



SPECSAVERS 15 JAAR IN NEDERLAND

In 1984 begonnen optometristen Doug en Mary Perkins de Britse optiekketen Specsavers. Het familiebedrijf dat zich richt op kwalitatief hoogwaardige oogzorg voor een betaalbare prijs bracht een revolutie te weeg op de optiekmarkt. Vijftien jaar geleden ging Specsavers de grens over en verscheen de eerste optiekwinkel in Nederland. Sindsdien is hier de gemiddelde prijs van een kwaliteitsbril met meer dan 20 procent gedaald. Julie Perkins, dochter van Doug en Mary, vestigde zich in Nederland om de markt en de mensen goed te leren kennen en een solide bedrijf op te bouwen. Zij is directeur van de inmiddels 118 optiekwinkels en 122 verkooppunten van hoortoestellen. Want sinds tien jaar richt Specsavers zich ook op hoorzorg met dezelfde filosofie als bij optiek.

Julie Perkins: “De focus ligt bij Specsavers op de unieke combinatie van kwaliteit en service tegen een betaalbare prijs. Professionaliteit speelt daarbij een belangrijke rol. In Nederland is het beroep opticien niet gereguleerd. Dat betekent dat iedereen zichzelf opticien mag noemen, ook wanneer je geen opleiding hebt gevolgd. Een zorgelijke zaak, want juist in de oog- en hoorzorg is het belangrijk dat je als klant kunt vertrouwen op het advies van een specialist. Daarom werken wij uitsluitend met gediplomeerde opticiens en audiciens.”

Groei in oog- en hoorzorg

Afgelopen jaar zag Specsavers Nederland de omzet groeien naar 135 miljoen euro, een omzetstijging van bijna 20% ten opzichte van 2013. Een verklaring voor het succes? Julie Perkins: “In de afgelopen jaren is de bril een echt fashionitem geworden en kiezen mensen gemiddeld twee keer per jaar een nieuw montuur. Opvallend is dat ook het hoortoestel meer en meer een retailproduct in plaats van een uitsluitend medisch product aan het worden is. Hoorzorg moet ook steeds toegankelijker worden, want gemiddeld genomen schuiven mensen de aanschaf van een hoortoestel zeven jaar voor zich uit, hetgeen kan leiden tot isolement of gevaarlijke situaties. Daarom houden wij in onze winkels met een combinatie van hoor- en oogzorg de drempel laag. Klanten kunnen altijd binnenlopen zonder afspraak en de aankoop van een bril en hoortoestel combineren. Door de vergrijzing trekt de markt voor de gecombineerde oog- en hoorzorg verder aan.”

Ambitieuze plannen

Het lukt Specsavers om de markt op lokaal niveau uitstekend te bedienen, dankzij het partnerschap-franchiseconcept. Specsavers is voor de helft eigenaar van iedere winkel en ondersteunt de winkelpartner in bijvoorbeeld administratie, financiën en HR. Hierdoor kan de franchisepartner zich volledig richten op de klanten in de winkel en het leveren van de juiste service. Julie Perkins: “Ook profiteert iedere winkel van onze schaalgrootte en de daaruit voortvloeiende internationale inkoopkracht. Daardoor kunnen we overal de kwaliteit hoog houden en brillen en hoortoestellen tegen een betaalbare prijs aanbieden. We willen daarin doorgroeien, en hebben de ambitie om marktleider te worden en het optiekniveau in Nederland naar een hoger niveau te trekken. Dit doen wij door intensief samen te werken met optiekscholen en samen curriculum te ontwikkelen. Maar ook door het continu stimuleren van ontwikkeling en scholing van onze medewerkers. Naast starters op de arbeidsmarkt zijn we bovendien voortdurend op zoek naar meer ervaren, gediplomeerde opticiens en audiciens. In Nederland kiezen niet veel mensen voor een carrière in deze branche. Dat willen wij veranderen door te laten zien dat deze branche midden in de samenleving staat en volop carrièrekansen biedt voor ambitieuze en ondernemende talenten.”



Over Specsavers

Specsavers Opticiens heeft internationaal meer dan 1700 winkels, waarvan op dit moment 118 winkels in Nederland. De winkels worden geëxploiteerd op 50:50 joint-venture basis onder leiding van een lokale partner/directeur. De optieketen is van mening dat Nederlanders al jaren veel te veel betalen voor een scherpe blik. Met deze filosofie startte het bedrijf in 1997 ook in Nederland. Internationaal verkoopt Specsavers jaarlijks 17,5 miljoen brillen van een hoge kwaliteit tegen een lage prijs. De winkels worden geleid door minimaal volledig MBO of HBO gediplomeerde opticiens of optometristen, die uitgebreid oogonderzoek verrichten. Met diezelfde filosofie werd in 2007 gestart met de verkoop van hoorzorg in Nederland. Inmiddels biedt Specsavers in 122 plaatsen hoorzorg; in 111 winkels en op 11 servicepunten. In de UK is Specsavers Audiciens marktleider op het gebied van hoorzorg. Alle winkels worden geleid door volledig gediplomeerde StAr-geregistreerde audiciens, die de klant begeleiden bij een correcte hooraanpassing.

- EINDE PERSBERICHT -

Voor meer informatie (niet voor publicatie):

Specsavers International, Ingrid Kersting , telefoon: (035) 625 0078, e-mail:
eu.persbureau@specsavers.com, (www.specsavers.nl)

Kijk voor meer informatie en beeldmateriaal op de Specsavers Newsroom via
www.nieuws.specsavers.nl/specsavers-15-jaar-in-nederland