

A man with glasses, wearing a light green jacket over a white t-shirt and dark trousers, stands in the doorway of a shop. The shop's name 'BAS OPTIQUE' is visible on the glass above the entrance, accompanied by a logo of a pair of glasses. The interior of the shop is visible through the glass, showing a modern and stylish interior with various optical products.

BAS OPTIQUE

Ons kent ons in Oss

Bas Optique

Midden in het gezellige centrum van Oss is in april de nieuwe optiekzaak Bas Optique geopend. Maar nieuw betekent zeker niet onervaren. Achter deze stijlvolle winkel schuilt Bas Derks met meer dan dertig jaar ervaring in de optiek. En voor veel mensen in de regio is hij een bekende naam, of zoals Bas zegt: "Ons kent ons in Oss."



▷

“Soms rijdt men 25 kilometer om weer door mij geholpen te worden”



Passie

Bas was 19 jaar oud toen hij begon in de optiek. “Ik wist na mijn diensttijd eigenlijk nog helemaal niet wat ik wilde,” vertelt hij. Zijn vader had een juwelierszaak, dat was niet helemaal zijn vak maar de retail heeft hem wel altijd geïnteresseerd. “Mijn ouders zeiden: loop eens een paar weken mee bij je oom in de optiek.” Na die paar weken zat Bas binnen twee maanden op de optiekopleiding.

Eindelijk

Tijdens zijn loopbaan in de optiek heeft hij langere tijd op verschillende plekken gewerkt. Toch kriebelde het al langer om iets voor zichzelf te beginnen. “Het ondernemerschap zat altijd al in me. Ik heb het vaker geprobeerd, maar het kwam er nooit van. Maar de droom had ik altijd,” vertelt Bas.

Alle puzzelstukjes vallen op z’n plek: een prachtig pand, een goed doordacht concept, de juiste merken en de financiering via een hun adviseur. “Die adviseur was cruciaal,” geeft Bas toe. “Ik ben goed met brillen, maar niet met papierwerk. Daar heb ik van geleerd.”

Hart voor de omgeving

De winkel straalt rust en klasse uit. Grote raampartijen, veel licht, warme kleuren en een interieur dat precies past. “Ik had alles in mijn hoofd zitten,” zegt hij lachend. “Ik heb een lokale interieurbouwer gevonden en samen hebben we het helemaal opgebouwd. Alles wat je ziet komt van iemand uit de regio: de timmerman, elektricien en zelfs de airco-installateur.”

Bas vindt het belangrijk om met de lokale mensen in Oss te werken. Duurzaamheid zit voor hem niet alleen in de materialen, maar ook in de lokale steun. “Ik wil iets opbouwen dat blijft. Het is een winkel die met liefde is ingericht.”



Trouwe klanten

“Ik ben een one-man-show,” zegt Bas. “Van de eerste begroeting tot de oogmeting, het brillenadvies en de aflevering; ik doe alles zelf. En als er iets mis is? Dan komen ze gewoon weer bij mij.” Die persoonlijke aanpak slaat aan. Veel klanten uit zijn vorige werkplekken vonden al hun weg terug naar Oss. “Sommige mensen rijden 25 kilometer om weer door mij geholpen te worden. Dat vertrouwen doet me enorm goed,” aldus Bas. Hij koos bewust voor zijn eigen naam als naam van de optiekzaak; zo is deze meteen herkenbaar.

Minder is meer

Waar andere opticiens kasten vol monturen presenteren, pakt Bas het anders aan. Hij werkt met een compacte voorraad van zo'n 250 brillen. “Daar zit wel een doordachte selectie achter. De mooiste monturen heb ik ‘verstop’t’, zeg ik dan. Ik laat klanten niet zelf zoeken, ik kies samen met hen, wat bij hen past. Daarin zit mijn kracht.” In zijn assortiment vind je merken als Theo, Lindberg, Cutler & Gross, Dick Moby, Etnia Barcelona, Res/Rei en sinds kort ook Moscot. Daarnaast ook zonnebrillen van Serengeti. Brindling exclusieve zonnebrillen.

Stuk voor stuk merken die hem al jaren aanspreken en waar hij achter staat, vaak met een duurzaam verhaal. “Bijvoorbeeld Dick Moby: met gerecycled leer. Dat sluit perfect aan bij mijn visie.”

“Ik ben een one-man-show”

“Ik wil iets opbouwen dat blijft”

Eigen koers

Wat Bas vooral merkt sinds hij zelfstandig werkt, is hoe fijn het is om snel te kunnen schakelen en zijn eigen koers te varen. Na jaren in teamverband is het wel even wennen, maar vooral erg leuk. Op korte termijn wil Bas vooral zijn naam verder vestigen en een klantenkring opbouwen. “Ik werk nu veel op afspraak, ook buiten de reguliere tijden. Zo kan ik alle aandacht geven.” De winkel is bewust kleinschalig opgezet, maar hij sluit niet uit dat er in de toekomst versterking komt. “Ik mis soms wel een team om mee te sparren. Maar voorlopig red ik het prima alleen.”

Hij is trots op zijn winkel “Ik heb deze winkel met ziel en zaligheid opgezet, dat moet behouden blijven.”

Voor wie droomt van een eigen optiekzaak heeft Bas een duidelijke tip: “Neem een goede adviseur in de arm. Echt. Je kunt nóg zo goed zijn met brillen, maar zonder een goed ondernemersplan en financiële begeleiding kom je nergens. Laat je helpen.”

Door: Fabiënne Meybaum