

PRIMO PETRELLI: 'BINNEN EEN PAAR JAAR NA MIJN PENSIOEN WORDT ELEKTRONICA WEER IN EUROPA GEMAAKT'

ALPHEN - TEGENWOORDIG HEEFT ELKE STAD WEL LANDELIJK BEKENDE WARENHUIZEN, FRANCHISEKETENS EN GROOTWINKELBEDRIJVEN BINNEN HAAR GRENZEN. TOCH BESTAAN ZE NOG: WINKELS DIE AL JAREN GERUND WORDEN DOOR KLEINE ZELFSTANDIGEN ZONDER PERSONEEL. EÉN DAARVAN IS DE ALPHENSE PHILIPS SPECIAALZAAK GENAAMD PETRELLI AUDIO EN VIDEO. SINDS 1962 IS EIGENAAR PRIMO PETRELLI IN DE BRANCHE ACTIEF, WAARVAN DE LAATSTE DERTIG JAAR ALS EIGEN BAAS. AAN DEZE PERIODE KOMT BINNENKORT EEN EINDE, WANNEER HIJ MET PENSIOEN GAAT.

Door Jolanda van Luinen

OVER DE GENERATIEKLOOF

Hoe is het voor u om met pensioen te gaan?

„Aan de ene kant zal ik het werk en de klantencontacten missen, aan de andere kant vind ik 65 een mooie leeftijd om met pensioen te gaan. Ik zou nog tien jaar door kunnen gaan, maar er zit geen toekomst meer in winkels zoals deze. Oudere klanten komen hier nog wel, omdat ze in alle rust een goed advies krijgen. De jonge generatie zie je echter niet, want die wil voortdurend herrie om zich heen. Evengoed zijn jongelui niet op zoek naar een goed advies van een deskundige, maar vooral naar de laagste prijs. Die denken ze op internet of in de grotere bedrijven te krijgen. Bij die laatste is echter alleen goedkoop wat op dat moment in de aanbieding is en daarvan hebben ze vaak niet voldoende op voorraad. Vervolgens ga je naar huis met een ander type apparaat, dat je bij mij voor dezelfde prijs of goedkoper had kunnen krijgen. Bij webwinkels zonder een bezorgdienst bestellen is ook niet alles, want dan weet je niet hoe laat er geleverd wordt. Een bekende bruingoedleverancier maakt er tegenwoordig reclame mee dat hij ook 's avonds bezorgt. Puur om klanten te lokken. Terwijl ik al jaren zo nodig 's avonds bezorg en installeer, maar dan bij wijze van service.”

Is er eigenlijk zicht geweest op een opvolger voor uw speciaalzaak?

„Ik heb het nooit vanzelfsprekend gevonden dat mijn kinderen de zaak zouden overnemen. Als mijn zoon of dochter dat al hadden gewild, dan zouden ze van mij eerst bij een ander bedrijf inzicht moeten opdoen in plaats van het 'makkelijk' over te nemen van pa. Met het oog op de opvolging heb ik wel eens geprobeerd om jeugd binnen te halen, maar ik ben achteraf blij dat het niets is geworden. Om een bedrijf over te nemen en elke maand vaste lasten te hebben, valt niet mee. Het pand waar ik nu in zit is van mij, dus is het niet zo erg als het een maand wat minder gaat. Ik ben van de generatie 'eerst werken, dan pas genieten'. De jongelui daarentegen willen helemaal niet meer zo lang werken. Het liefst maken ze morgen op wat ze vandaag hebben verdiend. En daar red je het niet mee als eigen baas. Er is dus geen opvolging. Het voordeel hiervan is dat ik de zaak kan dichtgooien wanneer ik wil. Zoals ik er nu over denk, stop ik als de winterslaap begint.”



Behalve de meest moderne apparatuur heeft Petrelli een ouderwetse kassa en een 55 jaar oude radio, die het beide nog doen.

Foto: Wil Kokelaar

OVER WEGGOOIMENTALITEIT

Hoe bent u destijds in deze branche terechtgekomen?

„In mijn geboorteland Italië heb je speciale ambachtsscholen en daar heb ik het vak geleerd. Ik vind dat als je je handen kunt gebruiken, je dat ook moet doen. We kunnen immers niet allemaal notaris of dokter worden. Want als er van een beroepsgroep te veel zijn, kun je het niet verdienen. Het mooie aan mijn vak is kapotte apparatuur repareren. Vooral als de klant verwacht dat het niet meer gaat lukken. Dat vind ik misschien nog wel leuker dan hun nieuwe apparatuur verkopen. Helaas zie je - vooral bij de jeugd - dat ze 'blij' zijn als een apparaat kapot gaat, want dan kunnen ze weer iets nieuws kopen. Persoonlijk vind ik dat zonde van de goede onderdelen die er nog in zitten. Sowieso zouden mensen wat creatiever moeten zijn. Te makkelijk wordt er gezegd: 'Dat kan ik niet maken'. De vraag is of je het wilt maken en dat vervolgens doet, of dat je liever een nieuw exemplaar koopt.

Deze weggooimentaliteit wordt in de hand gewerkt doordat reparatiekosten steeds minder opwegen tegen de nieuwprijs. Dat komt doordat elektronica meestal in lagelonenlanden wordt gemaakt, zoals China. Laatst was nog in het nieuws dat apparatuur uit dat land onbetrouwbaar of zelfs levensgevaarlijk is. Overigens, doordat 'wij' producten daar goedkoop laten maken, creëren we er problemen, zoals luchtvervuiling. En doordat de transportkosten hoger worden, blijft

het niet goedkoop om daar te produceren. Het duurt misschien even, maar ik verwacht dat veel bedrijven terugkeren naar Europa. En dat Chinezen hier naartoe worden gehaald, omdat ze erom bekend staan dag en nacht te werken. Maar die mentaliteit zal - als ze eenmaal hier wonen - gauw veranderen. Ze willen minder werken, worden duurder en de bedrijfskosten lopen op. Dat is bijna een natuurverschijnsel.”

Hoe verliep úw overstap naar West-Europa?

„Toen ik 23 was, was er in Duitsland meer werk dan in Italië. Dus ben ik daarheen gegaan. Ik was er dan wel een vreemdeling, maar doordat ik goed opgevangen werd, heb ik er een plezierige tijd gehad. Helaas kreeg mijn toenmalige vrouw - ze is Nederlandse - heimwee en zijn we na 3,5 jaar naar Alphen aan den Rijn verhuisd. Toen ben ik bij Siemens in Den Haag gaan werken. Of ik als vreemdeling nou in Duitsland of Nederland verbleef, dat maakte me niet uit; heimwee is meer iets van vrouwen dan van mannen. Wel viel het me in het begin wat tegen hoe in Nederland mensen met elkaar omgaan. Zo aten bij Siemens Nederland het gewone personeel en de directie apart van elkaar, terwijl in Duitsland iedereen gewoon aan dezelfde tafel zat. En als je maandags niet naar het werk kon omdat je een kater had, kon je dat in Duitsland eerlijk zeggen, terwijl Nederlanders een smoesje verzinnen. In Duitsland vinden ze dat dronken worden 'mannenwerk' is en dat 'echte kerels geen smoesjes verzinnen'. Dat

was een mooie tijd.”

OVER DE FINALE

Hoe bent u uiteindelijk eigen baas geworden?

„Toen ik een jaar bij Siemens werkte, vroeg meneer Ponsioen me om bij hem in de zaak te komen en dat heb ik gedaan. Radio/tv zaak Ponsioen & zoon zat destijds in het huidige C&A-pand. Dertien jaar daarna wilden hij en zijn zoon met de zaak stoppen, omdat ze er geen business meer in zagen. Zij hebben mij toen de kans gegeven de zaak voort te zetten. Ik heb vervolgens alle papieren gehaald en vergunningen geregeld. Daar ging een hele correspondentie met de minister van Economische Zaken aan vooraf - als buitenlander geeft dat soms wat problemen - maar het is me wel gelukt. Ponsioen voerde naar volle tevredenheid het merk Philips, dus dat heb ik overgenomen. Philips was altijd een groot merk met goede producten en een prima service. In die tijd werden alle Philips producten nog in Nederland of Europa gemaakt; nu staat in Nederland alleen nog de fabriek van de gloeilampen en Philipsave. Vijf jaar nadat ik Ponsioen had overgenomen, ben ik onder mijn eigen naam verder gegaan in een bedrijfsruimte, wat nu de drankenafdeling van Hoogvliet is. Het pand was iets groter dan wat ik nu heb, met een winkel/woonruimte en een tuin. Toch heb ik nooit bij het werk willen wonen, omdat je er dan 24 uur per dag mee bezig bent. Na een jaar of dertien kreeg meneer Hoogvliet interesse in het pand. We konden het eens worden over de prijs, waarna

ik ben verhuisd naar de overkant van de straat, waar nu een zonnestudio zit. Dat was een huurpand en eigenlijk te groot voor mij. Daarom ben ik na circa zeven jaar verhuisd naar de prins Hendrikstraat. Dit is een mooi plekje op een aanrijdroute én ik heb een eigen parkeerplaats naast het pand. Handig voor als ik zware apparaten in de auto moet sjouwen. Op deze 'finaleplaats' zit ik inmiddels ook weer zeven jaar. Ik ben nu de voorraden aan het verkopen. Echter, als klanten andere modellen willen dan wat ik heb staan, dan kan ik die nog bestellen.”

OVER TOEKOMSTPLANNEN

Wat kunnen we nog van Primo Petrelli verwachten?

„Toen ik een eigen zaak begon, ben ik voor de ontspanning wekelijks gaan badmintonnen; dit zal ik voorlopig nog wel blijven doen. De oude, nostalgische spullen uit mijn winkel wil ik in ons huis zetten, want weggooien doet toch een beetje pijn. En verder wil ik meer op vakantie naar mijn geboorteland, want mijn broer blijft maar vragen wanneer ik weer eens kom.”

Naam: Primo Petrelli

Geboortedatum: 23 maart 1943

Geboorteplaats: Ancona, Italië

Beroep: radio/tv monteur, eigenaar bruingoedwinkel

Relatie: samenwonend

Kinderen: een zoon, dochter, stiefdochter en stiefzoon, 4e kleinkind op komst

Hobby's: badmintonnen, fietsen, klussen in huis en tuin