

“Allochtone ondernemers zijn inderdaad eigenwijs”

Allochtone ondernemers zijn eigenwijs en gaan het liefst hun eigen gang. Nuri Donmez, ondernemer van de eerste Multisuper in Nederland, kan het niet ontkennen. Dat neemt niet weg dat hij als allochtone ondernemer blij is met Multisuper en dat hij zich aan kan sluiten bij een organisatie. “Je moet niet naar de dag van vandaag, maar naar de toekomst kijken.”

Nuri Donmez: “Wij allochtonen zijn niet zo van het nu, nu, nu als de Nederlanders. Iedereen denkt en handelt vanuit zijn eigen culturele achtergrond en daar moet je respect voor hebben”.



De publiciteit die Multisuper over zich heen kreeg nog voordat de eerste winkel opening, was gigantisch. De initiatiefnemers Gerard en Eric van Herpen en Jacques van der Vlugt wisten af en toe niet waar ze het zoeken moesten. “Maar alle aandacht was positief. We kregen ook

spontaan ondersteuning aangeboden van organisaties en instellingen die het beste voor hebben met startende ondernemers en met allochtone ondernemers”, zegt Gerard van Herpen tevreden. “Dat kunnen wij als organisatie, maar vooral ook de allochtone ondernemers goed gebruiken. Het ligt niet in hun aard om hulp te vragen. Als ze het krijgen, is dat mooi meegenomen.”

Nu nu nu

Donmez mag zich de eerste Multisuper-ondernemer van Nederland noemen. Voordat de winkel op 19 juli zijn deuren opende, moest er heel wat water door de rivier stromen. “Allochtonen stellen bij tegenslag liever een opening uit, dan dat ze er koste wat het kost voor gaan”, aldus Gerard van Herpen. “Maar dat kan natuurlijk niet wanneer de locoburgemeester Arnold Keijzer toegezegd heeft om de winkel te openen en je klanten zitten te wachten tot ze eindelijk weer een winkeltje in de buurt hebben.” Een houding die Donmez onderstreept. “Allochtonen heb vaak niet zo’n haast. Ik dus ook niet. Van mij hadden we best een weekje later open mogen. Wij zijn niet zo van het nu, nu, nu als de Nederlanders. Iedereen denkt en handelt vanuit zijn eigen culturele achtergrond en daar moet je respect voor hebben.” Of allochtonen per definitie lastige ondernemers zijn voor Nederlandse organisaties, kan Donmez niet beamen. “Het gaat er om wat je doet en wat je doet, moet je goed doen. Je moet weten wat je eigen capaciteiten zijn. Ik ben niet goed in tennissen, dus doe ik het ook niet. Maar dat wil niet zeggen dat er voor iedereen dezelfde basisbeginselen gelden. Ronaldinho heeft net als ik twee benen. Oké, hij is beter in voetballen dan ik, maar dat neemt niet weg dat we allebei mens zijn en twee benen hebben. We moeten eruit halen wat er in zit.”

Systeem

Het grootste cultuurverschil waar de jonge Turkse ondernemer tegenaan loopt, is het feit dat Nederlanders

Grote inschattingfout van Nederlanders

Nederlanders maken een grote inschattingfout als het gaat om Polen in de Nederlandse maatschappij, zegt Nuri Donmez. “Zij denken dat de Polen na verloop van tijd weer weg gaan. Maar dat dachten ze van de eerste gastarbeiders ook. Van mijn vader dachten ze dat ook. Nu woont hij al heel lang in Nederland en heeft hij volwassen kinderen die hier hebben gestudeerd en hun leven hebben opgebouwd. De Polen gaan dezelfde weg bewandelen. Het gebrek aan arbeidsplaatsen wordt daar opgevuld met Bulgaren en andere nationaliteiten. Nederland is een fijn land om in te wonen. Die Polen gaan echt niet weg.”





De pui van de winkel verraadt duidelijk dat het een Multisuper is. Het Multisuper-sausje in de winkel is wat dunner.

leven bij de gratie van het systeem. "Dat is ook wat Nederlanders in het buitenland missen: een systeem. In Nederland zijn overal regeltjes voor. Zo heb ik de gemeente gevraagd of ik het sleuteltje kon krijgen van de afvalbak die op de stoep staat van mijn supermarkt. Dan kan ik die zelf legen wanneer die vol is. Niemand is er bij gebaat dat de rommel uit de bak valt. Nou, daar moeten heel wat brieven voor worden geschreven voordat zulke dingen geregeld zijn." Een ander voorbeeld is de openingswens op

zondag. "Op de locatie zat van oudsher een horecabestemming. Dat betekent dat ik wanneer ik het aan zou vragen hier tot 's nachts een kroeg mag runnen. Daar wordt niet moeilijk over gedaan. Maar wanneer ik zondags overdag open wil zijn, moet daar heel wat werk voor verzet worden. Ik denk dan: ik bespaar de gemeente een boel ellende door hier geen kroeg te openen met alle overlast van dien, maar als ik dan op 's zondags open wil, is dat ineens lastig. Maar dat is Nederland en het sy-



Allochtone ondernemers halen hun producten overal vandaan.

Boze moslim

Al op de dag van de opening kreeg Nuri Donmez te maken met culturele verschillen. Niet tussen hem en autochtonen, maar met een allochtone klant. "Waarom ik als Turkse ondernemer varkensvlees verkocht naast mijn halal-producten? 'Nou, omdat ik een supermarkt wil zijn voor al mijn klanten', heb ik hem geantwoord. Ik geloof niet dat hij er helemaal blij mee was", aldus Donmez.

steem dat hier geldt. En dat terwijl ik de bewoners een enorme plezier doe met het openen van deze winkel. Dan mag ik toch ook wat terugverwachten?"

Assortiment

De Multisuper heeft een assortiment van 2.500 tot 3.000 producten. In de samenstelling hiervan is de ondernemer vrij. De Multisuper-organisatie adviseert daarin wel. Donmez moet er wel eens om lachen. "Ik snap heel goed dat je het advies krijgt om zo snel mogelijk je rendement op orde te hebben. Dat is heel Nederlands. Maar het gaat er mij niet om zo snel mogelijk geld te verdienen. Ik kijk naar de lange termijn en naar de relatie die ik op wil bouwen met mijn klanten." Die relatie opbouwen doet Donmez door op zoek te gaan naar exclusieve producten voor zijn klanten. In zijn assortiment zijn Turkse, Marokkaanse, Surinaamse, Poolse en Chinese producten opgenomen. De producten gaan de ondernemers vaak zelf halen en komen overal vandaan. "Voordat ik producten koop, wil ik ze zelf in mijn handen hebben gehad. Ik wil zien wat ik koop. Van een zakje nootjes voor € 1,99 in mijn schappen, wil ik vooraf weten of die nootjes ook dat geld waard zijn. Ik wil kwaliteit en toegevoegde waarde bieden in mijn winkel. Dan moet je wel weten wat je verkoopt." Gunstig inkopen is ook Donmez niet vreemd. "Daarom zal het assortiment van de winkel regelmatig wisselen. Je biedt aan wat je kunt vinden. Zolang het maar kwaliteit is tegen een gunstige prijs. Bovendien zie ik het als mijn taak om het assortiment spannend te houden voor mijn klant. Dat betekent dat je regelmatig van samenstelling moet wisselen."

René de Wit