

Praten over oplossingen, niet over prijs

22-03-2003 01:00

Zandvoort zette altijd al in op kwaliteit, maar kreeg soms toch wat moeilijk voet aan de grond. Met de probleemgerichte Z-nagels kwam daar snel verandering in. "Als je een aannemer de voordelen van die nagels één keer goed uitlegt valt het kwartje en gaat het helemaal niet meer over de prijs," aldus vertrekkend verkoopleider Eric Goorman en zijn opvolger Gideon Koens.

Marc Nelissen