

Van de lipsticks naar de heilige koeien

Jarenlang liet Judith Buruma zich als verkoopster en magazijnmedewerker van parfumerie Douglas omringen door zoete geuren, totdat de cosmetica haar neus uitkwam. Ze wilde méér, gooide het roer om en stortte zich volledig op het aan de man brengen van auto's in de Autoborg in Groningen. Van de lipsticks naar de heilige koeien. "Ik zit hier echt op mijn plek."

Door William Pomp

INTERVIEW
OP
WOENSDAG

"S eptember vorig jaar zijn we los gegaan in de Autoborg. Een nieuw verkoopconcept dat veel stof deed opwaaien. We zijn de eerste garage waar niet wordt onderhandeld over de prijs. De prijzen die we op onze auto's zetten, staan vast en aan de inruilprijs die door een computerprogramma wordt berekend valt ook niet te tornen. We hoeven niet de keiharde autoverkoper uit te hangen, zijn niet gauw de boosdoener. Officieel heet mijn functie ook gastdame, niet verkoper. Mensen proberen wel te onderhandelen. Als het toe te betalen bedrag op 12.400 euro uitkomt, zeggen ze: nou, 12.000. Maar dat gaat niet door. Er is géén onderhandelingsruimte."

"Ik ben helemaal gelukkig tussen de auto's. Dat komt vooral omdat ik nu eens een beroep heb waar ik zelf voor de volle 100 procent voor heb gekozen. Dat was bij mijn vorige baan bij Douglas toch anders. Toen ik daar terecht kwam, zat ik zonder werk. Bij Douglas aan de Guldenstraat (in Groningen, red.) hing een plakkaat op het raam: magazijnmedewerker gezocht voor 38 uur. Ik ben naar binnen gelopen. Een week later werkte ik er al."

"Zeven jaar heb ik het volgehouden. Eerst alleen het magazijn, later de winkel erbij omdat ik me toch graag laat omringen door mensen. Uiteindelijk had ik het een beetje gehad. Bij Douglas ging het de hele dag alleen maar over vrouwendingen. Mannen zijn directeur, roddelen minder. Daar had ik behoefte aan."

"Mijn vader kwam met de Autoborg op de proppen. Hij werkt al veertig jaar bij Volvo Helpman. Als je zolang in de branche zit, hoor je wel eens wat. Zo wist hij al vroeg van dit nieuwe concept. 'Dat is net wat voor jou', zei hij. Toen de vacatures verschenen, heb ik de profielen gelezen en ben ik er voor gegaan. Twee gesprekken, de laatste met de twee directeurs. Met klotsende oksels erheen natuurlijk. En nu zit ik hier."

"De eerste zeven weken hebben we training gehad. Onderdeel was het mysterie shoppen bij andere garages. We zijn met drie gasthe-



Judith Buruma verkoopt auto's: "Mannen zijn directeur, roddelen minder."

Foto: DvHN/Corné Sparidaens

ren en drie gastdames, dus was het makkelijk om als drie stellen op pad te gaan. Het viel me dik te-

gen. Bij één dealer moesten we drie kwartier wachten op een proefrit voordat ze de sleutels van de betreffende auto hadden gevonden. Een zootje. En hoe er met vrouwen wordt omgegaan! De gesprekken werden gewoon rechtstreeks gevoerd met mijn partner, tussen aanhalingstekens dan. Terwijl we de beslissing toch echt samen zouden nemen. Dat doen ze zelfs bij Douglas beter als het maar om een lipstickje gaat. Daar is de regel dat elke klant hoog in het vaandel staat. Ook meisjes van 15, 16, die misschien niet zoveel te besteden hebben. Als je ze een goed gevoel geeft, zijn ze op hun 26ste nog steeds klant."

"Tuurlijk is er voor mij veel veranderd. Ineens verkoop ik producten van pak 'm beet 15.000 euro in plaats van een flesje parfum van

■ PASPOORT

Judith Buruma groeide op met haar ouders en broer in Ten Boer. De inmiddels 32-jarige Groningse deed de havo in Groningen. De havo werd na drie jaar ingeruild voor het mbo, de spw in Appingedam.

Ze begon te werken, eerst bij de slager in Ten Boer en supermarkt Nieuwe Weme aan het Damsterdiep in Groningen, later bij parfumerie Douglas en sinds 2008 bij de Autoborg. Ze is single. Tennis is haar grote passie. Dat doet ze bij de tennisclub van Spijk.

30. Je bouwt een heel andere relatie op met een klant. Bij Douglas nam ik na vijf minuten of een kwartier weer afscheid, hier heb ik soms weken contact met een klant voor de koop is gesloten."

"Soms gebeurt het dat mannen raar opkijken als ze een auto kopen bij een dame. 'Goh, een vrouw', zeggen ze dan als ze binnen komen. Meestal maak ik dan een geintje. 'Ja, u bent het misschien niet gewend, maar er gaat een wereld voor u open meneer.'

Soms komen mensen heel gesloten binnen. 'Eem kiek'n', zeggen ze dan. Dat kan natuurlijk ook. In principe staat alle informatie op de kaarten en in de computers. De eerste auto die ik verkocht was een Opel Vectra, direct op de eerste dag. Aan een man alleen. Een geweldig gevoel natuurlijk. Het is heel dankbaar werk. De mailtjes die je na die tijd nog krijgt, zelfs vanaf de wintersport. Ontzettend leuk. Het gaat hartstikke goed, ondanks de crisis."