

Advocaten Ludwig & Van Dam blikken terug op transitieproces C1000

'Eigenlijk is iedereen er weer ingetuind'

DOETINCHEM - Over zeven weken is het zover. Dan kan C1000 worden bijgezet in het mausoleum van verdwenen supermarktformules in Nederland. Over de wijze waarop dat is gebeurd, hebben advocaten Jeroen Sterk en Alex Dolphijn zo hun twijfels. 'Eigenlijk is iedereen er ingetuind.'

door Henri Maarse

Halverwege het interview vatten Jeroen Sterk en Alex Dolphijn van het Rotterdamse advocatenbureau Ludwig & Van Dam het transitieproces van C1000 naar Jumbo, Coop of AH kernachtig samen. 'Het is alsof je tegen de spits van Feyenoord zegt dat hij volgend jaar bij Ajax moet gaan voetballen en dat hij daar verder niets over te zeggen heeft', zegt Dolphijn. 'Het is een proces dat nergens anders zou worden geaccepteerd, maar in de supermarktbranche kan het blijkbaar wel', voegt Sterk er aan toe.

Het einde van C1000 nadert met rasse schreden en dus is er aanleiding om met de twee juristen te praten over de transitie en met name over de juridische aspecten ervan. Hoewel het volgens Sterk een door Jumbo 'knap geregisseerd proces' is, vielen er zo nu en dan harde woorden en waren er regelmatig aanvaringen tussen ondernemers en organisaties. De Vereniging C1000 spande zelfs een proces aan tegen Jumbo en Ahold. Ze wilden inzage in (een deel van) de afspraken die door Ahold en Jumbo waren gemaakt over de verkoop van 78 C1000-ondernemers aan Ahold.

'Voor het gewin van de eigen onderneming is er waarde afgepakt van de individuele ondernemers'

Ze kregen van de rechter ongelijk. Sterk is niet verbaasd over dat oordeel. 'De rechter heeft gezegd dat de commerciële afspraken tussen Jumbo en Ahold niet af hoeven te doen aan de juridische positie van de C1000-ondernemers. Bovendien is onvoldoende duidelijk gemaakt dat er inderdaad afspraken zouden zijn gemaakt door Jumbo en Ahold over de overstap van C1000-ondernemers naar een andere formule dan Albert Heijn.'

Andere insteek

Volgens de advocaten van Ludwig & Van Dam had de Vereniging C1000 een andere insteek moeten kiezen. 'Jumbo heeft geen recht om mensen verplicht om te laten gaan naar een andere formule', aldus Dolphijn. 'Daar hadden ze over moeten procederen'.

Helemaal afgelopen is het transitieproces overigens niet, want de twee advocaten hebben nog een aantal rechtszaken lopen. Dat zijn zaken van ondernemers die al over zijn naar een ander formule, ondernemers die nog over moeten én ondernemers die nog aan het onderhandelen zijn. 'De race is dus nog niet voor iedereen gelopen', zegt Sterk.

Wat is, terugkijkend, volgens u de belangrijkste conclusie die uit dit proces kan worden getrokken?

Sterk: 'Ik denk dat iedereen zich in de luren heeft laten leggen. Eerlijk gezegd denk ik dat Jumbo nooit de intentie heeft gehad om C1000 voort te zetten.'

Welke redenen heeft u om zo te denken?

Sterk: 'Er is een aantal aanwijzingen. Drie maanden nadat de deal met C1000 was gesloten, zijn ondernemers al voor het blok gezet. Dat duidt erop dat Jumbo tevoren al wist wat hoe het vervolg eruit zou komen te zien. Het is geësceneerd.'

Dolphijn: 'Kijk ook eens naar de overgangsregelingen die voor Albert Heijn, Jumbo en Coop zijn bedacht. Al die regelingen zijn op dezelfde leest geschoeid. Blijkbaar lag het concept daarvoor al klaar. Het is ook geen ondernemersdeal geweest. Jumbo wilde marktaandeel kopen en inkoopmacht behouden, terwijl Ahold witte vlekken wilde wegwerken. Maar ondernemers hebben geen witte vlekkenplan. Die willen gewoon de formule die het beste past in hun marktgebied.'

Dat wil allerm minst zeggen dat de deal voor ondernemers slecht zou moeten uitpakken. De overgang van Super de Boer naar Jumbo heeft toch ook goed uitgepakt voor ondernemers?

Sterk: 'Dat is een onvergelijkbaar verhaal. Super de Boer was, anders dan C1000, op sterven na dood. De overgang van Super de Boer naar Jumbo was voor ondernemers commercieel een stuk aantrekkelijker.'

De Vereniging C1000 heeft met Jumbo onderhandeld over de voorwaarden. Is dat in uw visie niet goed genoeg gedaan?

Sterk: 'Misschien dat ze zich in slaap hebben laten sussen door de uitspraak van Frits van Eerd die niemand er op achteruit zou gaan. Achteraf kun je zeggen dat dat niet is gebeurd. De buit is veel te snel weggegeven. Ik vind dat op dat punt ook allerlei adviseurs wel wat te verwijten valt. De ondernemers hadden feitelijk een ijzersterke uitgangspositie in de onderhandelingen. Die is in het resultaat onvoldoende tot uiting gekomen.'



Jeroen Sterk (links) en Alex Dolphijn: 'Er zijn soms ook gewoon onrechtmatige dingen gebeurd'

Foto: Roel Dijkstra

Wat of waar is het misgegaan in de Jumbo-C1000-deal?

Dolphijn: 'Ondernemers zijn soms onder valse voorwendselen verleid. Panden die drie jaar geleden zijn vreemd, lijken rond 1 april toch terug te kunnen gaan naar Jumbo, zonder dat de ondernemers daarvan op de hoogte waren.'

Sterk: 'Er zijn soms ook gewoon onrechtmatige dingen gebeurd. Tijdens het due-diligence-onderzoek is er door Jumbo vertrouwelijke informatie over de ondernemers verstrekt aan de kopers. Dat soort zaken had beter moeten worden bewaakt. Daar hebben ondernemers kansen laten liggen. Uiteindelijk is franchising niet meer dan een vorm van dienstverlening. Daar is hier geen of in elk geval onvoldoende sprake van geweest. Voor het gewin van de eigen onderneming is er waarde afgepakt van de

individuele ondernemers. De hele deal draait om het verhandelen van vestigingspunten. En wat Albert Heijn daarvoor aan Jumbo heeft betaald, is in elk geval niet naar de ondernemers gegaan.'

Hebben C1000-ondernemers in uw ogen voldoende als collectief geopereerd?

Dolphijn: 'Nee, maar zo gemakkelijk is dat ook niet. Wij weten dat er ondernemers zijn die financieel zijn bewogen om over te gaan naar een andere formule. En er zijn ook ondernemers die in juridische zin zijn gepresseerd, behoorlijk onder druk zijn gezet.'

Ondernemers konden naar een geschillencommissie stappen als ze ontevreden waren.

Sterk: 'We hebben in een aantal

gevallen die commissie om een oordeel gevraagd. Daar is nooit antwoord op gekomen, omdat de commissie zich onbevoegd verklaarde. Dat is natuurlijk ook niet raar, als je bedenkt dat daar bijvoorbeeld Maarten Schoonus, directeur franchising van Albert Heijn, in zat. Die spreekt natuurlijk geen oordeel uit over kwesties die hij zelf veroorzaakt.'

U heeft veel kritiek op de wijze van handelen van Jumbo en Ahold. Hebben zij in uw ogen juridisch correct gehandeld?

Sterk: 'Daarover moet de rechter oordelen. Maar ik vrees dat het nooit tot zo'n principiële uitspraak zal komen. Er is inmiddels in een aantal rechtszaken al geld betaald waarmee de juridische procedure is voorkomen.'