

HEADHUNTERS

JO NESBØ BIJ DE BEZIGE BIJ

De roodborst
Dodelijk patroon
De verlosser
De sneeuwman

Jo Nesbø

Headhunters

Vertaald door Annelies de Vroom



2010

DE BEZIGE BIJ
AMSTERDAM

Cargo is een imprint van uitgeverij De Bezige Bij, Amsterdam

Copyright © 2008 Jo Nesbø

Published by agreement with Salomonsson Agency

Copyright Nederlandse vertaling © 2010 Annelies de Vroom

Oorspronkelijke titel *Hodejegerne*

Oorspronkelijke uitgever Aschehoug, Oslo

Omslagontwerp Marry van Baar

Omslagillustratie Yamada Taro/Getty Images

Foto auteur Cato Lein

Vormgeving binnenwerk Peter Verwey, Heemstede

Druk Koninklijke Wöhrmann, Zutphen

ISBN 978 90 234 5662 9

NUR 305

www.uitgeverijcargo.nl

Proloog

Een botsing tussen twee voertuigen is puur natuurkunde. Alles hangt af van toevalligheden, maar al die toevalligheden kunnen worden verklaard aan de hand van de vergelijking: kracht maal tijd is gelijk aan massa maal verandering in snelheid. Vul de toevalligheden in als getallen voor de variabelen en je hebt een verhaal dat simpel, waar en genadeloos is. Het vertelt bijvoorbeeld wat er gebeurt als een zwaarbeladen vrachtwagen van vijfentwintig ton met een vaart van tachtig kilometer per uur een personenauto ramt van achttienhonderd kilo met dezelfde snelheid. Uitgaande van toevalligheden zoals de plaats waar de beide auto's elkaar raken, de staat waarin de carrosserieën zich bevinden en de hoek van de lichamen ten opzichte van elkaar, bestaan er ontelbare varianten van deze vertelling, maar ze hebben één ding gemeenschappelijk: het zijn tragedies. En de personenauto heeft de grootste problemen.

Het is opvallend stil, ik kan de wind horen die door de bomen fluistert en de rivier die zijn water vervoert. Mijn arm is verlamd en ik hang ondersteboven, vastgeklemd tussen vlees en staal. Boven me, uit de bodem, druppelt bloed en benzine. Onder me, op het autodak met het schaakpatroon, liggen een nagelschaartje, een afgerukte arm, twee dode mensen en een geopende beauty-case. De wereld heeft geen schoonheid, alleen maar beauty. De witte koningin is kapot, ik ben de moordenaar en hier ademt niemand. Ik ook niet. Daarom zal ik binnen enkele ogenblikken sterven. Ik zal mijn ogen sluiten en opgeven. Het is heerlijk om

op te geven. Ik zal nu niet langer wachten. En daarom moet ik haast maken om dit verhaal te vertellen, deze geschiedenis van de hoek van de lichamen ten opzichte van elkaar.

DEEL I

Eerste sollicitatiegesprek

De kandidaat

De kandidaat was doodsbenauwd.

Hij droeg kleding van Gunnar Øye: grijs Ermenegildo Zegnakostuum, een maathemd van Borelli en een bordeauxrode stropdas met zaadcellenpatroon, ik gokte een Cerruti 1881. Van de schoenen was ik zeker: handgemaakt Ferragamo. Ik had zelf zo'n paar.

De papieren voor me vertelden dat de kandidaat in het bezit was van een diploma van de Norges Handelshøyskole in Bergen en een vierjarige succeshistorie als directeur van een middelgroot Noors bedrijf achter de rug had.

En toch was Jeremias Lander doodsbenauwd. Zijn bovenlip was nat van het zweet.

Hij tilde het glas water op dat mijn secretaresse tussen ons in op tafel had gezet.

'Ik zou graag,' zei ik en glimlachte. Niet die open, onvoorwaardelijke glimlach die een wildvreemde uitnodigt in de warmte, niet die niet-serieuze. Maar de beleefde, semi-warme glimlach die volgens de vakliteratuur de professionaliteit, objectiviteit en het analytisch inlevingsvermogen van de gespreksleider ver-raadt. Het is feitelijk het gebrek aan gevoelsmatig engagement bij de gespreksleider dat de sollicitant overtuigt van zijn integriteit. En daarmee zal de sollicitant – nog steeds volgens de vakliteratuur – ook nuchterder zijn in het geven van objectieve informatie, omdat hij het gevoel heeft dat eventueel toneelspel doorzien zal worden, overdrijvingen ontmaskerd en tactieken afgestraft.

Maar ik glimlach niet zo vanwege de vakliteratuur. Ik heb schijt aan de vakliteratuur: een grote stapel van gekwalificeerde bullshit. Het enige wat ik nodig heb, is de negenfaseverhoormethode van Inbau, Reid en Buckley. Nee, ik glimlach zo omdat ik zo bén: professioneel, analytisch en zonder gevoelsmatig engagement. Ik ben een headhunter. Dat is niet zo moeilijk. Maar ik ben de koning op de berg.

‘Ik zou graag,’ herhaalde ik. ‘Dat je ons ook iets vertelt over je leven naast je werk.’

‘Bestaat dat?’ Zijn lach lag een halve toon hoger dan zou moeten. Als je een dergelijk droog grapje tijdens een sollicitatiegesprek maakt, is het onverstandig om zelf te lachen en vervolgens de ontvanger aan te staren of hij het begrepen heeft.

‘Ik hoop het,’ zei ik en zijn lach ging over in gekuch. ‘Ik geloof dat de directie van het bedrijf het belangrijk vindt dat de nieuwe directeur een evenwichtig leven heeft. Ze zijn op zoek naar iemand die een flink aantal jaren op die positie wil zitten, een langeafstandsloper die zijn wedstrijd kan indelen. En niet een die na vier jaar is opgebrand.’

Jeremias Lander knikte, terwijl hij weer een mondvul water doorslikte.

Hij was circa veertien centimeter langer dan ik en drie jaar ouder. Achtendertig dus. Een beetje te jong voor deze baan. En dat wist hij, daarom had hij ook zijn haar bij de slapen bijna onzichtbaar een beetje grijs geverfd. Dat had ik eerder gezien. Ik heb alles eerder gezien. Ik heb een kandidaat gehad die last had van zweethanden en daarom kalk in de rechterzak van zijn colbert had om me de droogste, witste hand te kunnen geven. Landers keel maakte een onwillekeurig klokgeluid. Ik noteerde op mijn sollicitatieformulier: GEMOTIVEERD. OPLOSSINGSGEORIENTEERD.

‘Dus je woont in Oslo?’ zei ik.

Hij knikte. 'Skøyen.'

'En getrouwd met...' Ik bladerde door zijn papieren en trok een geïrriteerd gezicht, waardoor de sollicitant begreep dat ik initiatief van hem verwachtte.

'Camilla. We zijn tien jaar getrouwd. Twee kinderen. Die gaan al naar school.'

'En hoe zou jij je huwelijk willen karakteriseren?' vroeg ik hem zonder op te kijken. Ik gaf hem twee lange seconden en ging verder toen hij nog geen antwoord had kunnen formuleren: 'Denk je dat je over zes jaar nog steeds getrouwd bent als je twee derde deel van je tijd op je werk hebt doorgebracht?'

Ik keek op. De verwarring in zijn ogen was te verwachten. Ik was inconsequent geweest. Evenwichtig leven. Totale inzet. Dat ging niet samen. Er verstreken vier seconden voor hij antwoordde. Minstens één te veel: 'Ik hoop het.'

Veilige, getrainde lach. Maar niet getraind genoeg. Niet voor mij. Hij had mijn woorden tegen me gebruikt en ik zou dat als een pluspunt willen noteren als het ironisch bedoeld was geweest. In dit geval was het slechts het onbewuste na-apen geweest van iemand die hij een hogere status toedichtte. SLECHT ZELFBEELD, noteerde ik. En hij 'hoopte het', hij wist het niet zeker, gaf niet de indruk een visie te hebben, las niet in de kristallen bol, had niet in de gaten dat elke leider op zijn minst de indruk moest geven helderziend te zijn.

GEEN IMPROVISATOR. GEEN BROKKENPILOOT.

'Werkt je vrouw?'

'Ja, op een advocatenkantoor in het centrum.'

'Iedere dag van negen tot vier uur?'

'Ja.'

'En wie blijft er thuis als een van de kinderen ziek is?'

'Zij. Maar gelukkig komt het zelden voor dat Niclas en Anders...'

‘Dus jullie hebben geen huishoudelijke hulp of iemand anders die overdag thuis kan zijn?’

Hij aarzelde zoals zulke kandidaten doen als ze niet weten welk antwoord gunstig is. Toch liegen ze teleurstellend weinig. Jeremias Lander schudde zijn hoofd.

‘Je ziet eruit alsof je aan je conditie werkt.’

‘Ja, ik train regelmatig.’

Dit keer aarzelde hij niet. Iedereen weet dat bedrijven geen topmannen willen die bij de eerste tegenslag een hartinfarct krijgen.

‘Langlaufen en bergtochten, misschien?’

‘Inderdaad. Mijn hele gezin gaat graag de natuur in. En we hebben een zomerhuisje op Norefjell.’

‘Juist. Misschien ook een hond?’

Hij schudde zijn hoofd.

‘Niet? Allergisch?’

Heftig schudden van het hoofd. Ik noteerde: **MISSCHIEN GEEN GEVOEL VOOR HUMOR.**

Toen leunde ik achterover in mijn stoel en zette mijn vinger toppen tegen elkaar. Een overdreven arrogant gebaar natuurlijk. Wat zal ik zeggen? Zo ben ik. ‘Hoeveel is jouw naam je waard, Lander? En hoe heb je die verzekerd?’

Hij fronste zijn reeds bezwete voorhoofd, terwijl hij zijn best deed de vraag te begrijpen. Twee seconden, toen zei hij wanhopig: ‘Wat bedoel je?’

Ik zuchtte alsof het nogal logisch was. Ik keek rond op zoek naar een pedagogische allegorie die ik nog niet eerder had gebruikt. En zoals altijd vond ik die aan de muur.

‘Ben je geïnteresseerd in kunst, Lander?’

‘Een beetje. Maar mijn vrouw in elk geval wel.’

‘De mijne ook. Zie je dat schilderij daar?’ Ik wees naar *Sara gets undressed*, een twee meter hoog schilderij op latex van een vrouw met een groene rok aan die met gekruiste armen bezig is

een rode trui over haar hoofd te trekken. ‘Een cadeau van mijn vrouw. De kunstenaar heet Julian Opie en het schilderij is een kwart miljoen kronen waard. Heb jij een kunstwerk in die prijsklasse?’

‘Ja, eigenlijk wel.’

‘Gefeliciteerd. Kun je het eraan afzien hoeveel het waard is?’

‘Tja, zeg het eens.’

‘Ja, zeg het eens. Het schilderij dat daar hangt bestaat uit slechts een paar streken met een kwast, het hoofd van de vrouw is een cirkel, een nul zonder gezicht, en de kleurstelling is monotoon en zonder textuur. Het is ook nog eens gemaakt op een computer en kan met één druk op de knop in miljoenen worden gedrukt.’

‘Jezus.’

‘Het enige – en ik bedoel ook het enige – wat het schilderij een kwart miljoen kronen waard maakt, is de naam van de kunstenaar. Het gerucht dat hij goed is, het vertrouwen van de markt dat de man geniaal is. Want het is moeilijk om je vinger te leggen op het geniale, het is onmogelijk om het zeker te weten. Zo is het met leiders ook, Lander.’

‘Ik begrijp het. Je naam. Het gaat om het vertrouwen dat de leider uitstraalt.’

Ik noteerde: GEEN IDIOOT.

‘Precies,’ ging ik verder. ‘Alles draait om je naam. Niet alleen wat betreft het salaris van de directeur, maar ook de beurswaarde van het bedrijf. Wat voor kunstwerk heb jij in je bezit en wat is de taxatiewaarde ervan?’

‘Het is een lithografie van Edvard Munch. *De Broche*.’ De prijs weet ik niet, maar...’

Ik wapperde ongeduldig met mijn hand.

‘De laatste keer dat het geveild is, was de prijs rond de driehonderdvijftigduizend,’ zei hij.

‘En hoe hebben jullie dit waardevolle kunstwerk verzekerd tegen diefstal?’

‘Het huis heeft een goed inbraakalarm,’ zei hij. ‘Tripolis. Iedereen in de wijk heeft het.’

‘Tripolis is goed, maar duur. Ik heb het ook,’ zei ik. ‘Ongeveer achtduizend kronen per jaar. Hoeveel heb jij geïnvesteerd in de verzekering van jouw persoonlijke naam?’

‘Wat bedoel je?’

‘Twintigduizend? Tienduizend? Minder?’

Hij haalde zijn schouders op.

‘Geen rode stuiver,’ zei ik. ‘Je hebt hier een cv en een carrière die tien keer zo veel waard zijn als het schilderij waar je het over hebt. Per jaar. Toch heb je niemand die erop past, geen veiligheidsagent. Omdat je denkt dat het niet nodig is. Jij denkt dat jouw resultaten met het bedrijf waaraan jij leiding geeft, voor zichzelf spreken. Nietwaar?’

Lander gaf geen antwoord.

‘Goed,’ zei ik en ik leunde naar voren, liet mijn stem zakken alsof ik hem een geheim ging vertellen. ‘Zo is het niet. Het resultaat is een Opie-schilderij: een paar simpele streken plus een paar nullen zonder gezicht. Schilderijen zijn niets, de naam is alles. En dat kunnen wij bieden.’

‘Mijn naam?’

‘Je zit hier voor me als een van de zes beste kandidaten voor een topfunctie. Ik geloof niet dat je die krijgt. Omdat het je aan naam ontbreekt voor deze baan.’

Zijn mond ging open om te protesteren. Maar zover kwam het niet. Ik wierp mezelf weer achterover tegen de hoge rugleuning die het uitschreeuwde.

‘Mijn god, man, jij hebt gesolliciteerd op deze baan! Wat je had moeten doen, is het inschakelen van een stroman die ons attent op jou had gemaakt en dan had je moeten doen alsof je dat niet

wist als we contact met je hadden opgenomen. Een topfiguur wordt binnengehaald door een headhunter, je moet jezelf niet aanbieden op een presenteerblaadje.'

Ik zag dat het de gewenste uitwerking had. Hij was zeer geschokt. Dit was niet de normale sollicitatieprocedure, dit was niet Cuté, Disc of een van die andere stupide, onbruikbare vragenformulieren die uit de koker kwamen van stompzinnige psychologen of humanressourcesspecialisten die zelf niets te bieden hadden. Ik liet mijn stem weer zakken.

'Ik hoop dat je vrouw niet al te teleurgesteld zal zijn als je haar dit vanavond vertelt. Dat je droombaan aan je neus voorbij is gegaan. Dat het misschien dit jaar op carrièregebied stand-by is. Net als vorig jaar...'

Hij schoot overeind in zijn stoel. Voltreffer. Uiteraard. Want dit was Roger Brown in actie, op het moment de grootste ster aan de rekruteringshemel.

'V-v... vorig jaar?'

'Ja, klopt dat niet? Je solliciteerde naar een topfunctie bij Denja. Mayonaise en leverpastei, dat was jij toch?'

'Ik dacht dat dat vertrouwelijk was,' zei Jeremias Lander afgemeten.

'En dat is ook zo. Maar het is mijn werk om alles in kaart te brengen. Met alle middelen die me tot mijn beschikking staan. Het is dom om naar banen te solliciteren die je niet krijgt, vooral in jouw positie, Lander.'

'Mijn positie?'

'Jouw papieren, je resultaten, de tests en de persoonlijke indruk die ik van je krijg, vertellen me dat je het in je hebt. Het enige wat je mist, is je naam. En het fundament waarop je naam is gebouwd, is exclusiviteit. Op goed geluk solliciteren op een baan ondergraaft je exclusiviteit. Jij bent een leider die niet op zoek is naar uitdagingen, maar naar dé uitdaging. Die ene baan. En die

moet je worden aangeboden. Op een zilveren dienblaadje.’

‘Is dat zo?’ zei hij en hij trachtte weer dat scheve, stoere lachje te lachen. Het lukte niet meer.

‘Ik wil je graag in onze stal hebben. Je moet niet op andere banen solliciteren. Je moet niet ingaan op ogenschijnlijk aantrekkelijke aanbiedingen van andere rekruteringsbedrijven. Je blijft gewoon bij ons. Wees exclusief. Laten wij je naam opbouwen. En erop passen. Laten wij voor je naam zijn wat Tripolis voor je huis is. Binnen twee jaar zul je thuiskomen en aan je vrouw vertellen dat je een heel dikke baan hebt, veel dikker dan waar we het nu over hebben. En dat is een belofte.’

Jeremias Lander ging met zijn duim en wijsvinger over zijn zorgvuldig geschoren kaken. ‘Hm. Dit neemt een andere wending dan ik had verwacht.’

De nederlaag had hem rustig gemaakt. Ik leunde naar hem toe. Opende mijn armen. Legde mijn handpalmen open. Zocht zijn blik. Onderzoek heeft aangetoond dat achtenzeventig procent van de eerste indruk tijdens een sollicitatiegesprek is gebaseerd op lichaamstaal en slechts acht procent op wat je daadwerkelijk zegt. De rest gaat om kleding, geur van de oksels en de mond en wat je aan de muur hebt hangen. Ik heb een fantastische lichaamstaal. En op dit moment formuleerde hij openheid en vertrouwen. Eindelijk nodigde ik hem de warmte in.

‘Luister eens, Lander. De bestuursvoorzitter en het hoofd Financiën komen hier morgen om een van de andere kandidaten te ontmoeten. Ik wil dat ze jou ook ontmoeten. Komt twaalf uur gelegen?’

‘Uitstekend.’ Hij had geantwoord zonder dat hij deed alsof hij een agenda moest raadplegen. Ik vond hem direct sympathieker.

‘Ik wil dat je luistert naar wat ze te zeggen hebben en daarna leg je beleefd uit dat je niet langer bent geïnteresseerd, dat dit

niet de uitdaging is waarnaar je op zoek bent en je wenst hun succes.'

Jeremias Lander hield zijn hoofd scheef. 'Zal dat niet ongeïnteresseerd lijken als ik op die manier bedank?'

'Dat zal opgevat worden als ambitieus,' zei ik. 'Je zult gezien worden als iemand die zijn waarde kent. Een persoon wiens diensten exclusief zijn. En dat is de start van het verhaal dat we...' Ik zwaaide met mijn hand.

Hij lachte: 'Mijn naam opbouwen noemen?'

'Je naam opbouwen. Hebben we een afspraak?'

'Binnen twee jaar.'

'Dat garandeer ik.'

'En hoe garandeer je dat?'

Ik noteerde. GAAT SNEL WEER OVER TOT HET OFFENSIEF.

'Omdat ik je zal aanbevelen voor een van de banen waar ik mee bezig ben.'

'En wat dan nog? Jij neemt de beslissing niet.'

Ik deed mijn ogen half dicht. Dat was de gezichtsuitdrukking die mijn vrouw Diana deed denken aan een luie leeuw, een verzadigde leeuw. Ik mocht dat wel.

'Mijn aanbeveling is de beslissing van de klant, Lander.'

'Wat bedoel je?'

'Net zoals jij nooit meer zult solliciteren op een baan waarvan je niet weet of je die krijgt, heb ik nog nooit een aanbeveling gedaan die de klant niet heeft opgevolgd.'

'Echt? Nooit?'

'Niet dat iemand zich kan herinneren. Als ik er niet honderd procent van overtuigd ben dat de klant mijn aanbeveling zal opvolgen, beveel ik niemand aan en laat ik de opdracht graag over aan een van mijn concurrenten. Zelfs als ik drie geweldige kandidaten heb en negentig procent zeker ben.'

'Waarom?'

Ik glimlachte. ‘Het antwoord begint met een n. Mijn hele carrière is daarop gebouwd.’

Lander schudde zijn hoofd en lachte. ‘Ze zeggen dat je brutaal bent, Brown. Nu begrijp ik wat ze bedoelen.’

Glimlachend stond ik op. ‘Ik stel voor dat je naar huis gaat en je knappe vrouw vertelt dat je bedankt voor deze baan omdat je besloten hebt hoger in te zetten. Ik gok dat je je kunt verheugen op een fijne avond.’

‘Waarom doe je dit voor me, Brown?’

‘Omdat de provisie die jouw werkgever aan ons zal betalen een derde deel is van jouw brutosalaris in het eerste jaar. Wist je dat Rembrandt naar veilingen ging om op zijn eigen werk te bieden zodat de prijs omhoogging? Waarom zou ik je voor twee miljoen kronen verkopen als we met een beetje werk aan je naam vijf miljoen voor je kunnen krijgen? Het enige wat we van je verlangen, is dat je bij ons blijft. Hebben we een afspraak?’ Ik stak mijn hand uit.

Gretig pakte hij die. ‘Ik heb het gevoel dat dit een vruchtbaar gesprek is geweest, Brown.’

‘Mee eens,’ zei ik en ik nam me voor hem een paar nuttige tips over handdruktechnieken te geven voor hij de klant zou ontmoeten.

Direct nadat Jeremias Lander mijn kantoor had verlaten, glipte Ferdinand naar binnen.

‘Bah,’ zei hij en hij trok een grimas en wapperde met zijn hand. ‘Eau de camouflage.’

Ik knikte, terwijl ik het raam opende om te luchten. Wat Ferdinand bedoelde, was dat de kandidaat zich wel erg sterk had geparfumeerd om het nerveuze zweet dat de verhoorkamer in deze branche vulde, te overstemmen.

‘Maar het was tenminste Clive Christian,’ zei ik. ‘Door zijn

vrouw gekocht. Net als zijn pak, schoenen, overhemd en stropdas. En het was haar idee om zijn slapen grijs te verven.'

'Hoe weet je dat?' Ferdinand zakte neer op de stoel waarop Lander had gezeten, maar schoot met walging op zijn gezicht weer overeind toen hij de klamme lichaamswarmte voelde die nog in de bekleding zat.

'Hij werd krijtwit toen ik op de echtgenote-knop drukte,' antwoordde ik. 'Ik vertelde hem hoe teleurgesteld ze zou zijn als hij vertelde dat de baan niet naar hem ging.'

'Echtgenote-knop! Waar haal je het vandaan, Roger?' Ferdinand was in een van de andere stoelen gaan zitten, legde zijn benen op tafel, een tamelijk goedkope kopie van een salontafel van Noguchi, pakte een sinaasappel en begon die te schillen, waarbij een bijna onzichtbare douche ontstond die neerdaalde op zijn pasgestreken overhemd. Ferdinand was voor een homo onvoorstelbaar slordig met zijn kleding. En onvoorstelbaar homo om headhunter te zijn.

'Inbau, Reid en Buckley,' zei ik.

'Je hebt het daar eerder over gehad,' zei Ferdinand. 'Maar wat is dat precies? Is het beter dan Cuté?'

Ik lachte. 'Het is het negenfaseverhoormodel van de FBI, Ferdinand. Het is een machinegeweer in een wereld van katapulten, een werktuig dat dingen duidelijk maakt. Het maakt geen gevangenen, maar geeft snel handzame resultaten.'

'En om welke resultaten gaat het, Roger?'

Ik wist waar Ferdinand op uit was en het was goed. Hij wilde weten welk geheim wapen ik had, wat me tot de beste maakte en hem – voorlopig – niet. En ik gaf hem wat hij nodig had om het te worden. Omdat de regels zo zijn: je deelt je kennis. En omdat hij nooit beter zal worden dan ik, omdat hij eeuwig en altijd overhemden zou hebben die stonken naar citrus en hij zich af zou blijven vragen of iemand een model, een geheim had dat beter was dan het zijne.

‘Onderwerping,’ antwoordde ik. ‘Bekennen. Waarheid. Die draaien om heel eenvoudige principes.’

‘Zoals wat?’

‘Bijvoorbeeld dat je de verdachte begint te vragen naar zijn familie.’

‘Poeh,’ zei Ferdinand. ‘Dat doe ik ook. Ze voelen zich veilig als ze over iets kunnen praten wat ze kennen, iets intiems. Plus het feit dat ze zich openstellen.’

‘Precies. Maar het stelt je ook in staat om hun zwakke punten in kaart te brengen. Hun achilleshiel. Dat kun je later in het verhoor gebruiken.’

‘Bah, wat een terminologie!’

‘Later in het verhoor, wanneer je het hebt over die erge dingen, over wat er is gebeurd, over de moord waarvan hij wordt verdacht, over wat hem eenzaam en verlaten door iedereen maakt, waardoor hij zich zou willen verstoppen, dan zet je een doos tissues op tafel die zo ver weg staat dat de verdachte er net niet bij kan.’

‘Waarom?’

‘Omdat het verhoor zijn natuurlijk crescendo nadert en de tijd rijp is om op de gevoelsknop te drukken. Je vraagt wat zijn kinderen ervan zullen denken als ze horen dat hun vader een moordenaar is. En dan, als de tranen in zijn ogen komen, geef je hem de doos met tissues. Jij bent degene die hem begrijpt, degene die hem wil helpen, degene bij wie hij zijn hart kan uitstorten over al die erge dingen. Over die domme, domme moord die bijna vanzelf gebeurde.’

‘Moord? Ik begrijp er geen bal van wat je bedoelt. We rekruteren mensen, is het niet zo? We proberen ze niet veroordeeld te krijgen voor moord.’

‘Ik doe dat wel,’ zei ik en ik pakte mijn colbert dat over de bureaustoel hing. ‘En daarom ben ik de beste headhunter van de

stad. Overigens moet jij morgen om twaalf uur het gesprek tussen Lander en de klant doen.'

'Ik?'

Ik deed de deur open en liep door de gang met een trippelende Ferdinand achter me aan, waarbij we vijftientwintig andere kantoren van Alfa passeerden. Alfa was een middelgroot rekruteringsbedrijf dat al vijftien jaar bestond en een jaarresultaat had tussen de vijftien en twintig miljoen, dat na een erg bescheiden bonusuitbetaling aan de besten van ons, in de zakken verdween van de eigenaar in Stockholm.

'*Piece of cake*. De informatie staat op de file. Oké?'

'Oké,' zei Ferdinand. 'Op één voorwaarde.'

'Voorwaarde? Ik verleen je een gunst.'

'De vernissage die je vrouw vanavond in haar galerie heeft...'

'Wat is daarmee?'

'Mag ik komen?'

'Ben je uitgenodigd?'

'Dat is het nu juist. Ben ik dat?'

'Waarschijnlijk niet.'

Ferdinand bleef ineens staan en verdween uit mijn gezichtsveld. Ik liep door en wist dat hij me met hangende schouders na stond te kijken, terwijl hij besepte dat hij ook deze keer niet met mousserende wijn zou proosten met de jetset van Oslo, met de nachtkoninginnen, de BN'ers en de rijken, dat hij geen deel zou uitmaken van die glamour die Diana's vernissages omgaf, niet contact zou kunnen leggen met potentiële kandidaten voor een baan, bed of ander zondig vermaak. Arme ziel.

'Roger?' Het was het meisje van de receptie. Twee telefoontjes. Het ene...'

'Nu niet, Oda,' zei ik zonder te blijven staan. 'Ik ben drie kwartier weg. Neem geen boodschappen aan.'

'Maar...'

‘Ze bellen wel terug als het belangrijk is.’
Mooi meisje, maar ze heeft nog wel wat te leren. Oda. Of was
het Ida?

Tertiaire sector

De frisse zoute smaak van de uitlaatgassen in de herfstlucht zorgde voor associaties met zee, oliewinning en bruto nationaal product. Het schuine zonlicht blonk in de ruiten van de kantoor-gebouwen, die scherpe, rechthoekige schaduwen wierpen op een terrein waarop ooit geen enkel bedrijf had gestaan. Nu was het een soort wijk geworden met veel te dure winkels, veel te dure appartementen en veel te dure kantoren voor veel te dure consumenten. Van het punt waar ik stond, kon ik drie fitnesscentra zien, alle drie van de ochtend tot de avond volgeboekt. Een jonge vent in een Corneliani-pak en met een rond, nerd brilletje op passeerde me en groette eerbiedig. Ik knikte minzaam terug. Ik had geen idee wie het was, ik wist alleen dat hij waarschijnlijk van een ander rekruteringsbedrijf was. Edward W. Kelley misschien? Slechts headhunters groeten een headhunter eerbiedig. Of om het korter te zeggen: niemand anders groet, omdat ze niet weten wie ik ben. Ten eerste heb ik naast mijn vrouw Diana nauwelijks sociale contacten. Ten tweede werk ik bij een firma die – net als Kelley – exclusief wil blijven, die media-aandacht wil vermijden: een firma waarvan je nog nooit hebt gehoord tot je in dit land de kwaliteiten hebt voor een topfunctie en je op een dag een telefoontje van ons krijgt en er ergens een belletje begint te rinkelen: Alfa, waar heb je die naam eerder gehoord? Was dat tijdens een bestuursvergadering van het concern over de benoeming van een nieuwe afdelingsdirecteur? Dus je hebt wel van ons gehoord. Maar je weet niets. Want discretie is onze grootste deugd. En de

enige. Want verder zijn het natuurlijk vooral leugens van het laagste allooi, bijvoorbeeld wanneer je me het tweede gesprek hoort afronden met mijn vaste mantra: 'Jij bent de man naar wie we op zoek zijn voor deze baan. Een baan waarvan ik niet alleen denk, maar ook zeker weet dat je daar geknipt voor bent. En dat betekent dat deze baan geknipt voor jou is. Geloof me.'

Juist. Geloof me niet.

Ja, ik gokte Kelley. Of Amrop. Maar met dit pak kwam hij in elk geval niet van die grote, niet-coole, niet-exclusieve bedrijven als Manpower of Adecco. Maar ook niet van die micro-kleine, coole als Hopeland, dan had ik geweten wie hij was. Hij kon natuurlijk van een van die grote, tamelijk coole als Mercuri Urval of Delphi zijn of van een van die kleine, niet-coole, naamloze, die mensen rekruteren voor functies onder het topniveau en die slechts af en toe toestemming hebben om met ons, grote jongens, te concurreren. En dan verliezen om vervolgens weer terug te keren naar het zoeken van winkelchefs en financieeldirecteuren. En het eerbiedig begroeten van iemand zoals ik en hopen dat we op een dag aan hen denken en hun een baan bij ons aanbieden.

Er bestaat geen officiële rankinglist voor headhunters, geen tevredenheidsonderzoek zoals in de makelaarsbranche of top-tienlijst met de salarissen van de jaarlijkse kopstukken in de televisie- en reclamebranche. Maar we weten het. We weten wie de koning op de berg is, wie de concurrenten zijn en wie het niet redt. Topprestaties worden in alle stilte geleverd, begrafenissen in een doodse stilte. Maar die man die me net heeft gegroet, weet dat ik Roger Brown ben, de headhunter die nog nooit een kandidaat heeft voorgesteld voor een baan die hij niet heeft gekregen, die als het nodig is de kandidaat met manipulatie, dwang, breekijzer en boksbeugel binnenkrijgt, op wiens beoordelingsvermogen klanten blind vertrouwen, die zonder aarzelingen het lot van het bedrijf – en dat van de klant – in handen krijgt. Om