



fides
optiek
makelaars



Fides Optiekmakelaars

Vertrouwen als fundament

Wie in de optiekbranche rondkijkt, komt vroeg of laat de naam Fides tegen. Niet omdat ze zelf met veel bombarie de aandacht zoeken, maar omdat ze door hun werk bij talloze ondernemers aan tafel zitten. Vanuit een stevig fundament in administratie en advies groeiden zij uit tot een vaste waarde voor zelfstandige opticiens. En sinds dit jaar zijn ze óók actief als optiekmakelaar, een uitbreiding die naadloos aansluit op wat ze al jaren doen.

**“We werken
altijd in het
belang van één
partij, zodat we
zuiver kunnen
handelen”**

“De aan- of verkoop van een optiekbedrijf is een belangrijke stap in iemands carrière. Het proces kan complex en tijdrovend zijn”

- ▷ “Wij houden van een nuchtere aanpak,” zegt Willem Wijnen, sinds 2018 in het familiebedrijf. “We groeien gestaag en richten ons vooral op het leveren van kwaliteit. Dat doen we al jaren en dat blijven we doen. Met de overname van Be-Smart hebben we daar nu een nieuwe dimensie aan toegevoegd.”

Branchepartner

Het verhaal van Fides begint eigenlijk in 2012, wanneer Jo Wijnen (vader) met zijn dochter Emmy besluit om samen ‘Fides Bedrijfsadvies’ te starten dat zich richt op uitsluitend de optiekmarkt (administraties, fiscale activiteiten, begeleiding starters en ondernemers). “Omdat daar hun expertise lag: optiekondernemers die niet alleen hulp bij de administratie en fiscaliteiten nodig hadden, maar ook iemand die hun wereld begreep,” zegt Willem.

In 2018 stapt Willem Wijnen (zoon) in vanwege de aanhoudende groei. Inmiddels werkt Fides vanuit een nieuw pand met een hecht team. Naast Jo, Emmy en Willem zijn ook collega’s Léandra en Grace onderdeel van het bedrijf. “En er is ruimte voor uitbreiding,” aldus

Willem. “We zoeken iemand die goed bij ons past en kwaliteit toevoegt. Zo kunnen we blijven groeien zonder concessies te doen.”

Koerswijziging

Tot vorig jaar stond Fides bekend als ‘Fides Bedrijfsadvies’. Die naam dekte de lading niet meer. Willem: “We kregen vaak de reactie: ‘Oh, doen jullie dat ook?’ ‘Bedrijfsadvies’ bleek te algemeen. Daarom werd vorig jaar de naam aangepast naar ‘Fides Administratie & Advies’. Daarmee maken we duidelijk dat ondernemers bij ons terecht kunnen voor hun hele administratie én specialistisch advies.”

Optiekmakelaar

Begin dit jaar kwam er een nieuwe wending. Bert Smelik, oprichter van Be-Smart, benaderde Fides met het verzoek zijn activiteiten over te nemen: gezondheidsproblemen dwongen hem te stoppen. “We kenden Bert al langer omdat hij bij overnames vaak aan tafel zat als adviseur van koper of verkoper, terwijl wij de andere partij begeleidde. Toen hij ons vroeg zijn werk over te nemen, voelde dat als een groot compliment. Op het kaartje bij het bloemetje

Kees Beeks – Beeks Zien en Horen, Valkenswaard



Kees Beeks, een van de eerste klanten van Fides

“Fides begeleidt je bij onderwerpen waar je als optiker niet dagelijks mee bezig bent. Wat voor jou spannend en nieuw is, is voor hen vertrouwd terrein. Juist hun integere manier van werken geeft vertrouwen en maakt de samenwerking heel prettig.”

schreef hij: 'Ik heb er alle vertrouwen in dat jullie mijn relaties professioneel en persoonlijk zullen ondersteunen.' Dat vertrouwen willen we iedere dag waarmaken."

De activiteiten van Be-Smart, begeleiding bij bedrijfs-overnames, waardebeoordelingen, beoordeling van ondernemingsplannen, financieringsaanvragen en het opstellen/beoordelen van officiële documenten, sloten al aan bij Fides. Nieuw is het makelaarsdeel: vraag en aanbod van optiek-ondernemingen bij elkaar brengen.

Weinig verandering

Voor bestaande klanten verandert er weinig in de dagelijkse praktijk. Willem: "We blijven dezelfde partij, maar hebben nu ook de aan- en verkoop van optiekondernemingen in eigen beheer. Eigenlijk deden we al bijna alles wat daarbij komt kijken, behalve dat laatste stukje. Dat maakt dat dit logisch bij ons past." Om dit goed te borgen, richt Willem zich meer op de makelaarsactiviteiten. Tegelijkertijd zoekt Fides versterking voor jaarrekeningcontrole en klanten-contact, zodat de kwaliteit binnen administratie en advies onverminderd hoog blijft.

Kennis

"De aan- of verkoop van een optiekbedrijf is een belangrijke stap in iemands carrière. Het proces kan complex en tijdrovend zijn," zegt Willem. "Waar begin je? Hoe bepaal je de waarde van je winkel? Welke stappen zet je om de juiste keuze te maken? Kan ik de financiering rond krijgen en zo ja: hoe? De optiekbranche is klein en bijzonder, met eigen kengetallen. Wij zitten er al jaren middenin en weten waar we over praten." Die combinatie van vakinhoudelijke en branchespecifieke kennis maakt het verschil.

Trends en uitdagingen

Het financieren van overnames is vaak een uitdaging, omdat banken doorgaans een hoge eigen inbreng vragen waarbij zij terughoudend zijn bij een goodwillfinanciering. Overnameprocessen vragen om kennis, zorgvuldigheid en vertrouwen, en juist daarin ligt de kracht van Fides.

"Wij leveren altijd maatwerk. Dankzij ons uitgebreide netwerk van leveranciers, oud-eigenaren en ervaren ondernemers weten we vaak een passende oplossing te vinden, zodat de deal toch mogelijk wordt gemaakt."

Belangrijk volgens Willem: "Het beeld dat de zelfstandige optiek verdwijnt, klopt niet. Er zijn steeds weer nieuwe starters, vaak ook heel succesvol. Het blijft altijd weer leuk om deze starters daarin te mogen begeleiden."

Misverstand

Een veelvoorkomend misverstand in de markt gaat over de waardering en de prijs van een onderneming. Ondernemers horen soms uiteenlopende verhalen van collega's of uit hun netwerk, waardoor verwachtingen niet altijd realistisch zijn. Willem: "Wij toetsen dit aan onze marktconforme waardebeoordeling."

Vertrouwen als kernwaarde

Vertrouwen is niet voor niets de kern van Fides, de naam betekent het letterlijk. "We werken altijd in het belang van één partij, zodat we zuiver kunnen handelen," zegt Willem. "Alleen in uitzonderlijke gevallen, bijvoorbeeld bij familie-overnames, kunnen we op verzoek beide partijen begeleiden, maar dan altijd op basis van expliciet wederzijds vertrouwen."

Ook het netwerk is gebouwd op vertrouwen. "Soms zegt een zakelijke relatie: 'Als jullie naar de cijfers hebben gekeken, dan vertrouw ik het en wil ik investeren in de deal'. Dat is misschien wel het mooiste compliment."

Vooruitblik

Wat brengt de toekomst? Willem blijft nuchter: "Je weet nooit precies wat er op je pad komt. Maar de koers is duidelijk: onze positie in de optiekbranche verder versterken. Alles wat we nu doen, administratie, advies en makelaardij, nog steviger onder één dak. Zonder concessies. We kiezen bewust voor wat bij ons past en houden vast aan onze kernwaarde: vertrouwen."

"Het beeld dat de zelfstandige optiek verdwijnt, klopt niet. Er zijn steeds weer nieuwe starters, vaak ook heel succesvol"