

SUPERMARKT

‘Jan Linders’ zit bij klanten in genen

Een thuisgevoel, nostalgisch, Limburgs. Woorden waarmee trouwe klanten de eerste ‘Jan Linders’ in Gennepe al decennia roemen. De keten van buurtsupers verkoopt de meeste winkels nu aan Albert Heijn, dus ook die ene in de kop van Noord-Limburg. Tot afschuw van de inwoners.

Frank Hermans
Gennepe

‘De opening van de eerste winkel in 1963 was heel bijzonder”, haalt de 73-jarige Willem Derks op deze zwarte dag in Gennepe herinneringen op. „Daarvóór ging je naar de bakker, de slager en de kruidenier. Hier kon je ineens alles in één keer kopen. Dat was fijn, dat was vooruitgang.”

Woensdag ging de versnellingspook weer in zijn achteruit. Althans, wat Gennepe betreft. Zeker is al dat er straks een andere naam zal prijken op de voorgevel. Waarmee een einde komt aan de ‘streekwinkel van het zuiden’ waaraan menigeen zozeer verknocht is.

Het concern van Jan Linders groeide uit tot een keten van 61 supermarkten. Een sprookje dat door de lokale bewoners nog meer omarmd werd dan elders in het land.

Hier was het ‘onze’ Jan die het gemaakt had. Geen jaloerse ogen, integendeel. Loop door de supermarkt in Gennepe en je krijgt alleen maar aardige verhalen te horen. En hoezeer de mensen de producten, maar nog meer de winkelsfeer waarderen. En zullen missen.

„Ik weet nog hoe hij begin jaren 60 is begonnen met de winkel”, haalt een andere vaste klant, Herman van Bergen, de geschiedenis op. „Om 07.00 uur gingen de vrouwen naar de kerk, om 08.00 uur stond hij op straat, zeker als er net een kindje was geboren, om ze de winkel in te lokken.”

Ja dus, weten ze in Gennepe, ook die supermarktmagnaat was maar een gewoon mens die er keihard voor moest werken. „Hij kwam al als melkboer bij ons aan huis. We kenden hem heel goed. We komen al bij hem zolang hij bestaat”, vertelt ook klant Corrie Bakker hoezeer haar en Jan Linders’ leven verweven zijn. De naamgever van het supermarktconcern overleed in 2004.

Het assortiment is niet eens zozeer wat bij de vaste klanten het meest in het oog springt. Hoewel?



‘Wij gaan het zoervleis heel erg missen’

Hoewel het nog niet duidelijk is hoe het assortiment van de voormalige vestigingen van Jan Linders eruit gaat zien, bereiden vaste klanten zich erop voor dat hun favoriete producten niet langer in de schappen zullen liggen, blijkt uit een oproep van *De Gelderlander* aan lezers. Rosita Compagner reed bijvoorbeeld altijd om voor de rumbonen van Jan Linders. Ans en Jan Stevens denken nu al met weemoed terug aan het gebak en de vleessalade. Ook vaak genoemd: de streekproducten. Vooral zoervleis, speciaal Limburgs stoofvlees, blijkt erg populair. „Wij gaan het zuurvlees heel erg missen”, reageert Henk Aarts. Ook Karin Rietveld denkt er zo over. „Wat ik vooral ga missen bij Jan Linders zijn de Limburgse producten zoals zuurvlees en dubbel gebakken pastei.”

◀ Het filiaal van Jan Linders in de stad waar het allemaal begon: Gennepe. FOTO THEO PEETERS

„Jan Linders is wel goedkoper dan de Albert Heijn, ik ben benieuwd hoe dat straks zal zijn”, verzucht Adje Eijken. Jan van Os: „Het gebak is hier veel lekkerder dan bij de Albert Heijn.”

Dat laatste kan zomaar komen omdat de supermarkt het gebak afneemt van de lokale bakker. Nog zo’n sterk punt: „Voordeel van het Zuiden, dat is niet zomaar een slogan. Hier krijg je ook boerenproducten uit eigen regio”, aldus klant Wim Lemmens. Marga de Jager vreest wat dat betreft de toekomst nóg een stukje meer. „Het ondersteunen van streekproducten zal verdwijnen met een nieuwe eigenaar. Het wordt alle-



Jan Linders is wel goedkoper dan AH, ik ben benieuwd hoe dat straks zal zijn

– Adje Eijken, klant Jan Linders

maal zo’n eenheidsworst, helaas.”

Jan Linders zit in de genen van de bezoekers, hoor je vaker. Jan van Os haalt er ter nadere duiding een vleugje chauvinisme bij. „Je houdt toch een beetje meer van zo’n supermarkt als die van de mensen uit je dorp komt.”

Henk Peters: „Jan Linders en Albert Heijn, ach, ze verschillen niet zoveel van elkaar. Maar hier ga je naartoe omdat het van oudsher vertrouwd is.”

De Limburgse gemeedelijkheid is een andere rode draad. „Iedereen praat met elkaar, je komt altijd mensen tegen die je kent. Dat is bij de Albert Heijn toch minder”, stelt Wilmie Otten (70) uit Milsbeek.

Waarmee meteen ook zorgen opdoemen. Peters: „We hebben al een Jumbo, Aldi, Lidl en Albert Heijn in Gennepe. Wat moet hier dan nog komen?” Hij gooit er nog maar een portie nostalgie tegenaan. „Ze breken tegenwoordig alles maar af, de hele maatschappij verandert. De vastigheid in het leven verdwijnt, dat is jammer.”

Zorgen zijn er ook bij Pietje en Mien van de Pol als ze buiten caissière Nelly Theeuwen tegen het lijf lopen. „Jij blijft hier toch wel werken?”, roept Pietje bezorgd. Theeuwen moet het antwoord schuldig blijven. „Ook wij hebben het pas kort geleden gehoord, we weten verder nog niets.”

Jan Linders en Albert Heijn mogen zich beide de winnaar noemen

52 winkels van Jan Linders worden omgevormd tot een filiaal van Albert Heijn. Maar Jan Linders blijft er als franchisenemer de baas. Vijf vragen en antwoorden over de nieuwe supermarktenliefde.

1 Ga ik meer betalen als mijn Jan Linders een Appie wordt?

Misschien een klein beetje. Uit recent onderzoek van de Consumentenbond naar de prijs van honderd basisproducten is het verschil 2 procent in het voordeel van Jan Linders. In de 52 winkels die worden omgebouwd gaan de – iets hogere – prijzen van Albert Heijn gelden. Die keten heeft wél vaak goede aanbiedingen, benadrukt supermarktdeskundige Erik Hemmes. „Ik denk dat de consument er uiteindelijk op vooruitgaat. Albert Heijn heeft een rijker assortiment én een formule die het vol kan houden in de toekomst.”

2 Wat betekent het voor het salaris van het personeel?

Voor hen zal er helemaal weinig

veranderen. Volgens de wet zijn bedrijven verplicht om bij een overname van een bedrijf de arbeidsvoorwaarden en dienstjaren gelijk te houden.

3 Wat ga ik er in de winkel van merken?

Limburgs zuurvlees, de vleessalade, het gebak. Het zijn een paar typische Jan Linders-producten die lezers van deze krant heel erg zullen gaan missen. Jan Linders heeft beloofd aan wat klassiekers vast te willen houden, maar kan nu nog niet beloven welke dat zijn.

Volgens deskundige Hemmes hanteert Albert Heijn vrij strakke regels over welke producten in de winkels mogen liggen. Dat worden dus de vaste AH-producten. „Maar doorgaans mag een ondernemer 5 procent van het aanbod zelf invullen.”

4 Welke partij is de winnaar van deze samenwerking?

Dat zijn beide partijen, denkt supermarktgeograaf Jeroen van der Weerd. „Albert Heijn was geen sterke speler in het zuidoosten

van Nederland. En je kunt niet zomaar ergens een nieuwe vestiging toevoegen. Op deze manier lukt dat wel én hebben ze nog eens 1 procent extra van de Nederlandse markt in handen. En als je bedenkt dat supermarkten in Nederland 45 miljard euro omzetten, dan gaat dat om ontzettend veel geld.”

Dat Albert Heijn de overname graag wilde, is te zien aan de overname van tien bestaande AH-vestigingen door Jan Linders. „Daar zitten hele goed lopende AH-winkels tussen, die sta je niet zomaar af.”

5 En wat is het voordeel voor Jan Linders dan?

Jan Linders is een winnaar omdat het nu niet allerlei investeringen hoeft te doen om bij te kunnen benen, zegt Van der Weerd. „Het bedrijf is nu gezond, maar als ze op eigen kracht verder hadden willen gaan, dan had dat veel investeringen gevraagd. Eigenlijk hebben ze het heel slim gedaan.” Het Limburgse bedrijf wordt nu de grootste franchisenemer bij Albert Heijn.