

## Vraaggesprek met Jan Wage

Vraag: **Hoe bent u eigenlijk in de verkoop gekomen?**

Jan Wage: Door een paar spelingen van het Lot, waarvoor ik nog steeds dankbaar ben. Ik had aan de NEH (nu Erasmus-Universiteit) bedrijfseconomie en -psychologie gestudeerd. Daar werd natuurlijk wel over 'verkopten' gesproken, maar meestal met niet al te veel respect. Erasmus zelf verafschuwde de verkopers luidkeels blijkend uit passages in zijn *'Laus Stultitiæ'*. Ik begon in 1946 bij Van Nelle, Rotterdam, bestemd voor de inkoop van thee en koffie. Maar vrij snel daarna werd ik naar het Antwerpse verkoop-bijkantoor gestuurd. In België heb ik het 'harde' en het 'zachte' verkopen geleerd.

Vraag: **Waarom startte u in 1954 het training- en adviesbureau?**

Jan Wage: Ik zag na zoveel jaren, geen toekomst meer in een bedrijf met een voortdurend ruzieënde familiedirectie, die liever bekvechtend de ondergang tegemoet dreef, dan energieke marketing- en verkooppolitiek te bedrijven. Er waren daarbij echter ook leerzame en vrolijke momenten. Ik sta daar zelfs in de annalen als de auteur van het tweede Piggelmee-boek: *De Wonderschelp*, dat ik in de tijdsduur van één weelkeinde schreef. Maar ik verliet liever tijdig het ondergaande schip en begon mijn eigen bureau met een stamkapitaal van, -lach niet-, omgerekend 500 euro. Maar de directe aanleiding tot het starten van een eigen bureau lag in de USA, die ik in 1951 en 1953 bezocht, de tweede maal met een studiegroep in het kader van de Marshallhulp. In de USA kon ik zien, hoe het beroep van 'verkoopadviseur' functioneerde. En dat beviel me!

Vraag: **Waarvoor heeft u uw latere successen te danken?**

Jan Wage: Voor een deel had ik een stevige wind in de rug, dat geldt voor iedereen die succes heeft. Ik had in Nederland en Europa – eind jaren vijftig - maar weinig concurrenten. En met die concurrenten, - Lambert Meertens, Heinz Goldmann, Bernard Julhiet, Mario Silvano en Demetrio Ruiz Benitez -, had ik een uitstekende verhouding. Daarnaast sprak ik Frans, Duits en Engels vrijwel accentloos, daardoor werd mijn markt - en werden mijn kansen - groter dan uitsluitend in Nederland en Vlaanderen.

Vraag: **Welke tips wilt u verkopers meegeven?**

Jan Wage: Ik zou bijna zeggen, lees al mijn boeken eens aandachtig door. Maar misschien wel mijn belangrijkste tips: Maak tijd vrij om te leren. Waarbij jezelf het belangrijkste studieobject bent. En weet dat je een hard en moeilijk beroep hebt gekozen, maar bedenk dat elke nederlaag je een stap dichterbij de overwinning brengt.