



GEFELICITEERD!

Het bewijs is geleverd:
4 keer van Born kan geen toeval zijn
hier is sprake van
HET JUISTE GEN VOOR OPTICIEN!

Van harte gefeliciteerd Hans, Niels, Mark en Ton met het 25-jarig jubileum namens:

Vorwerk&Co
ACCOUNTANTS EN BELASTINGADVISEURS

Voorsorteren

Tijdige en adequate voorbereiding van bedrijfsopvolging kan onder omstandigheden zorgen voor een aanzienlijke extra opbrengst. Bij een extra verkoopprijs van bijvoorbeeld 30% kan het om veel geld gaan. Inspanningen om dit te realiseren, kunnen dan ook zeer lonend zijn. Tijdig wil zeggen minimaal vijf jaar voor de beoogde overdracht!

Afwezigheid van voorsorteren kan worden vergeleken met de situatie dat een onderneming wordt verkocht naar aanleiding van het overlijden van de ondernemer. Dit behelst een aanzienlijke waardedrukkende omstandigheid. Indien verkoop van het bedrijf binnen afzienbare tijd te verwachten is, is het raadzaam om nu al te beginnen met maatregelen om ervoor te zorgen dat te zijner tijd een betere prijs voor de onderneming zal worden gerealiseerd. Het kan zinvol zijn om nu reeds een waardering te verrichten. Aan de hand van de uitkomst kan dan bekeken worden waar de bottlenecks zitten, zoals een te lage bruto winstmarge en persoonlijke goodwill. Men heeft dan nog de tijd om hieraan te werken. Zo blijkt wellicht dat de bruto winstmarge aan de lage kant is. In dat geval kan bezien worden welke kostenreducties kunnen worden doorgevoerd.

Een probleem bij veel optiekzaken is de afhankelijkheid van de eigenaar. Het bedrijf drijft op zijn kennis, vaardigheden en netwerk (persoonlijke goodwill). Door middel van delegeren kan geleidelijk persoonlijke goodwill worden vervangen door zakelijke goodwill. Daartoe zouden er nieuwe functies moeten worden gecreëerd, waarvoor wellicht één of meer nieuwe mensen moeten worden

aangenomen. Essentieel is dat de onderneming ook zonder de eigenaar kan blijven bestaan.

De administratie en de jaarrekening spelen bij de overdracht een belangrijke rol voor de due diligence en de waardebeoordeling. Bekeken moet worden of de administratieve organisatie verbeterd kan worden. Verder is van belang dat u uw klantenbestand goed op orde heeft en dit up to date houdt. De hoogte van de voorraad moet steeds kritisch worden bekeken evenals de incurantheid. De inrichting van uw winkel is bij een overdracht ook een sterk bepalende factor, zo dat deze niet gedateerd overkomt. Wij hebben een checklist ontwikkeld met voorsorteermaatregelen zodat u straks een optimale opbrengst bij verkoop realiseert!

Vorwerk & Co is een middelgroot accountants- en belastingadviesbureau dat al vele jaren opdrachten uitvoert voor zelfstandige opticiens in Nederland. Met name de laatste jaren is ons kantoor betrokken geweest bij het zoeken naar overnamekandidaten voor diverse optiekzaken in het gehele land. Voor deze zelfstandige optiekzaken zijn wij er in geslaagd opticiens te vinden die de onderneming ook weer als zelfstandige wilden voortzetten. Een duidelijke win-win situatie dus. Belt u gerust één van de opticiens uit deze nieuwsbrief. Zij vertellen u graag over hun ervaringen met Vorwerk & Co. Bij ons kunt u natuurlijk ook terecht voor accountantswerk en belastingadvies. Er is geen kantoor in Nederland met meer branche-kennis over de optiekwereld. Hier kunt u als klant uw voordeel mee doen.

Specifieke branche-kennis

"Mijn naam is Marco Bovée, brildragend en uiteraard klant bij een zelfstandige opticien in mijn woonplaats. Na afgestudeerd te zijn als fiscaal econoom heb ik ervaring opgedaan bij de belastingdienst (vennootschapsbelasting). Inmiddels ben ik al 20 jaar actief als federatie belastingadviseur waarvan de laatste 8 jaar bij Vorwerk & Co in Amersfoort. Graag kom ik bij u langs om kennis te maken en de vele mogelijkheden met betrekking tot de verkoop van uw zaak met u te bespreken. Bel gerust voor een afspraak".



"Onze recente transacties zijn het bewijs. De meeste optiekzaken hebben een hoge goodwillwaarde!"

Vorwerk&Co
ACCOUNTANTS EN BELASTINGADVISEURS

Van Boetzelaerlaan 36, 3828 NS Amersfoort
Postbus 1530, 3800 BM Amersfoort
Tel. 033 - 4643030, Fax 033 - 4650556
mbovee@vorwerk.nl, www.vorwerk.nl

Optiek & Co

U wilt stoppen...? Uw optiekzaak kan best zonder u!

Vorwerk & Co accountants en belastingadviseurs, is al vele jaren met haar klanten betrokken bij de optiekbranche. Het jaar 2009 was voor de optiekbranche een zeer teleurstellend jaar. Deels was dat te verwachten door de run eind 2008 op de fiscale bril, maar de terughoudendheid bij de consument maakte dat de omzet in de tweede helft van 2009 laag bleef. De vooruitzichten voor 2010 zijn hoopgevend maar de omzet is nog niet op het oude vertrouwde niveau.

De grote ketens timmeren hard aan de weg en willen de kwaliteit van de zelfstandige opticien nabootsen. Wij verwachten dat dit niet gaat lukken en dat er zeker een goede toekomst is voor de zelfstandige opticien.

Hoe ziet uw toekomstplaatje eruit? Wellicht denkt u weleens aan stoppen met de zaak. Wij helpen u graag met dit proces.

Tijdens een oriëntatiegesprek worden uw plannen onder de loep genomen.

- Wat zijn de doelstellingen en zijn ze haalbaar?
- Is gehele verkoop wel de beste oplossing?
- Is de timing juist of moeten er nog fiscale of juridische zaken geregeld worden?
- Is uw onderneming verkooprijp, kan het wel zonder u?

Vorwerk & Co is vaker geconfronteerd met overnameaanvragen vanuit de optiekwereld en heeft daardoor een netwerk opgebouwd van ondernemers die in aanmerking zouden kunnen komen om uw optiekzaak over te nemen. Wij kennen alle 'ins and outs' met betrekking tot bedrijfsverdracht of uitkoop.

De begeleiding van het gehele traject gebeurt professioneel en onafhankelijk. Er wordt inzicht gegeven in de marktwaarde van de onderneming en een reële verkoopprijs wordt in goed overleg vastgesteld. Op discrete wijze worden kopers en verkopers bij elkaar gebracht zonder dat uw bedrijf openbaar in de etalage staat. Vorwerk & Co kan het hele overnametraject begeleiden.



Vorwerk&Co
ACCOUNTANTS EN BELASTINGADVISEURS

Uitgave april 2010

Deze nieuwsbrief is u toegezonden om u kennis te laten maken met ons bureau en onze klanten aan het woord te laten.

Ook al bent u nog niet toe aan uw pensioen, het moment waarop de verkoop van uw zaak in één keer erg dichtbij komt is de inhoud van deze nieuwsbrief zeker de moeite waard om door te nemen. Het is altijd goed om geïnformeerd te zijn en op de hoogte te blijven van alle ontwikkelingen op dit terrein. De wet laat u nou eenmaal niet altijd de vrije keus om fiscale aanpassingen te doen op het moment dat het u uitkomt. Soms moeten er al jaren van te voren acties zijn ondernomen om het uiteindelijk voor u zo voordelig mogelijk te laten uitpakken.

Wilt u een vrijblijvend gesprek bij u ter plaatse? Bel ons voor een afspraak.

Interview met Ronald Stots van Stots Optiek te Amersfoort

Het contact met Vorwerk & Co dateert uit de tijd dat Guido Vorwerk nog aan het roer stond. Stots Optiek was toen geen klant van Vorwerk & Co maar Guido was klant bij Stots Optiek. De 57 jarige Ronald Stots kan zich nog goed herinneren dat hij de 7 jarige dochter van Guido contactlenzen heeft aangemeten. Op dat moment de allerjongste contactlenzen klant!

De ouders van Ronald hebben de zaak opgericht in 1948. In 1980 heeft Ronald een filiaal in Leusden geopend en in 1986 ook de zaak in Amersfoort van zijn ouders overgenomen. Eigenlijk had Ronald naast interesse voor het vak van opticien ook grote belangstelling voor de techniek van auto's, maar uiteindelijk heeft hij toch gekozen voor het optiekvak. Het halen van zeer hoge cijfers tijdens zijn opleiding voor opticien heeft de doorslag gegeven.

De optiekzaak in Amersfoort is van het begin af aan gevestigd geweest in de Arnhemsestraat waardoor er een stabiele vaste klantenkring is opgebouwd. Het personeelsbestand in Amersfoort bestaat uit 7, in Leusden uit 2 medewerkers. Ronald is zeer gemotiveerd, houdt van het onlosmakelijk aan het vak van opticien verbonden technische aspect en wil er nog niet aan denken om te stoppen. Ronald merkt op dat hij het jammer vindt dat

“De optiekzaak in Amersfoort is van het begin af aan gevestigd geweest in de Arnhemsestraat waardoor er een stabiele vaste klantenkring is opgebouwd”



er zoveel zaken aan ketens worden verkocht en dat ook niet gediplomeerde mensen zich opticien mogen noemen. Dat zou eigenlijk in het belang van de consument beter geregeld moeten worden.

Op de vraag of Ronald ook last van de recessie heeft gehad antwoordde hij dat hij half november 2008 al verwachtte dat 2009 een moeilijk jaar zou worden. Gelukkig is dat erg meegevallen, ondanks het feit dat tijdens de eerste twee maanden van 2009 door hem en vele collega's te veel is ingekocht. Achteraf bekeken merkt hij op dat ze dat beter hadden moeten inschatten.

De doelgroep waarop Stots Optiek zich richt bevindt zich in de hogere prijsklasse en in het modische segment. Ronald heeft de keuze gemaakt voor originele merken als Antonio Miro, Ic-Berlin, Cartier, Gold & Wood, Gijs en

Serengeti. Voor het merk Alain Mikli is Stots Optiek de enige shop-in-shop in Nederland.

Pas vanaf 1 januari van dit jaar heeft Stots Optiek haar volledige financiële administratie uitbesteed aan Vorwerk & Co. Ronald was al langer niet tevreden over zijn toenmalige accountant. De nieuwsbrief Optiek&Co van juni 2009 heeft er toe geleid dat Ronald naar Marco Bovée belde om eens te komen praten. Wat hem direct opviel was dat Marco daadwerkelijk mee onderneemt. Hij neemt regelmatig het initiatief om Ronald te informeren over allerlei financiële- fiscale- en juridische zaken die voor een ondernemer in de optiekwereld belangrijk kunnen zijn. Door de bij Vorwerk & Co aanwezige specifieke kennis van de optiekbranche, en de bereidheid tot het nemen van initiatieven naar de ondernemer, kan Ronald eenieder Vorwerk & Co aanbevelen. <

Interview met Pieter Hornschuh, Centrum Toepassing Contactlenzen te Rotterdam



Pieter Hornschuh trad in 1963 in dienst bij het Centrum Toepassing Contactlenzen aan de Claes de Vrieslaan in Rotterdam. In dat jaar bestond er in Nederland nog weinig inzicht op het gebied van contactlenzen waardoor Pieter naar Engeland afreisde om de daar gevorderde werkwijze te bestuderen en apparatuur aan te schaffen. Na 7 jaar kreeg hij de kans het bedrijf over te nemen. Zijn vrouw Jeannette kwam ook in de zaak en het bedrijf maakte vanaf toen een sterke groei door.

In 1986 verpauperde de buurt en besloot Pieter te verhuizen naar het centrum van Rotterdam. In de loop der jaren werden de producten uitgebreid met monturen en leesbrillen. Eigenlijk was dat nooit de bedoeling, maar er was veel vraag naar. Omdat men graag een optimale service aan de uitgebreide klantenkring wilde verlenen heeft men hiertoe besloten.

De klanten kwamen niet alleen uit de regio Rotterdam. Door de unieke specialisatie in contactlenzen kwamen de klanten onder

andere uit Zeeland, Limburg en diverse andere provincies.

Op 67 jarige leeftijd, na ruim 45 jaar aan het roer te hebben gestaan, vond Pieter dat de tijd gekomen was om met pensioen te gaan. Al diverse malen had hij in de Oculus advertenties van Vorwerk & Co gezien op het gebied van overnameactiviteiten. Hij besloot contact op te nemen met Marco Bovée van Vorwerk & Co om een taxatie te laten maken van de overnamesom. De uitkomst daarvan gaf Pieter vertrouwen wat resulteerde in de opdracht aan Marco een overnamekandidaat te zoeken. Er meldde zich meerdere kandidaten. Binnen 5 maanden na de opdracht was de overname aan een in de branche goed ingevoerde onderneming met meerdere zaken rond. In die tussenliggende periode kon Pieter zijn aandacht blijven vestigen op het runnen van de zaak aangezien Marco alle overnameactiviteiten voor zijn rekening nam en, niet onbelangrijk, er voor zorgde dat ook de financiering zonder problemen rond kwam. “Ik kan iedereen aanraden Vorwerk & Co in te

“Marco nam alle overname-activiteiten voor zijn rekening en, niet onbelangrijk, zorgde er voor dat ook de financiering zonder problemen rond kwam”

schakelen bij een naderende verkoop” aldus Pieter.

De overname is ingegaan op 15 oktober 2009. Op de vraag wat Pieter van plan is te gaan doen nu de zaak is verkocht antwoordde hij dat er geen vastomlijnde plannen zijn. “In ieder geval samen met mijn vrouw wat van de wereld gaan zien en daarnaast misschien nog “iets” gaan doen.” Wat dat “iets” is weet hij nog niet, maar wel zeker is dat een eventuele nieuwe activiteit niets meer met contactlenzen te maken zal hebben! <

Interview met Roel Kaan van Turnhout Modebrillen te Eemnes



Roel Kaan, de 50 jarige kersverse eigenaar van Turnhout Modebrillen te Eemnes, zit helemaal te stralen in zijn gezellig ogende optiekzaak. Nog maar ruim 1 maand geleden werd hij officieel de eigenaar en het loopt voortreffelijk. Een droomstart dus.

Turnhout Modebrillen was vóór de overname door Roel een filiaal van Turnhout Modebrillen in Laren. De dochter van de eigenaar nam dit filiaal voor haar rekening maar had de pech dat zij 2 keer in korte tijd te maken kreeg met een overval. Dit maakte zo'n indruk op haar dat ze het niet meer kon opbrengen het filiaal nog langer te leiden. Zij trok zich terug en men ging op zoek naar een overnamekandidaat. Roel Kaan had vroeger al eens een optiekzaak gehad in Bussum, deze destijds verkocht en 15

jaar lang opgetreden als freelancer bij diverse opticiens in het land. Een zeer afwisselende baan waarin hij veel ervaring heeft opgedaan. De baan als freelancer beviel hem prima maar het vele reizen eiste zijn tol. Roel nam contact op met zijn accountant Vorwerk & Co om aan te geven dat hij belangstelling had voor het overnemen van een optiekzaak zo dicht mogelijk bij zijn woonplaats Laren in Noord-Holland. Toen de toenmalige eigenaar van Turnhout Modebrillen contact met Marco Bovée opnam om zijn filiaal in Eemnes te verkopen werd Roel direct benaderd. De overdracht werd zonder problemen uitgevoerd. Roel besloot zijn afspraken als freelancer met de opticiens in het land na te komen, alvorens hij op 1 februari 2010 de nieuwe eigenaar werd. De voorraad en het klantenbestand werd over-

“Een prettige bijkomstigheid is dat er een uitbreidingsmogelijkheid van wel twee keer de huidige winkelruimte aanwezig is”



genomen. Een kleine 1 1/2 jaar geleden was de zaak geheel gemoderniseerd waardoor Roel zonder extra inspanningen de zaak kon openen. Een prettige bijkomstigheid is dat er een uitbreidingsmogelijkheid van wel twee keer de huidige winkelruimte aanwezig is. De doelgroep bevindt zich in het midden segment en de merken die worden gevoerd zijn Gucci, Dolce Gabbana, Chanel en Vendi. Het aanmeten van contactlenzen vormt een belangrijk onderdeel van de werkzaamheden. Roel runt in principe de zaak alleen, maar op drukke momenten help zijn vrouw mee.

Over de samenwerking met Marco Bovée van Vorwerk & Co is Roel zeer tevreden. Hij heeft kennis van zaken, is prettig in de omgang en geeft waardevolle adviezen. Marco heeft Roel destijds met een kundig persoon in contact gebracht voor het opstellen van een businessplan. Bij het aanbieden hiervan aan de bank werd dit businessplan zonder aanpassingen direct geaccepteerd.

Roel wil Vorwerk & Co graag aanbevelen bij zijn collega's. <

Draaiboek Verkoop Optiekzaak

1. Zoveel mogelijk kandidaat kopers zoeken.

Benadering van cliënten uit ons netwerk evenals advertenties plaatsen in bladen als Oculus en De Opticien.

2. Bepalen van een reële verkoopprijs.

Wij doen voor u een waardebeoordeling, welke slechts een richtlijn is. U bepaalt samen met ons de vraagprijs.

3. Opstellen verkoopmemorandum.

Hierin staat de historie van wat wordt verkocht en wat de voorwaarden zijn. De vraagprijs noemen wij hierin nog niet.

4. Reacties van kandidaat kopers

Reacties van kandidaat koper komen binnen. De vestigingsplaats van de optiekzaak wordt genoemd en een vertrouwelijkheidverklaring gaat ter ondertekening de deur uit.

5. Getekende vertrouwelijkheidverklaring

Nadat de getekende vertrouwelijkheidverklaring retour is ontvangen krijgen de kandidaat kopers verdere cijfermatige informatie zoals het verkoopmemorandum en verdere relevante gegevens.

6. Zijn geïnteresseerde kopers kredietwaardig?

7. Bezichtiging

Bezichtigingen door kandidaat kopers.

8. Jaarrekeningen.

Nadat we weten dat de kandidaat koper een serieuze partij is worden de laatste drie jaarrekeningen overlegd.

9. Ga niet te snel met een kandidaat koper verder.

De koper moet ook kunnen voldoen aan de financiële verplichting. Wij weten uit ervaring dat de betaling van de koopsom nog wel eens een probleem is. De bank wil de goodwill maar beperkt financieren.

10. Het sluiten van de verkooptransactie

De intentie-overeenkomst wordt opgesteld.

11. Overleg met notaris en jurist van de koper over de nadere voorwaarden en garanties.

12. Due diligence onderzoek (boekenonderzoek)

Er zal veelal een due diligence onderzoek plaatsvinden. In overleg willen wij dit begeleiden. Dit kan ook door de eigen accountant.