
NOKIA
banners inside

BIC-AANDELEN

Ik had de lunchrekening betaald. Vijfendertig euro. Zonder aarzelen.

En met één onmiddellijk resultaat: geen van de aanwezige vrouwen had het verwacht, maar het was pas het begin van het einde van een ontmoeting.

Terwijl we langs de Seine liepen, bleven ze hier en daar aftastende vragen stellen. Ik wist precies waar ze heen wilden. En ik bracht ze er een voor een heen, aan de hand, zonder dat een van hen het merkte.

Ik vroeg of ze het verhaal kenden van Napoleon Bonaparte, die met zijn paard op de hoogste heuvel stond, toekeek hoe hij zou winnen en zag hoe zijn tegenstanders werden overweldigd. Geen van hen kon antwoorden. En toch was ik maar de Italiaanse indringer die over Franse geschiedenis sprak. Ahahahah.

Toen kwam het moment. We zaten voor een café, allemaal met een ijsje, toen de meest ervaren vrouw eindelijk het woord nam en de eerste echte vraag stelde.

Het tollenspel was voorbij. Iedereen stond weer met beide benen op de grond. Het was tijd om zonder maskers te luisteren en te begrijpen hoe dit spel zou aflopen.

Namens hen allemaal bedankte ze me opnieuw dat ik de uitnodiging had aangenomen, maar ze legde uit dat ze hun echtgenoten uiteindelijk verslag zouden moeten uitbrengen van de uitkomst van onze ontmoeting. Ik had tenslotte het kloppende hart van BIC COMPANY WORLDWIDE geleend, en dat voor slechts vijfendertig euro.

Chanel stond een eindje opzij en keek naar me. Ze leek oprecht verbaasd en scheen zich af te vragen wie ik werkelijk was. Later zou ze bekennen dat ze nog nooit iemand als mij had ontmoet.

“Ik geloof”, zei de dame, “dat al onze mannen samen, gezien uw talenten, nog geen kwart van uw capaciteiten bezitten. En ik geloof echt dat u in staat bent precies te

doen wat u hebt geschreven — een overnamebod op BIC uitbrengen. Maar mijn vraag is deze: voor hoeveel wilt u GILLETTENARRATIVE.COM verkopen? En ik beloof u dat we binnen vierentwintig uur het contract tekenen en dat ik het geld — of de aandelen — laat storten waar u maar wilt."

Ik keek haar aan en antwoordde: "Waarom wilt u mijn website?"

Haar antwoord kwam meteen. "We willen NOKIA-banners plaatsen op de website van APPLE. Is dat duidelijk genoeg? Meneer Frega, u hebt geen idee hoe ver we bereid zijn te gaan om uw site te krijgen. Voor ons is hij fundamenteel geworden. Hij is essentieel als we willen blijven leven zonder iets te verliezen. Het klopt dat we drie miljard dollar per jaar omzetten, maar onze operationele winstgevendheid is altijd dubbelcijferig geweest. Wij dragen niet de kosten van merkdistributie van bedrijven die gedwongen zijn enorme hoeveelheden producten over de hele wereld te verplaatsen. Onze verlies-winstdynamiek speelt zich af op driecijferig terrein."

Toen hield ze op en zei: "Zonder tijd te verspillen aan eindeloze gesprekken: laat me u een aanbod doen."

En dat deed ze. Ze deed het soort aanbod dat geen logisch of rationeel mens ooit zou weigeren.

Maar mijn antwoord was dit. "U kunt mijn boeken gratis lezen zonder één dollar te betalen. Maar u kunt achtenvijftig jaar familiewaardigheid binnen GILLETTE niet zomaar voor geld wegnemen. Alles wat u ziet. Alles wat ik heb opgebouwd. Alles. Is maar één Amerikaanse dollar waard. En die dollar geef ik alleen aan mijn moeder, zoals het hoort. Een zoon verloochent zijn moeder nooit. Hij blijft voor altijd haar zoon. En hij zou nooit toestaan dat iemand roekeloze of oneerbare daden tegen haar begaat. Hij is alleen haar zoon."

Ze vroegen of ze me naar het hotel mochten terugbrengen. Ik bedankte hen en zei nee. Ik nam afscheid en liep weg.

Maar de dag was nog niet voorbij. Ik moest hun beveiligingsteam nog kwijtraken. Ze konden niet meer volgen waar ik heen ging. Na drie uur in het Parijse metronet raakten ze me kwijt. Ze werden moe. Ze gaven het op.

En ik keerde terug naar de gedeelde zaal tussen Indiërs en Brazilianen, zoon van een grotere God aan wie ik op een dag audiëntie zou moeten verlenen, zoals een vader uiteindelijk audiëntie verleent aan de slechtste zoon die hij heeft.

Ferdinando