'. EÉN VAN DE OPVALLENDSTE, MAAR ZEKER OOK DE GROOTSTE IN DE GESCHIEDENIS VAN OOGWERELD, IS DE TOEVOEGING VAN JOCHEM VAN OGEN UIT ZWOLLE. WE GAAN IN GESPREK MET VOORMALIG EIGENAAR ARIE VAN VLIET OVER DIT BIJZONDERE PROCES.



Waarom Arie en zijn vrouw Anette tot verkoop zijn overgegaan is een vraag die ze erg vaak gesteld krijgen. Arie: “Veel mensen konden het niet goed plaatsen toen men hoorde dat we de winkel graag wilden verkopen. Het is immers een prachtig bedrijf dat als een raket gaat en veel potentie heeft. Maar ik ben een bouwer. Anette en ik zijn ooit met twee medewerkers begonnen. We hebben veel fouten gemaakt, maar ook veel dingen goed gedaan, waardoor we altijd zijn blijven groeien tot een flink bedrijf met dertig man personeel. Dat betekende ook dat ik Jochem voor Ogen op een bedrijfskundige manier moest leiden en aansturen, maar ik stond niet langer in mijn kracht. Ik merkte dat ik daar steeds minder energie van kreeg.”

“Deze gevoelens kan je natuurlijk op allerlei manieren benaderen; ik merkte dat ik de behoefte had om opnieuw uit te vinden wat ik later wilde worden.

Anette ging hier gelukkig helemaal in mee. Het was gewoon tijd om een andere wending aan ons leven te geven en andere kanten van onszelf te ontwikkelen en te ontdekken. De aanlooptijd naar deze beslissing is een lang traject geweest, de beslissing zelf is natuurlijk rigoureuus. Maar we hebben nog geen seconde anders gewild.”

## HET DNA VAN JOCHEM VOOR OGEN

Oogwereld is de juiste partij gebleken voor Arie en Anette. Arie vertelt daarover: “Bij Oogwereld kon het DNA van Jochem voor Ogen het meest gewaarborgd blijven. We hebben natuurlijk altijd geopereerd als lokale held en bij Oogwereld staan ze voor de lokale held. Deze voortzetting verdienen de medewerkers, maar ook onze klanten. Uiteraard is de overname een heel proces geweest. Voor Oogwereld is het de grootste overname tot nu toe



en wij wilden op onze beurt natuurlijk alles goed geregeld hebben en 'achterlaten'. De weg er naar toe gaat natuurlijk altijd gepaard met hobbels, maar op 30 september 2020 hebben wij officieel de handtekening onder de verkoop gezet."

Op de vraag of Arie nog waardevolle tips heeft bij een overnameproces dat hij nu bijna een jaar geleden zelf heeft afgerond, is hij duidelijk: "Iedere winkel en elke overnameproces is natuurlijk anders. Maar ik denk wel dat je kunt stellen dat je het voor jezelf goed helder moet hebben wat jouw persoonlijke reden is voor de verkoop. Goed naar jezelf luisteren en je hart volgen. Daarnaast is het van belang om je winkel klaar te maken voor de overname. Draait de winkel bijvoorbeeld nog volledig om jou, dan is het tijd om langzaam maar zeker een stapje terug te doen in zeggenschap. Anders wordt het lastig om überhaupt een overname te laten plaatsvinden, omdat de zaak dan nog te veel aan één persoon hangt. Kortom, maak jezelf alvast minder belangrijk."

Naast dit emotionele aspect komt het financiële aspect aan de orde. Arie: "Oogwereld maakt een grondige analyse op basis van de cijfers. Zorg daarom dat de administratie goed en strak verzorgd is. De boekhouding, de personeelsdossiers et cetera. Zodat je efficiënt spullen aan kunt leveren, waardoor het voor iedereen een prettige manier van werken wordt."

"Daarnaast zijn wij in het proces ontzettend goed ondersteund door Ton Juffermans. Het gehele traject vindt natuurlijk voornamelijk achter de schermen plaats. Een goede begeleiding, financieel maar ook emotioneel, is voor ons van essentieel belang geweest. Ton heeft oog voor de mens en dat maakte het een zeer fijne samenwerking."

## ENERGIE

Arie en Anette hebben nu bijna een jaar geleden officieel hun handtekening gezet en zich aangesloten bij Oogwereld. We zijn daarom benieuwd wat hen nu dagelijks bezighoudt. "Zoals ik al aangaf, heb ik mezelf de tijd gegeven om te ontdekken waar ik weer energie van krijg. Ik ben met ontzettend leuke projecten bezig. Zo help ik bedrijven (binnen en buiten de optiek) met branding- en marketingvraagstukken. Ik word ook vaak uit de branche benaderd om eens mee te kijken en te denken op strategisch niveau. Ik noem mezelf daarom ook een 'bevlogen mee- en tegendenker'. Want naast meedenken kan je van een beetje tegenwind juist de boel aanscherpen. Daarnaast ben ik bestuurslid bij SIPO (Stichting Instream Personeel Optiekbedrijven) waar men in de optiekbranche binnenkort meer van zal zien en horen. De stichting draait om personeel en de optiek. Tevens werk ik vrijwillig aan de herontwikkeling van de stad Zwolle met de gemeente, ondernemers, projectontwikkelaars et cetera. Daar krijg ik steeds meer de rol van moderator toegewezen en ik merk dat ik daar ontzettend veel



energie van krijg. Ik word bijvoorbeeld gevraagd als gespreksleider of geef een presentatie voor ondernemers. Dus ja, ik hervind zeker mijn energie weer!"

## 28 JAAR VERKERING

Arie vervolgt: "En weet je wat het leuke is: Anette en ik vinden elkaar nog steeds zo leuk. Mijn vrouw heeft een sabbatical genomen en straalt helemaal. We waren natuurlijk altijd 24/7 samen, maar ook in deze nieuwe vorm vinden we elkaar nog steeds. En dat is natuurlijk het belangrijkste, dat we na 28 jaar verkering nog steeds gek op elkaar zijn."

"Op de vraag of we dezelfde keuze opnieuw zouden maken, kan ik dan ook volmondig 'ja' zeggen. Opnieuw zouden we voor Oogwereld kiezen. Ik zou liegen als ik zeg dat er niks veranderd is in de winkel, natuurlijk pakt Oogwereld de zaken anders aan dan ik. Maar ik zie nog steeds een fijn en gemotiveerd team en bovendien een optiekwinkel die ontzettend goed draait als lokale held."

Meer informatie: *Oogwereld Jochem voor Ogen*  
[www.oogwereld.nl/vestigingen/oogwereld-jochem](http://www.oogwereld.nl/vestigingen/oogwereld-jochem)