

LAURENT WINNOCK

WAT DOE JIJ TUSSEN
12:00
en
14:00?

PROLOOG	
De kunst van de businesslunch	9
DEEL 1	
Businesslunches: doel en oorsprong	13
1. Culinaire diplomatie: de taart in ongelijke stukken verdeeld	15
2. Doel van de businesslunch	21
DEEL 2	
De mise-en-place	35
1. De onzichtbare voorbereiding van een zakenlunch	36
<i>Tijd is geen detail</i>	37
2. Definieer wat je wil bereiken met je lunch	40
3. Onontbeerlijk ingrediënt voor je businesslunch: je netwerk	43
4. Wie zit er nu eigenlijk aan jouw tafel?	51
5. De tafel is een scène, jij kiest het decor	53
<i>De akoestiek is prioriteit nummer 1: je moet elkaar kunnen begrijpen</i>	58
<i>Discretie komt bij vele tafelgenoten op een tweede plaats</i>	58
<i>De bereikbaarheid en eventueel parking moeten goed zijn</i>	59
<i>De locatie moet aansluiten bij het doel</i>	60
<i>Hoe het onthaal en de service je lunch kunnen maken of breken</i>	61
<i>Houd rekening met voedings- en dieetvoorkeuren</i>	65
<i>Schakel je netwerk in om een geschikte locatie te vinden</i>	66
6. Laatste touch van de voorbereiding: de uitnodiging	69

DEEL 3

De mayonaise pakt: een geslaagde businesslunch

1. Hoe je een geslaagde businesslunch overleeft	83
<i>Dresscode</i>	85
<i>Op tijd</i>	87
<i>Het ijs breken</i>	88
2. Wat valt er te eten en te drinken?	94
<i>Wat met alcohol?</i>	97
3. Voor-, hoofd- en nagesprek	104
<i>De fluistertaal van het lichaam</i>	106
<i>Een haar in de boter</i>	107
<i>De lunchmetronoom richting afsluiting</i>	108
<i>Follow-up</i>	110

DEEL 4

‘Speciallekes’

1. Bijzondere verhalen	121
2. Harry Potter-moment	122
3. Fusiontafel: focus op cultuurverschillen	126
<i>Ongeschreven regels</i>	128
<i>Internationale etiquette</i>	131
4. The Club	137
5. Spek met eieren of toch liever koffie met taart?	145
<i>Ontbijtvergaderingen</i>	145
<i>Koffie</i>	148
<i>Community/teambuilding</i>	149
6. Wat als het fout loopt?	151

UITSMIJTER

Het Praagse experiment	159
-------------------------------	-----

EPILOOG

Altijd blijven eten	171
---------------------	-----

Een smakelijke businessreis door Vlaanderen en Brussel

175

PROLOOG

De kunst van de businesslunch

‘Mijn hele carrière is gebouwd op het informele netwerkkarakter van een businesslunch, Laurent. Straffer nog, mijn eerste contract is zelfs getekend aan een lunchtafel.’

Aan het woord is niet een Étienne Davignon of Luc Bertrand, eeuwenoude ‘Clichés of Belgian Industry’. Neen, getekend: Pascale Van Damme, dynamische, succesvolle zakenvrouw, CEO bij Cordeel en tevens visionair voorzitter van de Royal Belgian Football Association. U weet wel, de krabbenmand van mannelijke ego’s bij uitstek.

Zoals mijn meeste gesprekspartners voor dit boek kan zij tijdens een telefonisch onderhoud niet genoeg benadrukken hoe belangrijk het is om het relationele aspect van het zakenleven uit te bouwen. Daarbij dienen een uitnodigende tafel, comfortabele stoelen en een vleugje gastronomische vrijgevigheid als ideale smeerolie voor een geslaagde zakelijke connectie.

Of hoe een restauranttafel voor een kers op de taart kan zorgen in het uitbouwen van je business.

Maar waarom nu een boek over zakenlunches? Leef ik in het verleden? Is dat niet allemaal passé?

Als je het hebt over de vier uur durende bacchanalen met afsluitende sigaar voor oude witte mannen, dan geef ik de criticasters

gelijk. Maar in alle gesprekken met geslaagde maatschappelijke en zakelijke leiders voor dit boek, is er niemand die daar opnieuw voor pleit. Neen, een businesslunch moet efficiënt zijn en een doelstelling helpen realiseren – en is verdomd hard werken. Maar pas wanneer je een zakenpartner in een informeler kader kan spreken en daarbij een maaltijd deelt, leg je de basis voor een duurzame gemeenschappelijke toekomst. Een maaltijd delen is trouwens van alle tijden en een van de mooiste signalen die je aan een businessrelatie kan geven, als teken van respect. Professor Charlotte De Backer omschrijft het verderop in het boek als ‘een subtiele vorm van culinaire diplomatie’.

Tezelfdertijd staat het informele zakelijke treffen aan een eettafel onder druk. Sommigen hebben nooit de volle mogelijkheid ondervonden om het relationele van hun functie uit te benen, zeker startende ondernemers of jonge managers die door covid het sociale luik van hun job ontbeerden. Het doorgeslagen hybride (thuis)werken zorgt er bovendien voor dat connecteren en zakendoen te veel uit handen worden gegeven aan de Microsoft- en Googlemogols van deze wereld. Ook niet bepaald de types die je van enige intermenselijke kunde kan beschuldigen.

Het is nochtans een levensbelangrijk aspect van je professionele ontwikkeling als ondernemer en corporate manager. Het helpt je netwerken uitbouwen, sociale conventies eigen maken, culturen begrijpen, deals smeden, promoveren.

Maar je moet het wel goed doen.

In dit boek neem ik je mee door alle aspecten van de businesslunch (diner kan ook). Van de ideale locatie tot hoe je van smalltalk naar je lunchdoelstelling accelereert, langs akoestische wensen en discretie. Gebaseerd op mijn eigen ervaringen, inzichten én blunders, geholpen en geassisteerd door negentien kleppers uit het zakelijke en maatschappelijke Belgische leven: van een minister tot power(tech)ladies, van CEO's en rasechte ondernemers tot een sterrenchef en -gastvrouw, en met een unieke academische saus.

Tijdens onze gezamenlijke businesslunches gaven ze elk een exclusieve inkijk in hun tafelaanpak, inclusief wat soms fout liep tijdens hun zakenlunches. De menukaart wordt trouwens ook aangevuld met hun inspirerende managementpraktijkervaring.

Letterlijk en figuurlijk honger gekregen? Veel lees- en (toekomstig) tafelgenot!

DEEL I

*

Businesslunches: doel en oorsprong

HOOFDSTUK 1

Culinaire diplomatie: de taart in ongelijke stukken verdeeld

Terwijl Belgen terecht als volleerde bourgondiërs worden gecatalogeerd en wij ons als beroepsbevolking gelukkig meer aan de Frans-Italiaanse kant van de zakenlunchcultuurgrens bevinden, en niet bij de karnemelkadepten boven de Moerdijk, bestaat er in ons land weinig academisch onderzoek over het belang van samen eten.

Sinds een poosje mag ik me een trots lid van de Orde van den Prince noemen en het was daar dat ik tijdens een van de maandelijkse bijeenkomsten – waar de Nederlandse taal, cultuur en bourgondisch samen tafelen elkaar treffen – de eerbiedwaardige professor Charlotte De Backer leerde kennen, tijdens haar inspirerende keynote over haar jarenlange onderzoek aan Universiteit Antwerpen. Een zogenaamde ‘researchlunch voor mijn boek’, zoals ik het telkens aan mijn boekhouder probeer te verkopen, kon niet uitblijven.

We spreken af in de nabijheid van de universiteit bij de Siciliaan Amuri. Algauw blijkt haar keuze voor het restaurant het ideale gespreksstartschot te zijn: we delen de passie voor de ‘cucina povera’ – de eenvoud en voedzaamheid van wat het Italiaanse platteland te bieden heeft, gekoppeld aan het sociale aspect van samen koken en eten (en het liefst in een idyllisch kader).

Professor De Backer heeft haar academische pad nooit als vanzelfsprekend ervaren. Aanvankelijk wilde ze productontwikkeling

studeren in Antwerpen, maar haar leven liep anders en voor even had ze een baantje bij Ava Papierwaren in Gent. Uiteindelijk koos ze voor communicatiewetenschappen omdat het gebouw toevallig recht tegenover haar werk stond.

Zoals de serendipiteit mij haar deed ontmoeten, zorgde diezelfde serendipiteit in haar geval voor baanbrekend onderzoek voor ons land.

Ondanks de sterke focus op media binnen de communicatiewetenschappen, ontwikkelde Charlotte een fascinatie voor het expertisedomein van interpersoonlijke communicatie. Tijdens haar doctoraat specialiseerde ze zich in roddelgedrag. Hoewel dat soms als een triviaal onderwerp wordt gezien, vindt zij het juist fascinerend omdat roddelen een diepmenselijk fenomeen is dat sterk verbonden is met eten en sociale verbindingen. Zo kwam voeding vanzelf in haar onderzoek terecht: maaltijden zijn momenten van verbinding, subtiele onderhandelingen en communicatie.

Na haar doctoraat werkte Charlotte aan het Center for Evolutionary Psychology in Santa Barbara, wat haar perspectief verder verbreedde. Er volgde een aanstelling aan de universiteit van Leicester. Terug in eigen land deed ze verdere onderzoekservaring op bij de interdisciplinaire groep van prof. Johan Braeckman. Toen kwam de vacature aan Universiteit Antwerpen, waar interpersoonlijke communicatie als een volwaardig vak werd aangeboden en ze alles op alles zette om de positie te bemachtigen. Het leverde een mooie kans op om vastberaden haar passie verder uit te bouwen, een niche die in Europa vaak tussen psychologie en massacommunicatie in valt, maar wel een aandachtwaardige discipline is.

In haar boek *Niet iedereen kan een bizon schieten* onderzoekt Charlotte hoe voedsel diep verweven is met onze sociale en emotionele levens. Eten is volgens haar veel meer dan een fysieke noodzaak, het is een fundamenteel communicatiemiddel dat sociale cohesie versterkt en subtiele machtsverhoudingen aan tafel blootlegt. Ze stelt dat 'het

delen van voedsel een cruciale rol speelt in het opbouwen en onderhouden van sociale relaties'. Een treffend voorbeeld is het verschil tussen het serveren van een hele taart versus individuele cupcakes op een kinderfeestje: 'Door een taart in ongelijke stukken te snijden, leren kinderen onderhandelen en rekening houden met anderen, terwijl individuele porties deze sociale interactie verminderen.'

Ze beschrijft een studie waarin bleek dat gezinsmaaltijden de sterkste vorm van sociale cohesie bieden, boven spelletjes spelen of andere groepsactiviteiten. Het delen van eten, omgaan met subtiele sociale signalen en creëren van vertrouwen blijken sleutelfactoren te zijn. Charlotte: 'Een van de dingen die wij onderzocht hebben, heeft te maken met gewoon samen zitten en eten delen. Doordat je deelt, moet je rekening houden met elkaar.'

Eten delen is iets heiligs. Eten of drinken weigeren is daarom een oud taboe in alle beschavingen. Dat is volgens Charlotte de reden waarom vegetariërs vandaag nog steeds zo'n wrevel opwekken aan tafel. Zij weigeren in de perceptie van anderen het voedsel dat gedeeld wordt. Traditioneel staat dat gelijk met een onbeleefde afwijzing.

Charlotte benadrukt eveneens het belang van samen koken en eten als tegengewicht voor obesitas en sociale vervreemding. 'Het gezamenlijke kook- en eetproces versterkt sociale banden en bevordert een gezonde levensstijl,' zegt ze, verwijzend naar het mediterrane dieet als voorbeeld van hoe voeding en sociale interactie nauw met elkaar verweven zijn. In contrast daarmee staat gemaksvoeding die, hoewel praktisch, leidt tot verlies van sociale interactie en mogelijke gezondheidsproblemen. 'Kant-en-klare maaltijden missen de persoonlijke touch,' aldus Charlotte, 'wat vergelijkbaar is met seks zonder liefde.'

Maar hoe verhoudt dat zich dan tegenover zakelijke lunches of diners? 'Zakelijke lunches zie ik als een essentieel onderdeel van moderne professionele interacties, waarin het sociale element van

samen een maaltijd delen subtiel maar krachtig wordt ingezet. Ze vormen een delicaat spel van nabijheid en afstand. Ze kunnen economisch voordeel bieden door zachte diplomatie, maar mogen de relatie natuurlijk ook niet te persoonlijk maken,' betoogt Charlotte. 'En dat gaat heel ver terug in de geschiedenis. Aristoteles adviseerde bijvoorbeeld dat je vaak samen moet eten met je vijand. Door net dat te doen, neem je een deel van de spanning weg. Benjamin Franklin, een van de Founding Fathers van de Verenigde Staten, bracht bijvoorbeeld politieke tegenstanders samen rond een maaltijd om een consensus te bereiken over de te schrijven Amerikaanse grondwet. Deze voorbeelden tonen hoe voedsel effectief ingezet kan worden als diplomatiek middel om relaties te bouwen en conflicten te verminderen. Moeilijke gesprekken tijdens een maaltijd kunnen subtiel worden afgeleid door te praten over het eten zelf. Dat creëert ook meer vertrouwen. Het is ook altijd zo ingezet in de geschiedenis.'

'The banquet was a chance to follow the precept of keeping your friends close and your enemies even closer. They allowed emperors to display political power and wealth, and dispense valuable favors to the invitees and monitor potential rivals. Even before there were emperors, members of the Roman elite held private banquets as a way to show off, network, reward friends and diss enemies,' schrijft historicus en Cornell University-professor Barry Strauss in zijn boek *Ten Caesars: Roman Emperors from Augustus to Constantine*. Niet alleen ceremoniële diners, ook kleinschalige etentjes speelden een rol in de diplomatie. Marcus Aurelius, wiens overpeinzingen ik nog regelmatig lees en die bekendstond om zijn stoïcijnse matigheid, gooide het over die boeg. In de praktijk gebruikte hij gerechten en geschenken om bondgenoten te winnen.

In middeleeuws Europa ging het er vaak net zo extravagant aan toe. Neem het beroemde Goudlakenkamp (Engels: Field of the Cloth of Gold, Frans: Le Camp du Drap d'Or), een ontmoeting nabij het huidige Calais in juni 1520 tussen Hendrik VIII van Engeland en Frans I van Frankrijk. Achttien dagen lang bivakkeerden twaalfduizend hovelingen in tenten van met goud versierd doek, waarbij

'nacht na nacht' gejaagd, geplempt en gefeest werd¹. Het menu las als een middeleeuws droomboek: alleen al tijdens de logeerpartij werden 29.000 vissen, 98.000 eieren, bijna 7.000 pluimdieren en 216.000 liter wijn geserveerd! Die monsterbanketten, vergezeld van steekspelen en toernooien, moesten de vriendschap 'entre les maîtres' vieren – en tegelijk sporen van macht en prestige nalaten. Op de slotdag wisselden de koningen kostbare juwelen en kronen uit onder een laatste toast, waarbij het vollopen van de glazen de alliantie bezegelde².

Maar even terug naar de zakelijke context van vandaag. Praktische anekdotes uit professor De Backers eigen ervaringen illustreren haar inzichten over zakelijke lunches en culturele gevoeligheden. Charlotte vertelt over een ongemakkelijke situatie met een Taiwanese consul die uit beleefdheid in haar navolging appeltaart bestelde, terwijl ze wist dat hij dat eigenlijk niet lustte. Dat benadrukt volgens haar het belang van cultureel bewustzijn en empathie tijdens zakelijke maaltijden. De keuze van de juiste locatie en gerechten en kennis van culturele eetgewoontes kunnen een krachtig middel zijn om zowel zakelijke doelen te bereiken als persoonlijke verbinding te versterken.

Charlotte wijst erop hoe subtiel en krachtig voedsel communiceert: het kan warmte en verbondenheid uitstralen, maar ook weerstand oproepen indien geforceerd. 'Het samenzitten rond eten is een intieme daad die zorgvuldig en strategisch moet worden aangepakt, zowel privé als professioneel. Ik beschrijf de delicate balans tussen nabijheid en afstand tijdens zakelijke lunches als een subtiel vorm van culinaire diplomatie. Tegelijkertijd wil ik waarschuwen dat wanneer die businesslunches te persoonlijk worden, ze hun professionele doel kunnen verliezen.'

¹ <https://www.smithsonianmag.com/history/five-hundred-years-ago-henry-viii-and-francis-i-spent-19-million-18-day-party-180975116/>

² <https://www.historic-uk.com/HistoryUK/HistoryofEngland/Field-of-The-Cloth-Of-Gold/#:~:text=skill%2C%20in%20the%20king's%20large,banquets%2C%20dances%20and%20theatre%20performances>