

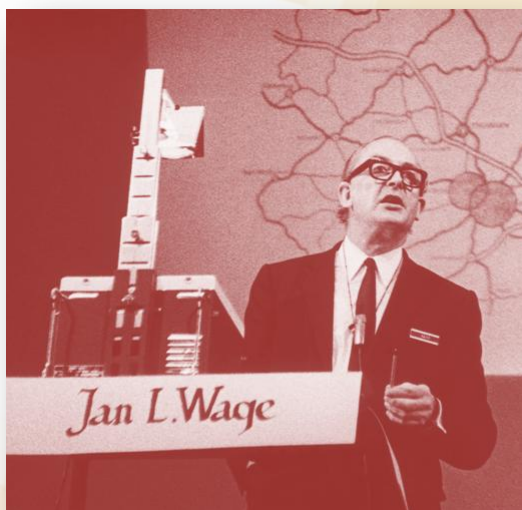
Werkzame leven van Jan Wage

Mijn vader had het liefst een doopsgezind predikant van me gemaakt. In plaats van een studie theologie werd het echter een studie bedrijfseconomie aan de Nederlandse Economische Hogeschool, vroeger Handelshogeschool, nu Erasmus Universiteit. Deze studie werd in de bezettingstijd onderbroken en ik probeerde in die tijd met mijn vriend Pierre Malotaux via Zwitserland naar Engeland te vluchten. De poging mislukte jammerlijk en ik kwam terecht in een strafkamp in de buurt van Berlijn. We ontsnapten in 1943 en belandden, na negen uur onder een trein te hebben gehangen, weer in Nederland. Met hulp van relaties werd ik in plaats van onderduiker legaal, omdat ik kon gaan werken bij een bekende gloeilampenfabriek in het Zuiden des lands.

Na de bevrijding pakte ik mijn studie weer op. Ik haalde in 1946 mijn doctoraal examen economie met als keuzevakken burgerlijk recht en sociale psychologie. Wat destijds nog een novum was want de homo economicus behoorde geen ziel te hebben. Ik zocht een baan en solliciteerde bij Van Nelle. Ik werd aangenomen en opgeleid tot proever en inkoper van koffie en thee. In de Belgische vestiging van Van Nelle heb ik het verkoopberoep voor het eerst opgepakt. Het was immers uitsluitend een verkoopmaatschappij. Behalve koffie, thee en tabak, vertegenwoordigden we ook Duyvis slasaus en een Britse koekjesfabriek. Terug in Nederland werd ik chef Verkoop-Ontwikkeling. Ik schreef in die tijd mijn eerste boek: een kindervervolgboek over 'Piggelmee', de omzetmascotte uit die tijd.

Om niet aan de smalle basis van koffie en thee ten gronde te gaan, had de directie van Van Nelle het creatieve idee de productenbasis te verbreden, vooral in samenwerking met de Amerikaanse productieonderneming American Chicle Company in Long Island (NY), die met Wrigley en Clark de kauwgom-markt in de USA beheerste. Ik werd overgeplaatst naar de USA om daar de methoden van afzet van kauwgom te bestuderen. De eerste vier maanden heb ik als kauwgomverkoper mijn zolen in Manhattan en de Bronx moeten slijten. De Amerikanen gedoogden namelijk geen 'deskundige' die niet zelf de kastanjes uit het vuur van de markt had gehaald. Daar heb ik het systematisch verkopen op een harde markt geleerd en kreeg ik ook mijn eerste Amerikaanse vakboeken in handen.

Na mijn terugkeer werd Van Nelle-Adams als productiemaatschappij opgericht. De 'chiclets' werden in Nederland en België met succes door Van Nelle verkocht en naar andere landen geëxporteerd. Ik werd in 1952 bevorderd tot algemeen verkoopleider met de rang van adjunct-directeur. Aan de Angelsaksische inflatie, verkoopleiders de Engelse benaming sales manager toe kennen, waren we nog niet toe.



In het kader van het Marshallplan reisde ik in 1953 opnieuw af naar de USA. Dit keer niet alleen, maar met een team van mensen van andere Nederlandse bedrijven. Door de veelheid van bedrijven die ik daar bezocht, de veelheid aan mensen met wie ik sprak, de veelheid aan Amerikaanse boekhandels die me boeken leverden, heb ik zeer veel kunnen leren. Juist ook over het verkoopvak. We reisden van New York naar Chicago, dan naar St.Paul/ Minneapolis en Battle Creek, via Cincinnati naar

Washington DC en weer terug naar New York en bezochten 54 bedrijven, instituten en overheids-instellingen. De kennis die ik heb opgedaan tijdens deze studiereis, mondde uit in het boek *Verkopen volgens Plan* (1954).

Op 31 maart 1954 verliet ik het bedrijf waarin ik voor mijzelf geen toekomst meer zag, omdat de directie haar tijd aan familieruzies verspilde. Op 2 april 1954 was ik zelfstandig adviseur. Ik had echter nog geen cliënten en ik miste ook een telefoonaansluiting, daar moest je in die tijd maandenlang op wachten. Gelukkig meldde de PTT zich als cliënt, zodat de telefoon in drie dagen geregeld was.

In de eerste twee jaren van mijn zelfstandig ondernemerschap kon ik dankbaar gebruik maken van de goede contacten, die ik had overgehouden aan de studiereis naar de USA. Ik werd na enkele weken gecharterd door de textielbaronnen van Ten Cate, Van Heek, Ter Kuyle, Blijdestijn, Willink en Bendien, alle in de buurt van Almelo en Hengelo (O). Daarnaast had ik relaties bij Duyvis, Maggi, Zwaluwlucifers en aanverwante merkartikel-bedrijven, die ik goed kende uit mijn tijd bij Van Nelle.

Voor het NCD, het toenmalige Nederlands Centrum van Directeuren, concipieerde en leidde ik samen met mijn oudere collega Lambert Meertens, een reeks cursussen voor verkoopleiders en verkopers.

Ik was van mening dat er in de merkartikelensector in de toekomst voor mij geen brood te verdienen zou zijn en richtte me bewust op de kapitaal-goederensector, inclusief grond- en hulpstoffen en, merkwaardigerwijze, al snel ook op de financiële dienstenverlening, met name verzekeringen. Daar was 'verkopen' op de landkaart nog niet ingevuld.

Als verkoopadviseur lag de klemtoon op het organisatieadvieswerk. Ik had echter geen volle dagen werk in die sector. De Stichting Technisch Film-centrum vroeg mij de Amerikaanse trainingsfilms van Dartnell (Borden & Bussy) te subtitelen. Ik had daarvoor tijd en waarschijnlijk het talent. Maar ik had een stoutmoediger plan: waarom maakte het Technisch Filmcentrum geen eigen Nederlandse audiovisuels, die kon ik dan schrijven en regisseren. Dit gebeurde in 1957, met het NCD als sponsor. Er ontstonden achttien geluidsfilmstroken in zwart-wit, met acteurs van de NOS, zie op de website *De praktijk van de verkoop*. Deze films, *De praktijk van de Verkoop*, hadden groot succes in Nederland en maakten bovendien de verkooptraining ineens tot mijn hoofdberoep.



Bedrijven kochten deze audiovisuels wellis waar om zelf de training te verzorgen, maar de meeste konden dat niet en deden alsnog een beroep op mij. Op deze manier ontstond mijn trainingspraktijk, de belangrijkste poot van Raadgevend Bureau Wage.

In 1958 verscheen het boek *Verkoopleiding en Verkooporganisatie* bij uitgeverij Samsom. Dat was een verdere basis voor mijn beroepspraktijk. Het boek was onderdeel van de serie 'De Moderne Onderneming'. Daarin werden dorre financieel- en bedrijfseconomische onderwerpen behandeld en de verkoop was daarin nog niet

vertegenwoordigd. *Verkoopleiding en Verkooporganisatie* was mijn eerste 'grote' boek. Dankzij mijn boeken en tijdschriftpublicaties kwam de vraag of ik als docent wilde optreden. In beperkte mate heb ik de docententoga gedragen op onder meer Nyenrode waar ik het niet-verplichte vak 'verkooptechniek' doceerde. Ik doceerde in de Vervolmakingscentra voor Bedrijfsbeleid in Gent en Leuven, waaruit later de Vlerick-School voor Management is ontstaan en in het Deutsche Institut für Betriebswirtschaft. Enkele jaren leidde ik de studiedagen van Euroforum in Nederland, Duitsland en Frankrijk, van Kluwer in Nederland en België, en IIR in Spanje. Dankzij deze openbare optredens groeiden ook de bedrijfsinterne cursussen en seminars die me bij wereldconcerns als Landis & Gyr in Zug, de Nederlanden van 1845 (later NN, thans ING) in Den Haag, Otis in Parijs, Demag in Duisburg en Schott Glaswerke in Mainz bracht.

In 1969 zag het boek *Psychologie und Technik des Verkaufsgespräch* het daglicht. Ik verwachtte dat een boek uit een 'groot taalgebied' makkelijker in andere talen zou kunnen doordringen en die redenering klopte. Dit boek – en de derivaten ervan – verscheen in maar liefst twaalf talen.

Het internationale werk leidde tot de oprichting van kantoren en werkgroepen in Antwerpen, Düsseldorf, Genève, Madrid en Milaan. De boeken werden omgezet naar audiovisuele didactische middelen, in die tijd zeer modern. Daaronder viel een geluidsbandpakket, door Samsom overgenomen van mijn Duitse audio-programma. Er volgde een videoprogramma: *Verkoop in Actie*, dat door Kluwer werd gelanceerd. Dat werd daarna in het Duits, Engels, Frans, Italiaans en Spaans uitgebracht.

Pas midden jaren negentig, ik was de pensioengerechtigde leeftijd inmiddels al ver voorbij – ik ben van 1921 – heb ik een punt achter mijn actieve beroepsleven gezet. Wel schrijf ik nog regelmatig over het verkoopvak, concentreer ik mij op het stimuleren en redigeren van jong schrijverstalent in Nederland en Duitsland en kijk kritisch over de schouders van 'mijn' trainers mee of zij mijn gedachtegoed in 'ere' houden. Daarnaast houd ik 'de vinger aan de pols' door ondermeer Ere-Praeses te zijn van de Nederlandse vereniging Jan Wage associatie.

Erkenningen:

1979: De bronzen legpenning van het 'Nederlands Centrum van Commissarissen & Directeuren', te Amsterdam.

2006: Lifetime Achievement Award van de 'Sales Management Association' te Amsterdam.

2006: Erkenning als Président d'Honneur van de 'Communauté Européenne des Experts en Marketing & en Ventes', Genève.



Jan L. Wage ontvangt uit handen de van de voorzitter van de SMA, Harry Stol, de Lifetime Achievement Award.