Van je eerste cijfers tot je laatste handtekening

Wat hebben een starter, een koper, een verkoper en een ervaren optiekondernemer met elkaar gemeen? Ze willen kunnen vertrouwen op iemand die hun branche én hun cijfers begrijpt. Fides begeleidt zelfstandige opticiens tijdens iedere fase van het ondernemerschap: van administratie en fiscaal advies tot financiering, waardebepaling en bedrijfsoverdracht. Vier ondernemers vertellen hoe die brede ondersteuning hen hielp bij kleine vragen, grote beslissingen en alles daartussenin.

Fides is sinds 2012 volledig gericht op de optiekbranche. Ooit begonnen als kantoor voor administratie, fiscaal advies en ondernemersbegeleiding, groeide het in de loop der jaren door naar een brede branchepartner voor zelfstandige opticiens. Onder de namen Fides administratie & advies en Fides optiek makelaars brengt het bedrijf administratie, financiële en fiscale advisering, waardebepaling en begeleiding bij aan- en verkoop samen.

Met de overname van de activiteiten van Be-Smart werd ook het makelaarsdeel aan de dienstverlening toegevoegd. Daardoor kan Fides niet alleen plannen en cijfers beoordelen, maar ook kopers en verkopers bij elkaar brengen en hen gedurende het volledige traject begeleiden. Dat loopt van een marktconforme waardebepaling en een realistisch ondernemingsplan tot financiering, onderhandelingen en de benodigde documenten.

Die combinatie is waardevol in een branche met eigen kengetallen, financieringsvraagstukken en een klein netwerk waarin vertrouwen een grote rol speelt. Fides werkt daarom persoonlijk en kiest altijd duidelijk voor het belang van de partij die het begeleidt. De naam Fides, Latijn voor vertrouwen, vat die aanpak samen.

Hoe dat er in de praktijk uitziet, blijkt uit de verhalen van vier ondernemers. De een zocht naar meer grip op zijn cijfers, de ander wilde zijn winkel zorgvuldig overdragen. Ook een starter en een koper vertellen hoe Fides hielp om hun plannen financieel haalbaar en concreet te maken.


Willem Wijnen – Fides

Advies en administratie: wekelijks zicht op de koers

Van Gijzen Opticiens in Tilburg werkt inmiddels ongeveer vier jaar samen met Fides. Eigenaar Werner Schijvenaars kwam er terecht via een collega-ondernemer die enthousiast was over de dienstverlening. Zijn toenmalige administratiekantoor had weinig kennis van de optiekbranche. “Ik merkte al snel dat er behoorlijk veel verschil zit tussen algemene financiële ondersteuning en advies van iemand die de optiek echt kent.”

Die branchekennis gaf de doorslag. Fides wees direct op besparingsmogelijkheden en fiscale kansen die eerder niet waren benut. Daarnaast ontvangt Werner via Optiek in Beeld iedere week een actueel overzicht van zijn resultaten. Daarin vergelijkt hij de prestaties van de winkel met dezelfde periode vorig jaar en met andere optiekbedrijven

Verkopen: de winkel gunnen aan de juiste opvolger



Na 24 jaar eigenaar van Kat Optiek in Haarlem te zijn geweest, vond de voormalig eigenaar het tijd voor een nieuwe richting. In totaal werkte hij bijna 35 jaar in de optiek. “Ik merkte dat ik weer wilde vliegen. Ik werk graag met mijn handen en wilde ontdekken wat er buiten de optiek op mijn pad kon komen.”

Ongeveer twee jaar geleden begon hij na te denken over de verkoop. Uiteindelijk kwam hij voor de begeleiding bij Fides terecht. De meest persoonlijke optie was een overdracht aan bedrijfsleider Jan-Wander, die toen ongeveer vijf jaar bij Kat Optiek werkte. Zijn ambitie was al vroeg zichtbaar. “Jan-Wander is zorgvuldig, leergierig, beschikt over veel kennis en kan goed leidinggeven. Stap voor stap heeft hij steeds meer verantwoordelijkheid gekregen.”

Bij de keuze voor een opvolger draaide het niet alleen om het hoogste bod. De toekomst van de winkel en het team woog minstens zo zwaar. “Je kunt puur naar de opbrengst kijken, maar je kunt het ook iemand gunnen. Voor het personeel was het bovendien fijn dat de winkel werd voortgezet door iemand die zij al goed kennen.”

“JE KUNT PUUR NAAR DE OPBRENGST KIJKEN, MAAR JE KUNT HET OOK IEMAND GUNNEN”

Fides begeleidde de zakelijke en financiële kant van de overdracht. Vooral de financiering vroeg aandacht, omdat Jan-Wander weinig onderpand kon bieden. Met een goed onderbouwd plan kwam er toch een passende oplossing. De verkoper kijkt positief terug op de heldere communicatie: “Als ik een vraag had, stond Willem altijd klaar en kreeg ik snel antwoord. Fides legde de officiële en financiële zaken uit in taal die voor iedereen begrijpelijk was.”

binnen het klantennetwerk. “Zo kan ik continu volgen of we op de goede weg zitten. Je ziet het niet pas aan het einde van het jaar.”

Ook bij grotere beslissingen denkt Fides mee. Het kantoor begeleidde een mogelijke winkelovername en hielp later bij de verhuizing naar een nieuw pand. Fides stelde de begroting op, verzamelde de benodigde documenten en ging mee naar de bank. “Ze zorgden dat alles netjes op orde was. Dat gaf houvast bij zo’n grote stap.”

Werner waardeert ook het vaste maandbedrag en het laagdrempelige contact. “Je weet vooraf wat de dienstverlening kost en kunt altijd bellen als je ergens over twijfelt. Ze geven snel en concreet advies. Dat heeft ons zeker geholpen om te komen waar we nu zijn.”



Starten: van een plan in het hoofd naar een eigen winkel

Na 33 jaar in de optiek begon Bas vorig jaar zijn eigen winkel: BAS OPTIQUE in Oss. De wens om te ondernemen leefde al veel langer, maar eerdere pogingen liepen vast op de financiering. “Van brillen verkopen, aanmeten en inkopen heb ik verstand. Maar van financieringen en ondernemingsplannen wist ik veel minder.”

Via een artikel in Oculus over een andere ondernemer kwam Bas bij Fides terecht. Tijdens de eerste gesprekken stonden zijn ideeën en ambities centraal. Daarna werd zijn ondernemingsplan aangescherpt en het financiële plaatje volledig uitgewerkt. Dat was nodig, want Bas beschikte niet over voldoende eigen middelen en verschillende banken wezen zijn aanvraag af. “Ik dacht dat je voor een lening altijd bij een bank moest zijn. Ik wist niet dat er ook andere mogelijkheden waren.”



Fides liet zien welke alternatieve financieringsvormen mogelijk waren en adviseerde Bas over de partijen met wie hij in gesprek kon gaan. Uiteindelijk kwam de financiering rond dankzij een combinatie van investeerders. “Fides heeft mij echt aan de hand meegenomen. Ze wisten welke mogelijkheden er waren en bij wie ik moest aankloppen.”

Ook na de opening blijft Fides betrokken. Het kantoor verzorgt de administratie en laat met branchebenchmarks zien hoe de winkel presteert. Die resultaten zijn beter dan Bas vooraf had durven hopen. Inmiddels werkt een oud-collega met hem samen en liggen er plannen om de tweede verdieping bij de winkel te betrekken. “Als er iets is, hoef ik maar te bellen. Ze hebben veel ervaring en weten waar ze over praten.”

“FIDES HEEFT MIJ ECHT AAN DE HAND MEEGENOMEN. ZE WISTEN WELKE MOGELIJKHEDEN ER WAREN EN BIJ WIE IK MOEST AANKLOPPEN”



“VRAAG OP TIJD OM HULP. IK DOE GRAAG DINGEN ZELF, MAAR DIT SOORT TRAJECTEN KUN JE NIET ALLEEN”

Kopen: houvast bij een spannende overname

Na jaren dromen van een eigen optiekzaak is het voor Machteld van Wessel zover: ze neemt kinderbrillenwinkel Kijken bij Marlies over. Toen ze zag dat de zaak te koop stond, sprong ze niet direct in het diepe. Eerst ging ze er één dag per week werken. “Cijfers kun je op papier krijgen, maar ik wilde met eigen ogen zien welke klanten er komen en hoeveel potentie er in de winkel zit.”

Via Centrop kwam Machteld voor de overnamebegeleiding bij Fides terecht. Ook haar werkgever kende het bedrijf en sprak er positief over. Vooral de financiering vond ze spannend. Fides maakte de cijfers concreet en werkte drie scenario’s uit: een tegenvallend scenario, de huidige situatie en verdere groei. Zo kreeg ze inzicht in de benodigde financiering, de vaste lasten en de gevolgen van verschillende omzetontwikkelingen. “Je gaat van een vast salaris naar een situatie waarin je voor je gevoel niet weet wat er binnenkomt. Dit gaf mij houvast.”

Een bank bleek niet de meest logische route. Uiteindelijk kon Machteld de overname financieren met hulp van glasleveranciers en haar ouders. Haar vader ging tweemaal mee naar Fides. “Daar kreeg hij het vertrouwen dat Willem en ik het goed op de rit hadden en dat het haalbaar was.”

Minstens zo belangrijk vindt ze het persoonlijke contact. “Ik kan Willem mailen, appen of bellen als ik ergens mee zit. Hij maakt bijna altijd tijd. Daardoor voel ik me gerustgesteld en geholpen.” Haar belangrijkste les? “Vraag op tijd om hulp. Ik doe graag dingen zelf, maar dit soort trajecten kun je niet alleen.”

Door: Iris van Iersel i.s.m. Fides