

C1000-ondernemers totaal verrast door handelwijze van Albert Heijn

Woede en onbegrip vechten om voorrang

DOETINCHEM - Van de ene op de andere dag was het afgelopen. De C1000-ondernemers die nog onderhandelden over de overgang naar de blauwe formule, kregen ineens een telefoontje uit Zaandam. Transfer naar AH zat er niet meer in. Ze zijn boos en met stomheid geslagen. 'Ik heb het gevoel dat ik tweeënhalf jaar aan het lijntje ben gehouden.'

door Henri Maarse

In de ochtend van dinsdag 24 maart zit Ad van Kessel met een delegatie van Albert Heijn om de tafel. Er moet nog een financiële plooi met de delegatie van de marktleider worden gladgestreken, maar de C1000-ondernemer in Wanssum is er niet overtuigd dat hij er met AH wel uit gaat komen. Mentaal heeft hij de stap naar de marktleider al gemaakt en het verschil tussen vraag en aanbod in de onderhandelingen is niet zo groot meer. Het gesprek eindigt enigszins verrassend. AH legt een bod neer en wenst daarover niet meer te onderhandelen. Het is *take it or leave it* voor Van Kessel, die wordt gemaand nog diezelfde middag voor 17.00 uur een reactie te geven.

Hoewel het een ultimatum is, maakt de C1000-ondernemer zich geen zorgen. Hij beschouwt de houding van de AH-delegatie als onderhandelingsstactiek. AH wil gewoon wat extra druk op de ketel zetten. Van Kessel reageert netjes voor het afgesproken tijdstip en laat weten de knoop nog niet te hebben doorgeslagen. Hij heeft nog een paar dagen nodig om alle consequenties van het eindbod goed te kunnen overzien.

Een dag later zijn vertegenwoordigers van AH met meetlinten in de C1000 in Wanssum in de weer. De supermarkt van Van Kessel wordt namelijk een 'light-versie', omdat de ondernemer op een andere plek in Wanssum een geheel nieuwe winkel gaat bouwen. Met dat plan is hij al een jaar of acht bezig.

Weer een dag later, op 26 maart, krijgt Van Kessel 's ochtends een telefoontje uit Zaandam. De mededeling is kort maar krachtig. Hij kan stoppen met nadenken over het eindbod, want AH heeft de onderhandelingen 'geclosed', zoals dat heet. Klaar, over, uit. Op de vraag waarom krijgt Van Kessel geen uitleg. Daarover worden geen mededelingen gedaan. De C1000-ondernemer is met stomheid geslagen. 'Drie jaar geleden was Jumbo uitgesloten en nu AH.'

Wat Van Kessel op dat moment niet weet, is dat de vier C1000-collega's, die net als hij nog in onderhandeling waren met AH, vanuit Zaandam dezelfde mededeling hebben gehad. Van het ene op het andere moment heeft AH de banden doorgesneden. Casper Vinke in Westerbork, Joop Veenkamp in Ruinen, Raymond Janssen in Enschede en Hans Kempenaar in Hellevoetsluis kunnen de overstap naar de marktleider eveneens vergeeten. Het valt ook daar rauw op het dak. Raymond Janssen had in zijn marktgebied zelfs al folders verspreid om klanten te laten weten dat zijn winkel zou worden omgebouwd naar Albert Heijn. Hij is woest over de handelwijze van AH. 'Ze trekken de

stekker er plots uit en laten niets meer van zich horen', laat hij de volgers van de Facebookpagina van zijn winkel weten.

Spoorboekje

Casper Vinke in Westerbork wist al wat langer dat hij er met AH niet uit zou komen. Drie weken geleden had hij voor de laatste keer met de AH-delegatie gesproken en 'we kwamen er niet uit', aldus Vinke. Anders dan gedacht, was het geen financieel issue dat de ondernemer met de marktleider had. Het ging tussen Vinke en AH om het spoorboekje, ofwel het tijdstip waarop Vinke zijn vracht geleverd zou krijgen. 'Bij AH hebben ze strenge eisen. De vracht moet binnen vijfenhalf uur helemaal in de winkel staan. Dat vind ik prima, maar dan wil ik wel zeggenschap over het moment waarop de handel binnenkomt en die kreeg ik niet', zegt Vinke. 'Ik heb dat onderwerp vanaf het begin aan de orde gesteld. AH wilde mij die zeggenschap echter niet geven. Het probleem werd vervolgens terzijde gelegd, omdat eerst de financiële zaken geregeld moesten worden. Toen dat vervolgens was gebeurd en ik het spoorboekje weer aan de orde stelde, bleek dat we het daar nog steeds absoluut oneens over waren én bleven', aldus de C1000-ondernemer.

Vinke werd donderdagochtend 26 maart gebeld door AH. 'De vraag was of ik nog steeds achter mijn eis stond. Toen ik 'ja' zei, was het antwoord dat er dan geen zaken meer konden worden gedaan en dat was het dan.' Vinke is ook boos over de gang van zaken. 'Ik heb het gevoel dat ik tweeënhalf jaar aan het lijntje ben gehouden. Al die tijd gesprekken, al die tijd dure adviseurs en dan eindigt het op deze manier. Dit had vorig jaar ook de uitkomst kunnen zijn en dan had ik in elk geval een jaar langer de tijd gehad om me verder te oriënteren. Nu moet ik haast maken, want in week 29 is het wel *schluss* met C1000.'

De abrupte wijze waarop de onderhandelingen tussen AH en de vijf C1000-ondernemers zijn geëindigd, lijkt erop te duiden dat er een afspraak lag over een uiterste datum waarop AH met de ondernemers tot een akkoord moest komen.

Het is niet duidelijk of Jumbo met Coop eenzelfde soort afspraak heeft gemaakt. Indien dat het geval is, hanteren de twee partijen in elk geval een andere deadline. Desgevraagd laat woordvoerder Yvonne van Asselt weten dat Coop 'al heel ver is in het traject, maar ook nog volop bezig'. En dus is het voor Coop niet mogelijk om in dit stadium een eenduidig antwoord te geven op de vraag of er C1000-ondernemers zijn die op de Coop-lijst stonden, maar door overschrijving van de tijdslijm nu weer



De vijf C1000-ondernemers moeten haast maken, want over drie maanden is het definitief afgelopen met de actieformule.

Foto: Bert Jansen

terug gaan naar Jumbo. De coöperatieve supermarktorganisatie laat trouwens weten publiekelijk ook niet op de vraag in te willen gaan, want 'dan spreek je over individuele situaties en dat willen we niet en doen we dus niet', aldus Van Asselt. Het enige wat ze er verder nog over de zaak kwijt wil, is dat een enkele van de 54 door Coop gekochte C1000-winkels geen Coop zal worden en dat gebeurt om 'zeer uiteenlopende redenen'.

De vraag is nu wat er met de C1000-ondernemers gaat gebeuren die nog geen overeenkomst hebben met AH of Coop. Welke formulenaam staat er straks op hun supermarkt? Jumbo lijkt het meest voor de hand te liggen, maar zeker is het allerm minst. Grofweg gezegd zijn er drie mogelijkheden voor de ondernemers. Zij kunnen hun winkel al dan niet met schadevergoeding verkopen aan C1000, ze kunnen de zaak voortzetten als Jumbo of ze kunnen de winkel voortzetten met een formule naar eigen keuze en met medeneming van het huurcontract. Plus en Emté zijn volop bezig.

Rechtzaken blijven zeker zinvol voor de ondernemer

Half juli wordt de stekker uit C1000 getrokken. Maar het is niet waarschijnlijk dat er dan ook een definitief een streep onder de naam kan worden gezet. Er loopt nog een aantal rechtzaken tegen C1000 en als het aan advocaat Jeroen Sterk van het kantoor Ludwig & Van Dam ligt, worden die zaken voortgezet tot ze zijn afgerond. 'Die zaken gaan door totdat er een voor de diverse ondernemers conveniërende oplossing is gevonden', aldus Sterk.

Dat C1000 er straks niet meer is, doet volgens de advocaat daarbij helemaal niet ter zake. 'C1000 heeft met verschillende ondernemers nog overeenkomsten die nog jaren lopen. Die verbintenissen houden niet ineens op te bestaan. C1000 is weliswaar verkocht, maar dat betekent niet dat er ineens geen

verplichtingen vanuit de formule meer zouden zijn richting de ondernemers. Die zijn er wel en die moeten gewoon door C1000 worden nagekomen. En daar waar ondernemers schade lijden, moet die schade worden betaald.'

Dat die schade er is, staat voor de advocaat als een paal boven water. 'Ondernemers konden in het hele proces geen kant op. Ze moesten geel of blauw worden. En er zijn begrotingen neergelegd die om diverse redenen absoluut niet in overeenstemming met de realiteit waren. Als die waren geaccepteerd, had je gesubsidieerde winkels ogekregen. Dat had niets meer met zelfstandig ondernemerschap te maken. Het voortzetten van die rechtzaken is dus inderdaad erg zinvol. De strijd wordt eerder harder dan dat-ie afneemt.'