

HET BIC-BESTUUR IN HET SHERATON

Ik kwam precies op tijd aan.

Zij was er niet.

Toen ging mijn telefoon.

Het was Chanel. Ze verontschuldigde zich. Ze zat in een taxi, nog onderweg, en zou maar vijf minuten te laat zijn.

Een paar minuten later zag ik haar het hotel binnenkomen.

Lang blond haar. Groot. Elegant. Het soort aanwezigheid dat geen introductie nodig had.

Ze liep naar de receptie, checkte in, liet haar bagage achter en kwam toen naar mij toe.

“Meneer Frega, goedemiddag. Ik ben Chanel. Ik heb al het voordeel dat ik weet wie u bent. De video op uw website en uw foto wekten geen valse verwachtingen. En het klopt ook dat u geen filters hebt gebruikt. U ziet er echt precies zo uit als aangekondigd.”

“Dank u, mevrouw. Gaat u zitten. Mag ik u een koffie of iets anders te drinken aanbieden? Neemt u de tijd. Ik heb geen haast, en ik weet hoe een heer zich hoort te gedragen in het gezelschap van een dame.”

“Nee, dank u. Ik heb op het vliegveld al koffie gedronken. Ik draag vandaag trouwens een nieuw parfum. Ik hoop dat u het mooi vindt.”

Het parfum trok mijn aandacht.

“Hoe heet het?” vroeg ik. “Het is volkomen nieuw voor mijn zintuigen.”

Ze glimlachte.

“Nou, de naam is een oude Franse klassieker. Hij beantwoordt een heel eenvoudige vraag: hoe versla je een Italiaan zonder ooit het veld op te gaan?”

Ik keek haar recht in de ogen.

Behalve elegant was ze opmerkelijk intelligent. Dat alleen al maakte me bereidwilliger om het gesprek voort te zetten. Bijna meteen ontstond er een sterk gevoel van empathie.

Ze begon het doel van haar bezoek uit te leggen, maar ik merkte dat ik werd afgeleid door de manier waarop ze bewoog terwijl ze sprak. Ze merkte het. Af en toe hield ze even op en vroeg of alles duidelijk was.

Duidelijk tot op zekere hoogte.

Ze had het soort aanwezigheid dat concentratie moeilijk maakt.

Toen zei ze iets wat de richting van de ontmoeting volledig veranderde.

“Vijf hoge leidinggevenden van BIC France zijn vandaag met mij meegekomen. Ze willen u graag ontmoeten. Daar begint het echte gesprek.”

Mijn aandacht keerde onmiddellijk terug naar het onderwerp.

Ze gebaarde dat ze naar voren moesten komen. Ik had er tenslotte mee ingestemd hen te ontmoeten.

Binnen enkele ogenblikken zaten we met zijn zevenen rond een tafel, omringd door vier banken.

Eerst nam ik aan dat het om een of ander misverstand ging.

Waarom zouden mensen helemaal uit Frankrijk komen voor een ontmoeting met mij?

De oudste van hen stelde zich voor.

“Mijn naam is M… A. Ik ben momenteel CEO van BIC France.”

Ik had nog steeds geen idee wat ze wilden.

Ik vroeg iedereen zich voor te stellen.

Het beeld werd heel snel duidelijk.

Het voltallige bestuur van BIC stond voor mij.

De reden van de ontmoeting was het redactionele overnamebod dat ik online had gelanceerd.

Ze hadden het serieus genomen.

Ze hadden het zelfs zo serieus genomen dat ze hun eigen toekomst in twijfel begonnen te trekken. Zouden ze een nieuwe plaats krijgen in de nieuwe organisatie? Zouden ze elders werk moeten zoeken?

En op de een of andere manier was het contact gelegd via Chanel, die grotendeels zweeg en zich met gebaren uitdrukte. Een aanwezigheid die onmogelijk over het hoofd te zien was.

Ik legde uit dat ik slechts een schrijver was en niets meer.

Niemand geloofde me.

Het antwoord was unaniem.

“Wanneer iemand van Gillette spreekt, luisteren zelfs onze aandeelhouders in stilte. Te beginnen met de familie BIC zelf.”

Ik vroeg om een korte pauze en gebruikte een koffie als excuus om te bedenken wat ik nu zou zeggen.

De situatie was ongewoon.

Toch werd ik voor het eerst zeker van iets: een narratief veroorzaakt veel meer ontwrichting dan beloften.

En pas nu begon ik het te begrijpen.

Ferdinando