

Kernfusie

– roman –

2015

© Ron van Wieringen

1. Carola

‘Godverdomme, daar heb je de eerste al,’ gromde Tony toen hij de enorme Volkswagen Phaeton het pad zag oprijden. Als dit maar niet betekende dat hij weer drie dagen lang achter de feiten aan zou lopen. Aan de andere kant van de lijn vroeg Tanja: ‘Wat is er aan de hand, lieverd? Heb je het tegen mij?’

Hij rechte zijn rug, haalde diep adem en liep naar de parkeerplaats, waar de auto over een kleine minuut uit zou komen als hij eenmaal om het meer heen gereden zou zijn. Met zijn ogen de auto over het pad volgend, zei hij: ‘Tanja, ik zie nu al iemand aankomen, weet jij hoe dat zit?’

‘Nee,’ zei Tanja. ‘Ik belde je alleen maar voor de laatste nieuwtjes. Van vroege deelnemers weet ik niets. Maar waarvoor ik belde, schatje, ik heb vanmiddag nog contact gehad met...’

Tony besloot dat hij niet wilde horen: ‘Het spijt me, vertel dat later maar.’ Hij drukte het gesprek weg. Tanja zou wel zeuren en protesteren, maar daar zou hij later wel mee dealen. Eerst dit. Wie was er zo vroeg en waarom? Tony was nog bezig geweest met het

klaarzetten van de stoelen en het controleren van het materiaal. Het was stom toeval dat hij de auto nu zag aankomen, alleen omdat de slechte ontvangst hier in dit godvergeten oord hem ertoe gedwongen had om naar buiten te rennen op het moment dat Tanja belde. Hij had zelfs getwijfeld of hij wel moest opnemen. Ze had er een handje van om te bellen op momenten dat hij zich eigenlijk moest concentreren voor een nieuwe lading deelnemers en druk was met de laatste voorbereidingen. Dan liep hij te stressen met flip-overs waar nog maar drie bladen op zaten, beamers met een gammel snoer, stiften die het niet deden en ontbrekende koffiekopjes en precies op zo'n moment belde Tanja altijd om te vertellen dat er twee klussen niet doorgingen en drie klanten niet wilden betalen. Ze mocht dan zijn alles zijn, zijn muze, de liefde van zijn leven, maar de trut had een waardeloos gevoel voor timing, dat moest gezegd.

Nu, op dit moment, kon er alleen maar nieuws zijn van Koudijs Health Insurance NV, van die afschuwelijke salestraining van vorige maand. En als daar nieuws van was, dan was het slecht nieuws. Het was niet verstandig dat Tony zich op een moment als dit teveel zou laten afleiden door de nasleep van de training die hij had verzorgd

voor de verkopers die door Berend Koudijs in een vlag van modernisme waren omgedoopt tot ‘accountmanagers’, ongeveer op het moment dat ‘Health Insurance’ de plek had ingenomen van ‘zorgverzekering’. Maar hij kon er niets aan doen; de ongemotiveerde groep verkoopklojo’s hield hem meer bezig dan hij wilde toegeven. Toen Tony de training had verkocht, had hij Berend Koudijs ‘gegarandeerd’ dat de omzet van het ‘accountmanagement team’ onmiddellijk na de training met dertig procent zou stijgen. ‘*Minstens* dertig procent, Berend, in de praktijk waarschijnlijk veel meer, you mark my words!’ Een standaard verkooppraatje dat het altijd goed deed, maar Berend Koudijs had erop gestaan dat het percentage in het contract opgenomen zou worden (‘gegarandeerd, zei je toch?’). Toen bleek dat de verkopers, een stoffig stelletje voormalig ziekenfondsambtenaren, tijdens de cursus alleen maar interesse hadden voor de koffie en de cake en vooral niet voor salesfunnels, integrale multilevel klantbenadering en best next proposals, voelde Tony de bui al hangen. En toen de verkoopresultaten direct na de training kelderden doordat de voornaamste concurrent van Koudijs Health Insurance NV een

grootse reclamecampagne lanceerde rondom BudgetCare, de goedkoopste zorgpolis van Nederland, hing Berend Koudijs onmiddellijk aan de telefoon om Tony te herinneren aan de afspraak: ‘Tony, goede vriend, ik mag toch wel aannemen dat je nog even wacht met het versturen van je factuur, tot blijkt dat onze verkoopresultaten inderdaad met meer dan dertig procent stijgen?’ Tony had zoals altijd optimisme en betrouwbaarheid uitgestraald en geroepen dat ze er wel uit zouden komen.

Maar omdat de schoorsteen toch moest roken, had hij Tanja opdracht gegeven om de factuur gewoon te versturen. Facturen kwamen immers altijd terecht op het bureau van één of andere suffe boekhouder die ze zonder problemen betaalde. En betalen zouden ze, verdomme. De uren waren besteed, Tony had een prima training gedraaid, ze konden hem niet verantwoordelijk houden voor de ongemotiveerde groep en het was niet meer dan fair dat er voor kwaliteit moest worden betaald.

Nu de Phaeton wat dichterbij was, zag Tony een vrouw achter het stuur zitten. Carola de Bretonnière, van Dutch Nuclear Sciences, hij herkende haar van de journaalbeelden. Ze was een maand of twee

geleden plotseling veel in het nieuws geweest, maar Tony wist niet meer waarom dat ook alweer was. Er was iets met het bedrijf aan de hand geweest, toen. Een of ander akkefietje met de directeur, de vader van Carola. Als hij de verhalen moest geloven, was het een wonder dat mevrouw de Bretonnière eens een keer zelf reed. Ze stond bekend als iemand die de voordelen van het zorgvuldig vergaarde bedrijfskapitaal goed wist te benutten en ze liet zich dan ook normaal gesproken overal heen rijden in haar bedrijfsauto met chauffeur. Hij was blij dat die er niet bij was. Tony zou niet geweten hebben wat hij aan had moeten vangen met zo'n knorrige oude kerel die omringd werd door de hinderlijke walm van een versleten kostuum dat twintig uur per dag wordt gesmoord tussen een zweterig mannenlichaam en oude leren autobekleding. Bovendien loopt zo iemand alleen maar drie dagen lang in de weg en zou Tony doorlopend eten en drinken te kort gekomen zijn, want de budgetten lieten het tijdelijk niet toe om ruim in te kopen. Alles stond al in afgepaste porties in de kelder.

Zes deelnemers zouden er zijn; Tony wist niet meer precies wie van hen de opdrachtgever was. Tanja had het wel gezegd, maar of

Carola de Bretonnière nu de opdrachtgever was of haar vader, dat had hij niet helemaal meegekregen. Had dat akkefietje van laatst niet te maken met het vertrek van de oude man uit het bedrijf? Was hij er niet uitgegooid? Of opgepakt?

De banden knerpten op het grind, toen de auto de parkeerplaats opdraaide. De glanzend gepoetste zwarte lak weerkaatste de zomerzon in Tony's ogen. Tony haalde diep adem. 'Think Positive!' zei hij hardop tegen zichzelf, alsof hij een van zijn eigen deelnemers was. Hij herinnerde zijn deelnemers altijd aan de kracht van positief denken, nu moest hij dat zelf ook op kunnen brengen. 'Vooruit Tony, haal het gevoel van je favoriete tropische eiland naar boven!' Deze drie dagen zouden gemakkelijk zijn, zei hij tegen zichzelf, gemakkelijk verdomme! Dit was geen training, dit waren geen ongemotiveerde verkopers die door hun baas gestuurd waren, dit waren geen twintig onbeschofte telemarketingmedewerkers die zich van de ene rookpauze naar de volgende sleepten. Het was een teambuilding voor een hoogopgeleid directieteam, dat was heel wat anders. Vergeleken met een paar dagen met het gemiddelde onderontwikkelde verkooptuig zou deze workshop een

wandelingetje in het park worden. Hij trok zijn buik in, stak zijn kin omhoog en zei hardop: ‘Kom op kerel, je krijgt nooit een tweede kans voor een eerste indruk!’

Als Tony het goed begrepen had uit de informatie die Tanja hem eerder had gegeven, had het Management Team van DNS een paar wisselingen van bezetting doorgemaakt (was dat misschien het verband met het akkefietje met Carola’s vader?) en was er nu behoefte aan een paar dagen teambuilding. Meer had Tanja hem niet kunnen vertellen, maar dat hoefde ook niet. In zijn dertigjarige carrière als mental coach had hij toch al een heel aantal teambuildings gedaan. En zelfs al was de laatste keer weer een paar jaar geleden, hoe moeilijk kon het zijn? Het programma van de vorige teambuilding lag al klaar in de ringmappen, binnen. Een eenvoudige find-and-replace van de bedrijfsnaam en het jaartal was genoeg geweest als voorbereiding. Een stukje kennismaking, daarna in de kring het delen van de persoonlijke doelen en met een eenvoudig testje het inzichtelijk maken van de persoonlijkheidsstructuren. Daarbij wat ontspanning in de buitenlucht, een stukje kanovaren, een survivalactiviteit die de groep

dichter bij elkaar moest brengen en een beetje personal exposure. Het bekende werk. De laatste keer, een paar jaar geleden, had hij wat Mindfulness moeten toevoegen, omdat de markt erom vroeg, maar in grote lijnen stond de inhoud van het product ‘teambuilding’ al dertig jaar stil. En al die tijd was het één van de producten van Breetvelt Career Coaching met de hoogste customer satisfaction score. Tenminste, als hij ooit een customer satisfaction score zou meten, dan zou de teambuilding er ongetwijfeld prima uitkomen. Dacht Tony.

Waarom deed die trut er zo lang over om uit te stappen? Ze keek eerst langdurig in de binnenspiegel en controleerde uitgebreid haar lippenstift, oogschaduw, haren en alles wat er maar gecontroleerd kon worden. Pas daarna stapte ze uit, streek haar bordeauxrode rok glad en klopte wat denkbeeldig stof van de revers van haar mantelpakje. Het leek haar niet te boeien dat Tony stond te wachten.

Langzaam draaide ze zich naar hem om en stak haar hand uit. ‘Jij moet Tony zijn,’ zei ze terwijl ze hem nèt niet aankeek en er vormde zich een glimlach om haar mond. Precies dezelfde glimlach als ze de journalisten en aandeelhouders schonk op de

journaalbeelden die hij gezien had. Een glimlach waarvan alleen een scherp waarnemer als Tony kon zien dat ze er geen reet van meende. ‘Wat fijn dat je er al bent,’ zei ze tegen de lucht naast Tony’s hoofd.

Natuurlijk was hij er al, hij was immers de trainer, wat dacht ze wel niet? Hij was hier vanmorgen al aangekomen. Alleen *zij* hoorde er nog niet te zijn. ‘Waarom ben je hier, trut? Wat moet dat zo vroeg?’ wilde Tony vragen, maar hij deed het niet. Het zou vanzelf wel blijken. Vrouwen als zij kwamen altijd onmiddellijk ter zake. ‘Mevrouw de Bretonnière, goed om u te ontmoeten.’

‘Zeg toch Carola, alsjeblijft,’ zei ze, terwijl ze haar blik richtte op de oude boerderij. Ze liep meteen naar de voordeur. ‘Hier naar binnen?’

‘Nee,’ zei Tony haastig, terwijl hij haar naar de staldeur begeleidde, ‘we zitten in de deel. U weet wel, het oude gedeelte van de boerderij, waar vroeger het vee stond.’

‘Het vee?’

‘Vroeger, nu natuurlijk niet meer, haha!’ Tony lachte geforceerd, maar Carola lachte niet mee.

‘We gaan een heerlijke driedaagse tegemoet,’ zei Tony. ‘Ik heb

een uitgebalanceerd programma voor u in elkaar gezet, helemaal op uw wensen afgestemd.’

‘Dat is mooi,’ zei ze. ‘Ik had ook niet anders verwacht, na dat uitgebreide intake-gesprek dat ik met je assistente heb gehad.’

Dit was een fijn stukje informatie, constateerde Tony. Nu hoefde hij zich niet meer af te vragen wie precies de opdrachtgever was: deze dame beschouwde zichzelf als opdrachtgever. Maar voor zover hij wist was haar vader een stuk belangrijker, hij moest nog wel achterhalen of die erbij zou zijn. En wat er met hem was.

Hij opende de grote deur en gebaarde dat Carola voor moest gaan. Daarna keek hij snel over zijn schouder om te zien of er niet toevallig nóg een grote auto over het pad kwam aanrijden. Gelukkig, niemand te zien.

Carola keek misprijzend de ruimte rond. Ze zag de kring van klapstoeltjes, met opengeslagen klappers en plastic pennen. Dit was een ambiance die Carola natuurlijk niet gewend was, constateerde Tony tevreden. Op deze manier was al direct duidelijk dat de regels tijdens deze dagen anders waren dan op kantoor of bij mevrouw thuis. Diepgaande Verandering, daar ging het om.

‘Ik wil nog niet te veel over het programma verklappen, natuurlijk, maar we zullen in elk geval uitgebreid de tijd nemen om elkaar in een wat andere setting te leren kennen. Wat informeler, zeg maar. Wat team-activiteiten, een beetje fysiek bezig zijn. Tegelijkertijd zullen we ook het gesprek als middel om tot elkaar te komen niet schuwen en wordt voldoende tijd ingeruimd voor stilte en bezinning.’

Ze bleef staan en keek Tony aan. ‘En om middernacht gaan we naakt om een kampvuur dansen?’

‘Nou nee, ik eh...’

‘Wat je allemaal opsomt komt nogal soft en zweverig op mij over. Net als deze vervallen stal. Er zit nog net geen gat in het dak. Heeft Tanja, die assistente van je, niet ge...’

‘Tanja is mijn vrouw,’ zei Tony. ‘Jawel, ze heeft precies doorgegeven wat er in de voorbespreking allemaal is gezegd. En nee, het wordt juist niet soft en zweverig, o god nee, daar houd ik helemaal niet van. Tembuilding is juist heel concreet, met een duidelijke doelstelling. En taken. En activiteiten. En dingen. Ontzettend concreet juist. Misschien maak ik zelfs wel notulen en

een actielijst.’

Ze liep naar een van de klapstoeltjes, legde de klapper die erop lag op de grond en ging voorzichtig zitten. Ze leek te verwachten dat het stoeltje haar niet zou houden, al had ze daar met haar slanke verschijning geen enkele reden toe. Tony moest bekennen dat ze een stuk jonger was dan hij had verwacht, een stuk aantrekkelijker ook, maar hij verbood zichzelf elke onzakelijke gedachte, we hebben het hier immers over de opdrachtgeefster.

‘U dacht, laat ik maar zorgen dat ik vóór de files naar de Ardennen rijd?’ vroeg Tony om haar aan te sporen om de reden van haar vroege komst met hem te delen.

Ze dacht een paar seconden na. ‘Tony, luister. Ik wil voor aanvang nog even een paar onderdelen van het programma met je doornemen.’

Tony werd nerveus. ‘Wat voor onderdelen?’

‘Heb je misschien eerst koffie voor me? Het was een lange reis.’

‘Ja, natuurlijk. Begrijp ik toch.’ Haastig liep hij naar de naastgelegen keuken, waar Gérard, de eigenaar van de boerderij, gelukkig een paar maanden geleden een Saeco-automaat had laten

plaatsen. Ondertussen viel zijn oog op zijn koffer met stiften en post-its en de dozen met materialen voor de verschillende programmaonderdelen. In zijn hoofd rekende hij snel uit hoe veel tijd hij nog had. Als hij Carola nu in een half uur de zaal uit zou kunnen werken, had hij nog net voldoende tijd om het whiteboard en de flipover uit de auto te halen, om de muziekinstallatie neer te zetten, om de stiften te controleren, om...

Na een halve minuut was hij terug met twee kartonnen bekertjes. Hij ging naast Carola zitten en toonde een open luisterhouding en een uitnodigende glimlach. Rapport, Tony, denk aan je rapport! Alles om er maar voor te zorgen dat ze snel ter zake zou komen.

‘Ik weet niet goed hoe ik dit moet zeggen, dus ik begin maar gewoon bij het begin. Je kent natuurlijk de historie van ons bedrijf, toch?’

‘Ja. Jazeker,’ zei Tony, zijn geheugen naspeurend. DNS, oftewel Dutch Nuclear Services, was opgericht door Charles de Bretonnière, zo veel wist hij uit de krant en van het journaal. Als hoofddocent aan de universiteit van Leiden (of Delft, daar wilde hij vanaf zijn) was Charles, bijgenaamd De Professor, begonnen met een bedrijf voor de

productie en levering van nucleaire grondstoffen voor de medische faculteit. Het bedrijf was flink gegroeid en voor zo ver Tony wist, werkten zowel Carola als haar broer er. Maar dat was het wel ongeveer. Hij had geen idee hoe het de laatste jaren met het bedrijf gegaan was en evenmin wat de rol van Carola, haar vader en haar broer binnen het bedrijf was. En al helemaal niet waarom ze nu hier was.

‘Goed,’ zei Carola, ‘zoals je weet is mijn vader dus recent overleden.’ Ze blies in haar koffie.

Ineens wist Tony weer wat dat ‘akkefietje’ rondom de directeur ook alweer was. De man was dood, dat was het.

‘Dat was twee maanden geleden, toch? Nog heel hartelijk gecondoleerd,’ zei hij gauw.

‘Dank je. Hij heeft ons vlak voor zijn overlijden nog een kleine poets gebakken,’ vervolgde ze.

‘Ons? Wie bedoelt u?’

‘Mij en mijn broer, als erfgenamen. Hij heeft ons een nare streek geleverd. Hij heeft op zijn sterfbed nog snel een fusie getekend met Nucletech.’

‘O,’ zei Tony. ‘Eh... ai.’

‘Je kent Nucletech?’

‘Eerlijk gezegd niet, nee.’

‘Goed, Nucletech is een klein bedrijfje, vijf jaar geleden opgericht door een paar bevriende studenten uit Leiden, van die jongens met snelle pakken en sportwagentjes. Van die praatjesmakers, die hun gebrek aan inhoud compenseren met geschreeuw. Ze maken apparatuur die gebruik maakt van het soort materiaal dat wij produceren. Althans, ze kopen deelfabrikaten op in China en assembleren die in Nederland.’

‘Waarom is dat zo erg? Zijn jullie concurrenten?’

‘Nee, nauwelijks. Hun klanten en onze klanten zijn vaak dezelfde, omdat deze eerst de machines kopen bij bedrijven zoals Nucletech en daarna naar ons komen voor de verbruiksmiddelen. Maar meer ook niet; er zijn veel meer bedrijfjes die dergelijke apparatuur maken en Nucletech is echt een kleintje. DNS heeft net zo veel overeenkomsten met Nucletech als een boer heeft met zijn koeien.’

‘Waarom zijn jullie dan samengegaan?’

‘Het waarom is niet belangrijk,’ zei Carola. ‘Het punt is dat, dank zij mijn vader, de twee managementteams nu samen aan één vergadertafel zitten en we alle posities dubbel hebben. We hebben twee sales managers, twee operational managers. En wat nog het ergste is: we hebben ook twee CEO’s. Waarbij Ben Arends helemaal geen verstand heeft van onze business, onze klanten en onze processen.’

‘Dat is de CEO van Nucletech?’

‘Van het voormalige Nucletech, ja. Nucletech bestaat niet meer. DNS is zeker tien keer zo groot, het was een standaard overname.’

‘Ah. Ik begrijp het.’

‘Prima, dat is dan afgesproken?’

Tony keek haar onderzoekend aan; hij had plotseling het idee dat hij iets gemist had. ‘Wat is er “afgesproken”?’

‘Dat jij ervoor zorgt dat de onderlinge verhoudingen duidelijk zijn, nog voordat we weer naar huis gaan. Er is natuurlijk altijd voldoende plaats binnen DNS voor een stel talentvolle jonge honden, maar we moeten wel duidelijk maken dat het managementteam blijft zoals het is. Van die knapen zullen we erachter moeten komen waar

hun talenten liggen. Als ik er heel optimistisch vanuit ga dat ze ergens talent voor hebben. En waar ze binnen het bedrijf bruikbaar zijn. Dat moet deze dagen heel duidelijk worden, want nu denken ze nog dat ze in het MT zitten.’

Tony liet dit even tot zich doordringen. ‘Ik had eigenlijk gerekend op een teambuildingssessie. Met zes mensen, die samen één team moeten worden.’

‘Kijk Tony, jij moet natuurlijk doen waar jij goed in bent. Maar als je het mij vraagt zul je ook wat onderdelen in het programma moeten stoppen die de talenten en mogelijkheden van iedereen duidelijk maken. Zodat duidelijk wordt wie in het samengevoegde bedrijf op welke positie hoort. Ik bedoel: ik wil me niet met jouw verantwoordelijkheden bemoeien, maar volgens mij kun jij er nooit één team van maken wanneer alle stoelen dubbel bezet zijn. Daar zul je toch wel snel een oplossing voor moeten vinden.’

‘Op die manier. Ja, nee, we zullen natuurlijk kijken naar de verschillende posities.’

‘Met als randvoorwaarde dat mijn positie wordt versterkt.’

‘Wat?’

‘Die Ben Arends denkt dat hij mede-CEO is. Dat moeten we oplossen. Ik vraag me zelfs af of hij überhaupt MT-materiaal is. We moeten duidelijk krijgen of hij daar de talenten voor bezit.’

‘Maar dan wordt het een assessment, dat is iets heel anders.’

‘O? Maar dat lijkt me prima, Tony. Dan wordt het een assessment, ik vind het goed.’

‘Ja, maar...’

‘Zo zie je maar, het is goed dat ik vroeg gekomen ben. Blijkbaar moet je je programma nog een beetje aanpassen.’

‘Wat? Ik moet eigenlijk nog een hoop doen, dus ik...’

Carola stond op en liep naar de deur. ‘Dan laat ik jou verder met rust, zodat je je kunt richten op de bijstellingen van het programma. Waar is mijn kamer?’

Tony zocht nog naar een goede reactie en had even tijd nodig om de nieuwe informatie te laten zakken. Hij voelde zich een beetje duizelig.

‘Tony, waar is mijn kamer?’

‘O. Linksaf, het halletje door en dan bovenaan de trap weer links. U heeft kamer drie.’

Ze legde haar autosleutels op de tafel waarop Tony koffiekopjes en theeglazen had klaargezet. ‘Laat je mijn bagage zo direct naar mijn kamer brengen? En vraag of ze een beetje stil doen, laat ze de bagage maar voor de deur neerzetten, ik moet nog wat werken. Ik neem aan dat er een WiFi-verbinding op de kamer is? Kun je me een kwartier voor aanvang laten roepen? Dan kan ik gauw iets eten voordat de cursus begint.’

2. Pierre

Sinds zijn zus de uitnodigingen voor de teambuildingsmeeting had rondgestuurd, was Pierre de Bretonnière nerveus. Niet dat hij al eerder een teambuilding had meegemaakt, zijn vader moest immers niets van die moderne onzin hebben toen hij het bedrijf nog leidde, maar hij had voldoende gehoord over dit soort uitstapjes om er tegenop te zien.

Hij had geprotesteerd (‘Carola, het bedrijf redt het al dertig jaar zonder teambuilding, waarom is het nu ineens nodig?’) maar

natuurlijk hield Carola, koppig als ze was, vast aan haar plan.

Voor zover Pierre wist hadden trainers die teambuildings organiseerden altijd dezelfde aanpak: eenheid in het team kon alleen ontstaan door het delen van je gevoelens en je geheimen. Pierre had er al geen enkele behoefte aan om zijn gevoelens en geheimen met zijn collega's te delen, maar zag er nog veel meer tegenop om die van de anderen te moeten aanhoren. Dat zou nog niet eens het ergste zijn, vermoedde hij, zo'n trainer zou eisen dat ze ook nog iets met die gevoelens zouden *doen*. En dan ontstonden de problemen, let maar eens op. Pierre kende Carola immers al zijn hele leven en werkte al tien jaar samen met Herman, dus het was onvermijdelijk dat er een flinke voorraad onuitgesproken gevoelens en geheimen ergens achterin de kast lag. Bij alle drie. Van Pierre mocht die daar blijven liggen. Het oprakelen van oud zeer kon immers alleen maar leiden tot nieuw zeer.

Wanneer mensen hun gevoelens en geheimen onthulden, deden ze dat altijd om dezelfde reden: om ze in de vorm van klachten en claims bij de ander op de stoep te leggen. En Pierre wist al lang hoe dat zou verlopen, zodra zijn zus aan de beurt was. 'Wat ik voel bij

onze samenwerking? Eerlijk gezegd loop ik al heel lang rond met het gevoel dat alles op mijn schouders terechtkomt. Pierre doet bijna niks.’ En dan zou zo’n sukkel van een coach niet zeggen: ‘Stop eens met zeiken Carola, je lijkt wel een wijf.’ Nee, zo’n coach zou zich van zijn meest invoelende en minst intelligente kant laten zien en vragen: ‘Pierre, wat kun jij hieraan doen?’ En dan kon Pierre weer aan de slag en had Carola haar zin.

Of: ‘Welk geheim ik wil delen met de groep? Nou, laat eens kijken. Ja, wat me al heel lang dwars zit is dat ik Pierre eigenlijk niet zo geschikt vind voor zijn taak. Het spijt me dat ik het moet zeggen, maar je wilt toch dat ik eerlijk ben? Ik had hem er misschien al eerder mee moeten confronteren, maar ja, het is toch je kleine broertje, hè?’ En dan zou zo’n coach niet zeggen: ‘Kun je dat bewijzen, trut?’, nee, hij zou Pierre meteen vragen of hij wel eens had gedacht aan een functie in de postkamer.

Kort samengevat: Pierre had, naar zijn eigen mening zeer terecht, een schijthekel aan openheid. Niet dat hij dat woord ooit zou gebruiken, maar zo was het wel.

En dus, zoals altijd wanneer hij tegen een gebeurtenis opzag,

maakte Pierre een lijstje. Dat is niet vreemd, toch? Iedereen maakt immers lijstjes. Takenlijstjes, boodschappenlijstjes. Pierre had echter het maken van lijstjes tot kunstvorm verheven. Hij maakte lijstjes met voors en tegens. Hij maakte lijstjes met dingen die hij wilde meenemen, die hij nog moest doen, die hij moest onthouden. Hij had zichzelf er wel eens op betrappt dat hij een lijstje maakte waarop stond welke lijstjes hij nog moest maken. En hij had zelfs een lijstje liggen van de dingen waar hij nooit meer aan wilde denken: de dood van zijn vader, de ruzie met zijn beste vriend, het verliezen van de miljoenenorder voor het Academisch Ziekenhuis Leiden, de dag waarop zijn eerste verkering uitging...

Om de paniek onder controle te houden die hij voelde opkomen bij de teambuilding en de ongewenste openheid die hij verwachtte, maakte hij twee lijstjes. Hij schreef voor zowel Carola als voor Herman op, welk onverwerkt gezeur ze op tafel zouden kunnen gooien. Hij las het nog eens over en printte de beide lijstjes uit. Voor de drie nieuwelingen in het team maakte hij geen lijstje. Na zorgvuldige overweging concludeerde Pierre dat die hem nog niet voldoende kenden om een voorraad oud zeer te hebben. Het bleef

voorlopig bij deze twee lijstjes.

Toen stapte hij in zijn auto en reed naar zee. Hij maakte een lange strandwandeling, waarbij hij al lopend eerst de Carola-lijst doornam en voor elk probleem een passende reactie voorbereidde. Daarna deed hij hetzelfde voor de Herman-lijst. Het kostte hem het hele stuk van Zandvoort tot IJmuiden, waar hij bij een kraampje twee broodjes haring en een kartonnetje melk kocht, en weer terug, en toen had hij alle mogelijke scenario's bedacht en voorbereid.

Bijvoorbeeld: als Carola zou zeggen dat ze het hem niet had vergeven dat hij na zijn studie niet onmiddellijk in het familiebedrijf was komen werken, dan zou hij opnieuw uitleggen dat het hem goed had geleken wanneer hij eerst veel ervaring zou opdoen als verkoper bij een heel ander bedrijf. Omdat Eurotex een fenomenale reputatie had op het gebied van marketing en sales, had hij ervoor gekozen om eerst daar te gaan werken en er zo veel mogelijk te leren. Carola kon niet ontkennen dat Pierre, zodra hun vader hem eindelijk had overgehaald om sales manager bij DNS te worden, een flinke boost had gegeven aan de verkoop. Deze uitleg had hij steeds gegeven wanneer Carola erover begon en elke keer had ze het geslikt. Hij

hoopte maar dat de trainer niet te veel zou doorvragen.

Het tweede punt op de Carola-lijst was Follow The Money. Als Carola zeggen dat ze hem nog steeds niet vergeven had dat hij zich had geleend voor deze sensatiegeile documentaire van RTL4, dan zou hij zeggen dat hij erin geluisd was, door zo'n gladde prater van de tv. Maar terwijl hij over het strand banjerde, met zijn sandalen in zijn hand en zijn voeten in de branding, verwachtte hij eigenlijk niet dat ze erover zou beginnen. Zijn deelname aan Follow The Money lag waarschijnlijk nog altijd te gevoelig. Het tv-programma had hem benaderd (niet andersom, laat dat duidelijk zijn) en zonder er erg in te hebben (en zonder met zijn vader of zus te overleggen, zo veel wilde hij wel toegeven) had Pierre ingestemd met een interview en een bedrijfsbezoek. Hij had er vrijwel onmiddellijk spijt van gehad en dat wist Carola: het was niet in lijn met zijn principes en hij werd er zelf ook door overvallen. Tijdens een MT-vergadering stond er plotseling een camera in de hoek opgesteld en na afloop werd Pierre uitgebreid geïnterviewd. Carola en vader waren blij geweest met de publiciteit voor het bedrijf, maar het had ze nogal gestoken dat de verslaggever consequent deed alsof Pierre de directeur was. Pierre

had daar een paar keer iets van gezegd (zorgvuldigheid boven alles, vond Pierre), maar zijn bezwaren waren er door RTL uitgeknipt.

Toen de documentaire nog maar net op tv geweest was, hadden Charles en Carola flink gemopperd, maar dat was na een paar maanden opgehouden. En de laatste tijd, sinds De Professor dood was en die drie nieuwelingen erbij gekomen waren, was het onderwerp nooit meer aan bod gekomen. Pierre ging ervan uit dat ook Carola de vuile familie was binnen wilde houden en het leek erop dat die drie studentjes sowieso nooit tv keken. Pierre gokte er maar op dat dit onderwerp onder het tapijt kon blijven liggen. En als het aan bod zou komen, had hij zijn verdediging klaar.

Dan de Herman-lijst. Als Herman ergens over zou klagen, zou dat waarschijnlijk gaan over de gebruikelijke spanningen tussen de afdelingen verkoop en productie. Wanneer er te weinig verkocht werd, zeurde Herman dat zijn mensen te weinig te doen hadden en wanneer er eens een keertje veel verkocht werd, zeurde Herman dat ze het veel te druk hadden. In beide gevallen zou Pierre proberen weg te komen met een ontwijkend antwoord als: ‘Zo is het nu eenmaal, je kunt de vraag van de klanten niet voorspellen.’ Pierre schreef het

erbij op de Herman-lijst.

Persoonlijke onderwerpen kwamen niet voor op de Herman-lijst. Hij verwachtte niet dat Herman dezelfde persoonlijke zeurverhalen zou ophangen als op kantoor, hij zou zich de komende dagen vast wel kunnen gedragen. Op het privé-gemekker van Herman wilde Pierre zich niet voorbereiden en hij kon het ook niet. Hoewel Herman bijna dagelijks zat te zuchten en te steunen, had Pierre nooit goed begrepen waar het over ging. Bovendien was een reactie niet belangrijk, Pierre had zelf immers geen rol in de litanie.

Pierre had ook een paar lege blaadjes en een pen meegenomen. Als laatste onderwerp van zijn wandeling moest hij immers nog een derde lijstje maken: zijn eigen geheimen en frustraties. Hij ging uit van maximaal drie momenten van gedwongen openheid. Hij zou dus drie ontboezemingen achter de hand moeten hebben, om niet verrast te worden. Pierre was zich ervan bewust dat zorgvuldige planning en voorbereiding de enige manier was om niet het achterste van zijn tong te hoeven laten zien. Hij wilde koste wat 't kost voorkomen dat hij overvallen zou worden en zich zou verspreken.

Als eerste op zijn lijstje stond een gebeurtenis rond de dood van

zijn vader. Hij zou vertellen dat hij niet aanwezig was aan het sterfbed en dat hij daar enige wroeging over had. Dit leek een veilig onderwerp, er waren geen andere betrokkenen bij, hij zou er niemand mee voor het hoofd stoten en het leek hem ernstig genoeg om mee te tellen. Het feit dat het niet waar was speelde niet mee. Dat hij op het moment dat De Professor zijn laatste adem uitblies, afwezig was, was wel conform de waarheid, maar niet dat hij daar spijt van had. Integendeel, bang als hij was voor alles wat maar met de dood te maken had, vond hij het nog steeds een van de verstandigste besluiten uit zijn leven. Hij besloot dat dit zijn eerste bekentenis zou worden. Het was een mooie ontboezeming en het kon helemaal zonder gevolgen voor hemzelf blijven. Dat Carola als enige aanwezig was toen vader stierf, zorgde nu voor wat discussie met de politie, maar dat kon gemakkelijk verzwegen worden.

Als tweede zou hij vertellen dat hij twintig jaar geleden een affaire had gehad met de secretaresse van zijn vader. Pierre was vijfentwintig geweest en vrijgezel. Zij eveneens. Zijn vader had ervan geweten en had geen enkel bezwaar gehad. Bovendien werkte Pierre toen nog bij Eurotex en waren ze niet eens collega's. Daarmee

was dit ook een ‘geheim’ dat op geen enkele manier tot problemen zou kunnen leiden.

Pierre vond het lastig om te beslissen wat zijn derde voorbereide spontane bekentenis zou worden. Hij vond het zelf heel erg gewaagd dat hij zijn laatste sales-presentatie onvoorbereid had gevoerd en dat hij naar een beurs was gegaan in de wetenschap dat zijn visitekaartjes op waren, maar hij was zich er ook wel van bewust dat dit bij de anderen niet veel indruk zou maken. Zou hij bekennen dat hij meer van katten dan van honden hield? Of misschien zou hij, naar waarheid, gewoon bekennen dat hij te saai was om echte interessante geheimen te hebben.

Voldaan keerde hij terug van een zeer productieve strandwandeling. Thuisgekomen nam hij met een kopje thee plaats aan zijn bureau en schreef de conclusies van deze wandeling zo netjes mogelijk over in een nieuw zwart Moleskineboekje dat hij speciaal voor de gelegenheid had gekocht.

Pierre had zijn klantbezoekjes deze week zorgvuldig gepland. Geen zware gesprekken, geen escalaties, geen presentaties. Hij moest fit zijn voor deze drie dagen, die ongetwijfeld al zijn aandacht

en energie zouden vergen, al had hij uitgerekend dat de werkelijke tijdsduur helemaal geen drie dagen, maar amper vijfenveertig uur betrof. Het zou hem al moeite genoeg kosten om die vijfenveertig uur door te brengen te midden van zo'n grote en energievretende groep.

Zijn laatste meeting van deze donderdag was een etentje met een arts van het Universitair Medisch Centrum uit Maastricht, om te praten over het contract voor de levering van nucleaire grondstoffen. Hij had gekozen voor restaurant La Brochette in Maastricht, dat op de nominatie stond voor een Michelinster. Zo sloeg hij, naast het gesprek zelf, nog vier vliegen in één klap. Eén: uit de aanvangstijd van de driedaagse had hij opgemaakt op dat de trainer wilde dat ze pas na het avondeten zouden komen en zo zorgde hij er dus voor met een gevulde maag te arriveren. Twee: door er een overleg met een klant aan te koppelen kon hij zijn diner met een gerust hart declareren. Drie: hij had weer eens de kans om een restaurant op niveau te bezoeken, de laatste keer was al meer dan een half jaar geleden geweest, in Kerckebosch, waar hij gegeten had met een paar mensen van een privékliniek uit Utrecht. En vier: hij had als enige

een reistijd van minder dan een uur. Als het niet zo vreselijk tegen zijn principes was om te drinken vóór of tijdens een bedrijfsgerelateerde meeting, had hij nog een vijfde punt op zijn lijstje met voordelen kunnen noteren. Maar nee, Pierre liet zich niet verleiden. De arts had zich de rode wijn wel goed laten smaken en had aan Pierre gevraagd waarom hij het bij spawater hield. Of Pierre hierna misschien nog een lastige vergadering op het programma had staan, wilde de man geïnteresseerd weten.

‘Ja,’ had Pierre gezegd, ‘zo kun je het wel stellen. Een geweldig lastige vergadering, die ongetwijfeld bol zal staan van escalaties, ongevraagde emotionele uitbarstingen en langlopende conflicten. Een vergadering die het uiterste van me zal vergen. En hij duurt maar liefst vijfenveertig uur.’

3. Tanja

Stiften uitproberen, stoeltjes goed zetten, handouts op de stoeltjes leggen. Flipover, projector, laptop, muziekinstallatie. Tony

klampte zich vast aan de routine die hij kende. Bekende handelingen waren goed, dat leerde hij zijn trainees ook altijd. Een mens leeft immers van het ene ritueel naar het andere. Langzaam kwam hij tot rust.

Carola was naar haar kamer vertrokken en Tony nam eerst even een moment voor zichzelf, om ervoor te zorgen dat hij de noodzakelijke voorbereidingen niet zou verwaarlozen, alleen omdat ‘mevrouw’ zo nodig op het laatste moment nieuwe wensen moest inbrengen.

Zijn telefoon ging. Hij nam op.

‘Met Tanja. Komt het nu beter uit, lieverd?’

‘Ja, ze is weer verdwenen.’

‘Wie was het dan die al zo vroeg aankwam?’

‘Carola de Bretonnière. We hebben even zitten kletsen over het bedrijf en wat er gebeurd is en zo. De aanleiding voor deze driedaagse, zeg maar.’

‘Het overlijden van haar vader en de fusie, bedoel je?’

‘Ja, hoe weet jij dat?’

‘Dat heeft ze me natuurlijk ook allemaal verteld tijdens ons

voorgesprek. Ik heb het jou ook verteld, vorige week.’

‘Natuurlijk, dat wist ik wel. Maar wat ik me wel afvroeg: wie is nu de CEO van dat bedrijf, nu die ouwe dood is? Ik durfde het haar daarnet niet vragen, ik dacht dat dat dom zou overkomen.’

‘Dat zou inderdaad dom overkomen, schatje. Zij heeft natuurlijk de functie van haar vader overgenomen.’

‘En die broer dan?’

‘Dat weet ik niet, lieverd. Dat heeft ze niet gezegd. Misschien is zij ouder, of heeft hij niet de capaciteiten. Maar waarom kwam ze nu al? Is dat niet wat vroeg? Wat hadden we ook alweer als aanvangstijd bedacht? Zes uur? Zeven uur?’

‘Zeven. We hadden bedacht dat we ruim na het avondeten zouden starten, dat spaart ons de kosten uit van een diner voor zes personen,’ zei Tony en daarna riep hij: ‘O,shit!’

‘Wat?’

‘Ze wilde nog wat werken op haar kamer en ze zei er vanuit te gaan dat ze daarna, vóór aanvang van de cursus, nog even iets kan eten.’

‘Zei ze echt “cursus”?’

‘Ja, maar daar gaat het niet om. Ze moet nog eten! En dat heb ik dus niet in huis. En we zitten hier van God en vaderland verlaten.’

‘Dat kun je haar niet aandoen, Toon.’

‘Ik weet het. Ik ga je weer ophangen, ik moet als de bliksem iets regelen.’

‘Laat dat maar aan mij over, lieverd, ik bel gewoon een Italiaantje met een bezorgbrommer. Er zit er vast wel één bij jullie in de buurt, die laat ik wel wat brengen. Zal ik twee porties lasagne bestellen? Hoe laat moet hij er zijn?’

‘Waarom twee?’

‘Voor jou ook, toch? Ik wil niet dat je telkens je avondeten overslaat, Toon. Als we moeten bezuinigen met het bedrijf, zijn er heus wel verstandiger manieren.’

‘Goed dan. Zeg maar half zeven. Zoek er eentje uit die op factuur werkt, ik heb geen contant geld hier. En wil je nog wat anders voor me uitzoeken?’

‘Zeg het maar, lieverd, wat kan ik voor je doen?’

‘Ze had ineens nog een paar wensen voor deze driedaagse. Ze wil de teambuilding combineren met een assessment. Dus ze vroeg

of ik het programma nog kon omgooien. Maar wat stond daar over in het contract?’

‘Je hebt het contract toch wel gelezen, beertje?’

‘Eerlijk antwoord?’

‘Laat maar, ik pak het even.’

Ze was even weg en toen ze terugkwam zei ze: ‘Hier staat dat we een teambuilding gaan verzorgen, om het nieuwe team dat na de fusie ontstaan is, beter te laten samenwerken. Dat doen we met een driedaagse, die duurt van donderdag 19:00 uur tot zaterdag 16:00 uur. Zie je wel, aanvangstijd zeven uur. Kijk, hij is ook ondertekend door C.J.M de Bretonnière, CEO.’

‘Dus we hebben verder niets beloofd?’

‘Dit is alles.’

‘Oké. Maar kun jij toch nog gauw wat materialen op internet zoeken die ik als assessment kan gebruiken?’

‘Een assessment? Dat staat er dus niet, mijn lief.’

‘Nee, maar ja, je weet wel. Klant is koning en zo.’

‘Heb je dat al ooit eens gedaan, een assessment?’

‘Nee, maar...’

‘Dan kun je dat toch niet zomaar ineens toevoegen?’

‘Zoek het nou maar gewoon. Ik zou het fijn vinden als je het in een keurig A4-format omzet, zodat ik het meteen kan printen. Ik kan de printer van Gérard vast wel even gebruiken.’

‘Ik vind het riskant, maar je moet het zelf weten,’ zei Tanja. ‘Jij bent de trainer.’

‘Natuurlijk, vertrouw maar op me. Als ik er geen goed gevoel bij heb, doe ik het niet, oké? Dan ga ik nu weer verder met mijn voorbereidingen, denk je aan de pizza’s?’

‘Lasagne. Zal ik er niet beter meteen drie of vier laten brengen? Als er nog meer mensen op avondeten hebben gerekend...’

‘Nee, doe maar gewoon twee. Het stond duidelijk genoeg in de uitnodiging. Geen avondeten.’

‘Wat is nou die twaalf vijftig voor een extra bakje lasagne?’ bracht Tanja ertegen in. ‘Deze driedaagse levert ons twintigduizend op.’

‘Twaalf vijftig!?! Verdomme, kost lasagne tegenwoordig al twaalf vijftig!?!’

‘Ik zeg maar wat, schat, pin me niet vast op de prijs. Ik moet nog

bellen.’

‘Je houdt het maar gewoon bij twee bakjes. Nee, doe er trouwens maar gewoon één, alleen voor die trut, voor twaalf euro vijftig heb ik al geen honger meer!’

4. Thomas

De donderdag eindigde voor Thomas van Beek zoals altijd met een voortgangsmeting met zijn sales-team. Hij raffelde de conclusies en actiepunten af, forceerde een vragenloze rondvraag, gooide zo snel als hij kon zijn laptop, opschrijfblok en nog wat leesvoer in zijn tas voor als het de komende dagen saai zou worden, riep tegen zijn secretaresse dat hij de hele vrijdag onbereikbaar zou zijn en verliet rennend het gebouw. Hij smet de tas naast zijn koffer op de achterbank en reed weg.

Bij het verlaten van het parkeerterrein zag hij de Jaguar van Ben nog op de directeursplek staan. Half uit gewoonte, half uit nieuwsgierigheid, drukte hij de voorkeuzetoets van zijn telefoon in.

‘Met Ben.’

‘Hee Ben, met mij. Zeg, niet om het één of ander, maar ik spring net in de auto en ik zie jouw cabrio nog op de parkeerplaats staan. Moet jij niet onderhand vertrekken? Ik bedoel, ik ben eigenlijk al te laat, dus als jij nu nog weg moet, dan...’

‘Wat? Nee, ik ben een uur geleden al vertrokken. Maar ik ben niet met de Jaguar. Die is te klein.’

‘Niet? Je bent toch niet met de trein? Die komt helemaal niet tot in de Ardennen hoor.’

‘Ik ben met de Range Rover. En ik neem een soort van omweg.’

‘Want?’

‘Die deal met Igor Barchovski, weet je nog?’

‘Ja,’ zei Thomas, ‘natuurlijk weet ik dat nog. Komende maandag hebben we met hem afgesproken in Eindhoven, om dat oude prototype af te leveren.’

‘Hij belde net, hij wou ineens vanavond afspreken,’ zei Ben.

‘Verdomme, Ben, dat kan niet hoor. Vanavond zitten we in de Ardennen. Je was die heidesessie toch niet per ongeluk vergeten?’

‘Ik ga eerst naar die meeting met Barchovski. De heidesessie

moet maar beginnen zonder mij. En Eindhoven ligt toch op de route. Doe jij de aftrap maar, dan ga ik wel alleen.'

'Dat is wel heel jammer, ik had me erop verheugd dat ik mee zou kunnen. Ik wil die Russen ook wel eens leren kennen.'

'Dit is voor mij ook pas de tweede keer dat ik Barchovski in het echt ontmoet. Er komen nog genoeg gelegenheden.'

'Oké, vooruit dan maar. Ik begrijp wel dat je Barchovski niet wilt laten wachten. Ik zorg wel dat ik op tijd in de Ardennen ben, doe jij maar wat je moet doen. Heb je die oude TX704 dan nu meteen meegenomen?'

'Hij staat al achterin, naast de drank.'

'Naast de drank?'

'Wat dacht jij dan?' Ben lachte. 'Een heidesessie zonder drank is geen heidesessie! Carola zal wel zo'n El Cheapo bureautje hebben ingehuurd, dat niet weet wat goede whisky is en alleen maar goedkope wijn in kartonnen pakken heeft. Dus nee, wees maar niet bang, de kofferbak van de Range Rover is groot genoeg voor het prototype, plus een doosje Black Label. Ik heb zo'n cadeauverpakking gekocht, dan hebben we de keuze uit wat

verschillende jaartallen.’

Terwijl de A2 met hoge snelheid onder Thomas doorgleed, dacht hij na over de consequenties van deze verandering van de plannen. ‘Betaalt Barchovski weer contant?’

‘Ik denk het wel, hoezo?’

‘Dat betekent dus dat jij vanavond komt aanrijden, met de Range Rover, iedereen is er dan al, ook Michael en dat hij...’

‘O shit, ik snap wat je bedoelt. Michael is er dan natuurlijk al.’

‘Precies. Hij is er al, hij heeft al gemerkt dat jij later bent en ziet jou ineens aankomen met de Range Rover. En op de achterbank ligt een glanzend metalen attachékoffertje.’

‘Met daarin vier miljoen.’

‘Dat bedoel ik. Als hij dat geld ziet, ben je nog niet jarig.’

‘Thomas, ik moest de Range Rover wel nemen, daar kwam ik niet onderuit,’ zei Ben verdedigend. ‘Als ik dat prototype zou vervoeren in mijn eigen auto, zonder met lood versterkte kofferruimte, werd het veel te gevaarlijk. Ik houd van een risicootje, maar nucleaire troep onbeschermd op de achterbank vervoeren gaat me wat te ver. Dus ja, Michael gaat zien dat ik de Range Rover heb

gepakt. Nou en, het geld hoeft hij toch niet te zien?’

‘Je moet na afloop van die transactie terug naar kantoor, om van auto te wisselen.’

‘Jezus, dan ben ik nog later. Dat valt nog meer op.’

‘Ben, luister nou. Als Michael jou ziet aankomen in de verkeerde auto, dan weet hij eigenlijk al genoeg. En om het helemaal overduidelijk te maken heb je ook nog vier miljoen bij je. Dus hij concludeert meteen dat we de deal met Barchovski toch hebben doorgezet en dan gaat hij door het lint, waar iedereen bij is. Hij vertrouwt die Russen niet, hij begint onmiddellijk te zeiken over onethisch gedrag en over het verkopen van technologie aan het buitenland. Misschien rakelt hij die oude discussie over zwart geld zelfs nog wel op. Je *moet* in de Ardennen aankomen in je eigen auto.’

‘Wat doe ik dan met dat geld?’

‘Dat zou ik meenemen naar de Ardennen. Je kunt niet het risico nemen dat de Range Rover wordt opengebroken, precies in de komende dagen.’

‘Goed, dat koffertje verberg ik wel in de kofferbak, dat hoeft hij niet te zien.’

‘Ben...’

‘Ik rijd niet terug naar Nieuwegein. Ik ben niet gek.’

‘Ben...’

‘Het kost me twee uur extra!’

‘Godverdomme, Ben!’

Ben zuchtte. Het was een poosje stil. Ben zuchtte nog een keer.

‘Vooruit dan maar, ik wissel wel. Jij je zin. Dan moeten we nog wel een goeie smoes verzinnen waarom ik zo laat ben.’

Thomas dacht even na. ‘Weet ik veel, er is plotseling iets ernstigs met de gezondheid van je vrouw.’

‘Met Madeleine? Niet geloofwaardig. Iedereen weet dat ik al een half jaar bij dat takkewijf weg ben. Als zij plotseling iets ernstigs heeft, gaat bij mij de vlag uit. Met een oranje wimpeltje erbij.’

‘Nou zeg.’

‘Ja, sorry, ik weet dat jij haar nog wel erg leuk vindt, maar van mij mag ze doodvallen, die hoer. Liever vandaag dan morgen. Da’s trouwens wel een goede smoes: vertel ze maar dat Madeleine doodgevallen is. Dan hebben we tenminste een reden om de whisky tevoorschijn te halen.’

‘Ben, doe even normaal.’

‘Ze neukt haar tennisleraar, wist je dat al?’

‘Maar dan hoef je nog niet...’

‘Weet jij iets beters?’

‘Iets met je kinderen, misschien?’

‘Oké,’ zei Ben nadat hij hier even over had nagedacht. ‘Vertel ze maar dat Merel plotseling weer zo’n astma-aanval kreeg en dat ik met haar naar het ziekenhuis moest.’

‘Zal ik doen, dat gelooft Michael wel.’

‘Mooi,’ zei Ben. ‘Dan zitten we alleen nog met de aftrap van de heidesessie.’

‘Wat is daarmee? Ik neem aan dat die ingehuurde gast wel een programmaatje heeft opgesteld.’

‘Of Carola.’

‘Shit. Daar heb je gelijk in. Voor hetzelfde geld heeft Carola alles weer bepaald.’

‘Ik heb er weinig zin in om de hele tijd haar onderwerpen te moeten volgen,’ vond Ben. ‘Wij hebben onze eigen doelstellingen en ik heb liever dat jij die bij aanvang glashelder maakt. Zeg ze maar

gewoon wat wij gisteren hebben bedacht.’

Thomas probeerde zich te herinneren wat ze hadden afgesproken. ‘Ik zal zeggen dat we aan het einde van deze drie dagen een nieuw MT willen hebben, waarbij alle rollen en taken helder zijn. Klaar om te starten.’

‘En we willen een gemeenschappelijk gedragen visie en missie, plus het begin van een business plan voor de komende jaren,’ vulde Ben aan.

‘Dat halen we nooit.’

‘Tuurlijk wel.’

‘Het onderwerp op de uitnodiging is teambuilding, dat weet je toch, Ben?’

‘Teambuilding me reet,’ zei Ben.

Thomas schoot in de lach. ‘Je hebt gelijk. Ik heb ook liever dat er een paar van die oubollige jokers concluderen dat ze niet meer in het nieuwe bedrijf passen en huilend in de auto stappen terug naar huis, zodat we tenminste met één gemeenschappelijk beeld verder kunnen, dan dat we drie dagen lang gaan zitten knuffelen als een stel kneuzen zodat we fijn één team zijn, maar wel met ieder ons eigen

doel voor de toekomst. Dan hebben we wel een team, maar geen bedrijf.’

‘Juist,’ zei Ben, ‘het maakt me niet uit hoeveel neuzen we zondag overhouden, als ze maar dezelfde kant op staan. We zijn deze fusie niet voor niets aangegaan. We hebben elkaar nodig, elkaars producten, elkaars klanten, maar we moeten daar wel één business uit smeden, met één visie.’

‘Komt goed. Ik zal het melden,’ zei Thomas.

Ben vulde aan: ‘Aan het einde hebben we één management team waar niet zo’n omhooggevallen HR-meisje dat toevallig de dochter van de oprichter is, leiding aan geeft, maar een goed opgeleide kerel die weet hoe het werkt. Een vent die de laatste jaren een mooi bedrijf heeft opgebouwd, niet een dame die alleen maar heeft meegemaakt hoe een groot bedrijf afzakt.’

‘Jaja, vertel haar dat zelf maar.’

‘Dat zal ik zeker doen. Eerst even die deal met Barchovski, daarna zullen we Carola onder handen nemen. Maar first things first.’

‘Dan is er nog een laatste ding.’

‘En dat is?’

‘Als je straks aan de slag gaat met het wisselen van auto’s, prototypes, geld en zo...’

‘Ik weet wat je wilt zeggen: let je er dan op dat je weekendtas met je pyjamaatje en je teddybeer uiteindelijk in de juiste auto terecht komt?’

‘Nee, die weekendtas van jou kan me geen flikker schelen,’ zei Thomas. ‘Zo lang je er maar voor zorgt dat de Black Label in de juiste auto eindigt.’

Ben lachte hard en hing op.

<<het zou goed zijn voor het verhaal als hier weer even een fragment van de boerderij kon komen>>

5. Herman

Voor Herman Mineur was de dag al vroeg begonnen. De paters Franciscanen hielden hun eerste ochtendgebed om kwart over vier, dus om vier uur precies werden de monniken en hun gasten gewekt met een bedeesde klop op de deur. De kloosterlingen kwamen

onmiddellijk uit hun bed en schoven routineus in hun pij, maar voor de meeste deelnemers van buiten was dit een tijdstip wat ze niet gewend waren. Ze schuifelden traag en zwijgend, velen gapend, door de lange duistere gangen op weg naar de kapel; sommigen vroegen zich hardop af waarom ze in godsnaam hieraan meededen, waarna anderen hen met een vinnig ‘shh..’ tot zwijgen maanden.

Voor velen van hen was de deelname nog steeds niet meer dan een niet-ingewilligde belofte, hetgeen de discipline, de onbegrijpelijke huisregels en het onchristelijke tijdsschema er niet gemakkelijker op maakten.

Zo niet Herman. Hij beleefde deze keer zijn derde lustrum en de jaarlijkse retraite was inmiddels een dusdanig vast onderdeel in zijn leven geworden dat hij absoluut niet meer zonder kon. De beloften waren voor hem al lang ingelost; hij had verschijningen en genezingen meegemaakt en was door vader abt vaak genoeg gezegend voor een eersterangs plekje in de hemel. Hij genoot van de stilte en de rust; voor hem was dit de enige manier om los te breken van de zakelijke sleur en in contact te blijven met wie hij werkelijk was. De zwijgende dagen van contemplatie leerden hem meer over

het leven dan al die hectische uren op kantoor.

Waar Herman stiekem wel een beetje van baalde, waren twee dingen. Ten eerste vond hij het erg jammer dat hij deze bezinningsweek niet af kon maken. Hij was, samen met de andere directieleden, uitgenodigd voor een driedaagse teambuilding. Misschien was ‘uitgenodigd’ niet het juiste woord; als Carola de Bretonnière je ergens voor uitnodigde, kon je het je niet veroorloven om te weigeren. Toen De Professor nog leefde, was het iets gemakkelijker, hoewel niet veel. De Professor was soms nog wel voor rede vatbaar, maar bij Carola lag dat anders. Hun gesprekje over de driedaagse was erg kort geweest. En eenzijdig, als hij eerlijk was.

‘Carola, ik heb een uitnodiging van je gehad voor een driedaagse, maar ik ben die week vrij.’

‘Ga je ergens heen? Of blijf je in Nederland? Kun je gemakkelijk terugkomen?’

‘Ik verblijf een week in een klooster.’

‘Ah. Je doet weer zo’n zwijgende workshop bij de paters. Weet je, Herman, waar ik je voor heb uitgenodigd, is niet echt een driedaagse. Dat wil zeggen, die drie dagen gaan niet van je week af.

We beginnen pas op donderdagavond, buiten werktijd. Dus welbeschouwd maken we deze keer gewoon een midweek van je bidweek, haha. Was er anders nog iets?’

‘Nou, eigenlijk...’

‘Teambuilding is essentieel voor het bedrijf, Herman. Ik kan me niet voorstellen dat je een hogere prioriteit zou geven aan zo’n week in de zweefmolen dan aan je verantwoordelijkheden in de directie van DNS.’

‘Carola, een retraite is één geheel waarbij alle dagen van groot belang zijn. Pas op de vrijdag komen alle onderdelen samen en...’

‘Elke keer als jij een week hebt lopen vasten en zwijgen, ben zó in jezelf gekeerd dat er niets meer met je te beginnen is. We hebben dan een maand nodig om je weer terug op aarde te krijgen. Het is juist goed wanneer daar een dagje vanaf gesnoept wordt; teambuilding is een prima tegenwicht voor jouw jaarlijkse autisme-training.’

‘Maar ik...’

‘Ik wil er niets meer van weten, ik ga er vanuit dat je er bent. Dag, Herman.’

Het tweede punt waar Herman van baalde, was van het feit dat hij niet goed had opgelet bij de boeking. Hij had getwijfeld tussen het klooster in Franeker en dat in Schin-Op-Geul. Doordat hij de voorkeur had gegeven aan het Friese merenlandschap boven de Limburgse heuvels (en eerlijk gezegd niet goed gekeken had waar de teambuildingsdriedaagse precies plaatsvond) was hij nu bijna zes uur onderweg van Friesland naar de Ardennen. Als hij voor Schin-Op-Geul had gekozen, had hij in elk geval de donderdag in het klooster nog helemaal kunnen meemaken. En nu had hij nog vóór de lunch zijn koffers moeten pakken.

Uit een misplaatst gevoel van plichtsbetrachting had hij ter hoogte van Assen zijn telefoon weer ingeschakeld; direct waren de voicemails binnengestroomd en al bij Zwolle handelde hij telefonisch zijn eerste escalatie af. Tegen de tijd dat hij langs Arnhem kwam was hij al bijna helemaal ‘bij’ met de gebeurtenissen op de zaak en nog voor Venlo was het rustgevende effect van de retraite volledig verdwenen. Gestrest en trillend van de adrenaline reed hij België binnen. Hij voelde zich duizelig worden. Zijn maag begon op te spelen. Hij zette zijn auto stil op de vluchtstrook en deed zijn ogen

dicht.

Na een half uur keek hij op het klokje op het dashboard: zou hij nog snel iets eten bij een wegrestaurant of zou hij erop gokken dat ze bij dat conferentieoord wel een hapje voor hem hadden? Hij zuchtte. Het liefst zou hij de auto omkeren en rechtstreeks naar huis rijden.