

Interview



Leon van Gameren

Leon van Gameren: 'Ik was juist geen uitzondering'

RAAMSDONKSVEER - Van triomfalisme is geen sprake en rancuneus is hij evenmin. Natuurlijk is AH-ondernemer Leon van Gameren blij met de uitspraak van de rechtbank Noord-Holland. En natuurlijk realiseert hij zich dat de consequenties van die uitspraak verder reiken dan zijn eigen winkel in Raamsdonksveer. 'Het blijkt dat je als individuele ondernemer toch meer rechten hebt dan je denkt. De rechter heeft een gat in de overeenkomst tussen organisatie en ondernemer dichtgenaaid. That's it. Ik koester geen wrok.'



Leon van Gameren (links) met de advocaten Jeroen Sterk (midden) en Alex Dolphijn van Ludwig & Van Dam. 'Hopen dat AH nu op basis van gelijkwaardigheid onderhandelt.' Foto: Peter Roek

'Ik hoop maar dat Albert Heijn ook leert van dit vonnis'

door Henri Maarse

Een paar dagen voor de uitspraak had Leon van Gameren Albert Heijn nog aan de telefoon. Hij wilde de zaak oplossen. Dat lukte niet. 'Ze zeiden: 'Leon, laten we nu eerst het vonnis afwachten.' Ze vertrouwden er kennelijk op dat ze die zaak wel zouden winnen. Niet dus.'

Van Gameren wil maar gezegd hebben dat niet hij degene is geweest die koste wat kost het breek-

ijzer wilde hanteren om een oplossing in het conflict met Albert Heijn te forceren. 'Tegenover de rechter heb ik nog gezegd dat ik de ijdele hoop had gehad dat ik daar niet had hoeven staan. Maar AH dacht daar anders over. Het zij zo, al vind ik het wel raar. Ze zeggen bij AH dat de klant centraal staat. Nou, ik ben ook klant van AH. Ik doe de boodschappen alleen per trailer.'

Even terug naar het begin. Op 27 april 2011, een dag na de mededeling dat C1000 zou worden opgeheven, kreeg Van Gameren een brief overhandigd waarin stond dat hij

aan AH was verkocht. Hoewel het om een fait accompli ging, stond de ondernemer er naar eigen zeggen in eerste instantie niet onwelwillend tegenover. 'Ik was het liefst C1000 gebleven, maar ik denk in kansen en dan was AH helemaal niet zo slecht. Bovendien was Coop het alternatief en ik denk niet dat ik daarmee beter af zou zijn geweest.'

Omdat Raamsdonksveer NMa-gebied was, was haast geboden bij de overstap. 'De deal moest vanwege de NMA voor 24-08 rond zijn', zegt advocaat Jeroen Sterk. 'De druk op de ketel was groot.'

Begin juli kreeg Van Gameren de omzetprognose van Albert Heijn. Die lag het eerste jaar €20.000 onder zijn C1000-omzet. Verder ging AH er vanuit dat de ondernemer binnen drie jaar weer op zijn oude C1000-omzet zou zitten. Het was een prognose die volgens AH met de grootste zorgvuldigheid tot stand was gekomen. Van Gameren vertrouwde op de juistheid van de prognose. Hij liet hem ook niet door een onafhankelijk bureau toetsen. 'Daarvoor ontbrak simpelweg de tijd, maar je mag er toch ook vanuitgaan dat het klopt.'

Als je met zijn tweeën afspraken maakt, moet ik er op kunnen vertrouwen dat het klopt.'

Toch tekende de ondernemer het contract met AH niet. 'Ik vond de investering veel te hoog en ik wilde garanties dat ik er niet op achteruit zou gaan. Daarnaast wilde ik een aantal afspraken maken voor de toekomst. Nee, ik zeg niet welke, maar we kwamen er niet uit.' De handtekeningen werden niet gezet.

Kort daarna ging Van Gameren alsnog overstap. Hij realiseerde zich ook wel dat de alternatieven niet

Interview



voor het oprapen lagen en bovendien wilde hij zijn 'tweede kindje', zoals hij de supermarkt noemt, ook niet zomaar laten afpakken.

'Natuurlijk zeggen er mensen dat ik de winkel toch had kunnen verkopen en elders een andere C1000 had kunnen beginnen, AH noemde die mogelijkheid in de procedure, maar dat is toch niet echt een alternatief? En uitstappen evenmin. Je laat je winkel toch niet zomaar afpakken.'

En hij zegt het niet hardop, maar Van Gameren ging er vanuit dat hij in staat zou zijn de omzetprognose te realiseren. Hij had twee jaar eerder, bij de ombouw van de eerste SdB naar Jumbo in Raamsdonksveer, al bewezen de concurrentie meer dan aan te kunnen. 'Ik eindigde dat jaar op een index van 107.'

Het ging toch mis. Aan het einde van de openingsdag wist hij het al. 'Bij AH waren ze heel tevreden, maar ik niet. Het was niks en er is een ongeschreven wet dat de omzet in de openingsweek je uiteindelijke omzet wordt en die zag er niet goed

uit. AH zei nog dat de formuleswitch moest intrillen. Nou het was een aardverschuiving.'

Advocaat

Daarna begon de juridische strijd, want Van Gameren had inmiddels opdracht gegeven voor een vestigingsplaatsonderzoek en hij schakelde een advocaat in, Jeroen Sterk van Ludwig&Van Dam. Het vestigingsplaatsonderzoek dat in opdracht van Van Gameren werd uitgevoerd, kwam ruim lager uit dan de prognose van AH. En dus was de vraag van advocaat Sterk aan AH om uit te leggen hoe zij tot die prognose waren gekomen. Dat weigerde Albert Heijn.

Pas tijdens de uiteindelijke rechtszaak werd duidelijk waarom. Sterk: 'Albert Heijn maakt vestigingsplaatsanalyses op basis van het eigen Geografisch Informatie Systeem, het zogenoemde GIS-systeem. Inderdaad een toepasselijke afkorting in dit verband. Op basis van dat systeem selecteren zij referentieprojecten en kijken ze naar wat hun winkels in vrijwel

dezelfde marktomstandigheden presteren', verklaart Sterk.

'Uit dat interne onderzoek kwam voor de supermarkt van Van Gameren een omzet naar voren die beduidend onder het bedrag lag dat zij in juli aan hem gaven. AH paste de prognose vervolgens aan toen ze inzage kregen in de boeken van C1000 en dus ook zagen wat de werkelijke omzet van C1000 Van Gameren was. Maar dat hoorden we

'Ik ben ook klant van AH. Ik doe de boodschappen alleen per trailer'

pas tijdens de rechtszitting toen de rechter nadrukkelijk naar de onderbouwing van die prognose vroeg', zegt Sterk.

De advocaat noemt die handelwijze van de marktleider laakbaar. 'De ondernemer is verleid op basis

van een flinterdun verhaal en gelukkig is de rechter is in die gedachtegang meegegaan. Hij heeft geoordeeld dat er gedwaald is. Voor alle duidelijkheid: de uitspraak impliceert niet dat AH wilens en wetens onjuist heeft gehandeld.'

Sterk en Van Gameren zijn uiteraard tevreden met het vonnis. Beiden om meerdere redenen.

Van Gameren: 'Er is door AH gesuggereerd dat ik met die tegenvallende omzetten een uitzondering ben. Dat ben ik nu juist niet. De ombouw van C1000 naar AH is op heel veel plekken tegengevallen. Er zijn al vijf collega's gestopt. Ik hoop dat AH van deze zaak leert dat er op basis van gelijkwaardigheid met de ondernemer wordt gehandeld en niet op basis van afhankelijkheid. Ik denk dat de rechter een gat in de overeenkomst tussen ondernemer en organisatie heeft dichtgenaaid en ik hoop dat AH daarvan leert. Dat ze weten tot hoever ze kunnen gaan. In die zin kan ik me voorstellen dat ze in Zaandam toch tevreden zijn. Nee, kom me niet aan met een bran-

dings- of comfortregeling. Dat is een parachute met een gat erin. Je bent al verdronken, wordt uit het water gehaald en dan proberen ze je alsnog te reanimeren. AH moet zijn verantwoordelijkheid nemen. Niet zeggen dat je niet in aanmerking komt voor een regeling zolang je geen negatief eigen vermogen opbouwt. Dat is onzin. Je zegt toch ook niet tegen een AH' er dat ie prima van de helft van zijn salaris kan rondkomen en dus niet moet zeuren.'

Advocaat Sterk: 'Er ligt nu een vonnis waar klip en klaar wordt gezegd waar het op staat. Bij de overname van C1000 zijn de belangen van de ondernemer door de grote partijen onvoldoende in het oog gehouden. De rechter heeft gezegd dat AH op basis van een ondeugdelijke systematiek omzetprognoses heeft afgegeven. Dat moet nu worden rechtgezet.'

Eventueel hoger beroep zien beiden met vertrouwen tegemoet. 'De feiten veranderen niet.' Van Gameren hoopt daar niet op. 'Dit heeft veel energie gekost. Die stop ik liever in mijn marktgebied.'