

## ***Even uw aandacht...***

*Deze 'smaakmaker' laat u toe kennis te maken met dit werk.  
Dit tekstfragment mag niet gebruikt worden voor opvoering. Het  
mag niet worden gedownload, afgedrukt of verder verspreid.  
Indien deze smaakmaker u bevalt, raden we u aan het volledige  
toneelstuk te ontlenen en te lezen voor u tot de aankoop van  
boekjes voor opvoering beslist.*

*Veel leesplezier!*



# DE BON

Komische eenakter

door

Eric Clavie

Toneelfonds J. Janssens – Antwerpen  
2005  
Nr.2879

## **OPVOERINGSRECHT**

Het opvoeringsrecht wordt verkregen na aankoop van tenminste DRIE tekstboekjes bij de uitgever en na betaling van de verschuldigde opvoeringsrechten aan:

Toneelfonds J. Janssens B.V.B.A.  
Te Boelaerlei 107  
2140 Borgerhout Antwerpen  
rechten@toneelfonds.be

Bij aankoop van het verplicht aantal boekjes krijgt men van de uitgever een formulier "aanvraag tot opvoering". Op dit formulier moet men plaats en datum(s) van opvoering invullen; het moet minstens vier weken voor de opvoering(en) naar Toneelfonds J. Janssens B.V.B.A. worden gestuurd.

Enige tijd voor de opvoeringen ontvangt u dan van hen de factuur voor te betalen auteurs- en/of vertaalrechten

*Men is volgens de Auteurswet strafbaar als men gebruik maakt van gekregen, gehuurde, geleende of gekopieerde boekjes.*

***Wanneer men niet voldoet aan de hier opgesomde voorwaarden, worden de geldende opvoeringsrechten met 100% verhoogd.***

Voor Nederland wende men zich tot:

I.B.V.A "Holland"  
Postbus 363  
1800 AJ Alkmaar.  
info@ibva.nl

TARIEFCODE A3

### ***BELANGRIJKE OPMERKING !***

Alle rechten voorbehouden. Iedereen die toestemming verkreeg het stuk *DE BON* op te voeren moet de naam van auteur *ERIC CLAVIE* vermelden in alle publicaties die n.a.v. de voorstellingen verschijnen.  
De auteursnaam moet onmiddellijk onder de titel vermeld worden, in een lettertype minstens half zo groot als dat van de titel, maar minstens twee keer zo groot als dat waarin de naam van de vertaler, regisseur en spelers wordt vermeld.

Wettelijk depot D/2005/0220/020  
ISBN 978-90-385-0918-1

© 2005 Toneelfonds J. Janssens/Eric Clavie  
[www.toneelfonds.be](http://www.toneelfonds.be)

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvuldigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, internet of op welke wijze ook zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Toneelfonds J. Janssens – Te Boelaerlei 107 – 2140 Bght Antwerpen  
Tel 03 366 44 00 . Fax 03 366 45 01 . [info@toneelfonds.be](mailto:info@toneelfonds.be)

## ***PERSONAGES***

(1 dame – 1 heer)

DE VERKOPER  
DE KLANT

## ***DECOR***

We zien een modieus ingerichte ontvangstruimte met daarin een bureaumeubel, een buffetkast, een sofa en een flipoverbord met aanwijsstokje. Op het coverblad van de flipover staat een groot logo "Van Doren Services" . Op het bureau prijken een design-pc (Mac) en een vaas met bloemen, op de buffetkast staan een cd-speler, een espressoapparaat, kopjes, een koellemmer met champagne en champagneglazen.

Het stuk bestaat uit één scène opgesplitst in verschillende delen die door een kort muziekje van elkaar gescheiden zijn (zoals tussen twee reclamespots)

**Scène 1**

*(De verkoper leest een boek "Topverkoper, iedereen kan het". Er wordt aangebeeld. Hij bergt het boek op, strijkt zijn zwart kostuum glad, zet een muzak achtergrondmuziekje op en gaat de deur opendoen.)*

*(Een krankzinnig modieus geklede vrouw komt binnen. De verkoper is een toonbeeld van hoffelijkheid.)*

VERKOPER : Goeiemiddag, mevrouw. Komt u binnen, neemt u plaats.

*(De verkoper begeleidt de vrouw naar binnen, schuift aan zijn tafel een stoel achteruit en laat haar plaatsnemen. De vrouw kijkt onderzoekend rond.)*

KLANT : Een elegante zaak, meneer.

VERKOPER : Van Doren, Jan J van Doren, zaakvoerder en PC, personal consultant.  
En u bent?

KLANT : Francesca Van der Landen.

VERKOPER : Aangename kennismaking, mevrouw van der Landen. Mag ik?

*(De vrouw staat weer op, draait even rond alsof ze in een modeshow loopt, en laat haar jas aannemen.)*

KLANT : Hebt u geen showroom?

VERKOPER : *(reageert snel)* Een espressootje?

KLANT : Eh ... Graag!

*(De verkoper zet de espressomachine in werking. Ondertussen gaat de vrouw naar de pc, die ze bewonderend onderzoekt. Ze tikt enkele keren op het klavier. De computer maakt het "errorgeluid", de vrouw tikt geamuseerd een deuntje met het geluid en glimlacht.)*

Vorige week heb ik zelf een espressomachine gekocht. Een schitterend toestel. Een Delonghi Espresso Supra X. Volautomatisch. Het design past als gegoten bij mijn Bulthaup.

VERKOPER : Bulthaup?

KLANT : Mijn keuken. Dat daar, dat is een Krupp, is het niet, meneer Jan J ...

VERKOPER : Van Doren. Zegt u maar Jan J, zoals mijn vrienden. Een Krupp Orchestro, jazeker, mevrouw Van der Landen.

KLANT : Een Krupp Orchestro was mijn tweede keuze. *(gaat op de sofa zitten)*

*(De verkoper zet twee kopjes neer.)*

Weet u, de Delonghi is duurder, maar ik kon niet weerstaan aan het exclusieve design. En de verkoper heeft een speciaal prijsje voor me gemaakt. Mmm. De subtiele geur van versgezette espresso! Het onweerstaanbare aroma van een zonovergoten landschap in Italië.

VERKOPER : Juist, ja.

KLANT : *(ze nipt van haar espresso)* Bent u tevreden over uw Mac? Ik twijfel nog tussen een pc en een Mac. Maar een Mac is minder alledaags. Niet? En je kan er evengoed internet mee ontvangen niet? En e-mailen?

VERKOPER : Een diepzeegroene Mac zal u beeldig staan.

KLANT : *(blij met het compliment)* Dank u.

VERKOPER : Mevrouw van der Landen, u hebt recht op ons uniek VIP-welkomstgeschenk. *(zet de vrouw een wobblers op het hoofd, een diadeem met daarop een reclameboodschap die op een veer heen en weer wiebelt. Op het reclameplaatje staat aan de ene zijde het logo "VAN DOREN SERVICES" en op de andere zijde: "IK KEER TEVREDEN TERUG")*

KLANT : Waw, een collectors item! Noem mij maar Francesca, hoor.

## Scène 2

VERKOPER : *(neemt plaats naast haar in de sofa)* U hebt oog voor kwaliteit,

Francesca, dat zie ik meteen. U en ik, wij zitten op dezelfde golflengte. Uw be...

KLANT : Ja ja, enkele dagen geleden vond ik ... wacht. Ik heb hem bij. *(ze rommelt in de handtas die ze meebracht en haalt er autosleutels uit die ze op de tafel legt)* ... Van de Alfa ... Een paar dagen geleden vond ik in TV-Blad – mijn echtgenoot neemt dat omdat de programma's daar in van die handige overzichten in staan. *(ze legt een gsm op tafel)* Maar waar heb ik die nu gelaten. *(ze legt een tweede gsm op tafel)* Ik heb er altijd eentje in reserve, voor het geval dat de eerste plat valt ... *(ze zoekt verder in haar tas)* ... Zelf lees ik daar niet in, hoor. Ik prefereer Avenue. *(ze haalt een flesje parfum uit haar handtas)* Chanel ... ik ga nooit buiten zonder. *(ze duikt weer in haar tas)* Ah. Hier is hij. *(ze schuift een bon over de tafel, naar de verkoper)* Die heb ik uit Tv-Blad geknipt.

*(De verkoper kijkt bewonderend naar de bon en dan naar zijn klant.)*

VERKOPER : Ah, onze "Diplomat Nu-Of-Nooit-Bon". Mevrouw ... ik bedoel Francesca, mag ik u feliciteren. De Diplomat is absolute topklasse. Het strakke, tijdloze design, daar gaat u voor. Is het niet? Alfa Romeo, Chanel, Avenue, Mac, Delonghi ... de Diplomat. Hij past in het rijtje als een ster bij een Mercedes. En nog belangrijker: hij past bij u. Een doordachte keuze, Francesca. De Diplomat, mmm, uiteraard neemt u met minder geen genoeg.

KLANT : God, wat een mensenkennis! U doorgrondt mij beter dan mijn echtgenoot.

VERKOPER : Vakmanschap en ervaring, Francesca. En laat mij u op het hart drukken dat u uit ons ruim assortiment geen betere had kunnen kiezen. De Diplomat is robuust en toch elegant, afgewerkt tot in de puntjes. *(slaat de handen bij elkaar en kijkt omhoog)* Ah ... de onnavolgbare glans van echt mahoniehout. En dat alles, dankzij uw "Diplomat Nu-Of-Nooit-Bon" bon, slechts voor de prijs van finer.

*(De vrouw is beginnen snetteren. Haalt een zakdoek uit haar handtas.)*