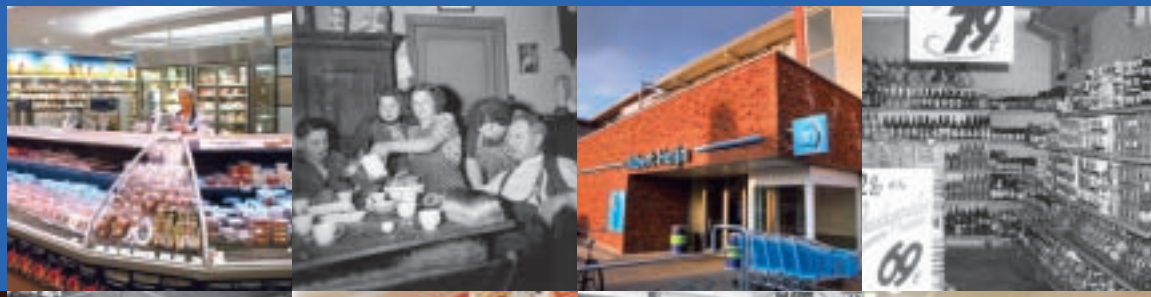
D'R OP OF D'R ONDER!

VAN DOORMALEN SUPERMARKTEN 1964-2014

MET BIJZONDERE HERINNERINGEN



D’R OP OF

D’R ONDER!

Cor, Frans en Wim van Doormalen

Colofon

Van Doormalen Retail Groep
Tekst: Mark Hemmer
Vormgeving: Edwin de Jonge (goedinbeeld.com)
Fotografie: archief, John Voermans (VVB Foto), Nationale Beeldbank en Dreamstime.
Met medewerking van onder anderen: Theo Bolder, Lenie Bosch, Magda Broeren, Betsy van Doormalen, Diny van Doormalen-Sanders, Frans van Doormalen, John van Doormalen, Sjaak van Doormalen, Annie Driessen-Verhees, Rina Hobbelen-van Doormalen, Marc Strijbosch, Stichting Waalres Erfgoed, Petra van Veldhuizen, Johanna Verkooijen-Van Doormalen, Karin Wiemer.

Voorwoord

Beste lezer,

In 2014 is het vijftig jaar geleden dat mijn oma, mijn vader en mijn ooms en tantes een briljant plan hadden. Midden in Aalst zetten ze een loods neer van waaruit ze groente en fruit gingen verkopen. Aanvankelijk was het de bedoeling om dit naast de ventwijken te doen, maar al gauw werd de winkel zo populair dat ze stopten met venten. Die hal is feitelijk het eerste fysieke begin van ons bedrijf dat inmiddels is uitgegroeid tot de Van Doormalen Retail Groep.

Ons bedrijf is alsmaar blijven doorgroeien. We zien telkens nieuwe kansen en uitdagingen. Daardoor is er van geschiedschrijving eigenlijk nooit iets terechtgekomen. We waren altijd bezig met 'morgen', in plaats van 'gisteren'.

Maar in dit jubileumjaar is het ook goed om stil te staan bij het verleden. En in dankbaarheid te kijken naar de grondleggers van ons bedrijf. Die met hun tomeloze passie en gedrevenheid de basis hebben gelegd voor het succes van ons bedrijf. Daarom heb ik Mark Hemmer gevraagd een boek te schrijven over ons bedrijf. Niet alleen over de historie, maar ook over de waarden die nog steeds doorklinken in ons bedrijf.

Mijn oma, ooms, tantes en ouders gingen voor tweehonderd procent voor hun klanten. En nog altijd proberen wij met dezelfde gedrevenheid ons bedrijf te runnen. Dat zit in onze genen.

Ik wens u veel leesplezier!

John van Doormalen
Directeur Van Doormalen
Retail Groep

Inhoud

1. De beginjaren... 8
2. Naar het oude postkantoor 14
3. Groeien 19
4. Uitbreiding 23
5. Moeilijke jaren tachtig 29
6. Onder de vlag van Albert Heijn 36
7. Volle bak investeren 44
8. Doorgaan zonder Wim 50

De beginjaren...

Toon van Doormalen (rechts) probeert op zijn terrein een varken de stal in te krijgen.

De boerderij

De boerderij van Toon van Doormalen dateert van 1925. Eerder stond er een andere boerderij die werd bewoond door leden van de familie Van Doormalen, maar deze brandde tot de grond toe af. De boerderij werd later herbouwd. Toon van Doormalen koopt vervolgens bij de boerderij een boomgaard aan van een hectare groot.

In 1954 koopt Toontje van Doormalen, geboren en getogen in Aalst, de groentewijk van Kees Goorde die met zijn familie naar Australië emigreert. Voor Toontje is de overname van de ventwijk allerminst een luxe. Deze boer, die sinds 1930 samen met zijn vrouw in een boerderij in het buurtschap Ekenrooi woont, is ernstig ziek en heeft niet lang meer te leven.

Toontje en zijn vrouw Gerarda (roepnaam Narda) van Doormalen-Cornelissen hebben twaalf kinderen, de dertiende is op komst, waardoor de zorgen nog eens worden vergroot. Met de ventwijk van Kees Goorde hoopt vader Van Doormalen dat zijn gezin het zal redden zonder hem. Op het land van de boerderij wordt groente verbouwd en er is een grote boomgaard. Eén van zijn zoons – Henk – heeft verderop een paar hectare land waar hij groente verbouwt. Die oogsten moeten de basis vormen van de ventwijk.

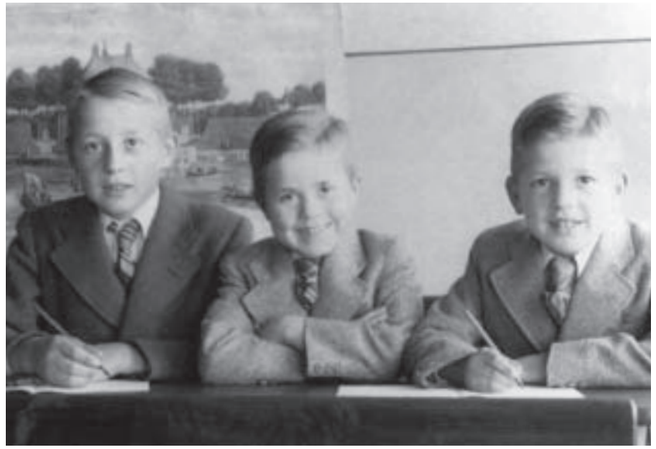
Het is de 18-jarige Sjaak, de vijfde in de rij van dertien, die moet gaan venten. Zijn oudere broers en zussen zijn al het huis uit. Echt veel zin heeft hij er niet in, want hij wil liever – net als zijn broer Henk – verder in de landbouw. Hij heeft daarvoor ook geleerd op de avondschool. Maar er valt niets meer te kiezen. Hij gaat nog twee maanden in de leer bij Goorde en start in 1955 met zijn ventwijk. Daar is nog wat papierwerk voor nodig, want als 18-jarige mag hij eigenlijk nog niet zelfstandig langs de deuren. Maar Sjaak krijgt uiteindelijk een handlichting, zodat hij aan de slag kan. Zijn doodzieke vader wil per se zien hoe de ventwagen eruitziet. Hij wordt nog uit bed getild en

V.l.n.r. Henk, Greet, Marietje, Grada en Toon van Doormalen

De familie Van Doormalen

Van de familie Van Doormalen is bekend dat Wilhelmus van Doormalen zich in 1826 met zijn gezin vestigde in Stratum als pachter van de boerderij De Heihof. Zijn vrouw bevalt in datzelfde jaar van hun achtste kind, maar zowel zijn vrouw als het kind sterft in het kraambed. Wilhelmus blijft achter met zeven kinderen. Een van zijn zoons, Antonie, trouwt in 1847 met Johanna van de Vijfeijck uit Aalst en neemt de pacht over van de boerderij. In 1881 verhuist hij naar Aalst. Hun zoon Bernardus trouwt in 1897 met Johanna Maria van den Heuvel, uit dit huwelijk volgen twee kinderen: Antonius en Gerardus (Graadt). Bernardus trouwt in 1907 voor de tweede keer. Met zijn tweede vrouw krijgt hij vier kinderen. Zijn oudste zoon Antonius (Toon) trouwt in 1930 met Gerarda Cornelissen. Zij krijgen dertien kinderen en vormen de grondlegger van het supermarktimperium. Ook Graadt beschikt over handelsgeest en start een kruidenierszaakje annex café.

De beginjaren...



De dertien van Toon en Gerarda

Toon en Gerarda (Narda) van Doormalen krijgen samen dertien kinderen:

Ad-*1931*
Marietje-*1932*
Henk-*1934*
Greet-*1935*
Sjaak-*1937*
Cor-*1939*
Johanna-*1941*
Wim-*1942*
Frans-*1944*
Diny-*1946*
Rina-*1948*
Jan-*1951*
Tonny-*1955*

ziet zijn zoon voor het eerst met de ventwagen wegrijden. Een paar dagen later, op 11 februari 1955, overlijdt hij.

'Moeder Van Doormalen' blijft achter met een groot gezin. Van een uitkering is in die tijd geen sprake. Het is letterlijk en figuurlijk overleven. In het dorp Aalst is er alom medelijden met de familie. Natuurlijk omdat moeder Van Doormalen achterblijft met een groot gezin. Maar de sympathie voor de familie zit dieper. Vader Toon is in zijn leven heel actief geweest in onder meer het school- en kerkbestuur en heeft samen met zijn vrouw veel mensen geholpen.

In oorlogstijd hielpen ze onderduikers die soms wel jaren op de boerderij verbleven en verkochten ze voedsel van de boerderij voor een zacht prijsje. Dagenlang kneedde Narda samen met bakker Waterschoot het deeg voor het brood dat vervolgens werd uitgedeeld aan soms wel meer dan honderd mensen. Toon had zelfs z'n graankwantum, dat de Duitsers opeisten, verkocht, waardoor hij zelf in allerijl en voor een veel hogere prijs graan moest bijkopen om aan de bezetters te leveren. En ook na de oorlog zorgden Narda en haar man Toon voor het voedsel en de melk voor de zieken en de baby's in het dorp.

De inwoners van Aalst zijn die goedheid niet vergeten. Ze kopen massaal groente bij Sjaak. In sneltreinvaart groeit de ventwijk. Hij kan het al snel niet meer in zijn eentje behappen. In een paar maanden tijd groeit de wijk uit van één naar drie wagens. Uiteindelijk gaat de familie zelfs met vijf wagens langs de deuren in Aalst en Waalre. Naast Sjaak zijn het Wim, Cor, Frans en Wijnand (schoonzoon) die venten.

Het zou de familie Van Doormalen te kort doen om te zeggen dat het succes uitsluitend uit 'medelijden' voortvloeit. De familie werkt keihard voor haar geld. Als er een klant belt voor een kropje sla, dan wordt deze door een van de kinderen op de fiets gebracht. Al regent het pijpenstelen. En al is het drie kilometer verderop.

Barre winters

Door weer en wind moet de groente worden bezorgd. Maar soms vriest het zo hard dat de handelswaar echt niet de hele dag op de kar kan liggen. Deze zou dan letterlijk kapot vriezen. IJsvrij voor Sjaak, Cor, Frans en Wim? Welnee! Iedere cent is welkom en dus trekken de 'venters van Van Doormalen' er toch op uit. Ze maken dan eerst hun ronde en noteren de bestelling. Vervolgens maken ze dan thuis de bestellingen klaar en rijden dan opnieuw hun ronde om deze snel af te leveren. Zo kan er toch nog wat geld worden verdiend.

De inwoners van Aalst zijn de goedheid van Toon en Narda niet vergeten.

Een andere succesfactor is het feit dat de familie de groente zelf verbouwt. Al heeft dat natuurlijk ook veel voeten in de aarde. Na het venten moeten de jongens allemaal op het land werken. Soms wordt ‘s avonds en ‘s nachts de rogge geoogst en het land geploegd.

De kinderen houden overigens niets over aan al dat werken. Na afloop van iedere ventdag moet de zak met de opbrengst bij moeder worden ingeleverd. Zij is de baas. Maar wel een baas die zelf ook hard meewerkt. Ze wast en snijdt de groente en probeert met haar gezin het hoofd boven water te houden. De jongens klagen niet. Ze hebben te eten, ze kunnen af en toe een biertje kopen.

‘Rot perd’

Bij het venten zijn de jongens van ‘Van Doormalen’ natuurlijk aangewezen op paarden. Sjaak mag graag paardrijden; hij is jarenlang lid geweest bij rijvereniging Irene in Aalst. Maar met één paard kan hij het niet zo goed vinden. ‘We hadden heel makke paarden, maar er was echt een ‘rot perd’ bij. Als je niet oppaste, kreeg je een schop. Het ergste was het in de winter. Als het dan sneeuwde, moesten we het paard ‘op scherp zetten’ oftewel schroeven in de hoefijzers draaien. Ik moest dan een prang op zijn neus zetten. Het was echt levensgevaarlijk. Ik was er soms wel een paar uur mee bezig. Man, wat een rotzak was dat. Maar ja, we moesten het ermee doen. Geld voor een ander hadden we niet.’

De beginjaren...

Lelijke snottebel!

Het succes van de jonge kinderen van Van Doormalen leidt tot jaloerse blikken van andere venters die het niet leuk vinden dat hun klandizie voor de familie Van Doormalen kiest. Een enkele keer zijn er zelfs wat onaangename confrontaties. “Ga aan de kant, lelijke snottebel”, krijgt Johanna, de dan 14-jarige dochter, naar haar hoofd gesmeten als ze per ongeluk de doorgang van een andere groenteventer belemmert. Ook wordt er aangifte gedaan tegen Sjaak omdat hij geen Handelsdiploma had. ‘Gelukkig was ik al begonnen met de cursus, waardoor we mochten doorgaan. Maar zo hard ging het in die tijd. Tja, de omzet die wij hadden, waren zij kwijt.’

Hoofdstuk 2.

Naar het oude postkantoor

Boerderij naar NV Philips

Eind jaren vijftig verkoopt moeder Van Doormalen de boerderij aan de NV Philips die de boerderij vervolgens verpacht aan achtereenvolgens Bert de Wit en Harrie van Zon. De boomgaard verdwijnt in die tijd. In 2002 is de boerderij vanwege zijn fraaie landschappelijke ligging in het Tongelreepdal voorgedragen voor opname in het gemeentelijke monumentenbestand. Met veel weerstand vanuit de plaatselijke bevolking en van meerdere milieu-instanties wordt de boerderij in 2003 toch nog gesloopt.

Ondanks het feit dat de ventwijken goed lopen, maakt de familie zich zorgen over de toekomst. Er wordt simpelweg te weinig verdiend. Zeker gezien alle inspanningen die ze doen. Moeder besluit na overleg met de jongens om de boerderij te verkopen. In 1960 vestigt ze zich in het voormalige oude postkantoor aan de Raadhuisstraat. Het doel is om van daaruit – naast de ventwijken – een winkel te beginnen. Aalst heeft dan al een behoorlijke middenstand. Er zijn drie bakkers (Scheepers, Frans Rombouts en Wim Rombouts), een banketbakker (Glaudemans), vijf melkboeren, twee groenteboeren (Van der Goor en Van Eeten) en drie slagers (Van der Heyden, Van Someren en Wijfelaars). Roken is ook zeer populair in die jaren, want Aalst telt maar liefst vier sigarenwinkels.

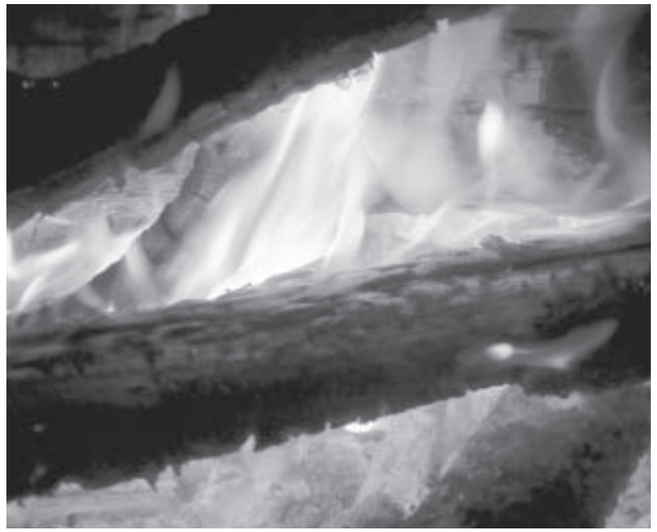
Ondanks het diverse aanbod ziet Narda van Doormalen kennelijk genoeg mogelijkheden om groente en fruit te gaan verkopen. Het woonhuis is echter nog niet beschikbaar, waardoor de grote familie tijdelijk haar heil zoekt in een piepklein huisje aan de Wilhelminastraat. Ook voor een oude, inwonende oom – Janoom – blijkt toch nog plek te zijn. ‘Er moet een bult op het dak van dat huisje hebben gezeten’, zegt Rina van Doormalen. En op zondag is het een zoete inval in het huisje. Moeder maakt een grote pan soep. Er wordt gekaart, bier gedronken en gerookt.

Voor de ventwagens moet ook ruimte komen. Die wordt gevonden achter het postkantoor waar plaats genoeg is om een grote loods te bouwen. Aannemer Jan Thijssen zet de loods neer, overigens tot groot verdriet van de jeugd in Aalst die zo graag speelt op het braakliggende terrein.

Achteraf bekeken vormt deze hal het begin van het supermarktbedrijf van Van Doormalen. Omdat de familie nog geen gebruik kan maken van het postkantoor, besluiten ze om vanuit de hal groente te verkopen. ‘s Avonds worden de rekken verschoven en kunnen de ventwagens in de loods.
‘s Ochtends vroeg worden deze er

Brand

In de zomer van 1962 – de loods staat dan nog maar net achter het oude postkantoor – slaat het noodlot toe. De bliksem slaat in en er ontstaat een fikse brand. In alle haast worden spullen uit de loods gehaald en moeten de paarden uit de loods worden gehaald. Die worden tijdelijk in een tuin van één van de zusters gezet. De brand blijft beperkt tot fikse rookschade. De familie moet keihard aan de slag om het zwartgeblakerde pand schoon te maken. De groentewinkel moet de volgende dag natuurlijk wel weer open.



Achteraf bekeken vormt deze hal het begin van het supermarktbedrijf.

weer uitgehaald en kan de winkel weer worden ingericht.

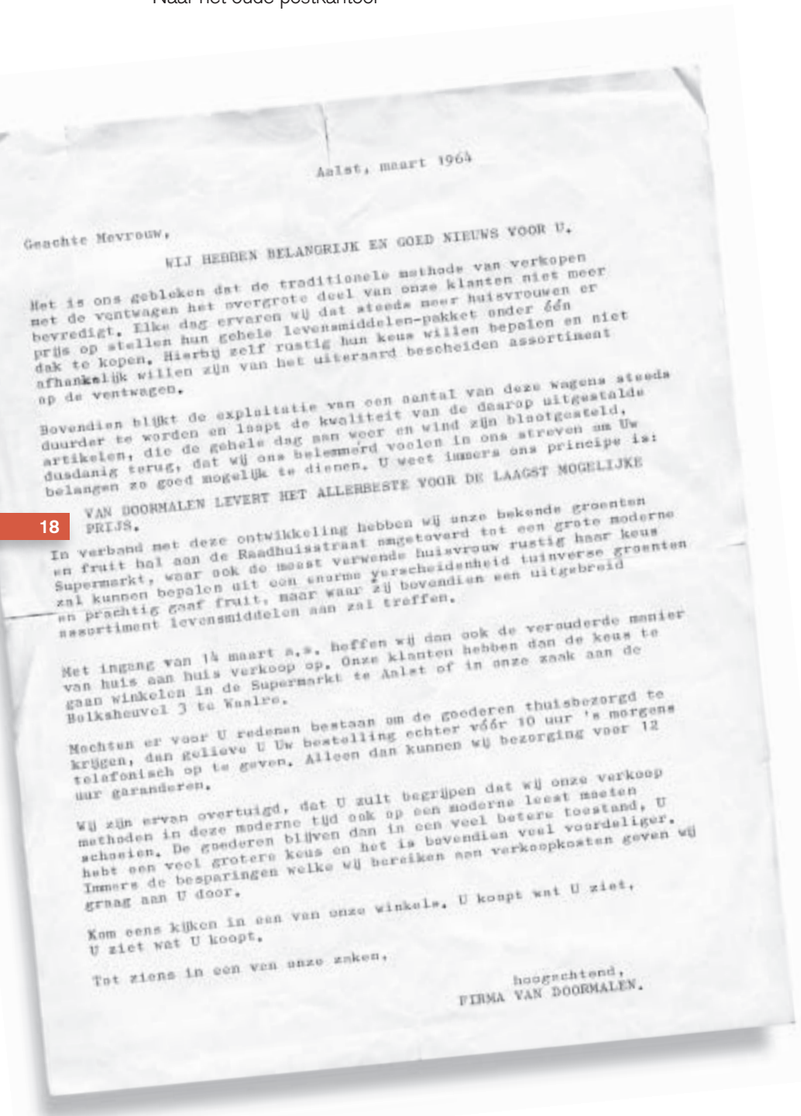
De winkel blijkt aan te slaan bij de bewoners van het dorp. Aanvankelijk verkoopt de familie Van Doormalen louter groente en fruit, maar al snel komen er ook de eerste levensmiddelen. Steeds meer grossiers weten de weg naar Van Doormalen te vinden en willen graag dat ook hun producten in de hal te vinden zijn. Dat is ook niet zo verwonderlijk, want in Aalst zijn in die tijd geen zelfbedienings-winkels. Ook buurvrouw Annie Driessen-Verhees, die al sinds 1953 een Jamin-winkel heeft in het dorp, is blij met de komst van de 'winkel'. Het zorgt natuurlijk ook voor extra aanloop in haar winkel.

Naar het oude postkantoor

Maandverband in spinaziezakken

Reclames van maandverband zijn nu niet meer weg te denken. Maar in de tijd dat Van Doormalen met de supermarkt begint, wordt er nog niet zo open over dit product gesproken. Sterker nog: de vrouwen die maandverband nodig hebben, verstoppen dit in de grote spinaziezakken. Zo kunnen ze hun aankopen discreet verbergen.

Naar het oude postkantoor



Aalst, maart 1964

Geachte Mevrouw,

WIJ HEBBEN BELANGRIJK EN GOED NIEUWS VOOR U.

Het is ons gebleken dat de traditionele methode van verkopen
met de ventwagen het overgrote deel van onze klanten niet meer
bevredigt. Elke dag ervaren wij dat steeds meer huisvrouwen er
prijs op stellen hun gehele levensmiddelen-pakket onder één
dak te kopen. Hierbij zelf rustig hun keus willen bepalen en niet
afhankelijk willen zijn van het uiteraard bescheiden assortiment
op de ventwagen.

Bovendien blijkt de exploitatie van een aantal van deze wagens steeds
duurder te worden en loopt de kwaliteit van de daarop uitgestalde
artikelen, die de gehele dag aan weer en wind zijn blootgesteld,
dusdanig terug, dat wij ons belemmerd voelen in ons streven om Uw
belangen zo goed mogelijk te dienen. U weet immers ons principe is:

VAN DOORMALEN LEVERT HET ALLERBESTE VOOR DE LAAGST MOGELIJKE
PRIJS.

In verband met deze ontwikkeling hebben wij onze bekende groenten
en fruit hal aan de Raadhuisstraat omgetoverd tot een grote moderne
Supermarkt, waar ook de meest verwende huisvrouw rustig haar keus
zal kunnen bepalen uit een enorme verscheidenheid tuinverse groenten
en prachtig gaaf fruit, maar waar zij bovendien een uitgebreid
assortiment levensmiddelen aan zal treffen.

Met ingang van 14 maart a.s. heffen wij dan ook de verouderde manier
van huis aan huis verkoop op. Onze klanten hebben dan de keus te
gaan winkelen in de Supermarkt te Aalst of in onze zaak aan de
Bolksheuvel 3 te Waalre.

Mochten er voor U redenen bestaan om de goederen thuisbezorgd te
krijgen, dan gelieve U Uw bestelling echter vóór 10 uur 's morgens
telefonisch op te geven. Alleen dan kunnen wij bezorging voor 12
uur garanderen.

Wij zijn ervan overtuigd, dat U zult begrijpen dat wij onze verkoop
methoden in deze moderne tijd ook op een moderne leest moeten
schoeien. De goederen blijven dan in een veel betere toestand, U
hebt een veel grotere keus en het is bovendien veel voordeliger.
Immers de besparingen welke wij bereiken aan verkoopkosten geven wij
graag aan U door.

Kom eens kijken in een van onze winkels. U koopt wat U ziet,
U ziet wat U koopt.

Tot ziens in een van onze zaken.

hoogachtend,
FIRMA VAN DOORMALEN.

Omdat de omzetten van de ventwijken verder teruglopen, neemt moeder Van Doormalen in samenspraak met haar zonen Cor, Wim, Frans en schoonzoon Wijnand – Sjaak is dan bij een andere supermarkt (ETOS) buiten het familiebedrijf gaan werken – een resoluut besluit: ze stoppen in 1964 met het venten en gaan zich volledig richten op een zelfbedieningswinkel. In een brief laten ze de klanten weten dat ze gaan stoppen met de huis-aan-huisverkoop en dat zij voortaan welkom zijn in de Van Doormalen Supermarkt die op 19 maart 1964 opengaat.

De spanning voorafgaand aan de opening is groot. Het is, net zoals bij de start van de ventwijk: 'd'r op of d'r onder'. Er moet keihard worden gewerkt om de winkel op tijd klaar te krijgen. Moeder en zoons hebben voor de eerste drie dagen een streefomzet in gedachten. Als deze wordt gehaald, zou de winkel bestaansrecht hebben. En dat lukt.... Aalst heeft kennelijk behoefte aan een supermarkt.

Groeien

De supermarkt in Aalst loopt goed. Maar de zonen trouwen in de jaren zestig en krijgen ook kinderen. Eén winkel is dan te weinig om het groeiende aantal monden te voeden. Dus breidt Van Doormalen uit. In Waalre komt er, in een voorhuis van een woning aan de Bolksheuvel een kleine supermarkt bij, die in eerste instantie door dochter Diny (1946) en haar man Wijnand wordt gerund. De winkel in Aalst blijft onder de hoede van Cor.

In 1966 opent Van Doormalen Supermarkten een derde winkel. Ze nemen een zaak over in Zeelst. Wim van Doormalen, die op 8 februari is getrouwd met Lenie Bosch, ontfermt zich over de winkel samen met zijn zus Rina, die net klaar is met de MULO.

19 maart

De winkel wordt officieel geopend op 19 maart 1964, een datum die niet zomaar uit de lucht komt vallen. Narda van Doormalen is rooms-katholiek en ziet deze dag waarop het hoogfeest van Sint Jozef wordt gevierd als een mooie openingsdag. Dat valt niet mee, want er is nog heel veel te doen. Maar de openingsdag is heilig...

De samenwerking met Van Eerd blijkt een schot in de roos.

Rina kan zich niet meer herinneren waarom ze koos voor de baan in Zeelst. ‘Was ik nou te lui om te solliciteren? Ik weet het echt niet meer. Maar direct nadat ik de school had verlaten, stond ik achter de kassa.’

Deze winkel in Zeelst krijgt een compleet assortiment. De winkel is in weinig te vergelijken met de luxe supermarkten van vandaag. En er is bovendien een structureel ruimtetekort. De huiskamer is tevens de ruimte voor de boekhouding en de keuken fungeert als kantine. Toch is er in ieder geval nog een kamertje voor de baby (John, de huidige eigenaar) die op 27 november 1966 wordt geboren... Totdat ook Frans en zijn inmiddels zwangere vrouw Dinet dringend behoefte hebben aan woonruimte. Moeder Narda en de accountant komen langs om dat met Wim en zijn vrouw te bespreken. Of eigenlijk is het meer ‘mededelen’, want het gebeurt gewoon. Ruim een jaar wonen de twee jonge gezinnen bij elkaar. Naar volle tevredenheid, want het is een meer dan gezellige tijd. In

Op de pof

Niet iedereen kan in die tijd zijn groente betalen. De venters moeten dan ook een hele administratie bijhouden. Als de familie besluit om te stoppen met venten, staan er nog heel wat rekeningen open. Met de meeste klanten kan een betalingsregeling worden getroffen. Maandenlang gaat Frans nog langs de deuren om een paar gulden per week op te halen. 'Maar op een gegeven moment, zijn we er maar mee stopt. En hebben we alle openstaande rekeningen in de haard gegooid.'

1968 wordt het gezin van Wim en Lenie uitgebreid met nog een zoon: Eric, die op 13 mei wordt geboren.

Omdat er ook steeds meer administratieve werkzaamheden zijn binnen het bedrijf, komt er in Zeelst ook een kantoor. Magda Broeren, die na drie jaar kappersvak op zoek is naar ander werk, ziet in het Veldhovens Weekblad een advertentie waarin staat dat Van Doormalen op zoek is naar een administratief medewerkster. Ze solliciteert, wordt aangenomen en werkt nog steeds bij het bedrijf.

Uitbreiding

De honger naar nieuwe winkels wordt groter. De ondernemende broers zien dat hun filosofie werkt. Die filosofie bestaat vooral uit hard werken en hart hebben voor de klanten. Net zoals bij de ventwijken proberen zij alles te doen voor hun klanten. Als de buren een feestje hebben, zorgt Cor voor een grote trolleykar met bier. Alles wat ze over hebben, mogen ze 's maandags dan wel weer terugbrengen. En ook de betrokkenheid bij de lokale verenigingen is vanaf het begin groot. Verenigingen kloppen zelden tevergeefs aan. Dat zorgt er ook voor dat de bewoners uit het dorp graag boodschappen komen doen bij Van Doormalen.

In 1972 dient zich de volgende kans aan. Van Doormalen koopt in Bladel een supermarkt die eigendom is van een slager. De supermarkt heeft een vloeroppervlakte van 380 vierkante meter. Later wordt het bedrijf nog flink verbouwd en groeit het uiteindelijk uit tot een supermarkt van zo'n 500 vierkante meter.

IJstaarten

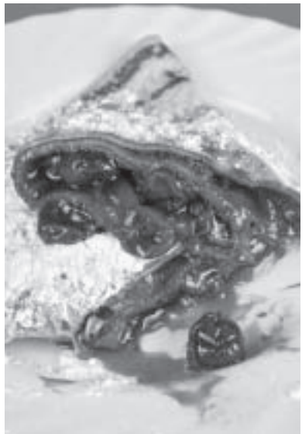
Eind jaren zestig wordt de ijstaart een succesvol product. Met name tijdens de kerstdagen willen veel inwoners van Aalst genieten van zo'n ijskoude delicatesse. Lekker, maar lastig... Want bijna niemand heeft de beschikking over een diepvries. Om toch aan de vraag te kunnen voldoen, besluit Van Doormalen om op Eerste Kerstdag de bestelde ijstaarten klaar te leggen in de winkel. De klanten konden tussen 12.00 en 13.00 uur de ijstaarten ophalen. Cor van Doormalen ging vervolgens nog de klanten bellen die vergeten waren om op Eerste Kerstdag naar de winkel te komen. 'Dan moesten we de klanten nog proberen op te sporen om de ijstaart alsnog te brengen', herinnert Diny van Doormalen-Sanders, echtgenote van Cor zich. 'Van de Eerste Kerstdag kwam niet veel terecht. Die bestond voornamelijk uit werken.'

Voorgesneden groente

Wie je vandaag de dag ook spreekt; iedereen die 'Oma' van Doormalen heeft gekend, herinnert zich haar terwijl ze groente snijdt. Velen hebben nog op hun netvlies hoe zij de snijbonen randde. De ondernemersvrouw ziet al snel in dat huisvrouwen het graag ook wat gemakkelijker willen hebben en snijdt daarom de groente. Tienduizenden kilo's groente moeten door haar handen zijn gegaan. Om 04.00 uur 's ochtends is ze al bezig en ze gaat vaak tot 's avonds door tot het donker is.

Pannenkoeken met kersen

'Oma was de baas, maar ze had heel veel hart voor de medewerkers', herinnert Theo Bolder zich. Deze medewerker die op jonge leeftijd bij het bedrijf kwam werken, weet nog dat oma pannenkoeken bakte op het moment dat de nieuwe kersen er waren. 'Die waren dan nog hartstikke duur; misschien wel 10 gulden per kilo. Ze liep dan naar de winkel en pakte een hoop kersen. Ik zag haar zoon Cor dan kijken. Die vond het niet leuk dat zij die dure kersen weggaf. En dan ging ze pannenkoeken bakken. We werden altijd erg verwend door haar.' Ook Magda, die nog altijd in het bedrijf werkt, kan zich de gulheid van oma nog herinneren. 'Ik heb een tijdje de administratie gedaan in het huis van oma. Ik ben toen kilo's aangekomen.'



Met de groei van het aantal winkels wordt de inkoop natuurlijk ook steeds gecompliceerder. Van Doormalen Supermarkten koopt aanvankelijk in bij veel verschillende leveranciers, maar dit is eigenlijk niet meer vol te houden. Wim heeft bij zijn broer Sjaak, die inmiddels zelfstandig een supermarkt is begonnen in Hoogeloon, gezien dat er met slim inkopen geld is te verdienen. Sjaak is aangesloten bij Centra van grossier Schuitema. Deze 'club' koopt gezamenlijk in voor prijzen waarvoor Van Doormalen de producten niet kan krijgen. En natuurlijk 'steekt' dat met name rekenmeester Wim. Meerdere malen legt hij tijdens vergaderingen op donderdagochtend met zijn broers en zijn moeder de wens op tafel om de inkoop te centraliseren. Maar moeder Van Doormalen hecht aan de relaties met de bestaande leveranciers en houdt dit lang tegen.

Samenwerking

Na verloop van tijd ziet ook zij dat het niet langer meer gaat. Het bedrijf wordt te groot om zaken te doen met individuele leveranciers. Er volgt een samenwerking met grossier Van Eerd uit Veghel, het familiebedrijf dat nu eigenaar is van Jumbo Supermarkten. Die samenwerking blijkt een schot in de roos. Ook deze grossier blijkt op veel fronten aanmerkelijk voordeliger in te kopen. 'Toen zijn we eigenlijk pas geld gaan verdienen', vertelt Frans.

De samenwerking met Van Eerd zorgt ervoor dat Wim zich minder met de inkoop hoeft te bemoeien. Hij richt zich daarom meer en meer op de 'buitenkant'. Hij richt onder meer de Veldhovense ondernemersvereniging Z73 op. En in 1974 opent Van Doormalen opnieuw een winkel. Deze winkel maakt deel uit van een winkelcentrum dat Van Doormalen in samenwerking met aannemer Van Casteren ontwikkelt in de nieuwbouwwijk 't Look in Veldhoven. In deze wijk komen 1150 woningen. In eerste instantie bestaat het winkelcentrum uit een bank, cafetaria, kledingwinkeltje, een Chinees en de supermarkt van Van Doormalen.

Geld storten

Vandaag de dag rijden geldwagens tot aan de deur van de supermarkten om de omzet op te halen. In de jaren zeventig gaat dat een stuk eenvoudiger. De medewerk(st)ers brengen het zelf wel even naar de bank. Gewoon op de fiets of het brommertje. Met 40.000 gulden in hun schortje.

Geld in de prullenbak

Nood breekt wet. In het filiaal van 't Look in Veldhoven is er in de beginjaren geen kluis voorhanden. Het geld wordt bewaard in een prullenbak. Bij een inbraak blijkt dit een gouden vondst. De opbrengst is door de dieven niet opgemerkt: het geld zit nog steeds in de prullenbak!

Brand blijft Van Doormalen achtervolgen.

Verwoest

In 1976 wordt de winkel aan de Bolksheuvel in Waalre door brand verwoest. Wrang, omdat de familie jarenlang had geprobeerd om deze winkel uit te breiden. De eigenaar van het gebouw weigerde lang zijn medewerking, maar nu had hij toestemming gegeven. En uitgerekend bij de verbouwingswerkzaamheden ontstaat er brand bij het lassen. Gelukkig mag er in de Gildestraat een houten noodwinkel komen waar Van Doormalen de supermarkt kan voortzetten. Wim en zijn gezin, die inmiddels de winkel in Zeelst hebben verkocht aan een voormalig medewerker van Van Doormalen, gaan in de Gildestraat wonen, recht tegenover de noodwinkel.

Drie jaar later, in 1979, volgt er een opening van Van Doormalen Supermarkten in Eindhoven aan de Leenderweg. Het bedrijf neemt een pand over van grossier Van Eerd. Ondertussen wordt de taakverdeling tussen de drie broers Cor, Wim en Frans steeds duidelijker. Cor ontfermt zich vooral over de winkel in Aalst, Wim neemt de

Een kast van een computer

In tijden waarin de computers nog niet vanzelfsprekend zijn, koopt Wim van Doormalen al de eerste computer. Het is een enorme kast die een groot deel van het kantoor in beslag neemt. Voor Wim is dit apparaat een uitkomst. Hij is voortdurend bezig met het berekenen van de marges en kan nu nog veel sneller zien hoe de omzetten van de afgelopen week zijn geweest.

Muizen vangen

Het houten noodgebouw in Waalre blijkt een oase voor muizen. Die wanen zich in luilekkerland en genieten van koekjes. Ze worden steeds brutaler en laten zich zelfs zien als de klanten in de winkel zijn. Om de muizen te vangen worden er vallen gezet. Speculaas en pindakaas moeten de muizen verleiden. Met succes, want daarmee krijgt de familie Van Doormalen het muizenprobleem weer onder controle.

algemene leiding op zich en houdt zich bezig met de financiële zaken, terwijl Frans helpt bij het opstarten van nieuwe winkels en zich ontpopt tot – wat we nu zouden noemen – een regiomanager. Hij is iedere dag wel in een van de winkels te vinden.

Sensatie

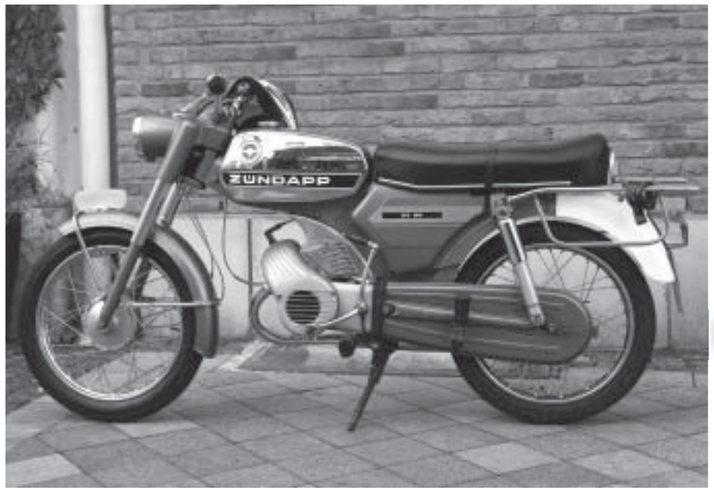
Een keer in de week is er steevast overleg tussen de drie broers. Het wil dan ook weleens knetteren, zoals in ieder familiebedrijf. John van Doormalen weet zich te herinneren dat er best een kopje kon sneuvelen. ‘Ik stond dan aan de deur te luisteren en hoorde dat ze dan ruzie maakten. Joh, dat was sensatie!’ Maar wat er besproken wordt, blijft binnenskamers. Tot op de dag van vandaag. Frans van Doormalen, die als enige van de drie broers nog leeft en nog zou kunnen vertellen wat zich tijdens die gesprekken heeft afgespeeld, wil er niet veel over kwijt: ‘Er vielen weleens harde woorden. Maar we bleven er niet mee rondlopen. Na het overleg was er altijd weer vrede.’

Hoofdstuk 5.

Moeilijke jaren tachtig

In 1980 wordt de groentehal in Aalst omgebouwd tot echte supermarkt. In de winkel in Waalre is het in die periode moeilijk. In 1980 slaat namelijk opnieuw het noodlot toe en wordt ook de houten noodwinkel getroffen door brand. Midden in de nacht vat het gebouw vlam. Een medewerker weet de bewakingshond ‘Hek’ – er werd in die tijd ‘s nachts veel gestolen in de noodwinkel – gelukkig nog te redden door een raam in te slaan. De brand heeft tot gevolg dat Waalre driekwart jaar verstoken is van een supermarkt. Op 12 augustus 1981 opent Van Doormalen weer een supermarkt in Waalre. Net als eerder in Bladel bouwt Van Doormalen een eigen winkelcentrum: ‘De Bus’. Deze verrijst aan de Willibrorduslaan, waar ook een bloemenwinkel, een snoepwinkeltje en een apotheek worden gevestigd.

De gebroeders Van Doormalen houden vast aan hun eigen filosofie. Ze willen met name uitblinken in vers. De agrarische ‘genen’ verloochenen zich niet en



Blokje om met de ‘Zundapp’

Als John een jaar of 16 is, mag hij graag even de bromfiets lenen van een van de slagers. In de lunchpauze vraagt hij of hij de Zundapp van Jozef even mag lenen. Op een dag rijdt John maar door en door tot hij op kilometers afstand zonder benzine komt te staan. Hij komt lopend naar de supermarkt en is pas halverwege de middag weer terug. De slager is woedend. Johns vader trouwens ook, maar dat merkt John pas als hij zijn loonstrookje krijgt aan het einde van de maand. Hij krijgt namelijk niets op zijn rekening gestort. ‘Ik was heel boos, want ik had alle andere uren wel gewerkt. Maar mijn vader was niet te vermurwen: ik kreeg niks.’

Gevaarlijke rottweiler

Voor de gebroeders Van Doormalen hebben de leveranciers respect, maar er is er een binnen de familie die nog meer gezag afdwingt bij de verkopers: rottweiler Pasha. De vervaarlijk blaffende hond begroet de vertegenwoordigers niet altijd even vriendelijk. Deze bijt een van hen in de kont, waarbij zijn broek wordt gescheurd. Lennie naait vervolgens zijn broek weer keurig aan elkaar, zodat hij die dag toch nog andere klanten kan bezoeken. En een andere hond 'Hector' leidt ook al tot problemen. Campina weigert op een gegeven moment nog langer melk te brengen, zolang deze waakhond op het terrein aanwezig is. De firma Van Doormalen krijgt daar zelfs een officiële brief over.

dat betekent dat het familiebedrijf investeert in met name eigen slagerijen en – hoe kan het anders – uitgebreide groenteafdelingen. Ze beschikken zelfs over eigen snijkeukens, waar in de stijl van Narda volop groente wordt gesneden om het de consument zo gemakkelijk mogelijk te maken. Zo hoopt het familiebedrijf met name die lastige concurrent uit Zaandam – Albert Heijn – voor te blijven. Van Doormalen wil met een betere kwaliteit en een persoonlijkere aanpak 'de blauwe reus' de loef afsteken.

Zelfstandig

Alle inspanningen ten spijt: Van Doormalen ontkomt niet aan de crisis die de jaren tachtig in haar greep houdt. Bovendien wordt het met name Wim van Doormalen, die inmiddels is gescheiden, duidelijk dat een zelfstandig bestaan onder een eigen naam en met een eigen formule op de lange termijn geen haalbare kaart is. Hij ziet ook om zich heen dat steeds meer zelfstandige supermarkten de steun nodig hebben van grotere partijen. Wim kaart het wel een aantal keren aan, voert ook wel

gesprekken met PLUS, EDAH en Albert Heijn, maar de twee andere broers zien het niet zitten. 'Cor wilde het liefst zelfstandig blijven', herinnert zijn echtgenote zich.

Ondertussen probeert Van Doormalen de crisis te overwinnen door economischer te werken. De immense loonkosten, die deels worden veroorzaakt door de eigen slagerij, groenteafdelingen en snijafdelingen zijn een groot deel van het probleem. Een groep studenten van de HEAO bekijkt als afstudeerproject hoe het bedrijf geld kan besparen. De inzet van personeel gaat dan drastisch op de schop. Het bedrijf kijkt beter wanneer er pieken zijn en stemt daar de inzet van personeel op af. Door de crisis moet Van Doormalen uiteindelijk mensen ontslaan. Een immense slag waar de familie het heel erg moeilijk mee heeft. Het bedrijf staat dicht bij de medewerkers en hun gezinnen. Vele medewerkers schuiven regelmatig aan bij het middag- of avondeten. Sommigen gaan zelfs weleens mee op vakantie. Maar tegelijkertijd zijn de broers niet

Beladen rit

In de jaren tachtig krijgt de firma Van Doormalen eindelijk een volwaardige winkel in Waalre. Net als eerder in Bladel bouwt Van Doormalen een eigen winkelcentrum. Een paar dagen voor tijd blijkt dat er twintig vierkante meter tegels te kort zijn. De aannemer laat weten dat deze pas een maand later kunnen worden gelegd, omdat ze niet op voorraad zijn. 'Maar daar waren wij het niet mee eens', zegt John van Doormalen. 'Mijn vader wist dat de tegels uit Duitsland kwamen en zei tegen mij dat ik moest gaan rijden en dat ik hem bij de grens bij Venlo moest bellen. Dan had hij het adres wel. Ik kreeg het inderdaad en zo kon ik doorrijden naar de fabriek. Ik had een personenauto bij me, een Ford Sierra. De bank ging plat en er ging een pallet tegels achterin. Maar die woog wel duizend kilo! Dat kon natuurlijk helemaal niet. Het was levensgevaarlijk. Maar uiteindelijk lukte het. Ik was om vier uur 's middags thuis; 's avonds lagen de tegels erin.'

Het bedrijf staat dicht bij de medewerkers en hun gezinnen.

roomser dan de Paus. Ze begrijpen dat er nu harde maatregelen noodzakelijk zijn om niet het gehele bedrijf en ook de toekomst van vele andere gezinnen in gevaar te brengen. En dus hakken ze de knoop door.

De hele familie zet zich in die jaren met een harde kern personeelsleden in om het bedrijf te redden. Ook de kinderen worden ingezet voor inpakwerkzaamheden en het prijzen van artikelen. ‘Ik weet zeker dat mijn vader en zijn broers in die jaren tachtig niet veel hebben verdiend’, zegt John. ‘Ik was toen ongeveer 13 jaar oud en je voelde binnen ons gezin dat het spannend was in het bedrijf.’

Doodlopende weg

Bij Wim van Doormalen groeit meer en meer het besef dat het toch echt een andere kant op moet met het bedrijf. Hij voorziet anders een doodlopende weg en maakt zich erg veel zorgen over de toekomst. ‘Hij zat er echt doorheen’, vertelt Betsy van Doormalen, zijn tweede echtgenote. ‘Hij had steeds meer het gevoel

Folders

Veel landelijke supermarktketens hebben een huis-aan-huisfolder en dus wil Wim van Doormalen ook wekelijks een folder verspreiden. Hij maakt hem grotendeels zelf; met altijd stress op het laatste moment voor de deadline. Vaak maakt hij er ook zelf foto’s bij. Zo is er een folder gemaakt waarop een heel oude, vieze schoen van zijn zoon Eric prijkt. ‘Een lelijke schoen valt veel eerder op dan een mooie’, luidt de verklaring van Wim van Doormalen.

‘Vrij? Dacht het niet’

Een vrije dag is niet altijd even vanzelfsprekend. Zelfs niet in noodgevallen. Zo is er het verhaal dat een medewerker belt met de mededeling dat hij de volgende dag echt niet kan komen werken, omdat de waterleiding kapot is. Er komen monteurs die de waterleiding zullen maken en deze medewerker moet daar dus voor thuisblijven. Onzin, vindt Wim. ‘Ik kom wel effe naar jou toe.’ Een tijdje later staat Wim voor de deur met een soldeerbout om de waterleiding te repareren. Hij klaart de klus. ‘Gij kan morgen komen werken.’

Hutspot met hachee

Iedere maand – vaste prik – komen de boekhouders langs om de cijfers te controleren. ‘s Ochtends duiken ze in de cijfers en ‘s middags schuiven ze aan voor de lunch. Lennie maakt steevast hutspot met hachee. Met een volle maag gaan ze dan weer terug naar hun kantoor.

Auto-ongeluk

In 1981 verongelukken Baldus Hooijen, bedrijfsleider van de vestiging in Waalre, en chef-slager Dirk van Gerwen terwijl ze op weg zijn naar hun werk. Wim van Doormalen moet zijn beide medewerkers identificeren en is geschokt. Er volgt een verdrietige tijd; de jonge en aardige collega’s worden intens gemist en hun foto’s hebben altijd in de woonkamer thuis gestaan.

dat Van Doormalen vooral voor leverancier Van Eerd aan het werk was. Het moest echt anders.’

Na overleg met zijn broers Cor en Frans besluit hij begin jaren negentig om hen uit te kopen. Frans weet nog hoe dat ging. ‘Het kwam aan de orde tijdens zo’n gezamenlijk overleg op donderdagochtend. Onze Cor wilde graag op zijn 55e stoppen en dat moment kwam eraan. Maar ik was veel jonger, pas 48. Toch vroeg Wim of ik misschien ook wilde stoppen. Ik was verrast, voor mij was het eigenlijk nog niet aan de orde. Maar toen ik erover ging nadenken, leek het me wel wat. Ik zou dan veel meer kunnen genieten van mijn gezin. Ik heb er ook geen spijt van gehad dat ik mijn aandelen heb verkocht. Er is nooit rancune geweest. We hebben ook daarna heel goed en prettig met elkaar geleefd.’

Alhoewel Cor wil stoppen, vindt zijn echtgenote Diny het nog te vroeg om met pensioen te gaan. Zij wil het ondernemen niet missen en start een kaas- en notenwinkel in winkelcentrum De Bus. Cor helpt haar en staat zo toch weer bijna dagelijks in de winkel.

Statistieken

Wim van Doormalen zit niet heel lang op school; net als zijn broers moet hij snel gaan venten. Maar het is ronduit een slimme man die zijn gezonde verstand gebruikt. Van dag tot dag houdt hij de omzetten bij en weet hij precies welke acties succes hebben. Maar hij weet zo ook in welke weken het slim is om vrij te nemen.

Van Doormalen heeft het!

In de jaren negentig besluit Van Doormalen over te gaan op radioreclame. Een Amsterdams reclamebureau bedacht de kreet ‘Van Doormalen heeft het’ die vervolgens iedere dag tientallen keren te horen was op de piratenzender Radio Royaal.

Bijverdienen

De kleinkinderen van moeder Van Doormalen willen natuurlijk ook graag wat verdienen en mogen dan helpen in de zaak. De kinderen van Cor van Doormalen helpen op vrijdag bij het inpakken van de soepgroente die moeder Van Doormalen dan altijd sneed. Ze krijgen voor het werk een kwartje, maar deze moet wel worden besteed in de winkel.

Hoofdstuk 6.

Onder de vlag van Albert Heijn

‘Wat doet je vader?’

Vele medewerkers die een sollicitatiegesprek bij Wim van Doormalen hebben gevoerd, herinneren zich dat als de dag van gisteren. Daar waar ze zich druk maken over hun cv, opleiding en ervaring, blijkt Wim van Doormalen heel andere zaken belangrijk te vinden. ‘Wat doen je vader en je broers?’, zijn de vragen die hij stelt. Dat telt voor de ondernemer. En dus zijn de gesprekken bovenal leuk en gezellig. Kennelijk ook doeltreffend, want veel medewerkers die Wim aanneemt, werken nog steeds bij Van Doormalen!

Op 1 juni 1991 is Wim van Doormalen formeel de enige eigenaar van het supermarktbedrijf. Hij maakt snel werk van samenwerking met een landelijke formule. Zijn keus valt op Albert Heijn. John weet zich nog te herinneren dat zijn vader onderhandelingen voerde in Zaandam. Als 25-jarig ‘broekie’, zoals hij zichzelf noemt, zat hij aan tafel bij de gesprekken. Over de beweegredenen van zijn vader om zich aan te sluiten bij Albert Heijn zegt John nu: ‘Het ging tussen PLUS en Albert Heijn. Bij PLUS was het allemaal wat gemoedelijker. Het gevoel was PLUS, het hoofd zei ‘AH’. AH was toen ook al marktleider en het paste bij het streven van mijn vader om bij de beste te horen. Maar er was meer. AH gaf franchisers voldoende ruimte om zelf te kunnen ondernemen. Bovendien maakte ‘Zaandam’ de overstap gemakkelijker door een soort brutowinstgarantie af te geven. Mocht de omzet zakken, dan legde AH het verschil bij.’ Maar John denkt ook dat de heer Castelijns, destijds directeur AH Franchise ons heel graag bij het Albert Heijn-merk wilde hebben. ‘Ik weet ook nog dat we op het hoofdkantoor kwamen. Het was allemaal heel indrukwekkend.’

Succesvol

Niet voor niets, want Albert Heijn is in die jaren hard op zoek naar uitbreiding van franchiseactiviteiten waarmee ze zo’n tien jaar eerder is begonnen. De samenwerking met zelfstandig ondernemers blijkt namelijk erg succesvol. De winkels van de ondernemers draaien simpelweg goed. Niet alleen qua omzet, maar ook qua rendement en dat geeft de franchisers weer de mogelijkheid om te investeren. Zo ontstaat er dus een mooie samenwerking waarvan zowel ondernemers als Albert Heijn profiteren. Dus is het logisch dat AH brood ziet in steeds meer – wat ze noemt – zakelijke huwelijken met zelfstandig ondernemers. In 1992 – als ook Van Doormalen kiest voor samenwerking met ‘Zaandam’ – telt AH al zo’n 140 franchisewinkels.

De winkels in Aalst, Veldhoven en Eindhoven worden omgedoopt tot Albert Heijn. Het filiaal in Bladel

Verraad

Abel Banus in Groningen is de eerste franchisenemer van Albert Heijn en is enthousiast. Banus zegt in 1983: ‘Ik kan niet anders zeggen dan dat het me goed bevalt. Je bent uiteraard beperkter in je handelen, maar daar staat tegenover dat wat je niet doet centraal en daardoor beter geregeld wordt.’ Veel zelfstandig ondernemers gaan op bezoek bij Banus, want ook zij zien in dat het moeilijker wordt om als zelfstandige door te gaan. Franchising met de grootste concurrent is dan een aantrekkelijk alternatief. De franchiseactiviteiten leiden echter ook tot veel weerstand binnen de branche. Veel zelfstandige supermarktbedrijven zien het als verraad om toe te treden tot de blauwe reus.

Onderscheiding ‘Moeder’ van Doormalen

In 1995 wordt ‘Moeder’ van Doormalen geëerd door de Werkgroep Dorpsbelangen met een speciale oorkonde. Zij krijgt deze als dank voor het feit dat zij en haar echtgenoot Toon veel in de oorlog hebben gedaan. Ze hadden onder meer onderduikers in de boerderij en hielpen de lokale bevolking aan eten. Tijdens de uitreiking van de oorkonde is zelfs nog een onderduiker aanwezig. Narda van Doormalen overlijdt in 1997 op 87-jarige leeftijd.

wordt verkocht, omdat er in die plaats al een Albert Heijn is. Toch verdwijnt de naam ‘Van Doormalen’ nog niet helemaal. Omdat in Waalre ook al een Albert Heijn is gevestigd, kan Van Doormalen in die plaats geen Albert Heijn worden. De supermarkt in Waalre blijft daarom Van Doormalen heten en ontpopt zich tot een soort ‘Witte Supermarkt’. Er ontstaat een merkwaardige situatie in het dorp waarbij deze ‘Witte Supermarkt’ dus vecht met een Albert Heijn-filiaal. Dat duurt ongeveer een jaar, waarna het pand wordt verhuurd aan de Basismarkt.

Niet enthousiast

Het zakelijk huwelijk tussen Van Doormalen en Albert Heijn wordt door lang niet iedereen even enthousiast begroet. Zijn broers staan niet te juichen. Frans: ‘Dat Wim met Albert Heijn in zee wilde gaan, vond ik in eerste instantie niet echt leuk. Maar achteraf is het een goede beslissing geweest.’

Ook het personeel is verbaasd en ook wel teleurgesteld. Jarenlang hebben zij moeten knokken tegen die vermaledijde concurrent uit Zaandam. ‘“Alles wat AH doet, is slecht”, was er jarenlang gezegd’, vertelt medewerker Theo Bolder. ‘En nu ineens moesten we ervoor werken. We vonden het niet leuk’, vertelt hij.
De beslissing heeft dan ook voor een aantal van hen heel grote

20 pallets suiker

De overgang naar Albert Heijn zorgt voor een heel nieuwe manier van bestellen. Van Doormalen moet voortaan via de computer bestellen en dat valt nog niet mee. Op een dag worden er twintig pallets suiker afgeleverd. Een immense hoeveelheid waar de magazijnmedewerkers geen raad mee weten… Bij het bestellen is echter een ‘nul’ extra ingedrukt, waardoor Van Doormalen niet twee, maar twintig pallets krijgt geleverd. Terugsturen mag niet, dus de supermarkt moet lange tijd stunten met de suikerprijs om de voorraad weer tot normale proporties terug te brengen.

Rekenmeester

Wim van Doormalen kan rekenen als geen ander. Hij is voortdurend bezig met cijfers en marges. Maar ook privé profiteren medewerkers weleens van zijn rekenkwaliteiten. Medewerker Theo Bolder weet nog dat een slager van plan was om een huis te kopen, maar zich afvroeg of hij dat kon betalen. ‘Wim rekende snel uit wat hem dat per maand – inclusief belastingaftrek – zou gaan kosten. Toen de slager later naar de bank ging, bleek het bedrag precies te kloppen.’

Als kleine organisatie kun je op lange termijn niet een complete formule in stand houden.

gevolgen. Door franchising moet Van Doormalen zich conformeren aan het assortimentsbeleid van Albert Heijn. De snijkeukens, eigen groenteafdelingen en slagerijen moeten plaatsmaken voor de standaarden van Zaandam. Daardoor krijgen veel medewerkers een andere invulling van hun werk.

Kleine organisatie

In de krant legt Wim het besluit als volgt uit: 'Als kleine organisatie kun je op lange termijn een complete formule niet in stand houden. Eigen inkoop, prijsstelling, reclame en personeelsbeleid – om enige onderdelen in het management te noemen – het zou allemaal te veel worden. Zodoende ben ik samenwerking gaan zoeken en heb de beste van Nederland gekozen.'

Maar de klanten kunnen aanvankelijk weinig met dit verhaal. Het topvlees dat de eigen slagers inkochten, de tientallen verschillende soorten kazen die via eigen leveranciers werden gekocht en natuurlijk de prachtige groenteafdeling met de snijkeukens; ze moeten het ineens missen. Met

Auto

John wil op een gegeven moment dolgraag een BMW als auto van de zaak. Maar zijn vader vindt het niet goed. Hij vindt dat bescheidenheid meer past. '"Doe effe normaal. Met beide benen op de grond blijven", dat heeft ons pa ons meegegeven', zegt John nu. De nieuwe auto wordt uiteindelijk een Citroën Xantia.

Feesten

Personeelsfeesten. Ze staan menig oud-medewerker nog in het geheugen gegrift. Er zijn verhalen over het restaurant Couwenberg in Netersel waar het voltallige personeel aan grote tafels at en dronk. Maar ook aan het kanoën in het natuurgebied De Malpie bij Valkenswaard bewaren velen nog goede herinneringen.

name in Aalst keldert de omzet. 'In de andere filialen was de overgang ook merkbaar, maar in Aalst ging het echt hard. De overgang naar Albert Heijn en het feit dat ome Cor niet meer in de winkel stond, was al met al te veel', analyseert John van Doormalen nu.

Rechter dan recht

Voor John is dat in die tijd extra pijnlijk, omdat uitgerekend hij de bedrijfsleider van Aalst is geworden. Wim zag in zijn zoon de opvolger en vond de tijd rijp om hem bij het bedrijf te betrekken. In de jaren daarvoor had hij zijn zoon gestimuleerd om bij andere bedrijven in de keuken te kijken. John werkte onder meer bij Nettorama en Van Eerd (nu Jumbo). Maar nadat Wim zijn broers heeft uitgekocht, komt John naar 'huis' om in het familiebedrijf te werken. En hij is erop gebrand om zichzelf te bewijzen. 'Ik zou wel even laten zien dat ik het beter kon. Maar dat ging dus niet. De mensen wilden geen Albert Heijn. Ik zette alles nog rechter dan recht in de schappen, maar het hielp niks. Ik ben daar echt bijna overspannen van geraakt.'

Het kost een aantal jaren om de omzet op het oude niveau te krijgen. 'Mijn vader heeft me de ruimte gegeven. Ook al waren er mensen die zeiden dat het niks met mij zou worden; hij heeft mij toch het vertrouwen gegeven. En dat moet heel moeilijk voor hem zijn geweest. Want hij hield niet van verliezen. Dat vond hij zoiets als doodgaan. Toch heeft hij mij m'n eigen fouten laten maken die soms ook geld kostten. Hij zei daar niet zo veel over tegen mij. Mijn vader en ik verstonden elkaar zonder woorden, het gevoel sprak boekdelen. Met zijn nonverbale gedrag kon hij zoveel meer duidelijk maken dan welke coach ook. Dat was echt ongelooflijk…'

Ook ongelooflijk is de enorme 'drive' die Wim in die jaren tentoonspreidt. Betsy: 'Hij heeft echt gas gegeven. Ons Wim genoot van het werken. Hij was een echte workaholic. Hij was niet tevreden met een '7' als hij wist dat er een '10' in zat. Daarom was hij ook enorm hard voor zichzelf.'

Spaaracties

Wie Van Doormalen Supermarkten zegt, zegt ook 'spaaracties'. Lange tijd kunnen klanten zegels kopen voor 0,05 cent. Een vol boekje met 250 zegels geeft recht op 15 gulden, dus een rendement van 2,50 gulden. Maar klanten kunnen hun boekjes ook inwisselen voor producten van bijvoorbeeld bekende merken als Brabantia en Black & Decker. Ook kunnen klanten sparen voor een rondvlucht boven je huis. En ongetwijfeld zullen er nog in menig boekenkast in Aalst, Waalre en Eindhoven rijen met atlassen en encyclopedieën staan die zijn verdiend met een spaaractie van Van Doormalen.

Hoofdstuk 7.

Volle bak investeren

Tientallen bussen deodorant

Brand blijft de historie van de firma Van Doormalen achtervolgen. In de jaren negentig breekt er ook brand uit in de vernieuwde winkel in Aalst. John durft zijn vader niet te bellen, want deze heeft jarenlang aan het project gewerkt. De brand valt mee, al is het magazijn wel enigszins geblakerd en ruikt de hele winkel naar rook. Formeel moet John dit melden bij de verzekering, maar hij weet dat niet. Hij is maar met een ding bezig: de winkel moet de volgende dag weer open. Dus pakt hij alle deo's die hij in de winkel kan vinden en spuit deze leeg. Van de rookgeur is inderdaad weinig meer te merken, maar de hele dag ruikt de winkel naar een mix van deo's.

De jaren negentig staan grotendeels in het teken van volle bak investeren en aanpassen van de formule. Wim wil graag de betrokkenheid en het familiegevoel behouden en die combineren met het sterke merk Albert Heijn. Zo hoopt hij het verschil te kunnen maken. Ook worden alle winkels verbouwd en klaargestoomd voor de 21e eeuw. In Aalst realiseert Van Doormalen, vlak bij de plek waar ooit de hal stond, nu een prachtige winkel in het vernieuwde centrumplan Den Hof. Van Doormalen krijgt er een winkel van 1400 vierkante meter, een wereld van verschil ten opzichte van de vorige winkel die maar net 500 vierkante meter groot was. De supermarkt beschikt ook over een

Retourette, iets dat in die tijd nog vrij zeldzaam is. In de krant noemt Van Doormalen deze vestiging 'een paradepaardje.' Ook het filiaal aan de Leenderweg ondergaat eind negentiger jaren een metamorfose. Dit is eveneens een grootschalige verbouwing die veel energie vergt.

Het in elkaar vlechten van de Van Doormalen-cultuur binnen de AH-organisatie en de verbouwingen vergen tijd en energie, waardoor Wim niet echt toekomt aan uitbreiding. Dat zint hem niet, want hij wil groeien. De ambitie blijft tomeloos. In 1999 ziet hij zijn kans schoon. Van Doormalen neemt dan een winkel aan de Muzenlaan in Eindhoven over. En twee jaar later (eind 2001) – kleinzoon Pieter, de zoon van John, is dan net geboren – slaat Wim zijn slag en koopt twee bestaande Albert Heijn-vestigingen: in Eindhoven (Strijp) en Waalre. Daardoor krijgt Van Doormalen dus weer voet aan de grond in het dorp Waalre. Na de Witte Supermarkt heeft Van Doormalen lange tijd het dorp noodgedwongen links laten liggen en is het pand verhuurd aan de

'Attentie, attentie'

Voor klanten leek de kreet 'Attentie, attentie: Arthur voor de wijnafdeling' een normaal omroepbericht. Maar de medewerkers van de supermarkt in Aalst wisten wel beter. Het was een gecodeerde boodschap voor supermarktmedewerker Arthur die naarstig op zoek was naar een leuke vriendin. Dus wanneer iemand een leuke dame in de winkel signaleerde, liet deze dat door middel van een omroepbericht Arthur even weten. Zo kon Arthur zelf even kijken of de dame in kwestie wellicht een geschikte kandidaat was.

Het bedrijf krijgt er in een klap honderden medewerkers bij.

Basismarkt. Maar nu kan alsnog in de oude vertrouwde gemeente aan de overkant van winkelcentrum De Bus onder de vlag van Van Doormalen een AH-vestiging worden geopend.

Gevolgen

Maar de overname van die twee winkels heeft organisatorisch nogal wat gevolgen. Het bedrijf krijgt er in een klap honderden medewerkers bij. John, die inmiddels vanuit het hoofdkantoor alle winkels aanstuurt, en zijn vader hebben dringend behoefte aan ondersteuning. Met name op het gebied van 'personeelszaken' wordt de situatie nijpend. Regelgeving rondom personeelsbeleid en de aanpak van ziekteverzuim zorgen er steeds meer voor dat John en Wim dit er niet meer 'even' bij kunnen doen.

Karin

Daarom haalt Wim de oudste dochter van zijn broer Cor – Karin – in het bedrijf. Een verrassende stap voor velen. Onder meer voor John: 'Ik zag dat eerst helemaal niet zitten. Zij had allemaal

Volle bak investeren

Kerstbomen achter de auto

Jarenlang heeft Van Doormalen Supermarkten een succesvolle actie waarbij consumenten kunnen sparen voor een kerstboom. Het is een behoorlijke logistieke operatie om alle bomen bij de winkels te krijgen. En niet zelden moet er nog een boom worden nabezorgd. John krijgt op een dag de opdracht om een grote boom naar de Leenderweg te brengen. De slager legt hem wel even in de auto. John scheurt naar Eindhoven. Onderweg valt het hem op dat veel auto's hem met lichtsignalen waarschuwen. 'Ik werd bozer en bozer', herinnert John zich. Hij begrijpt het pas als hij uitstapt bij de winkel aan de Leenderweg. De slager blijkt de boom achter de auto te hebben gebonden.

Sigarettendiefstal

Terwijl John gezellig met de slager en de groenteman geniet van een koffiepauze, staat er plotseling een man in het snijhok. Hij vertelt dat hij afvalvleeswaren komt halen. Dit is merkwaardig, want normaal gesproken wordt dit via andere kanalen afgevoerd. John legt dat uit, maar de man laat zich niet overtuigen. Het blijkt een afleidingsmanoeuvre te zijn, want op hetzelfde moment is er een bedrijf dat sigaretten lost. Handlangers zetten de sigaretten in een Opel Kadett en de dieven rijden vervolgens weg. Ondanks dat de laatste cijfers van de Kadett nog bekend zijn, lukt het niet de mannen nog te achterhalen. De politie houdt nog wel een Opel Kadett aan, maar in deze auto worden de sigaretten niet meer aangetroffen. Aan de hand van een spiegelconfrontatie wordt John gevraagd of hij uit een rijtje mannen de inzittende herkent. De politie maakt echter een foutje bij het instellen van de spiegels, waardoor John niemand ziet, maar de mannen hem wel! Gelukkig grijpt de politie snel in. John herkent wel een van de mannen, maar of deze uiteindelijk ook wordt veroordeeld, is onbekend gebleven.

marketingfuncties gehad. “Wat moeten we met die meid?”, heb ik nog aan mijn vader gevraagd.’ Voor Karin zelf kwam de vraag minstens zo onverwacht. ‘Nadat mijn ouders uit de zaak waren gestapt, was de supermarkt voor mij een afgesloten hoofdstuk. Maar op de bruiloft van mijn zus stelde Wim ineens die vraag... Ik was verbaasd. Tot die tijd had ik niets met personeelszaken, maar Wim zei dat ik dat wel zou leren. En toen ging ik er toch serieus over nadenken.’ Er werd een datum voor een officieel sollicitatiegesprek geprikt bij Wim en Betsy thuis. ‘“Is je man er niet bij? Dat is toch niet gezellig!” was het eerste dat Wim vroeg toen hij de deur had opengedaan...’ Karin belt snel haar man op, voert een gezellig gesprek en hapt toe. Ze gaat werken bij het bedrijf dat haar vader mede-oprichtte. John is zijn vader achteraf dankbaar voor het feit dat hij Karin vroeg. ‘We voelen elkaar goed aan. We hadden vroeger helemaal niet zo veel contact met elkaar. Maar je merkt nu toch dat je een historie deelt, waardoor je over veel dingen hetzelfde denkt. Het bedrijf zit in ons DNA.’

Verdienen

De overgang naar Albert Heijn werpt uiteindelijk zijn vruchten af. In de eerste jaren van het nieuwe millennium draaien de supermarkten uitstekend. Wim neemt in die jaren ook wat meer tijd om hiervan te genieten. Samen met Betsy en collega-ondernemers maakt hij een aantal verre reizen. Betsy: ‘Hij zei altijd: “Je kunt veel verdienen in onze branche, maar je kunt het ook zo weer kwijt zijn. Daarom moet je ook tevreden zijn.”’

Heel lang krijgt hij echter niet de tijd om te genieten van een iets rustiger bestaan. In 2005 krijgt hij kanker, de ziekte die deze familie achtervolgt. Maar ook dan blijft hij werken. Zijn ziekbed is continu bezaaid met papieren. Op 21 december 2005 overlijdt hij.

Begrafenis Wim

Op 21 december 2005 overlijdt Wim van Doormalen. Tijdens zijn begrafenis blijkt nog eens hoe zeer hij geliefd is binnen het bedrijf. Vrijwel het voltallige personeel vormt een erehaag voor hem en bewijst hem zo de laatste eer.

Hoofdstuk 8.

Doorgaan zonder Wim

Lekkerste winkel van Eindhoven en omgeving...

John van Doormalen is fanatiek. Dus haalt hij alles uit de kast om zo veel mogelijk klanten te trekken. In zijn begintijd plakt hij posters op de borden langs de snelweg A67 waarop staat dat de AH's van Van Doormalen de lekkerste winkels zijn van Eindhoven en omgeving... Erg lang heeft de reclameroadshow niet geduurd... 'De posters waren snel weg.'

Het verlies van Wim van Doormalen is natuurlijk een slag voor zijn naasten, maar ook voor het bedrijf. John is nu enig aandeelhouder van het bedrijf. Al snel bewijst John over de 'Van Doormalen-genen' te beschikken: een week na de begrafenis van zijn vader is hij bezig met de overname van een Albert Heijnwinkel in Gilze Rijen. 'Eigenaar Nick Berkelmans belde mij om iets te bespreken en in dat gesprek liet hij vallen dat hij zijn zaak aan Albert Heijn zou gaan verkopen. Ik ben meteen in de auto gestapt en naar hem toegereden. Ik vond het zo'n mooie winkel. We wilden sowieso graag grotere winkels, maar deze in Gilze Rijen was ook nog eens prachtig met een mooi parkeerdek. Ik was er verliefd op.'

De liefde wordt lang niet door iedereen begrepen. Veel mensen om hem heen vragen zich af waar hij mee bezig is. John zal het – na het overlijden van zijn vader – immers moeilijk genoeg krijgen met de bestaande winkels. Bovendien heeft dit gebied van Brabant toch een andere cultuur en is de afstand tot de andere winkels groot. John lachend: 'Ik reed er met 170 kilometer per uur naartoe om aan mijn vrouw te bewijzen dat de winkel echt op twintig minuten afstand lag. Dat was net zo ver als onze winkel die we al hadden in Woensel.' Berkelmans heeft er uiteindelijk vertrouwen in dat zijn personeel bij Van Doormalen goed af is en gunt John deze kans. Met succes. Vanaf het begin draagt de winkel in Rijen, mede dankzij de vele inspanningen van de medewerkers die zijn overgenomen, positief bij aan het resultaat van het bedrijf. En nog altijd maakt Rijen deel uit van het bedrijf van Van Doormalen Supermarkten.

Genen

Onder leiding van John groeit het bedrijf vervolgens hard. Zoals iemand zegt: 'Als John morgen een mooie winkel kan kopen, dan doet 'ie dat.' Want de gedrevenheid en ambitie zitten in de genen van het bedrijf. Uiterlijk mag hij op z'n moeder lijken, innerlijk heeft hij dezelfde drive en bewijsdrang als zijn vader.

Stroom tekort...

Tijdens een verbouwing van het filiaal aan de Leenderweg in 1993 draait de winkel op noodstroom. Er is een aggregaat van de kermis geritseld, waar normaal gesproken botsautootjes op rijden, om de koelingen te laten werken. Aanvankelijk werkt dat goed, maar midden in de nacht gaat ineens het alarm af. John wordt gebeld en gaat kijken wat er aan de hand is. Het blijkt dat de diesel op is, waardoor de stroom is uitgevallen. John rijdt langs benzinepompen, maar die zijn allemaal dicht. Uiteindelijk vindt hij een oliehandelaar – Jan Schipper uit Oerle – die wel wil komen. Om 04.00 uur 's nachts komt hij voorrijden en stapt hij – in zijn onderbroek – uit de vrachtwagen. De slang blijkt echter te kort en John is in alle consternatie de sleutels vergeten. Uiteindelijk lukt het toch om het aggregaat van diesel te voorzien. De koelingen draaien weer, de winkel kan de volgende ochtend gewoon weer open!

Daarbij gaat het overigens niet om groeien om te groeien, zo benadrukt John. De ondernemer heeft een aantal uitgesproken meningen over de toekomst van de supermarkt. Om te overleven, zullen de servicesupermarkten minimaal 1500 vierkante meter groot moeten zijn. Alleen met deze omvang denkt hij klanten optimaal te kunnen bedienen bij het boodschappen doen. Dus zet hij een strategie in om grotere winkels te bemachtigen of te creëren. Daarbij past ook de filosofie dat klanten gemakkelijk hun auto kunnen parkeren. 'We hebben samen met ons managementteam een herpositioneringsplan voor alle vestigingen gemaakt. Deze plannen staan nu op de rol en zullen tot 2020 uitgevoerd gaan worden. Medio 2011 hebben we daarvoor een nieuw bedrijf opgericht: Van Doormalen Vastgoed.'

Om aan de Leenderweg te voldoen aan de filosofie, koopt hij in 2006 een naastgelegen pand. Daarbij heeft hij ook zijn oog laten vallen op een parkeerterrein van een aanpalend appartementencomplex. Maar natuurlijk willen die mensen hun parkeerplaats niet zomaar kwijt. Met behulp van onze vaste architect, Lex Beusen, wordt een bijzonder gebouw ontworpen waarbij de buren hun auto's op het dak van de supermarkt kunnen plaatsen. In het voorjaar van 2013 wordt het pand officieel geopend.

Veldhoven

In datzelfde jaar gaat ook een nieuwe supermarkt in Veldhoven open. Nadat Van Doormalen in 2012 al een winkel opende aan de Rapportstraat, strijkt zij nu neer aan de Mira. Ook dit is een langdurig traject, want in 2007 nam John al de huurrechten van een Spar over. De ondernemer had toen al grootse plannen met deze locatie en wilde ook hier weer een grote winkel van 1500 vierkante meter openen. Het winkelcentrum werd helemaal opnieuw gebouwd, Van Doormalen ruilde van locatie met Aldi en in 2013 gaan de deuren open. Maar het resultaat stemt nog niet tot tevredenheid. Want de supermarkt is slechts 750 vierkante meter groot. De gemeente staat uitbreiding niet toe, waardoor

Supermarktondernemer ontpopt zich tot een multifranchiser.

Van Doormalen een ruimte van 750 vierkante meter leeg heeft staan. Het laatste woord is er nog niet over gezegd. Van Doormalen blijft strijden voor meer vierkante meters.

Maar ook op andere fronten breidt Van Doormalen uit. De supermarktondernemer ontpopt zich tot een zogeheten multifranchiser, waarbij hij zich niet louter beperkt tot het runnen van Albert Heijnvestigingen. Inmiddels heeft van Doormalen Retail ook winkels van Gall & Gall, ETOS en Bruna onder zijn hoede. ‘Het is onze filosofie dat je vandaag de dag een sterk merk nodig hebt om te overleven in de retailmarkt. Daarom kiezen wij voor sterke merken.’

Sponsoring

Sinds jaar en dag toont Van Doormalen zich betrokken bij zijn omgeving en ondersteunt het lokale initiatieven. Variërend van het beschikbaar stellen van barbecuevlees tot en met financiële ondersteuning van met name sportteams. Ook ondersteunt Van Doormalen Retail Groep de stichting ‘KING’, opgericht in 2009, met als hoofddoel het inzamelen van geld ten behoeve van betere onderzoeksmogelijkheden en de behandeling van kankerpatiënten. De opbrengst gaat naar het Máxima Medisch Centrum.

VAN DOORMALEN
SUPERMARKTEN

Kentekenherkenning

Parkeren is een belangrijk ‘issue’ om consumenten te trekken. Tegelijkertijd is gratis parkeren altijd lastig, omdat het uitnodigt tot wildparkeren, zeker in de stad. Om dat probleem op te lossen, besluit John voor zijn vestiging aan de Leenderweg op zoek te gaan naar een gemakkelijk en handig systeem. In Zwitserland stuit hij op ‘kentekenherkenning’. De slagboom herkent een auto en rijdt deze binnen het uur weg, dan gaat de slagboom vanzelf open. Wie langer parkeert, betaalt een bijdrage.

De familie Van Doormalen had vijftig jaar geleden natuurlijk nooit kunnen bevroeden dat die groentehal in Aalst ooit zou uitgroeien tot een bedrijf met duizend medewerkers. Het bedrijf Van Doormalen Retail Groep, zoals het inmiddels heet, maakt nog altijd een gestage groei door. Tegelijkertijd wil Van Doormalen ook het familiegevoel graag vasthouden. De betrokkenheid, de servicegerichtheid en de persoonlijke aanpak – in combinatie met de sterke merken – moeten het boodschappen doen leuk maken en klanten binden aan haar winkels.

Maar het familiegevoel vasthouden, is natuurlijk een enorme uitdaging in een bedrijf waar duizend mensen werken. ‘We hopen dat dit boek daar een bijdrage aan levert’, zegt John. ‘Door de historie te delen, weet iedereen waar we vandaan komen. En ook al is de wereld om ons heen enorm veranderd; dezelfde ‘wet’ waar mijn oma, mijn vader en mijn ooms en tantes mee te maken hadden, geldt nog steeds. Het draait om de klant; om de

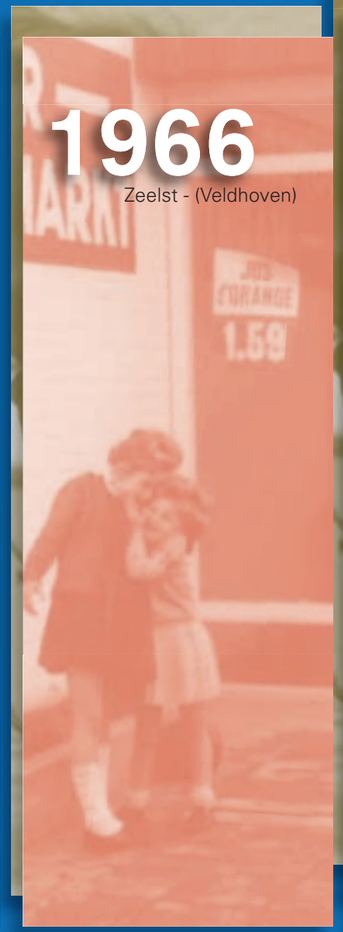
mensen die bij ons boodschappen komen doen. Als zij niet kopen, hebben wij geen boterham. Daarom werken wij er iedere dag hard aan om het doen van de dagelijkse boodschappen door middel van demonstraties, proeverijen, lokale acties en betrokken gemotiveerde medewerkers tot een bijzonder moment van de dag te maken. Onze medewerkers staan op ieder moment van de dag klaar voor onze klanten. Net zoals mijn vader, ooms en tantes die op de fiets sprongen om een kropje sla te bezorgen.’

‘Alles draait om de klant; om de mensen die bij ons boodschappen komen doen.’

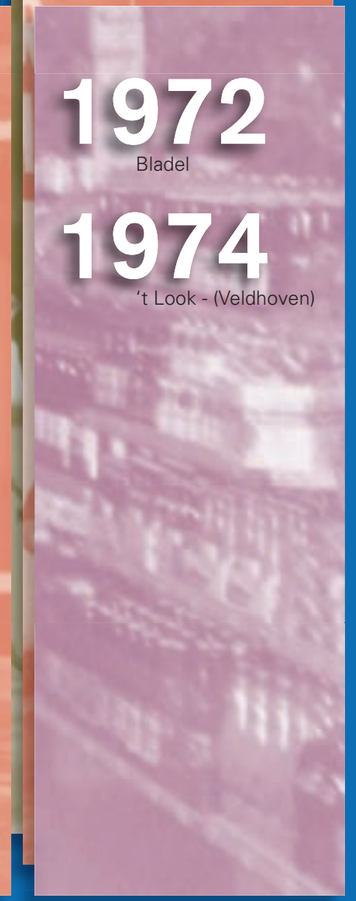
Overzicht

1964
Hal Aalst

1965
Waalre - Bolksheuvel



1966
Zeelst - (Veldhoven)



1972
Bladel

1974
't Look - (Veldhoven)

1976
Zeelst verkocht

1979
Leenderweg
Eindhoven

1992
Albert Heijn geworden

1992
Bladel terug naar
Van Eerd (nu Jumbo)

1992
Waalre De Bus wordt
de Witte Supermarkt

1992
Aalst, Leenderweg en
't Look worden AH-
winkels

1999
AH Muzen-
laan Eindhoven
overgenomen

2001
AH Waalre en
AH Strijpsestraat
Eindhoven
overgenomen

2006
AH Rijen overgenomen

2007
Muzenlaan verkocht aan Albert Heijn

2007
Spar Veldhoven aan Mira aangekocht

2012
AH Rapportstraat (Veldhoven) overgenomen

2013
AH Mira geopend

2013
ETOS in Rijen geopend

2013
Gall & Gall in Rijen geopend

2013
Bruna in Aalst overgenomen

2013
Leenderweg gerevitaliseerd en parkeerruimte vergroot

2014
AH Waalre uitbreiding en ruim 100 parkeerplaatsen toegevoegd

VAN DOORMALEN
SUPERMARKTEN

VAN DOORMALEN
SUPERMARKTEN

Uitgeverij Scrivo Media - www.scrivomedia.nl

In 2014 is het precies vijftig jaar geleden dat Gerarda van Doormalen de beslissing nam om midden in Aalst vanuit een hal groente te gaan verkopen. Deze hal groeit uit tot een groot retailbedrijf dat inmiddels onder landelijke formulenamen werkt, zoals AH, ETOS en Gall & Gall. Toch zijn de Van Doormalen-genen nog altijd zicht- en voelbaar in het bedrijf.

VAN DOORMALEN
SUPERMARKTEN

ISBN 978-94-91687-11-2
9 789491 687112

D'R OP OF D'R ONDER!