

De verbouwing:

# Optiek Terhorst

Tekst: Myrthe Blázquez  
Fotografie: Stufo  
Fotocollectief



De hond is ook onderdeel van het team van Optiek Terhorst.



**CV van de ondernemer:**

<b>Naam Optiekzaak:</b>	Optiek Terhorst
<b>Locatie:</b>	Voorschoten
<b>Eigenaar:</b>	Joep Terhorst
<b>Optiekondernemer sinds:</b>	1989
<b>Eigenaar van deze zaak sinds:</b>	1994
<b>Vloeroppervlak:</b>	110 m <sup>2</sup>
<b>Aantal werknemers:</b>	nu 4 (1 vacature voor parttime opticien)
<b>Aantal vestigingen:</b>	1
<b>NUVO-lid sinds:</b>	1990

**Wat was de reden van de verbouwing?**

“Eens in de zoveel tijd moet je verbouwen. Niet omdat het oude interieur niet functioneert, we hadden geen klachten. Maar je moet meegaan in de tijd, of eigenlijk de tijd voor zijn. De klanten worden jonger, die stellen weer andere eisen en daar moet je in mee gaan. We waren toe aan

een nieuwe, frisse winkel. Met de verbouwing wilden we het interieur up-to-date maken en een ruimere en moderne uitstraling creëren.”

**Welke externe partijen heeft u ingeschakeld?**

“Toen we hadden bedacht dat we wilden verbouwen, zijn we rond gaan kijken.



We hebben verschillende winkels bekeken, ook winkels die net verbouwd waren. Zo ontdekten we wat voor stijl we leuk vinden en ook welke architect bij onze ideeën aansluit. We hebben bij verschillende collega's gevraagd naar de ervaringen met architecten. Zo zijn we terecht gekomen bij Jos Baijens. Baijens heeft het plan gemaakt, en verder hebben wij ook veel hulp gehad van een goede adviseur met veel ervaring. De interieurbouwer, Imminkhuizen, heeft ook mooi werk afgeleverd en meegedacht. Met de adviseur en interieurbouwer had ik al eerder klussen gedaan, dus die kende ik al.

Wij als team hadden zelf ook veel ideeën over hoe de nieuwe winkel er uit moest komen te zien. Iedereen heeft meegedacht over de indeling, de kleuren, en hebben alle collega's erg meegedacht over de boom in de kinderhoek. Het is belangrijk dat we dit met het hele team doen. Zeker voor de fulltimers geldt dat ze het grootste gedeelte van hun tijd hier doorbrengen. Dan is het belangrijk dat ze hun ei kwijt kunnen en dat ze zich prettig voelen in de winkel."

### Welke problemen kwam u tijdens de verbouwing tegen?

"De inrichting van de zonnebrillenpresentatie was moeilijker dan verwacht. Verder moest het budget goed bewaakt worden. Als de architect begint, komen er natuurlijk hele mooie en luxe plannen, maar niet alles is haalbaar binnen je budget. Mooie plannen worden snel kostbaarder dan verwacht. Daar moet je goed voor waken."

### Wat is het belangrijkste verschil voor en na de verbouwing?

"Bouwkundig hebben we niets veranderd aan de winkel, er is geen meter bij gekomen. Maar het lijkt veel ruimer. Dat is ook de verdienste van Jos Baijens. Het is een smalle, lange winkel, maar Jos heeft goed met de ruimte gespeeld waardoor het veel ruimer oogt. De indeling is helemaal veranderd. Het is allemaal veel opener. De balie was bijvoorbeeld voorheen gesloten, maar is nu open. Maar het belangrijkste is dat de klanten de winkel duidelijk moderner en ruimer vinden. En daar is het om te doen. Ik ver-

bouw niet voor mezelf, maar voor de klanten. Het moet natuurlijk wel bij mij passen, maar het draait uiteindelijk om de klanten."

### Wat heeft het gekost?

"Zoals begroot."

### Hoe lang heeft de verbouwing geduurd?

"Drie weken. Ik heb hoge eisen gesteld aan de architect en interieurbouwer, maar zij kregen dan ook alle tijd. Tijdens de verbouwing heb ik namelijk een ander pand in de straat gehuurd. In een weekend hebben we het oude interieur overgezet naar de tijdelijke locatie. Dit gaf de verbouwers de ruimte. Maar ook zijn we daarom helemaal niet dicht geweest. Dichtgaan was voor mij geen optie. Mijn zaak draait om de service naar de klanten toe. Ik wil ze niet naar de concurrent sturen, daarom wilde ik per se open blijven tijdens de verbouwing."

### Hoe zou u de nieuwe winkel in vijf woorden omschrijven?

"Klaar voor de toekomst."

### Wat vinden uw klanten er van?

"Het is misschien een cliché, maar de klanten zijn allemaal heel enthousiast. Bijna iedereen denkt dat het groter is geworden. 'Je hebt er zeker een stuk aan gezet', krijg ik regelmatig te horen. Iedereen vindt het mooier geworden. Een enkeling vindt misschien een bepaalde kleur niet zo mooi, en zegt dat dan ook. Dat kan natuurlijk. Verder zijn de reacties allemaal heel positief. Het is ook leuk om te merken dat de gemiddelde leeftijd van de klanten lager is geworden, omdat onze winkel meer up-to-date is."

### Bent u tevreden?

"Ja, helemaal. Zeker omdat de klanten tevreden zijn."

### Waar bent u het meest trots op?

"Op de positieve reacties van de klanten."

### Wat zijn de toekomstplannen?

"Groeien! Met verdere plannen ben ik druk bezig en die houd ik dus nog even voor mijzelf."