

Een harmonische overdracht

Van eigenaar naar werknemer

Schagenaren zien niet al te best - of houden van brillen. Dat moet je haast wel concluderen uit het feit dat de klant kan kiezen uit maar liefst zeven optiekzaken. Een vertrouwd adres is Max Hopmans Brillen & Lenzen aan 'de Gracht'. Na ruim 31 jaar vonden Max en zijn vrouw Marijke het tijd voor een stapje terug. In Marc en Nancy Brienesse vonden ze opvolgers naar hun zin. Hoe gaat dat nou, zo'n overdracht?

Tekst: Theo Peeters



Marc Brienesse (links) nam de winkel over van Max Hopmans.



‘Max Hopmans zwaait af als stadsgezicht’, kopte het Noordhollands Dagblad. Is dat na ruim 31 jaar niet even wennen voor zijn duizenden klanten uit Schagen en omstreken? “Ik denk het niet”, zegt Hopmans. “De zaak blijft gewoon bestaan en sterker nog: onder dezelfde naam. En met Marc en Nancy hebben we goede opvolgers gevonden. Ze lopen hier al even mee, dus ze hebben ruimschoots de kans gekregen om alle ins en outs van de zaak te leren kennen.”

In 1985 openden Max en Marijke hun optiekzaak aan de Gedempte Gracht nummer 31 in de binnenstad van Schagen. “Het was in een periode waarin we oprabbelden uit de crisis,” zegt Max Hopmans, “net als nu eigenlijk. Er waren toen maar twee optiekzaken in Schagen, wij waren de derde. En moet je nu kijken.”

Schoolmaatje

Ruim dertig jaar hard werken leverde de winkel een grote en trouwe klantenkring op. “Maar we liepen al een tijdje na te denken over de toekomst van onze zaak – en die van onszelf”, zegt Max Hopmans. “Niet dat we het niet naar onze zin hadden. We hadden nog elke dag plezier in ons werk en de winkel loopt prima. Maar we naderden de zestig, en dan moet je toch een plan hebben. Ons idee was om het bedrijf ergens in 2019 over te dragen. Marijke en ik hebben twee zoons, die geen van beide aspiraties hebben om in de optiek te werken. Nu kende ik mijn oude schoolmaatje van de optiekopleiding Ton Juffermans nog. Niet dat we de deur bij elkaar plat lopen, maar we komen elkaar op gezette tijden toch telkens weer tegen. Ik wist dat hij met zijn bedrijf EyeTon wel eens advies- en bemiddelingsklussen doet. Ton heeft ook een enorm netwerk in de optiek. Dus heb ik hem in juli benaderd met de vraag hoe ik de verkoop van onze zaak het beste zou kunnen aanpakken.”

Grote jongen

“In de zomer ben ik eerst de mogelijkheden naast elkaar gaan zetten”, zegt Ton Juffermans. “Het is

wel prettig als je na de verkoop van je zaak nog min of meer op dezelfde voet kunt doorleven. Dus: wat moest de zaak minimaal opbrengen, zonder dat-ie te lang te koop zou staan? Ik ben toen met de accountant van Max en Marijke aan tafel gegaan en heb een verkoopmemorandum opgesteld. In september zette ik wat lijntjes uit om te kijken of ik geschikte kandidaten kon vinden. Daarbij wilde ik zo min mogelijk de grote markt op. Het is een koud kunstje om de aandacht te trekken van een grote jongen die alleen maar in marktaandeel geïnteresseerd is. Maar Max zijn ziel en zaligheid zit in deze winkel. Het zou niet goed voelen om zo’n zaak op zo’n manier te verkopen. Dus hebben we bewust niets aan de grote klok gehangen en niet geadverteerd, alleen discreet gepeild via ‘het netwerk.’”

Voorselectie

Nu had Ton in de wandelgangen al vernomen dat een ex-werknemer van hem, Marc Briennesse, juist was gestopt als franchisenemer van Pearle en in was voor iets anders. “Marc wilde graag investeren in een eigen, zelfstandige optiekzaak, dat stond ook zo op zijn LinkedIn-account. Dus ik belde hem en vertelde hem globaal om wat voor soort bedrijf het ging”, zegt Ton Juffermans. “Hij was niet de enige kandidaat die ik op het oog had. Uit de opties had ik voor mezelf al een voorselectie gemaakt van drie kandidaten. Maar Marc kwam het meest initiatiefrijk en serieus op me over. Marc en zijn vrouw Nancy (die optometrist is) wonen nu nog in Lelystad, maar hebben hun huis daar verkocht en gaan hier in Schagen wonen. Ze zijn ook echt van plan te gaan participeren in de plaatselijke gemeenschap. Dat zegt wel iets, vind ik.”

Overbruggen

Op 28 februari 2017 namen Max en Marijke officieel afscheid van hun winkel. Maar het is toch nog geen 2019? “Als ondernemer dan hè”, zegt Ton Juffermans. “Het klopt dat de feitelijke overdracht eerder heeft plaatsgevonden dan oorspronkelijk de

bedoeling was. In de aanloop naar de overdracht werd duidelijk dat het voor Marc en Nancy gunstig was om niet te lang te wachten met hun investering. Verder was er bij Max Hopmans juist een medewerker vertrokken. Zou Marc de winkel pas in 2019 overnemen, dan zou Max een nieuwe medewerker moeten aannemen om die twee jaar te overbruggen. Door de winkel eerder te verkopen en zelf voorlopig aan te blijven 'als werknemer' kon de overdracht veel geleidelijker verlopen. Zo kunnen beide partijen enige tijd samenwerken en erin groeien, en kunnen ook de klanten er rustig aan wennen. Dat is ook goed voor de continuïteit." Na de 'klik' in het eerste gesprek volgde een tweede, nu met de wederzijdse accountants erbij. "Daarmee kwamen ook de emoties om de hoek kijken", zegt Max. "Je gaat je realiseren dat het nu echt serieus wordt. Op zo'n moment is het goed als iemand als Ton erbij is die als het ware erboven gaat hangen. Hij voert niet alleen de onderhandelingen maar neemt je ook een hoop rompslomp uit handen."

Evaluëren

Inmiddels werkt Max vier dagen per week in de zaak die ooit zijn eigendom was. Zijn vrouw Marijke is nog twee dagen per week op de winkelvloer te vinden. De dienstverbanden van medewerkers Yolanda en Heleen zijn overgegaan naar de nieuwe eigenaar. "Het plan is dat ik ook geleidelijk terug ga naar drie dagen per week", zegt Max. "Komende herfst gaan we evalueren." Al te veel wil Marc Briennesse nog niet veranderen in de zaak: "Ik heb wat nieuwe merken ingebracht, zoals Maui Jim, Ørgreen, Res Rei en Andy Wolf. Maar de zaak staat er goed bij, er hoeft in principe

niks aan te veranderen." Max vindt het prima zo: "Ik vind het leuk om de komende tijd nog te ondersteunen en ga met net zoveel plezier naar de zaak als eerst. Ik zeg maar zo: eerst had ik de klok, maar nu de tijd."

Loyaal

En de klanten, hoe reageren die? "Hartverwarmend", zegt Max Hopmans. "Noord-Hollanders zijn in het algemeen loyale mensen. De kwaliteit moet goed zijn, en als ze dat eenmaal weten geven ze je bij wijze van spreken hun portemonnee, zo van: haal er maar uit wat het moet kosten." Max en Marijke hebben hun klantenkring dan ook uitvoerig geïnformeerd. "Eerst hebben we ons vertrek aangekondigd met een kaart aan alle klanten, daarna hebben Marc en Nancy vlak voor de overname ook nog een kaart gestuurd. Er heeft ook nog een stuk in het Noordhollands Dagblad gestaan. We hebben de klanten uitgenodigd om afscheid te nemen en kennis te maken met de nieuwe eigenaren. Ook kregen we van alle kanten bloemen en lieve kaartjes. Heel bijzonder: onze 'huisbaas' opende op 1 oktober 1985 de winkel. Hij is inmiddels overleden. Op onze laatste dag zaten we nog even na te borrelen toen zijn zoon – die nu de verhuurder is – deze periode kwam afsluiten met een bos bloemen. Al met al is de overdracht in harmonie verlopen, zo vindt ook Marc Briennesse. Stel dat hij de zaak ooit zou moeten overdragen, zou hij dan Ton bellen? "Ik ben nog maar pas begonnen hier", lacht Marc. "Tegen de tijd dat ik aan verkoop denk zal Ton ruim in de tachtig zijn. Maar als hij er dan nog zin in heeft zal ik hem zeker bellen!"



Max en Marijke, en Marc en Nancy.



Max benaderde zijn "oude schoolmaatje" Ton Juffermans (midden) met de vraag hoe hij de verkoop van zijn zaak het beste zou kunnen aanpakken.