



OPTIEK

*blijft een fantastische
basisbehoefte*

AFSCHIED ROB VAN GROENINGEN BIJ HOC

NA PRECIËS 23 JAAR VERLAAT ROB ZIJN VERTROUWDE HOLLAND OPTICAL COMPANY (HOC), OM IN GOEDE GEZONDHEID TE GAAN GENIETEN VAN HET LEVEN ZONDER OPTIEK, SAMEN MET ZIJN JACINTA EN ZIJN 3 KINDEREN EN KLEINZOON. IEDEREEN DIE ROB IN ZIJN 40 JAAR OPTIEKERVARING HEEFT ONTMOET, ZAL HEM HERKENNEN AAN DE POSITIEVE ENERGIE EN GEDREVENHEID VOOR HOC EN DE OPTIEK IN HET ALGEMEEN. ROB GEEFT HOC IN HANDEN VAN TWEE ERVAREN OPTIEKCOLLEGA'S: PIERRE-YVES LÉONARD EN RINSE KIJLSTRA. WIJ SPRAKEN HET TRIO ENKELE WEKEN VOOR ROB'S OFFICIËLE AFSCHIED OP 1 JULI.

TEKST Anneke Pastoor BEELD Jan Luijk

De pay-off van HOC luidt 'Always Closer', een die aansluit op het bedrijf HOC en het voltallige team van bijna 50 medewerkers. "We gebruiken dit al bijna 10 jaar als onze interne drijfveer, opgebouwd uit de 5 kernwaarden van HOC: betrouwbaar, transparant, creatief, flexibel en trots op het bedrijf", vertelt Rob. "Ons streven is de klant een 'Always Closer'- gevoel te laten ervaren, dat wij nu actief gaan uitdragen".

Rinse: "HOC biedt specifiek producten en services afgestemd op de wensen en behoeften van de opticiens met BBGR en Nikon brillenglazen, een uitgebreid instrumentenprogramma, distributie van contactlensvloeistoffen en marketing/verkoopondersteuning. Onder de vlag van HOC bieden we een grote diversiteit in

diensten aan". Die diversiteit is met name te danken aan de jarenlange ondernemende inborst van Rob, die zoals hij zelf zegt, "ook in 40 jaar optiek heel veel unieke ervaringen heeft beleefd".

In een notendop

Rob belandde na een korte carrière in de herenmode (Selfridges in Londen en Paul Stuart in New York City) via het contact met Bram Bol in 1981 bij Bausch + Lomb. Bram bleef vervolgens de rode draad in zijn carrière. Van de start als vertegenwoordiger tot marketing manager in Nederland, waar zij met name de

markt voor de zachte contactlenzen tot grote hoogte ontwikkelden. Bram Bol: "Na 9 jaar en veel succes bij Bausch + Lomb in Heemstede, wilde Rob graag een internationale stap zetten voor dit bedrijf. Zo heb ik via het management een marketingfunctie op het hoofdkantoor in Rochester, USA kunnen regelen. Na 4 jaar geweldige ervaringen en wereldwijde reizen met de nieuwste collecties van Ray-Ban, kon ik Rob

als General Manager in Zwitserland overbrengen. Tenslotte, toen Lou Theunissen, eigenaar van HOC in 1997 dringend een opvolger zocht, zei ik: die weet ik wel! Dit werd uiteindelijk zijn belangrijkste stap terug naar Nederland als directeur van HOC. Hij heeft in zijn carrière dus geen enkel sollicitatiegesprek hoeven

voeren", lacht Bram. "Rob van Groeningen is voor mij uniek, omdat hij altijd veel positieve energie brengt en trots is op zijn bedrijf HOC. Hij springt met zijn vele ideeën graag van de hak op de tak, maar altijd positief en bereid om leuke dingen te doen. En dat waardeer ik zo in hem".

Rob zat direct op zijn plek bij HOC in Diemen en ging daar niet meer weg. Hij is trots op alles wat hij voor het bedrijf, samen met zijn team van ervaren collega's voor de relaties van HOC neergezet heeft, zoals de vele succesvolle innovaties van BBGR en Nikon, ver-

ROB BRENGT ALTIJD POSITIEVE ENERGIE

schillende onderscheidende marketingcampagnes en magazines HOC magazine en SCHERP, geheel gewijd aan de ontwikkelingen binnen de instrumenten.

HOC en De Ceunynck

Anno 2020 levert HOC brillenglazen van Optiview, Nikon, BBGR, Transitions en instrumenten van Essilor. Die laatste vallen onder de vlag van Holland Optical Instruments (HOI). HOC werkt in de Benelux nauw samen met De Ceunynck, het Belgische zusterbedrijf. Beide bedrijven focussen zich op de zelfstandige opticiens met BBGR en Nikon brillenglazen. Rinse Kijlstra, voorheen onder andere werkzaam bij Nikon en Transitions, is reeds gestart als Commercieel Manager van HOC en Pierre-Yves Léonard, vorig jaar gestart als General Manager bij De Ceunynck, neemt de functie van Algemeen Directeur van HOC én De Ceunynck op zich. "Tot nu hebben we veel dezelfde activiteiten los van elkaar ontwikkeld. Nu kunnen onze krachten en ideeën bundelen", vertelt Pierre-Yves. "Rinse en ik vullen elkaar goed aan en zijn samen goed in balans". Rinse: "We durven elkaar uit te dagen en krijgen daar veel energie van. We kijken positief naar de toekomst en hoe we de zelfstandige opticiens nog beter kunnen ondersteunen. Dat begint bij het optimaliseren van orderprocessen en leverbetrouwbaarheid tot de marketing voor Nikon met de unieke consumentenbeleving".

Met trots en open vizier naar buiten

Rob, Pierre-Yves en Rinse dragen eensgezind de HOC kernwaarden vanuit 'Always Closer' uit. "Altijd met trots en open vizier naar buiten, dat is ons DNA", zegt Rob. "De kwaliteit van ons team en complete productportfolio zorgt dat er altijd een passende oplossing is; van de nieuwste Nikon-innovaties tot een vertrouwde BBGR-allemansvriend die eenvoudig aan te passen is. Mijn motto is: we kunnen samen met opticiens de optiek geweldig maken", vertelt Rob. "Ze mogen best duidelijker laten zien dat ze er zijn en het verschil kunnen maken. Optiek is een fantastische basisbehoefte, die niet altijd door consumenten op de juiste waarde wordt geschat. Consumenten vinden het vanzelfsprekend wat de opticien doet. HOC zal concepten blijven ontwikkelen die de kwaliteitsbeleving bij de opticien zullen versterken. Onze core business is heel solide. En dat is mede te danken aan ons ervaren team van medewerkers, dat een goed fundament vormt onder



HOC is klaar voor de toekomst als vertrouwde partner van de zelfstandige opticiens. "Als directeur van twee middelgrote firma's moet je met het team alles goed coördineren en ben je verantwoordelijk voor het klantcontact", zegt Pierre-Yves. "Wij doen misschien wat minder aan consumentenmarketing dan de grote bedrijven, maar hebben veel contact met onze relaties. Daardoor kunnen wij onze producten en service op maat aanbieden". Rinse: "Wij zijn er voor de zelfstandige opticiens, doen alles samen als team voor hem of haar. Wij bieden hen de service, tools en producten die ze nodig hebben om zich in deze uitdagende markt met succes te onderscheiden. We grijpen alle mogelijkheden aan om onze hen op maat te ondersteunen".

HOC. Ik noem vertrouwde namen voor onze relaties als Frank van der Voort, Ed Vreeken, Roeland de Groot en Harm Mulder. Zij zijn de ruggengraat van dit bedrijf en dragen het 'Always Closer' met trots uit. Ze weten altijd wat er bij iedere klant speelt en kunnen tot creatieve oplossingen komen, samen met onze partners. Dit heeft voor mij de overdracht in de afgelopen maanden gemakkelijk gemaakt. Ik kan met veel vertrouwen het bedrijf HOC overdragen aan het nieuwe team voor een solide toekomst".