CliÃ«nt aan het woord | Paul Block

Beschrijving

Als jongen wist Paul Block niet goed wat hij wilde worden. Zijn moeder gaf hem een duwtje in de richting van de optiekwereld en het bleek een schot in de roos. Het vak lag Paul goed en hij heeft inmiddels een prachtige optiekzaak in Eijsden. Binnenkort wordt zijn bedrijf overgenomen. We blikken samen met hem terug op zijn leven en carriÃ¨re.

â??Door wat me is overkomen, kies ik er bewust voor om eerder met mijn zaak te stoppenâ?•

â??Op mijn zeventiende ben ik bij toeval het opticien-vak ingeroldâ?•, vertelt Paul. â??Leren vond ik niks. Voetballen was mijn passie, maar nadat ik mijn enkel brak waren mijn kansen daar verspeeld. Na de mulo stuurde mijn moeder me daarom naar het arbeidsbureau. Daar wees een test uit dat de sectoren fijnmetaal en handel me goed zouden liggen. Toen in de krant een vacature stond voor leerling-opticien, stimuleerde mijn moeder me om te solliciteren. â??Optiek heeft immers wat van handel en van fijnmetaalâ??, zei ze en ze kreeg gelijk; het vak bleek me op het lijf geschreven te zijn.â?•

Paul begon bij de Gulpense optiekwinkel Ritchi en deed daarna bij meerdere bedrijven ervaring op bij o.a. bij een van de oudste optiekzaken in Maastricht en wel de optiekzaak Schmeck op de Muntstraat. Hij specialiseerde zich in het slijpen van glazen en werkte uiteindelijk 13 jaar bij Strauss De Ruiter Opticiens als filiaalhouder. â??Het lukte om die zaak tot een succes te brengen en deze functie heeft me veel gebracht. Uiteindelijk wilde ik echter toch graag voor mezelf beginnen.â?• In juli 1993 opende Paul zijn eigen optiekzaak in Eijsden. â??Sommige klanten komen hier al 30 jaar ik zie inmiddels ook hun kinderen en kleinkinderen. Het is net Ã©Ã©n familie!â?• lacht Paul. â??In 1998 opende ik een tweede zaak in Susteren, maar na dik tien jaar heb ik die weer verkocht. Later had ik nog een avondoptiekzaak in het Belgische Vroenhoven, onder ons huis waar ik samen met mijn vrouw Leny woonde. Ook die hebben we uiteindelijk verkocht, toen we besloten kleiner te gaan wonen.â?•

In 2024 zit Paul 50 jaar in het vak. Lange tijd was er geen haar op zijn hoofd die eraan dacht om te stoppen. Eind vorig jaar kwam daar verandering in, toen het noodlot hem trof. â??Ik heb een darmbloeding gehad. Na de operatie mocht ik naar huis, maar 4 dagen later lag ik weer in het ziekenhuis met dezelfde klachten. Dit keer was het erger, ze hebben moeten vechten voor mijn leven. Daarna ga je natuurlijk nadenken: hoe lang wil ik nog doorwerken? Is het niet tijd om rustiger aan te doen?â?•

Paul ging op zoek naar een opvolger voor zijn bedrijf en vond algauw een geschikte partij. â??Vakmanschap en kwaliteit zijn voor mij belangrijk. Het bedrijf dat mijn zaak gaat overnemen, heeft daarin gelukkig dezelfde filosofie als ik.â?• Door het verkopen van zijn bedrijven, heeft Paul een mooie winst kunnen behalen. â??Dat geld wil ik graag goed parkeren, zodat we een fijne oude dag hebben. Via Nico Jongen en zijn collega Jacqueline Jamin leerde ik AurÃ©us kennen en het eerste gesprek voelde meteen goed. Al snel hadden we een mooie formule bedacht die precies past bij onze wensen. Wij hebben gekozen voor een spreiding over aandelen, obligaties en vastgoed. Dit geeft meer zekerheid. Ook al is de markt onrustig, ons rendement blijft vrij constant, AurÃ©us heeft dat goed kunnen uitbalanceren.â?•

Paul gaat de komende maanden afbouwen, om uiteindelijk in juli 2024 volledig te stoppen. â??Door wat me is overkomen, kies ik er bewust voor om eerder te stoppenâ?•, vertelt Paul. â??Het leven leidt jou, niet andersom en het is geluk bij een ongeluk dat ik nog leef. Wij, mijn vrouw en ik, willen graag meer genieten van onze vrije tijd, mooie reizen maken en tijd doorbrengen met onze dierbaren.