

Quatas Politica

Marc Bennink

Eeuwenlang is de duivel in staat geweest om de zielen van individuen te ontvreemden. In dit tijdperk rooft hij ze van de massa. Door middel van data.

I

Leon had nooit kunnen voorzien dat hij ooit nog een stap zou zetten in zijn voormalige geboorteplaats Lieden. De kleine stad die hij op zijn eenentwintigste verliet en nog steeds beschouwt als een benauwde provinciestad. Geen moment was de gedachte bij hem opgekomen dat zijn toekomst daar zou liggen.

En toch staat hij hier samen met zijn vrouw Frederique in de hal van wat mogelijk zijn nieuwe woning gaat worden en luistert naar de aanbevelingsverhalen van een jonge makelaar. De meeste makelaars vindt hij maar sukkels. Ze missen van nature een moreel kompas, waardoor ze zonder enig schuldgevoel de wereld mooier doen voorkomen dan die in werkelijkheid is. Frederique is het met hem eens, maar vindt dat Leon over dit soort types ook bij zichzelf te rade moet gaan. Hij beaamt deze analyse, maar waarschuwde haar meermalen voor naïviteit, omdat makelaars leren van iedere voorgaande verkoop, zodat hun arsenaal trucs en praatjes almaar groter wordt. Ze zijn in staat om je dingen te laten waarnemen die eenvoudigweg niet bestaan. Gewoon waar je bij staat. Voor de koper een machteloze aangelegenheid. Dat weet Leon maar al te goed en hij heeft er rekening mee gehouden. Hij heeft zich goed laten informeren over de voor hem essentiële zaken van het huis, zoals locatie, fundering en onderhoud, zodat hij deze punten tijdens een onderhandeling niet uit het oog verliest.

De beslissing om terug te gaan naar Lieden was pittig en dit gevonden huis moest de basis worden van een nieuw gelukkig bestaan, maar dat wil voor Leon niet zeggen dat hij alles maar voor lief neemt. In zijn voormalige werk als strateeg in de sportmarketing waren de details bij een verkoop doorslaggevend en vaak het onderwerp van eindeloze discussies. Daar lag zijn focus. Wat is het *unique selling point* van dit product? Hoe worden de dingen aangeprezen, zodat een

potentiële koper er niet omheen kan? En vooral: hoe verbloemen we zwakheden en gebreken? Die werden dan nauwgezet in kaart gebracht om er vervolgens harde onderhandelings technieken op los te laten. Op deze manier worden nog altijd talloze mensen aan eindeloos veel producten of diensten geholpen, waar ze eigenlijk niets aan hebben. Een niet te stoppen proces. Je moet het herkennen en ermee om leren gaan. Dat geldt zeker bij de aankoop van een huis. En omdat Leon en zijn vrouw zich op dit moment niet de luxe kunnen permitteren om rustig naar andere woningen te kijken, de verhuizing van Rotterdam naar deze gemeente aan de grens met Duitsland was al stressvol genoeg, zal Leon al zijn onderhandelings skills moeten gebruiken om dit spel tot een goed einde te brengen.

De makelaar voldoet echter niet helemaal aan het plaatje. Hij is oprecht vriendelijk en het heeft er zelfs alle schijn van dat hij zich niet zo goed heeft voorbereid, alsof het hem eigenlijk niet veel kan schelen. Zijn verhaal is wat chaotisch en een gelikte folder ontbreekt. De makelaar wil iets over de entreehal vertellen, maar Leon en Frederique geven hem geen kans en lopen direct door naar de woonkamer. Hij volgt hen gedwee. Hier gaan ze hun eigen weg en Frederique kijkt vluchtig door het voorkamerraam naar buiten om te zien of hun zoons, zoals geïnstrueerd, nog staan te wachten bij een van de auto's waarmee ze gekomen zijn.

Het is de tweede bezichtiging van dit huis hier en Leon en Frederique willen vandaag knopen doorhakken. Daarbij zijn twee door het huis rennende stoorzenders niet gewenst. Vooral Eddy, de oudste van vijftien, doet weliswaar alsof hij de afspraken met zijn ouders serieus neemt, maar kan binnen luttele minuten zijn vier jaar jongere broer Giel dusdanig opjutten dat er direct chaos ontstaat. Om die reden heeft Frederique besloten dat beide jongens buiten moeten wachten.

Het huis is gelegen aan een klein, met bomen omzoomd woonerf, dicht tegen de rand van de stad. Op het woonerf staan nog vijf andere huizen. Op straat zijn geen andere auto's te zien. De makelaar vertelt dat er overdag nauwelijks auto's te bekennen zijn in dit kleine stadsplantsoen en wijst Leon en Frederique op de unieke lichtinval van de ruime woonkeuken. Leon is inmiddels doorgelopen naar de terrasdeuren, opent deze en loopt de tuin in. Het is inderdaad een groot zonovergoten stenen terras met authentieke tegels op een verhoging, gelegen op het zuiden. Met aan het einde ervan een houten trap die naar een breed gazon leidt. Hier en daar onderbroken door een paar eiken- en beukenbomen.

‘Deze tuin is echt waanzinnig,’ zegt Frederique enthousiast als ze naast Leon komt staan en ze zet haar handen in haar zij. ‘Veel mooier dan op de foto's.’

‘Ja, en kijk dat groepje wilgen bij het water, daar kunnen de boys straks een zwaaitouw maken en ze kunnen lekker zwemmen in het riviertje,’ zegt Leon.

Hand in hand lopen ze verder en kijken gelukkig om zich heen. De makelaar volgt hen als een bleke schaduw en begint weer ongevraagd informatie te verstekken over de indeling van de tuin en het handige opbergschuurtje. Leon, liefdevol gadeslagen door zijn vrouw, glimlacht en onderbreekt zijn verhaal.

‘Wie waren de vorige bewoners ook alweer?’

‘Bewoner,’ corrigeert de makelaar, die zichtbaar blij is met de vraag. ‘Dat was de oude meneer Veldhuis. Die heeft hier tot vorig jaar gewoond. Ruim vijftig jaar, als ik me niet vergis. Wilt u nog binnenkijken?’

‘En die is naar een verzorgingstehuis gegaan, begreep ik,’ zegt Leon.

‘Waar hij inmiddels is overleden.’

‘Ach, wat sneu,’ zegt Frederique.

‘Ja, het is ook erg snel gegaan, want de familie van meneer Veldhuis wilde het huis eerst opknappen voor eventuele verhuur, maar toen was hij al vertrokken.’ Hij kijkt er wat geforceerd treurig bij, alsof het hem allemaal diep heeft geraakt. Met zijn gebogen hoofd checkt hij ondertussen de tekst van zijn makelaarspapieren, die hij op een klipbord heeft vastgeklikt. Leon kan het niet nalaten om even mee te kijken. Tot zijn verbazing ziet hij geen standaard huizenfolder. Eerder een moodboard met wat trefwoorden en plaatjes die zo uit een woonprogramma lijken te komen.

‘Mag ik dat even zien?’ vraagt hij, maar de makelaar drukt het klipbord snel tegen de borst. Leon stelt half grappend dat hij als potentiële koper recht heeft om de verkoopfolder in te zien. Enigszins geschrokken zegt de makelaar dat het zijn eigen aantekeningen zijn, ter voorbereiding op deze ontmoeting.

‘Dan mag ik het toch wel zien,’ houdt Leon vol.

‘Nou zeg, Leon. Doe niet zo kinderachtig,’ reageert Frederique, die hem naar achteren trekt en Leon buigt mee.

‘Even naar de keuken kijken?’ stottert de makelaar, terwijl hij ziet hoe Frederique Leon lachend een por geeft.

In de keuken laten ze de man zijn verhaal doen. Hij vertelt over het originele granieten keukenblad, dat natuurlijk aan vervanging toe is; de Oudhollandse keukenkastjes, waar tegenwoordig mooie oplossingen voor zijn, net als voor de afzuigkap die je sowieso niet meer nodig hebt. Leon, die de oude meuk eigenlijk best gezellig vindt, gaat nergens op in en vraagt geïnteresseerd of er goede keuken- en sanitairwinkels in de stad te vinden zijn. Hier slaat de makelaar enthousiast op aan en vertelt dat de twee grootste bedrijven op het gebied van keukens en badkamers Kitchen-Sale en Badmeester heten en dat die allebei te vinden zijn op het nieuwe industriepark West.

‘U komt toch oorspronkelijk uit Lieden?’ vraagt hij.

‘Dat klopt, geboren en getogen,’ antwoordt Leon, ‘maar wel in een heel ander deel van de stad.’

‘Nou, dan weet u vast dat deze bedrijven zich sinds de komst van Horizon.com hebben aangesloten bij deze multinational en dat u alles online kunt bestellen.’

‘Nee, dat is me ontschoten. Frederique wist jij dat? Jij weet dit soort dingen.’

Frederique schudt haar hoofd en loopt weer richting het woonkamerraam om te controleren of haar jongens nog buiten staan.

‘Is dat belangrijk dan?’ vraagt ze even later.

‘Nee, wel voordelig. Zeker voor nieuwe kopers.’

Hier wil Leon alles over weten en op zijn vraag waarom juist zij kunnen profiteren, antwoordt de makelaar dat Horizon.com een enorm groot distributiecentrum heeft gebouwd ter hoogte van de snelweg en dat alle bewoners van Lieden er hun spullen kunnen bestellen, met hoge kortingen. ‘Je kunt het zo gek niet bedenken of deze Amerikaanse online gigant heeft het in huis,’ zegt de makelaar enthousiast.

Leon heeft wel van Horizon gehoord en dat het wereldwijd een succesformule is, maar dat uitgerekend de bewoners van deze stad extra voordeel krijgen, is nieuw voor hem. Zijn vraag om de makelaar een beetje af te leiden lukt. Terwijl deze de voordeelconstructies van de online winkel opnoemt, vergeet hij een moment zijn klipbord, dat hij op het aanrecht heeft gelegd. Leon pakt brutaal de aantekeningen en begint te bladeren.

‘Dat is niet de bedoeling,’ zegt de makelaar en hij probeert zijn klipbord terug te krijgen.

Leon wendt zich van hem af en leest verder.

‘Dus je weet eigenlijk alles al over ons?’ vraagt hij en hij leest een paar aantekeningen voor. Als hij nog wat blaadjes omslaat ziet Leon twee geprinte pagina’s met foto’s van hem en Frederique, afkomstig van sociale media. Frederique, die het duw- en trekwerk van haar man gênant vindt, probeert tussenbeiden te komen. Leon maakt een schijnbeweging en

houdt het klipbord nu omhoog naar Frederique. Met de foto's duidelijk zichtbaar.

'Kijk, schat,' zegt hij, 'dit is toch op zijn minst vreemd. We worden gewoon in de gaten gehouden. Ze weten alles van ons.'

'Welnee,' reageert Frederique, 'dat is toch hoe die dingen tegenwoordig gaan. Als je informatie goed wilt ordenen, kun je gewoon de plaatjes van het internet halen.'

'Precies,' roept de makelaar, die weer een verwoede poging doet om zijn klipbord te bemachtigen.

Leon biedt nog even verzet, maar besluit dan om zijn getreiter te staken en geeft de man zijn materiaal terug.

'Ik zal open kaart met u spelen,' zegt de makelaar. 'Het is inderdaad zo dat onze makelaardij gebruikmaakt van data via sociale media. Wij wisten van uw komst naar Lieden en dat u interesse heeft in dit object. Op die manier hebben wij ons kunnen voorbereiden op uw komst en hebben wij een aantal dingen gehighlight voor u en uw gezin. Dat we daarbij inderdaad gebruikmaken van bijvoorbeeld influencers is tegenwoordig normaal en het is absoluut niet de bedoeling dat we hiermee uw privacy schenden.'

'Toch vind ik het opmerkelijk,' mompelt Leon.

'Onze makelaardij is niet rechtstreeks verbonden met Horizon,' vertelt de makelaar. 'Ze zijn geen eigenaar van ons. We maken slechts gebruik van hun marketing- en distributiekkanalen. Vraag straks maar aan uw burens wat voor voordelen dat oplevert. Niet alleen in de keuken en de badkamer, ook de elektrische voorzieningen, beveiliging, spullen voor in de tuin en allerlei andere zaken, die met het huis te maken hebben. Op onze site kunt u de hoge ratings en de reviews op uw gemak nalezen en als u iets onduidelijks vindt, laat het ons dan gerust weten.'

De makelaar wordt nu gebeld, meldt dat hij snel naar een volgende afspraak moet. Als ze de deur netjes dichtdoen mogen

Leon en Frederique nog rondkijken. Leon verzekert hem dat met deze laatste bezichtiging de verkoop snel rond zal komen.

Als de makelaar is verdwenen roept Frederique haar jongens naar binnen.

‘Eindelijk!’ roept Eddy wat brutaal en hij rent langs zijn moeder het huis in. Gevolgd door zijn broer, die beseft dat er kamers te verdelen zijn en geen zin heeft om door zijn oudere broer te worden afgetroefd.

‘Is er al wifi?’ roept Giel even later vanaf de bovenste verdieping.

‘Nee eikel, we hebben het huis nog niet eens gekocht,’ roept zijn broer terug.

Leon wil reageren op het kabaal, maar houdt zich in. Hij loopt opnieuw naar de tuin achter het huis. Daar zit Frederique in een oude rotan tuinstoel, nog steeds gehuld in een bloemetjesbroek en een te groot vest. Leon kijkt naar haar en voelt de verleiding om haar te omhelzen en een kus op haar lippen te drukken. ‘Waar je op valt, daar val je uiteindelijk over,’ had een goede vriend hem ooit eens gezegd, maar over haar onafhankelijkheid zou hij nooit kunnen vallen.

‘Is het al tijd voor champagne?’ vraagt hij als hij naast haar gaat zitten.

‘Nou, wat mij betreft wel.’ Frederique had een paar dagen geleden al te kennen gegeven dat ze het huis graag wilde hebben. Leon en zij waren blij dat ze de knoop hebben doorgemaakt; dat ze Rotterdam achter zich konden laten en dat de jongens het zagen zitten om naar een kleinere gemeente te verhuizen. Frederique kijkt Leon liefdevol aan, maar wordt dan afgeleid door een piepje van haar telefoon. Ze kijkt snel naar het bericht, glimlacht om iets en zegt dan: ‘Jij stapt straks lekker in de auto en gaat op je gemak alles regelen in Rotterdam. Ik zorg dat ik hier een begin kan maken en wat mensen te spreken krijg.’

Leon wandelt met zijn handen in zijn zakken naar de wilgen aan de waterkant, zijn ogen gericht op de leegte van de weilanden die zich eindeloos uitstrekken. Het hele proces was een wervelwind geweest: het besluit om te vertrekken hadden ze aan het begin van dit jaar genomen, en nu, na een korte zomervakantie, is hij terug in zijn geboortestad. Aan de vooravond van de aankoop van dit prachtige huis, omringd door de gelukkige gezichten van zijn vrouw en kinderen, dringt het tot hem door dat ze de juiste keuze hebben gemaakt.

2

Leon draait de verbindingsweg op. Middels het gaspedaal onder zijn voet geeft hij zijn Maserati Quattroporte de sporen en zet daarbij zijn dashcamera aan, een belofte aan zijn zoons. Na een kleine twintig minuten van ongeremde snelheid, keert hij terug naar de voorgeschreven limiet. Hoelang zou hij nog kunnen vasthouden aan zijn geliefde Maserati? Met de overwaarde van hun huis in Kralingen en de winst van zijn appartement in het stadscentrum konden ze een fraaie woning in de provincie aanschaffen, maar dan was het spaargeld wel op.

Sinds zijn vorige betrekking waren de tijden veranderd. Leon, hoe welgesteld hij ook was, kon niet ontsnappen aan de ijzige omhelzing van de economische crisis. In zijn bedrijfstak, waar het normaal was om van de ene naar de andere functie te hoppen, leek zijn plotselinge carrièredip haast onvoorstelbaar. Lag het aan zijn arbeidsethos of zijn omgang met anderen? Zijn directe manier van werken, die hem altijd voordelen had opgeleverd, werd opeens in twijfel getrokken. Maar waarom? Hij was toch degene die uit ogenschijnlijk verloren onderhandelingen nog een vonk van hoop wist te ontsteken, die overeenkomsten wist binnen te halen en winst wist te maximaliseren, zelfs als dat ten koste ging van

vriendschappelijke verhoudingen. Zijn aanpak, ooit een zegen, werd een last in tijden van crisis. Hij nam te veel risico en werd daardoor zelfs door zijn directe collega's met argwaan bejegend.

Terwijl deze gedachten door zijn hoofd schieten drukt Leon het gaspedaal weer flink in en werpt een blik op zijn snelheidsmeter. Honderdvijfentachtig kilometer per uur, op de ring rond Rotterdam. Hij laat zijn rechtervoet weer zakken en schuift naar de meest rechterbaan. Hij hoeft niet langs hun voormalige huis.

Even denkt hij aan Frederique, die voor haar nieuwe baan bij de krant gaat proefdraaien en samen met de jongens nog een paar dagen vakantie heeft om Lieden te verkennen. In zijn binnenspiegel kijkt Leon tevreden naar zijn eigen glimlach. Hij zal deze korte tijd moeten benutten om Rotterdam definitief af te sluiten.

In de werkkamer staat nog altijd een imposante stapel verhuisdozen. Het gros van deze dozen zal hij linea recta richting het grofvuil sturen. Niettemin is hij terughoudend om bruikbaar materiaal te verspillen. Een doos met archiefmateriaal van werkaccounts ontmaskert hij meteen als overbodig en verplaatst hij naar de gang. Nog een doos, gevuld met ordners, kan ook zonder spijt de deur uit. Wanneer hij de volgende verhuisdoos opent, ontdekt hij tussen enkele vage souvenirs een reeks onderscheidingen uit zijn marketingverleden.

De marketingcommunicatie wereld staat bekend om zijn overvloed aan waarderingsbeeldjes en totempaaltjes. De herkomst van de meeste van deze accolades kan Leon zich nauwelijks nog voor de geest te halen. Hij grijpt een beeldje dat de vorm heeft van een dartbord en leest het onderschrift: 'Winnaar targetgerichte communicatie' in de categorie 'sport convenience goods 2010'. *Writer's award*, categorie 'mediastrategie,' is het onderschrift. Leon weet nog dat hij deze

award nooit persoonlijk heeft ontvangen, maar hij herinnert zich wel de avond in het Concertgebouw in Amsterdam.

Leon had afgesproken met het managementteam van zijn bedrijf UGH om voorafgaand aan de award uitreiking gezamenlijk te dineren. De zaken liepen dat jaar voorspoedig en op aanraden van de grote baas had de officemanager gereserveerd bij een sterrenrestaurant in het centrum. Naast de talrijke nieuwe accounts die het kantoor dat jaar binnenhaalde, waren er ook successen te vieren op het gebied van waardering. Na de afsluiting van het jaar stroomden de uitnodigingen voor festiviteiten met vakgenoten en prijsuitreikingen binnen, waaronder de jaarlijkse adverteerdersprijzen. Voor Leon en zijn collega's in het MT mochten de meeste van dit soort avonden dan slechts kappers-voor-kappers-bekroningen zijn, maar deze vak prijs was waar het echt om draaide, en betekende bovendien meer inkomen voor het komende boekjaar.

Een taxi zette hem af voor de ingang van het restaurant aan de Vossiusstraat, vlak bij het Vondelpark. Leon die doorgaans fashionably late was, had er ditmaal voor gekozen om vroeg uit het hotel te vertrekken. Te vroeg, zo bleek, want het restaurant was nog niet eens geopend. Bij uitreikingen was het gebruikelijk, en zelfs noodzakelijk, om vooraf goed te eten en te drinken. Helaas betekende dit dat je al om half zes aan tafel moest zitten. Het sterrenrestaurant was niet gewend aan deze absurd vroege tijden, maar wilde wel een uitzondering maken.

Hij checkte nogmaals zijn horloge en constateerde dat het één minuut over vijf was. In de etalageruit van een winkel naast het etablissement zag hij zijn spiegelbeeld. Hij glimlachte naar zichzelf en beseftte dat hij er in zijn veel te oude regenjas sjofel uitzag, zeker in combinatie met zijn ongeschoren gezicht. Desondanks had hij de jas meegenomen en opmerkingen over zijn voorkomen waren hem niet vreemd. Hij belde vastberaden aan bij de voordeur van het restaurant. Een keurig geklede heer in driedelig pak ontgrendelde de deur pas, nadat Leon

herhaaldelijk op de bel had gedrukt. Over zijn bril heen keek hij Leon argwanend aan en vroeg: ‘Waar kan ik u mee van dienst zijn, beste man? Wij zijn nog niet-’

‘Dit is een pizzarestaurant, toch?’ onderbrak Leon hem net iets te hard.

‘Meneer, dit-’

‘Voor pizza, toch, meneer, ik wil graag bestellen.’

Toen een halfuur later de groepstaxi met drie collega’s van het kantoor arriveerde, zagen ze hoe Leon met de nette gerant van het sterrenrestaurant aan het worstelen was. Leon incasseerde nog een stevige duw van de man toen zijn collega Paul opmerkte: ‘Je bent er vroeg bij Leon. Hoe dat zo?’

Snel herstelde Leon zich in de situatie en zei droog: ‘Ik heb gereserveerd, maar hij gelooft me niet.’

Enmaal aan tafel, wilde Theo Heinen, de baas van het kantoor, Leon onder vier ogen spreken. Leon was verbaasd en vroeg hem waarom het niet aan tafel kon, er waren tenslotte geen buitenstaanders bij. Theo liep echter al richting de toiletten en verwachtte dat Leon hem zou volgen. In het herentoilet stonden ze even later naast elkaar. Theo deelde hem mee dat de prijs waarvoor het kantoor was genomineerd door hemzelf zou worden opgehaald. Als CEO van de firma, zeg maar. Dat stond goed tegenover hun klanten, vond hij, hoewel hij ook wel snapte dat met name Leon het meeste werk had verzet.

‘En daar kom je nu mee,’ zei Leon. ‘Dat had je toch kunnen zeggen zodra je wist dat we gewonnen hadden?’

‘Ik was bang dat je anders niet zou gaan.’

‘Dat was zeker het geval geweest, ja.’

‘Niet getreurd, de credits zijn sowieso voor jou.’

Leon had gepikeerd zijn broek dichtgeritst en was weggelopen. Hij was wars van dingen ‘voor de bühne’, maar in dit geval wist hij dat hij op moest passen. Al eerder had een collega in vertrouwen gezegd dat het bedrijf, door het succes, in

ander vaarwater terecht was gekomen en dat de boot flink was gaan schommelen. Hij wist dat je beter aan boord kon blijven in deze tijd van economische crisis, dan je demonstratief bij de reddingssloepen op te stellen. Leons plan was om het tijdens het diner al flink op een zuipen te zetten en later op de avond op een ludieke manier wraak te nemen.

Niemand wist na afloop wie nou die gouden vulpen mee naar huis had genomen en de meesten hielden het erop dat een jonge hond ermee aan de haal was gegaan, want dat gebeurde wel vaker.

Met de award in zijn handen kijkt Leon uit het raam van zijn appartement. Na die prijsuitreiking had hij het nog een jaar volgehouden bij het kantoor, maar de weg naar de uitgang bleek toen al ingezet. Zijn plannen werden door de wereldwijde kredietcrisis vakkundig om zeep geholpen. Hij was er bovendien van overtuigd dat zijn baas geen enkele aanbeveling bij andere kantoren had achtergelaten. Iets dat tegenwoordig via sociale media makkelijk te controleren was, maar in die tijd wist je het eenvoudigweg niet. Schouderophalend gooit hij de prijs terug in de doos en zet deze bij de stapel die meegaat naar Lieden.

In een volgende doos vindt hij twee laptops en een aantal doosjes met genummerde USB-sticks. Destijds had het kantoor als regel dat medewerkers weinig tot niets mochten achterlaten op eigen computers. Klantgevoelige zaken moesten direct naar een mainframe worden gezonden en eventuele presentaties moesten op USB's worden bewaard. Het was niet de bedoeling dat je die in privébezit had, maar blijkbaar hadden ze er, in zijn geval, nooit meer naar gevraagd. De nummers op de sticks correspondeerden met klant- en opdrachtnummers, die op een paar A4'tjes overzichtelijk waren genoteerd.

Leon herkent de presentaties van een tiental jaar geleden. Weinig opvallends behalve de naam Revere Online. Een Amerikaans dotcom-bedrijf dat zich had gespecialiseerd in het

attenderen van consumenten op de beste online sportaanbiedingen. Super digitaal voor die tijd. Leon had de naam voor het bedrijf altijd intrigerend gevonden, vernoemd naar Paul Revere, de zilversmid die volgens de legende in 1775 de onafhankelijkheidsstrijders waarschuwde voor een invasie van Britse troepen. Mede door hem konden de revolutionairen de Britse overheersers tegenhouden en zodoende de Amerikaanse onafhankelijkheid uitroepen. Met name de link naar het alarmbelletje was bijzonder vernuftig, want dat wees iedere potentiële koper, via computer of telefoon, erop dat er weer een goede deal te scoren was. Leon, die een neus had voor dit soort kleine tech-bedrijven, vond dat zijn kantoor snel zaken met Revere moest doen, maar zijn eigen managementteam dacht daar anders over. Leon kreeg gelijk. Revere werd na een eerste poging om de Europese markt te bestormen voor een gigantisch bedrag overgenomen door Horizon. Bij gemiste kansen door hun bedrijf refereerde Leon later graag aan het feit dat ze Horizon, de grootste online winkel ter wereld, daarmee hadden misgelopen.

Als hij de verhuisdoos met laptops naar voren schuift, klinkt de deurbel. Hoewel hij zich vlak bij de voordeur bevindt en deze snel opent, treft hij niemand aan. Hij werpt een blik in het trappenhuis; geen sterveling te bekennen. Een gevoel van ongemak steekt de kop op. Het is wellicht zijn eigen gemoed dat in tijden van stress soms beelden en geluiden oproept die er eigenlijk niet zijn. Het doet hem denken aan een belangrijke vergadering waarin hij ervan overtuigd was dat de CFO van hun toenmalige klant, die hij stevast beschouwde als een opponent, had gevraagd naar de hoge kosten van hun campagne. Geïrriteerd was Leon opgesprongen en hij had de man uitgedaagd om zijn frontale aanval op hun campagne te onderbouwen. Maar de CFO had niet geantwoord en iedereen aan de vergadertafel had Leon met verbazing aangestaard. Hij had de stilte opgevat als een bevestiging van zijn gelijk, maar

uiteindelijk vroeg iemand of hij weer wilde gaan zitten. Naderhand bleek niemand iets gehoord te hebben en op de parkeerplaats, hadden zijn collega's er hard om moeten lachen.

Hij sluit de deur. Als hij alle dozen heeft gesorteerd en een afspraak heeft gemaakt met een ophaaldienst, twijfelt hij of hij Frederique zal bellen. Een eenvoudig berichtje, waaraan ze thuis kunnen afleiden dat hij uitgeput is van de verhuisactiviteiten, lijkt hem het beste.

3

In hun nieuwe huis in Lieden zet Leon een van de laatste verhuisdozen in de gang en pakt een handdoek uit een wasmand om het zweet uit zijn nek te vegen. Frederique en de jongens hadden zich een aantal dagen vermaakt in het hotel net buiten de stad en waren vol energie teruggekeerd nadat Leon al een paar dagen had geklust in het huis.

Op de bovenste verdieping klinkt jongensgeschreeuw en even later komt Giel wild de trap af gerent. De laatste vijf treden worden in één keer genomen en in die vallende sprong weet hij zijn vader maar net te ontwijken. Leon wil hem nog waarschuwen, maar ziet dat het allemaal goed afloopt, als de jongen doorrent naar de keuken. Wat is die al gegroeid, denkt Leon en krast hem in het voorbijgaan met een gebalde vuist over zijn rossige kop. Roepend vraagt hij nog hoe zijn kamer eruitziet, maar zijn zoon geeft geen antwoord en verdwijnt richting de tuin. Leon kijkt er tevreden naar.

De zomervakantie nadert haar einde en binnenkort zullen de jongens naar hun nieuwe scholen gaan. Tot Leons verrassing maakt hij zich minder zorgen over Eddy dan over Giel. Hoewel Eddy naar een nieuwe middelbare school gaat, lijkt de overgang van de ene brugklas naar de andere niet al te ingrijpend, zeker gezien het feit dat hij in Rotterdam nooit echt veel vrienden had

gemaakt. Giel daarentegen moet zijn vertrouwde groep zeven, waarin veel van zijn Kralingse buurtgenootjes zaten, verruilen voor de hoogste groep van een nieuwe basisschool. Als nieuwkomer in het laatste schooljaar van een doorgaans hechte klas zou het voor hem weleens lastiger kunnen zijn. Leon bewondert het aanpassingsvermogen van zijn zoons. Ze lijken niet openlijk te rebelleren tegen de verhuizing. Hij herinnert zich hoe hijzelf, toen hij de leeftijd van Eddy had, niets liever wilde dan ontsnappen: wegrennen van zijn benauwende gezin, zijn middelmatige school en het kansloze dorp dat Lieden destijds was. Echte vriendschappen had hij er ook niet opgebouwd. Mede omdat hij aan zijn leeftijdgenoten voelde dat ze niet verder zouden komen dan deze plek en dat benauwde hem nog meer.

Hij verliet deze regio op zijn eenentwintigste, net na de middelbare school. Een tijd waarin zijn ouders kort na elkaar kwamen te overlijden. Een tijd waarin Leon het ongrijpbare besef had dat gezondheid je blind maakt voor het lijden van een ernstige ziekte. En wanneer ziekte zich in je leven heeft genesteld, lijkt een goede gezondheid een utopie. De ziektevloek nam zijn vader als eerste, gevolgd door zijn moeder, die een half jaar later geveld werd door een genadeloze hersenbloeding. Een verzorgingstehuis werd haar laatste thuis. Leon had bij zijn veertien jaar oudere zus Liesbeth in kunnen te trekken, maar daar zag hij snel vanaf. Liesbeth was de periode ervoor belast met de zorg voor hun moeder en zag in Leon eerder een last dan een bloedverwant. Liefde was een verre herinnering. Leon wilde zo snel mogelijk weg en het liefst naar een grote stad om opnieuw te beginnen. Misschien vinden Giel en Eddy juist de grote stad onaantrekkelijk, maar hij heeft het hun nooit gevraagd.

De rest van de middag wacht hij op Frederique. Ze is sinds enkele dagen druk met haar nieuwe baan. De verhalen die ze vertelde gingen voornamelijk over haar nieuwe collega's. Leon

begreep dat ze haar hoofdredacteur, Cornelis Paladijn, nog niet zo goed kon plaatsen, omdat ze niet zeker wist of hij vasthield aan ouderwetse principes of juist goed op de hoogte was van de moderne digitale tijd.

Cornelis, een man van ongeveer vijfenvijftig runt al jaren de lokale krant *Lieden aan het woord*. Enige tijd geleden had hij een digitale uitgave gelanceerd, waarop in de gemeente enthousiast is gereageerd. Hoewel de gedrukte versie nog steeds bestaat, is de oplage drastisch gedaald en is voornamelijk bedoeld voor oudere lezers. De digitale versie is meer een soort nieuwsbrief geworden dan een serieuze krant en houdt zich nauwelijks bezig met internationale politiek of grote journalistieke vraagstukken en achtergrondverhalen. De digitale krant is een verzameling van nieuwsberichten die zich afspelen in Lieden en omstreken, opgedeeld in handige rubrieken als 'ambachtslieden', 'bewindlieden', 'kooplieden', 'vaklieden' en 'sportlieden'. De jongere doelgroep waardeert deze overzichtelijke aanpak.

Frederique had verteld dat er in totaal zo'n vijftien mensen werken bij de krant, maar slechts een enkeling die verstand heeft van hedendaagse nieuwsgaring. Een van hen is Symon met een y, alias Cookie. Hij is het meest op de hoogte van mediaontwikkelingen en is altijd bezig met nieuws dat via sociale media platforms, vloggers en zijn eigen kanalen binnenkomt. Zonder hem was het digitale gedeelte van *Lieden aan het woord* nooit tot stand gekomen. Ook heeft hij ervoor gezorgd dat de stad Lieden zijn eigen sociale nieuwsnetwerk kreeg, waar de bewoners elkaar van nieuwtjes voorzien. Tot groot genoegen van de hoofdredactie.

Frederique doet de rubriek 'vaklieden' en houdt zich voornamelijk bezig met specifieke specialisten uit de gemeente, zoals kunstenaars, architecten, beheerders van buurthuizen en culturele bestuurders. Hierin wordt ze bijgestaan door Nikki Richter, een hyperactief redactielid en ze is iedere minuut van

de dag bezig met het verzamelen van informatie. Ongefilterd en alles is interessant: van roddels tot verkeersongelukken; van begrafenissen tot lokale politieke speculaties. Zelf zegt ze dat ze heel erg van de straat is, maar Frederique heeft al gezien dat ze zelfs daar voortdurend op een beeldscherm zit.

Met een glimlach op zijn gezicht kijkt Leon uit naar de komende tijd. Wanneer de jongens weer naar school gaan, zal hij de vrijheid hebben om zijn eigen agenda te volgen en wellicht zijn stad te herontdekken.

4

Terwijl Eddy de oprit af fietst, sluit Leon de voordeur en loopt naar de keuken om het ontbijt op te ruimen. Alles is nog onwennig. Wat zal hij vandaag gaan doen? Hij zet de televisie aan, maar kijkt niet echt. Bovendien wordt de programmering al snel onderbroken door reclame. Terwijl hij de vaatwasser uitruimt, hoort hij voor de vierde keer dezelfde irritante riedel van een tv-commercial. Weer een matige cover van een nog slechtere artiest, overschreeuwd met de semi-opgewekte stem van een voice-over. Hinderlijk geluid zonder enige inhoud.

Leon zou zich eigenlijk niet moeten ergeren, want hij weet maar al te goed hoe dit mechanisme werkt. Als er echt iets interessants of verrassends wordt gepresenteerd, laat hij zich als een van de eersten verleiden tot een aankoop. Het principe van 'overtuiging-door-verrassing.' In Rotterdam was dit de norm. Daar hadden ze op basis van geavanceerde data-profielen uitgebreid onderzoek gedaan naar welke verhalen consumenten zouden aanspreken. Zijn collega's en hij waren meesters in het ontcijferen van de reclameboodschappen van concurrenten, op alle mogelijke mediamixen. Vervolgens destilleerden ze op

maat gemaakte adviezen voor adverteerders. Hun kantoor begreep als geen ander hoe je de afkeer van consumenten voor commercials kon ombuigen in creatieve content met een uitzonderlijke entertainmentwaarde. Ze hadden zelfs een term bedacht voor dit fenomeen: 'Deep-marcom.'

Maar zoals zoveel bedrijven werden ook zij ingehaald door specialistische data-analyse kantoren. Omdat Leon die storm al had aan zien komen waarschuwde hij iedereen die het maar horen wilde. Ze moesten meegaan op de golf die uit Silicon Valley kwam, vond hij. Dat was gezonde business. Het kantoor zag sociale media slechts als een leuke tool en niet iets, wat zakelijk succes kon brengen. Het tegendeel was waar. De *lifeline* van het kantoor waren de adverteerders en deze schoven massaal op naar waar de consument zich bevond. Het internet. Het ging om het medium en niet meer om de behoefte van de koper. Alles werd nieuwe media en de content kwam niet alleen van reclamebureaus, maar ook bij de massa vandaan. Van iedereen die dacht dat ze iets te melden of te verkopen hadden. Leon snapte als geen ander hoe deze uitmelk-industrie werkte en wellicht kwam dat, omdat hij de laatste tijd zoveel thuis zat. Maar het gevoel dat je alleen bestaat om geld aan anderen te geven en dat je zelf een human feature bent, geeft hem een depressief gevoel. Ook zijn mobiele telefoon, die de hele dag niets anders deed dan zinloze aandachts-piepjes te geven, leek nu vijf slagen erger te zijn. Nog los van de informatie, die je ongewild verstrekt via de alarmklok van je telefoon of je via een app gekoppelde thermostaat of deurbel. Alles wordt geregistreerd en opgeslagen in de meta-verse. Zelfs de inhoud van analoge zaken als je gereedschapskist, ijskast, collectegift of winkelkar wordt gebundeld, geanalyseerd en weggeborgen.

Hij probeert zich er niet te veel over op te winden. Goddank is hij nooit reclamemaker geworden. Maar aan zijn werk in Rotterdam is toch abrupt een einde gekomen. Natuurlijk was de economische crisis er deels de oorzaak van, maar toen ze hem

zonder waarschuwing op straat hadden gezet, of zijn contract niet hadden verlengd, zoals dat in de business heet, kwam het toch als een donderslag bij heldere hemel. Ze hadden het een tijdje aangekeken, zeiden ze. Ze hadden alle voors en tegens op een rij gezet en ze hadden vooral bedacht dat langer bij de firma blijven niet goed voor hemzelf zou zijn. Dat het Leons carrière belemmerde en dat hij toe was aan een nieuwe uitdaging. Hij was zeker een week van de kaart geweest. Dat ze al langer met zijn ontslag bezig waren, werd later pas duidelijk. Zijn partners vonden dat hij het niet persoonlijk moest opvatten, want het was een zakelijke beslissing die met de mening van een grotere groep samenhang. Zoiets. Klootzakken.

Nu moest zijn werkkamer nog worden ingericht en hij had Frederique die ochtend beloofd om iets van een housewarming op touw te zetten. Een beetje moedeloos laat Leon zich in de grote nieuwe bank in de voorkamer vallen. Hij heeft zin om bier te gaan drinken, maar weet ook dat het pas halverwege de ochtend is. Bij herinneringen die gepaard gaan met schuld en schaamte gaat bij hem automatisch een knop om naar nicotine en/of alcohol. Roken vindt hij inmiddels smerig, maar drank niet bepaald.

Een uurtje later wordt hij wakker op de bank, omdat er wordt aangebeld. Bij het openen van de voordeur ziet Leon een man breed grijnzend op de stoep staan. In Rotterdam was hij eraan gewend dat er alleen mensen aan de deur kwamen als ze iets wilden verkopen of geld van je wilden hebben. Dus kijkt Leon zijn bezoeker wat onderzoekend aan en vraagt aarzelend: ‘Ja?’

De man blijft hem lachend aankijken en zegt: ‘Goeiedag, ik ben je buurman, Anton Breedveld, Tony. Ik woon hier tegenover op nummer 7.’ Hij wijst met zijn linkerhand over zijn rechterschouder naar het huis aan de overkant, terwijl hij Leon blijft aankijken. Leon neemt hem goed in zich op. Anton heeft