

OUD-TOPMAN DSB IN APELDOORN OP BEKENDE BODEM MAAR NIET ONTSPANNEN

Fluwelen handschoentjes aantr

Hij was van het AD en vroeg uiterst vriendelijk of hij meneer Scheringa mocht interviewen over sport. Nee, wimpelde de failliete DSB-bankman resoluut af en boog zich naar de volgende vragensteller, eveneens journalist. „Zo eens in de twee weken”, vertelde hij de hoofdredacteur van Stad in Bedrijf hoe vaak hij lezingen geeft. Die vraag wilde hij nog wel beantwoorden, want dat ging immers over zijn nieuw beroep: lezingen geven.

Geen vragen stellen tijdens de vragen-sessie. Want meneer Scheringa heeft het niet zo op journalisten. Dat was de voorwaarde om in Omnisport Apeldoorn de VIP Meeting bij te wonen waar Dirk Scheringa als gastspreker acte de présence gaf. Tijdens de eerste lezing die hij in den lande had gegeven, lagen er wel vijftig journalisten voor de deur en dat stond hem niet aan, luidde de verklaring van deze vragenboycot. Aanmelding vooraf moest juist weer wel, alleen al om meneer Scheringa en zijn beveiliging inzage te kunnen geven in wie er allemaal zouden komen. Bij binnenkomst een polsbandje om; versteelingen kregen geen kans.

Waar Scheringa komt, wordt hij op de voet gevolgd. Welk medium dan ook, zijn naam komt gegarandeerd voorbij. „We leven in een RLT Boulevard-maat-

schappij”, typeerde de oud-bestuursvoorzitter en -grootaandeelhouder van DSB al die aandacht meermaals. „Nieuws is belangrijk, nieuws is geld waard, iedereen wil nieuws snel brengen”, ergerde hij zich hardop.

OPGEVEN

Voordat Scheringa in Omnisport van wal stak, was het de beurt aan Jacco Eltingh die zijn licht liet schijnen over ‘Opgeven is geen optie’, Scheringa’s en ook Eltingh’s thema die avond. De vlot en vloeiend pratende oud-tennisprof boeide met sportieve anekdotes over situaties waarin opgeven een optie was. Maar hoe boeiend hij ook sprak, de zaal keek de klok vooruit en was in afwachting van Scheringa. Hem horen spreken rechtvaardigde immers de entreeprijs van bijna honderd euro voor die avond.

Scheringa zou zich als een vis in het water moeten voelen. Want Apeldoorn is hem niet onbekend. In 1972 zat hij in Apeldoorn op school vertelde hij, de opleiding voor rijkspolitie. Toen had je hem hollend door de bossen kunnen aantreffen, zei hij.

Het weerzien met Apeldoorn zorgde echter niet voor een ontspannen avond. „Dit is mijn nieuwe vak geworden. Ik had eerst een ander vak, maar je moet toch je boterham verdienen”, beet hij het spits schutterend af. Om na zijn Apeldoornse ontboezeming zich eraan te wagen een reeks tips de zaal in te slingeren. Wisten de ondernemers wel dat je aan de non-verbale communicatie kunt zien wat iemand denkt? Als je onderhandelt en iemand gaat achterover zitten, dan is het bod te laag. Leunt iemand voorover en praat hij mee: dan zit je goed, aldus Scheringa.

Vervolgens nam hij een slok water, want de keel moest hoognodig gesmeerd worden. Zo’n praatje was hij in tegenstelling tot Eltingh niet gewend, bekende hij. En verder ging hij met zijn tips.

„Doe actief mee met sociale netwerken als Twitter, Hyves en Facebook. Zoek interactie met de klant, want op die manier doe je zaken, ook in de toekomst”.

Een goede database van je klanten opbouwen loont, luidde een andere tip. „De eerste vraag is: hoe komt u aan

ons? Dan kun je zien waar je de reclamegelden aan kunt besteden. Door een goede database kun je ook klanten mailen die geen product afnemen”.

„Waar we ook goed in waren bij DSB, is dat zeventig procent van de werknemers vrouw was, met een gemiddelde leeftijd van 27 jaar”, vervolgde hij. „Dat komt uit de oertijd. De vrouw kan zes dingen tegelijk, de man maar één ding”. En vervolgens wijdde hij uit, om met een grapje af te sluiten.

De ongeschreven regels voor een gastspreker schrijven voor dat je zo nu en dan een kwinkslag maakt, of gewoon voortdurend cabaretesk je voordracht vormgeeft. Ruud Koonstra bijvoorbeeld, toonde kort daarvoor bij Marialust dat tot in de puntjes te beheersen. Daar zou Scheringa nog een puntje aan kunnen zuigen. Zijn poging: hoe kun je zien dat een vrouw jou leuk vindt? Het antwoord: als de handpalm naar jou is gericht en hoe sneller ze zwaait, hoe leuker ze je vindt. Hij illustreerde het door met open handpalm snel naar de zaal te zwaaien en de toehoorders lachten gewillig.

En hij oereerde verder: over ‘de lat die bedrijven hoog moeten leggen door de beste mensen proberen aan te trekken’ en ‘dat het goed is om jonge mensen met talent aan te nemen, al kunnen die best een beetje dominant zijn’.

Kijk goed hoe de tijdsbesteding is in verhouding tot de omzet, luidde een ander advies. Zelf stelde hij zijn activiteiten bij, toen hij zag dat een activiteit zeventig procent van zijn tijd opslopte, terwijl het maar drie procent omzet opleverde.

TSUNAMI

Scheringa sprak over de fantastische saamhorigheid onder het DSB-personeel tijdens hun ontslag. Trouwe medewerkers waarvan enkelen hem nog steeds bezoeken. Hij vertelde dat hij pijnlijke vragen bij Pauw en Witteman trotseerde, over de ‘tsunami’ die hem overspoelde na het faillissement. Tienduizenden steunbetuigingen kreeg hij en in verhouding maar weinig brieven van gedupeerden. Eigenlijk maar twee, aldus Scheringa. Maar ja, er zijn ook maar 150 gedupeerden vastgesteld door de curatoren vervolgde hij. „Meer kan ik er niet van maken. Er zijn echt geen tienduizenden gedupeerden. Zoveel klanten hadden we niet eens”.



Jacco Eltingh luistert, Dirk Scheringa spreekt.

ekken voor meneer Scheringa



Met open handpalm zwaaien naar de zaal. Die lacht gewillig.

„We hebben ieder jaar winst gemaakt, dat maakt het wel heel onbegrijpelijk”, klonk het vanuit de beklagdenbank.

HANDSCHOENTJES

De zaal gaf hem de ruimte zo lovend en warm over zichzelf te spreken. Voordat de vragenstellers van wal staken bij de vragensessie die volgde na de presentatie, trokken ze eerst stuk voor stuk hun

fluwelen handschoentjes aan. Ze spraken van: „Meneer Scheringa: wat fijn dat u zo open bent.” „Meneer Scheringa, u heeft het wel heel zwaar, waar ligt u wakker van?” „Meneer Scheringa...” Dat was koren op zijn molen. „Meneer Eltingh”, vroeg opeens iemand. „Jacco hoor”, zei Eltingh, waarna ‘meneer Scheringa’ de volgende vraag beantwoordde en en passant

vertelde: „Tuitert sms'te: ‘Dirk, deze medaille heb ik ook aan jou te danken’.”

Maar o wee, een meneer met een kritische vraag constateerde dat zelfreflectie ontbrak bij Scheringa. „Maar, die mediahype is niet zomaar ontstaan. Die heeft toch ergens een voedingsbodemp?”, was de kritische noot. Waarop

Scheringa antwoordde: „Dat moet u toch in het boek lezen.” En zo ontweek hij alle moeilijke vragen. „Dat staat in het boek”, klonk het steevast als het hem te heet onder de voeten werd. Daarnaast sprak hij te pas en te onpas zijn hoop op een parlementaire enquête uit. „Dan komt de onderste steen boven. Ik zie het met vertrouwen tegemoet”.<



Onderonsje na afloop.

Scheringa opnieuw in business

„Opgeven is geen optie”, aldus Dirk Scheringa tijdens de VIP Meeting in Omnisport Apeldoorn. Geen loze woorden van de oud-DSB-topman. Vlak na het faillissement startte hij met nieuwe bedrijfsactiviteiten. „Ik ga toch door met ondernemerschap, want dat ligt me het best”, bedacht Scheringa die op de bovenverdieping van zijn huis samen met zijn eerder ontslagen secretaresse zijn nieuwe bedrijf begon. Zijn activiteiten? „Mijn werk is het verlenen van diensten: ik geef lezingen”.

Scheringa zit ook in beveiliging. Boven in de garage werken vijf – eerder ontslagen – veiligheidsmensen. Scheringa kan bijvoorbeeld af luisterapparatuur regelen of gepantserde auto's en beveiliging voor evenementen.

Verder wordt hij volgens eigen zeggen veel gevraagd voor adviezen, om compagnon te worden of om een bedrijf naar een hoger plan te tillen. Ook zou hij worden benaderd voor commissariaten, maar die houdt hij tot ongeveer mei af, totdat alle commotie afneemt.