DE VIJANDIGE OVERNAME VAN DE HEMEL

DE VIJANDIGE OVERNAME VAN DE HEMEL

De brief die op 11 augustus 2026 aan de Paus werd gestuurd, ontving een ontvangstbevestiging binnen een termijn die geen enkele religieuze instelling ooit officieel had toegezegd.
Er waren slechts drie mogelijke verklaringen.
1. De Heilige Stoel accepteert geen e-mails.
2. De Heilige Stoel voorziet niet in een specifiek adres voor gewone gelovigen.
3. De Heilige Stoel geeft de voorkeur aan papieren correspondentie die per gewone post wordt bezorgd.
Toch zei iets mij dat ik niet tot de gelovigen behoorde.
Ik behoorde tot de collega's.
Misschien uit een andere eeuw. Zonder soutane. Zonder boord. Zonder enig zichtbaar teken van gezag.

Na acht jaar in een kloosterschool die door nonnen werd geleid, beschouwde ik mijzelf echter nog altijd als een praktiserend katholiek met een redelijke hoeveelheid geloof nog op voorraad.
De volgende ochtend gedroeg mijn huistelefoon zich alsof hij bezeten was.
Er kwamen van alle kanten telefoontjes binnen.
Iedereen herhaalde dezelfde vraag.
“Heb je het gezien?”
Wat gezien?
“Je staat eerste.”
Eerste waar?
“Op het web. Overal. Boven het Vaticaan. Boven de kranten. Boven Wikipedia. Het enige dat hoger staat dan jij is de footer.”
De informatie klonk belachelijk.
Helaas was zij ook waar.
Tegen lunchtijd stond ik tegenover het echte Tribunaal van het Heilig Officie: mijn vrouw en mijn dochter.

Het verhoor begon onmiddellijk.
“Als de Paus je in het Vaticaan zou uitnodigen, wat zou je hem dan vertellen?”
Ik glimlachte.
Als verteller, verkoper, schrijver en gelegenheidsoplichter van beroep heb ik zelden geleden onder een tekort aan antwoorden.
Toen verscheen mijn bankdirecteur, die toevallig ook een vriend was, onverwacht bij mij thuis en zorgde voor de nodige verhalende versnelling.
Ik antwoordde ten slotte.
“Ik zou Zijne Heiligheid uitleggen dat de tijd is gekomen dat hij drie afzonderlijke keren geschiedenis moet schrijven.”
Stilte.
Iedereen luisterde.
“Ten eerste, door Paus te worden.”
Een pauze.
“Ten tweede, door officieel te erkennen dat Jezus Christus gladgeschoren was en daarmee de eerste collega die Gillette ooit heeft gehad.”
Niemand onderbrak.
Aangemoedigd door het uitblijven van een onmiddellijke arrestatie ging ik verder.
“Ten derde, door Gillette weer thuis te brengen en het bedrijf onder Vaticaanse bescherming te plaatsen.”
De kamer ontplofte.
Iedereen lachte.
Iedereen behalve mijn dochter.
Zij berekende de kans dat het idee serieus was en, erger nog, probeerde te begrijpen waar het vandaan was gekomen.
De strategie zelf was vrij eenvoudig.
De Kerk zou de machtigste marketingorganisatie in de menselijke geschiedenis worden.
Elk pakje mesjes.
Elk scheerapparaat.
Elke folder.
Elke display.
Elke advertentie.

De beeltenis van Jezus.
Merktrouw zou onmiddellijk een theologische kwestie worden.
Niemand zou ooit nog van merk veranderen.
De gelovigen zouden mesjes van de Kerk kopen.
De Kerk zou consumenten winnen.
Consumenten zouden gelovigen worden.
De gelovigen zouden de liefdadigheid financieren.
De liefdadigheid zou goodwill genereren.
Goodwill zou meer geloof genereren.
Het vliegwiel zou eeuwig worden.
Dan kwam Fase Twee.
De Paus zou een vijandige overname lanceren.
Niet tegen een andere religie.
Tegen Wall Street.
Gillette zou de beurs voorgoed verlaten.
Geen aandeelhouders meer.
Geen kwartaalpaniek meer.
Geen analisten meer die de werkelijkheid uitleggen aan mensen die haar daadwerkelijk hebben gebouwd.
Het bedrijf zou deel worden van het beschermde erfgoed van de mensheid.
Bestuurd door twaalf vissers die rechtstreeks uit de geestelijkheid worden gekozen.
Het oorspronkelijke managementmodel.
Tweeduizend jaar geleden getest.
De resultaten zijn historisch gezien significant.
Vanzelfsprekend zouden de mensen van de wasmiddelen nooit begrijpen wat er was gebeurd.
Op een dag zouden ze een kip met gouden eieren bezitten.
De volgende dag zouden ze geloven dat ze een kip zonder eieren bezaten.
Wat zij niet zouden opmerken, is dat de kip plotseling twee miljard extra klanten had verworven.
De omzet zou verdrievoudigen.
De beheerskosten zouden instorten.
Hele lagen leidinggevenden zouden geruisloos verdwijnen.

Velen van hen zeer riant betaald.
Enkelen van hen bekwaam.
De correlatie is nooit sluitend vastgesteld.
Van mijn kant zag ik slechts één persoonlijk risico.
De Paus zou kunnen instemmen.
En als hij instemde, zou hij mij kunnen vragen weer voor Moeder Gillette te gaan werken.
Net lang genoeg om de startup opnieuw te lanceren.
Dat zou onmiddellijk een bekend probleem scheppen.
Zijne Heiligheid zou mijn prijs al kennen.
Eén dollar.
Niet omdat dat de waarde was.
Omdat dat altijd de grap was geweest.
En zoals elke gevaarlijke grap bevatte hij veel meer waarheid dan troost.
Ferdinando