

## Afgetrapte spijkerbroek met vlasbaard

In de beurshal was het druk. Laat ik mezelf corrigeren: het was stampvol. Alle belangrijke scheepswerven en botenimporteurs hadden in de dagen vóór de botenshow hun topstukken in lange opleggers naar de beursvloer vervoerd. De Hiswa leek op een gezellige jachthaven op een zonnige dag. In een stand van een grote zeilbotenproducent loopt het voltallige verkooppersoneel druk door elkaar heen, snel korte aantekeningen krabbelend op net gescoorde visitekaartjes van potentiële nieuwe eigenaren. De tap in de grote nagebouwde scheepsbar maakt overuren en gastvrouwen lopen af en aan met bestellingen van drankjes en hapjes om de bezoekers te fêteren.

Dit zijn de dagen om de lijst met potentials flink aan te vullen, waarop de hele verkoopafdeling dan nog maanden kan teren. Ondanks de grote belangstelling kijkt de salesmanager bezorgd om zich heen. Een echt grote deal is er nog niet gesloten. Natuurlijk gaat de luxueuze folder van de werf na de beurs weer naar een grote groep belangstellenden, maar hij weet ook dat de meeste grote opdrachten op de beursvloer worden getekend. Voor het 23 meter lange vlaggenschip, dat driekwart van de standruimte in beslag neemt, heeft zich nog geen serieuze koper gemeld.

Spiedend als een havik door de gangpaden, schrikt de salesmanager op als hij op zijn rug wordt getikt. Als hij zich omdraait ziet hij het gezicht van een kleine, half kale man. *"Kunt u mij misschien iets meer vertellen over dat grote schip?"* en wijst daarbij naar het vlaggenschip in de stand. Binnen een halve seconde wordt de man getaxeerd door de salesmanager. Rafelige, afgetrapte spijkerbroek, vlasbaardje, lichtbruine tanden en een kort shagje tussen de gelige vingers. *"Euh, misschien kan een van mijn verkopers u helpen."* *"Ja, maar ze zijn allemaal in gesprek."* Uit zijn ooghoeken ziet de salesmanager een goed geklede vijftiger de stand oplopen. Dat is misschien de grote vis, denkt hij. *"Kunt u misschien vanmiddag terugkomen?"* zegt hij om even van de man af te komen. *"Nou, oké. Tot vanmiddag"*, zegt de smoezelige bezoeker en verlaat de stand.

Voor het gevoel van de salesmanager staat de man nog geen drie kwartier later al weer voor hem. Hij is net in gesprek met een potentiële koper voor een van de vele accessoires voor zijn zeilboot. Opnieuw probeert de salesmanager de man te parkeren. *"Kunt u proberen wat later vandaag terug te komen of anders kan misschien een van mijn collega's u te woord staan."* *"Ja, dat wil ik best"*, zegt de man enigszins gepikeerd, *"maar ze verwijzen me door naar u en hebben het nog steeds allemaal hartstikke druk."* *"Nou, neemt u dan maar even een kopje koffie bij ons aan de bar en lees vast onze folders door"*, antwoordt de salesmanager. De man neemt plaats aan de bar en wordt door een gastvrouw geholpen aan een drankje.



Na een lang en geamuseerd gesprek met zijn potentiële accessoireskoper, besluit de salesmanager toch de lastige man even op te zoeken om hem kort te woord te staan. *"Hij is een kwartiertje geleden vertrokken"*, vertelt de gastvrouw als de salesmanager naar hem informeert. Ach ja, dat scheelt weer een hoop tijd en kan ik intussen mooi even een broodje eten, denkt de salesmanager.

Tegen het einde van de beursdag ziet de salesmanager de vermeende man de stand weer inlopen, dit keer in gezelschap van een in strak pak gestoken man. *"Hé Simon!"* roept de salesmanager als hij die man herkent als een verkoper van de grootste concurrent. Hij loopt op de beide mannen af, geeft Simon een hand en wil de kleine man ook een hand geven. *"Laat die hand maar zitter"*, zegt de man. *"Ik kom u alleen maar vertellen dat ik net bij uw concurrent een schip heb gekocht van 10 miljoen. Zij waren niet te beroerd om mij te woord te staan. Goede zaken verder."* Met een gezicht zo rood als een boei kijkt de verbouwereerde salesmanager hoe het stel samen lachend de stand verlaat. De woorden van zijn eerste verkooptrainer schieten door zijn hoofd *"Always qualify the lead."* Het had een fantastische beurs kunnen zijn.