

## Neem je lezer mee

### *Onderwerpregel*

Pizza Alto Adige – met fritessaus

### *Tekst*

Zie je het voor je? Een netje met nepvissen aan het plafond. Een lege fles Chianti in rieten mand in de hoek. Een poster aan de muur met de mooiste Ferrari's *ever*.

We aten bij ons favoriete Italiaanse restaurant — op lens krijgen ze een 8,7.

Het is niet zomaar een Italiaan. Het is een zeldzaam pareltje. Maar als je binnenkomt zie je dat er niet meteen aan af.

In de tijd dat dit verhaal speelde, lagen er geplastificeerde A5-jes op de tafels. Met alle pizza's en pasta's erop.

Meer niet.

Beetje karig voor een extreem goed restaurant (want dat is dit).

Als je gaat zitten, komt na verloop van tijd Paolo bij je langs.

Il papà. Eigenaar. En kok.

Je eet als het ware in zijn 'huiskamer'. Aan het einde is het podium met zijn keuken. Zijn domein.

In gebroken Nederlands met heerlijk Siciliaans-Italiaans accent vertelt hij je wat er buiten de kaart nog meer te eten is.

Achter in de zaak staat een vitrine met daarin de mooiste ingrediënten die je je kunt voorstellen.

Allemaal even vers: zeebaars, rode poon, inktvis. Maar ook zelf ingemaakte ansjovis, zelfbereide worstjes en nog veel meer.

En ook entrecote. Pfff... mijn favoriet, Je kan het alleen voor met z'n tweeën bestellen.

Hij bereidt het waanzinnig. Hij bakt de dikke entrecote kort aan en snijdt er dan plakken van. Die gaan op een heet bord met veel olijfolie, knoflook en rozemarijn en dat zet ie op je tafel.

Niet met je handen aankomen.

Het vlees sist dicht aan je tafel.

Je weet niet wat je proeft.

En terwijl wij niet wisten wat we proefden, zagen de mensen naast ons er niet helemaal tevreden uit.

Ze waren met z'n drieën: pa, ma en zoontje-lief.

Ze aten pizza.

De beste die hier in de buurt te krijgen zijn.

Die je ook in Napoli eet. Zulke.

Maar ze vonden ze niet lekker.

“Ehm... mijnheer!”

Paolo kwam erbij. Wat of dat er was.

Paolo is een boom van een kerel. Niet iemand om te beledigen.

“Heeft u ook mayo?”

Ik verslikte me. Mijn tafelgenote deed haar mond niet meer dicht. Mensen om ons heen lieten hun bestek vallen.

Mayo? Oppe die Pizza?

Hij gooide trots zijn kin omhoog met een ‘mwah’ en liep terug naar zijn domein.

Want mayo heeft hij niet.

De moeder van het stel stond op. Ze verliet de zaak en kwam een minuut of wat later weer binnen.

In haar hand een snackbarbekertje. Met mayo.

Wat je ervan kunt leren: Paolo kon twee dingen doen, naar aanleiding van deze gebeurtenis. Voortaan ook mayo aanbieden bij de pizza's en andere gerechten om zo meer klanten tegemoet te komen.

Of vasthouden aan zijn eigen principes: zalig eten bereiden door eenvoudig te koken met de beste ingrediënten zonder toevoegingen.

Paolo heeft nog steeds geen mayo.

Hij weet dat hij met zijn kookkunsten de klanten krijgt die hij wil. Mensen die erg goed eten waarderen.

Het is geen goedkoop restaurant. En er zal nooit mayo-di-naise komen.

Hoe doe jij dat als ondernemer? Pas jij je aan de vraag van je klanten aan? Of houd je vast aan je principes?

In januari begint voor 3 ondernemers het coachings- en trainingsprogramma Automatisch Nieuwe Klanten.

Er zijn nog twee plekken vrij in dit individuele programma, waarin jij en ik een strategie voor jou ontwikkelen en uitrollen. Daarmee – je raadt het al – krijg je nieuwe klanten op de automatische piloot.

Maar... ik hanteer een secure doch strenge selectie – alleen ondernemers met een sterke groeiambitie komen ervoor in aanmerking.

Ontdek of dit iets voor jou is. Vul alvast [dit formulier](#) in, zodat ik je nog wat beter leer kennen.

Ik neem vanzelf contact met je op – let maar op.

Met vriendelijke groet, Peter

P.S. Ben jij die ondernemer met sterke groeiambitie die nu grote stappen wil zetten met zijn marketingcommunicatie en verkoop? [Check het hier](#).