Test 1, 2, 3

Ook last van keuzestress tijdens je zoektocht langs internetwarenhuizen en prijsstunters? Geld&Goed helpt een handje, met deze week een vergelijkend warenonderzoek met desinfecterende handgels.

Niks mis met schijnveiligheid

Smetvrezenden kunnen niet zonder: miniflesjes met antibacteriële handgel. Een hele dag op pad en noodgedwongen veel deurklinken/trapleuningen/winkelwagenstangetjes beetgehad? De neuroot vindt het wel zo fijn om af en toe zo'n flesje uit tas of zak te kunnen opdiepen. Lekker fris en veilig! Maar of die gelletjes nu echt griezelige micro-organismen uitschakelen? Onderzoeken spreken elkaar tegen. Het ene beweert dat je je handen beter kan afspoelen met alleen water, het andere stelt dat de alcohol wel degelijk bacteriën doodt. Hoe dan ook, met schijnveiligheid is niks mis, toch? We testten drie meeneemflesjes van Etos, Kruidvat en Rituals.

& CHARLOTTE VAN GENDEREN

1 KRUIDVAT DESINFECT JOJOBA

€0,99

Wat een vrolijk gekleurd flesje. In de verfrissende gel zitten 'jojoba-bolletjes', tegen uitdroging van de huid. Ze lijken te werken.

Geen minpunten. De gel trekt snel in en is niet duur.

ONDERHANDELEN *loont* (VAAK) DE MOEITE

Onderhandelen, pingelen, afdingen: de een is er beter in dan de ander. Maar iedereen kan het leren, zegt onderhandelcoach Jeanette de Haas. En het loont vaak de moeite.

& TEKST JOHAN NEBBELING | FOTO'S SHODY CAREMAN

Je staat in de winkel met een mooi, maar net iets te prijzig Armani-overhemd in je handen. „Deze dan maar?," vraagt de verkoopster. Je aarzelt, want eigenlijk gaat het kledingstuk je budget te boven. Je denkt aan die ene kennis, die altijd en overal iets van de prijs af weet te praten. Net als hij wil je wel onderhandelen, maar iets weerhoudt je. Dus betaal je de volle mep. Blij met je aankoop, maar ook met een knagend gevoel dat je te veel hebt betaald, verlaat je de winkel.
„Angst en schaamte zijn de grootste hindernissen voor mensen om te onderhandelen," zegt onderhandelcoach Jeanette de Haas. „Ze denken dat het raar is om te onderhandelen, dat ze voor gek staan, gezichtsverlies lijden of worden uitgelachen. Maar ik zou niets willen kopen in een winkel waar de verkoper mij uitlacht."

Kinderen

Die angst en schaamte om te onderhandelen hebben we ons in de loop van ons leven aangeleerd, zegt De Haas. „Kijk maar naar kinderen. Dat zijn geboren onderhandelaars. Waarom? Omdat ze niet bang zijn om er gewoon om te vragen als ze iets willen. Pas op latere leeftijd leren we dat af en gaan we ons zorgen maken over wat anderen van ons denken. Maar wat kan je eigenlijk overkomen als je gaat onderhandelen? Dat iemand boos wordt? Dat ze je raar vinden? Dat je nul op het rekest krijgt? En wat dan nog? Dat soort ideeën zit allemaal tussen je oren. Laat het los!"
Makkelijker gezegd dan gedaan. „Toch kan iedereen het leren," zegt De Haas. „Bedenk wel: onderhandelen kost tijd en energie. Dat moet je er voor over hebben. Anders kun je er beter niet aan beginnen."
Stel: je zoekt een nieuwe vaatwasmachine en stapt het filiaal van een grote witgoedketen binnen. „Nooit zomaar ergens binnenlopen en zien hoe het loopt, maar thuis goed voorbereiden," adviseert De Haas. Dus kijk rond welk merk en type vaatwasser je wilt hebben. En wat de laagste prijs is waarvoor zo'n apparaat wordt aangeboden. Zo kun je bepalen wat je maximaal zou willen betalen. Dat kan meer zijn dan de laagste internetprijs, omdat persoonlijk contact, service en advies je ook iets waard zijn.
Bij binnenkomst zie je dat de zaak behoorlijk vol vaatwassers staat. Een grote voorraad? Iets om in je achterhoofd te houden. Verkopers houden niet van voorraden en zijn eerder bereid korting te geven. De Haas: „Koper en verkoper hebben een gemeenschappelijk belang. De verkoper wil zijn product verkopen, de koper wil het hebben. Als de verkoper meer belang heeft om iets te verkopen dan jij om te kopen, kan dat de prijs beïnvloeden."
Ook is het zaak de dienstdoende

> Staat er een grote voorraad? Verkopers houden daar niet van en zijn dan eerder bereid om korting te geven

2 RITUALS HANDS FREE

€4

Een lekker geurtje: mandarijn en munt. In tegenstelling tot de andere gels geeft deze handgel geen indringende alcoholgeur af.

Wel duur, 4 euro voor 50 milliliter.

3 ETOS HANDGEL BESCHERMEND

€1

Deze handgel voelt lekker fris aan.

Bah, wat een penetrante alcoholwalm. En het draaidopje is onhandig. Tip aan de fabrikant: zet er een klepdop op.

VIJF TIPS

voor succesvol onderhandelen:
1. *Choose your battles*: vraag jezelf af wanneer onderhandelen zin heeft en wanneer niet.
2. Bereid je (thuis) goed voor.
3. Besef dat onderhandelen tijd en energie kost. Heb je daar zin in?
4. Wees flexibel en oplossingsgericht.
5. Zet je schaamte opzij en durf te vragen.

verkoper in te schatten. Lijkt hij iemand die tot onderhandelen bereid is? Oogt hij vriendelijk, behulpzaam, sympathiek? „Zo nee, overweeg dan of je het wilt proberen en er tijd en energie in wilt steken. Ga op je gevoel af," adviseert De Haas. „Bij succesvol onderhandelen komt veel psychologie kijken. Een deal komt makkelijker rond als mensen elkaar aardig vinden. Dat is de gunfactor." Daar kun je zelf ook gebruik van maken: als de verkoper je aardig vindt, scheelt dat wellicht in de prijs. Dus maak je hem een compliment: „Mooie zaak. En wat een groot aanbod."

Vrienden

Het zou zomaar kunnen dat de verkoper enthousiast begint te vertellen over de vele voordelen van de vaatwasser. Vanzelfsprekend luister je aandachtig. Hij maakt grapjes, jij speelt daar op in. De stemming is goed. Als de verkoper klaar is met zijn verhaal, zijn jullie bijna vrienden. Nu is het tijd om zaken te doen.
„Mooi apparaat, ik wil het graag hebben," zeg je. „Maar alleen als er wat van de prijs afgaat." Het echte onderhandelen gaat beginnen. Vervelend, gênant? Zie het als een spel, een ritueel, zegt De Haas. „Onderhandelen kan ook léuk zijn. In Azië en Afrika zijn ze er dol op."
De verkoper kijkt bedenkelijk en noemt een prijs, die je te hoog vindt. Je kijkt bedenkelijk en noemt een prijs net iets onder de laagste prijs van de internetwinkel. Zo pingpong je wat heen en weer tot de verkoper zijn bodem heeft bereikt. Lager kan en wil hij niet. Als dat het bedrag is dat je maximaal wilde betalen, kun je zaken doen. Zo niet, dan kun je wellicht andere voordelen te berde brengen: een verlengde garantie, gratis thuisbezorgen en installeren, een groot pak gratis vaatwastabletten desnoods.
De Haas: „Maar als je echt niet tevreden bent over de deal, schroom dan niet om het erbij te laten en weg te lopen. Mogelijk is de verkoper dan alsnog bereid om je wat tegemoet te komen. En anders zijn er nog meer witgoedwinkels. Dan is het jammer maar helaas voor de verkoper, hoe aardig hij ook is. Emoties spelen een rol bij onderhandelen en je moet ze gebruiken. Maar ze mogen niet de overhand krijgen. Uiteindelijk gaat het erom: hoe krijg ik de beste deal voor mij?"

Meer weten? Internet staat vol met onderhandeltips. Er zijn zelfs online cursussen. Boekentips: *Onderhandelen voor Dummies* van M.C. Donaldson en *Handboek Onderhandelen* van Margaret A. Neale. Productie met dank aan Witgoedshoputrecht.nl

→ Succesvol onderhandelen is een kwestie van psychologie. Een deal komt makkelijker rond als mensen elkaar aardig vinden.

Coach

Jeanette de Haas (47) is zelfstandig onderhandelcoach in Haarlem. Voorheen was ze professioneel inkoper, voor onder meer ICT-diensten. De lessen die ze daar leerde, past ze nu toe in haar trainingen die ze vooral voor het bedrijfsleven verzorgt. Meer informatie: onderhandelcoach.com

DE KLANT IS KLOOTWIJK

Wouter Klootwijk proeft en test producten

Bonen en thuisblijven

2016 moet het jaar van de boon worden. Maar mogen er dan ook wat meer bonen in de schappen van de supermarkten?

Heb u klompen aan? Doe ze uit. Anders bent u halverwege dit stukje en breekt er een. Van de Verenigde Naties moet 2016 het jaar van de boon heten. Goed. We doen wat u zegt. We eten bonen. Maar in welke vorm? Voor deze gelegenheid, om het jaar van de boon te vieren, volgt nu een absurd verhaal. In Wageningen is vlees helemaal opnieuw uitgevonden. Het is gemaakt van bonen. Nauwkeuriger: van sojaeiwit met tarwegluten, wat ook eiwitten zijn. Deze grondstoffen zijn niet nieuw in de namakerij van vleeswaren, maar Professor Van der Goot van de Universiteit van Wageningen doet ze in een machine die er een stevige structuur van kneedt. Het deeg dat er uit komt lijkt op een runderlapje. Het is nog niet af en niet geschikt voor verkoop, er moet nog wat aan worden opgelekkerd en bijgekleurd. Maar Wageningen claimt dat het gebraad straks, als er nog wat sappigheid in is aangebracht, in smaak en structuur niet van een echte biefstuk te onderscheiden is. Wel mist het machinale kneedwerk wat begeerde voedingsstoffen, maar die kunnen worden ingespoten.

> Een lezeres sleept elke vakantie uit Frankrijk blikken groene boontjes mee naar huis. Een blik kost 90 cent

De belangrijkste grondstof voor de nieuwe biefstuk is dus bonen. Die kun je ook zo eten in een groot aantal variaties. En dat, zegt de professor (klompen uit!), is ook zijn bedoeling. Als mensen vlees van bonen wegkauwen, realiseren ze zich dat ze net zo goed die bonen zelf kunnen eten. En dat het achterlijk is om er eerst iets taais van te maken dat ook nog veel energie kost. Hè, hè, we komen bij zinnen. Beter bonen dan een nare droom. Ik schreef eerder over bonen en kreeg reacties. Menig lezer wil in supermarkten meer soorten bonen in het schap zien. Ze weten dat er meer dan bruine en witte zijn, van hun reizen naar een buitenland. 'Op een overdekte markt in Brazilië zag ik een keur aan bonen te koop', schrijft een lezer. Haal die bonen naar hier, kruidenier. Een lezeres sleept elke vakantie uit Frankrijk fietstassen vol met blikken flageolets verts naar huis. Groene boontjes. Een fors blik, 800 gram bonen, kost maar 90 cent in een supermarkt daar, die ook hier vestigingen heeft. Ze vindt de boontjes onweerstaanbaar. Nu eist ze, klant is koning, deze boontje op het Nederlandse schap. Kan ze voortaan thuisblijven. Dat wordt trouwens de trend van 2016. Thuisblijven.

→ Reageren? wouter.klootwijk@persgroep.nl