

Proloog

Het leven was goed. Weliswaar was er sprake van een crisis, maar de kansen lagen nog steeds voor het grijpen. Kansen om je te ontwikkelen, om te ondernemen, om te reizen. Uiteraard werd je dagelijks herinnerd aan de broosheid van het bestaan. Soms door een kleine tegenslag, een andere keer door een rampzalige gebeurtenis zoals de aanslagen van 9/11.

Sinds die bewuste dag was er iets essentieels veranderd. Het tot dan toe machtige Westen bleek kwetsbaar. Even zelfs schudde het op zijn grondvesten. In de jaren daarna werd de dreiging van een terroristische aanslag levend gehouden. Maar de angst ebde weg en de aandacht verschoof terecht naar andere zorgelijke zaken, veelal financieel van aard.

Ons werd voorgehouden dat onze demonen in Afghanistan goeddeels verslagen waren. We moesten de financiën op orde brengen en doen wat we altijd deden: consumeren. Zeker niet daarmee stoppen, want dat was het grootste gevaar.

Langzaam sukkelden wij weer in slaap, tot wij wederom uit deze ogenschijnlijk veilige wereld gewekt werden. En wel door een klap uit geheel onverwachte hoek en van geheel andere orde.

Ik heb er van harte aan meegedaan. Als een dankbare passagier op die voortdenderende trein. Gevoelens van onzekerheid en angst verdrong ik door hard te werken en te genieten. Zo had ik een mooi appartement gekocht aan de Maas in Rotterdam. De belangrijkste reden om tot die aanschaf over te gaan was het prachtige uitzicht over de rivier en de wijk Delfshaven. Het was de bevestiging van mijn succesvolle loopbaan.

Tijdens een mooie zomeravond stond ik op het terras te genieten van het uitzicht. Opeens kreeg ik een intens en beangstigend visioen. Het duurde slechts een paar seconden. *Delfs-*

haven stond in brand! Het geloei van sirenes, afgewisseld met hevige explosies, vulde mijn oren.

Een stomp op mijn bovenarm bracht mij terug op aarde. “Hé Yusef! Dagdromer! We wachten op die heerlijke lamsbout van jou.”

Deel 1

De aanslag

Ochtend

Hoezeer ik elke ochtend het ontwaken ook verafschuwde, het viel in het niet bij de dagelijks terugkerende handelingen die nodig waren om er toonbaar uit te zien. Plichtmatig draaide ik het dopje van de tube tandpasta en perste een flinke klodder op de borstel. Ik poetste vlug mijn tanden, zodat ik snel door kon gaan naar de volgende noodzakelijke handeling. Aan het felle licht in de badkamer ergerde ik mij mateloos, al vanaf het begin dat ik hier woonde. Elke morgen nam ik mij voor om een dimmer te plaatsen. Maar zodra het ochtendritueel achter de rug was, zag ik er de noodzaak niet meer van in. Na het scheren dook ik onder de douche. Vijf minuten later was ik goed wakker. Nu moest ik nog twee vreselijke hordes nemen: mijn overhemd strijken en mijn boterhammen smeren. Ontbijten deed ik niet. Eenmaal het ochtendritueel doorstaan, verliet ik mijn appartement. Onderweg naar de lift stond ik stil bij de huismeester voor een praatje.

“Goedemorgen Ibrahim, hoe is het ermee?”

“Het is goed, je weet het. Het gaat steeds beter. Sinds ik een vaste baan heb, ben ik blij.”

“Hoe laat ben je eigenlijk begonnen?” Het was meer een vraag ter inleiding van een tirade mijnerzijds over het ochtendritueel.

“Ik begin altijd vroeg.”

“Heb jij daar geen moeite mee? Ik haat opstaan, tandenpoetsen, scheren, strijken, brood smeren en aankleden. Elke dag weer. Zonde van alle energie!”

Ibrahim lachte. “Strijken? Jij bent toch geen vrouw. Doe jij ook make-up op?”

Hij lachte nog harder, met zijn ongeschoren kop. Schijnbaar

was hij zo uit bed in zijn bedrijfskleding gestapt. Zo rook hij in ieder geval wel.

“Yusef, luister naar mij, jij hebt een goede vrouw nodig, eentje die voor je strijkt en je boterhammen smeert. Jij hebt alles, een huis, een goede baan bij de bank en een mooie auto. Het enige dat nog ontbreekt is...”

Lachend schudde ik hem de hand. Ik stapte in de lift en zwaaide naar hem. Hij klaagde nooit over het vegen van die lange gangen en het vreselijk monotone werk.

Beneden sprong ik op mijn fiets en al spoedig was ik dat ake-
lige ochtendgevoel helemaal kwijt. Met een lichte wind mee fietste ik richting het Oostplein. Het was goed weer, maar volgens het weerbericht zou het in de middag omslaan.

Eenmaal op kantoor nam ik plaats achter mijn bureau en opende Outlook. Ik had één overleg staan in de ochtend. De rest van de dag kon ik de ondernemingsplannen beoordelen die binnen waren gekomen. Ik printte de stukken uit voor de vergadering. Bij de kopieermachine babbelde ik even met de nieuwe secretaresse, die er niet slecht uitzag. Even dacht ik aan de opmerking van Ibrahim. Ik gaf haar een knipoog en haastte mij naar het overleg.

Worst

“Goed mensen, we zijn compleet, laten we beginnen. Ik wil tempo maken, want er liggen nogal wat aanvragen die we moeten bespreken. Zijn er mededelingen?”

“Ja, ik ben vanmiddag vrij. Mijn vrouw is naar Amsterdam en ik moet de kids vermaken.” Het leek alsof Martin er niet veel zin had.

“Veel plezier”, klonk het cynisch uit de mond van Herman, ons afdelingshoofd.

“Hoe staat het met de vakantieaanvragen?”

“Staan op de agenda, puntje acht.”

“Verder geen mededelingen? Dan door naar het verslag. Ik zag jou net bij de printer staan Yusef, leespauze nodig?”

“Ja graag.” Ik zag ook de andere collega's driftig lezen.

Hoewel het een prettige werkomgeving was, hing er een competitieve sfeer. Mijn positieve resultaten werden niet door iedereen evenzeer gewaardeerd. Dat was mij niet ontgaan. Zelf had ik daar geen last van. Want dat Martin zo goed scoorde, gunde ik hem van harte. Hij maakte lange dagen, had veel ervaring en deelde zijn kennis met anderen.

“Vragen of opmerkingen naar aanleiding van pagina 1, tekstueel of inhoudelijk? Pagina 2?

Pagina 3?”

“Ja, er staat dat het rapportagesysteem eind juli wordt opgeleverd. Dat is inmiddels aangepast. Het wordt een maand eerder.”

“Je meent het? Dat zou voor het eerst zijn dat die IT-jongens iets voor de deadline opleveren.”

“Pagina 4? Niks? Bij dezen is het verslag vastgesteld, met dank aan Sandra. Nog een mededeling mijnerzijds. Graag voortaan

het verslag vóór het overleg doornemen, anders kost het ons onnodig tijd.”

“Dan gaan we door naar agendapunt 3, het ingediende plan voor de realisatie van een halalworst, met de daarbij behorende financieringsaanvraag van € 375.000,--. De eerste beoordeling is gedaan door het *salesteam* en zoals jullie zien, geven zij een positief advies af. De bevolkingsopbouw verandert en daarmee ook de vraag. De ondernemer ziet kansen en wil hier op inspelen. Hij heeft een tweetal winkels die goed draaien. Er is een onderpand, maar daar kan deze aanvraag een aanzienlijk gat in slaan, met mogelijke risico's voor zijn andere bedrijfjes. Graag jullie commentaar.”

“Moeten we niet eerst de vraag stellen of wij überhaupt een halalproduct moeten financieren?”

“Hoezo?”, reageerde ik fel. “Het gaat er toch om of het financieel gezien een succes kan worden?” Het viel mij op dat Evert altijd veel kritischer was als het ging om allochtone ondernemers. Hij wist het altijd weer goed te verklaren, maar ik vermoedde dat er meer achter zat.

“Rustig maar, het gaat er mij alleen om of er behoefte is aan halalworst. Het is een flinke investering en de ondernemer heeft een netwerk, maar je verkoopt niet zomaar duizend kilo halalworst per dag. Zeker niet voor de prijs waarvoor hij het wil verkopen. Het gaat om worst die kwalitatief beter is dan de huidige halalworst. Ik betwijfel of daar wel voldoende vraag naar is. Hij baseert zijn afzet op de huidige producten, maar die zijn goedkoop in de productie en in de verkoop. In zijn plan onderbouwt hij de vraag naar een luxeworst onvoldoende. Natuurlijk verandert de vraag omdat de bevolking verandert, maar de hogere middenklasse van de islamitische bevolkingsgroep die geïnteresseerd kan zijn in dit product is nog relatief klein.”

Herman en Martin knikten instemmend.

“Bovendien is er nog een kritiekpunt. Het klopt dat de onder-

nemer nu goed draait, maar een winkel is iets anders dan een productiebedrijf. Hij kan misschien goed organiseren, maar van worst maken heeft hij geen kaas gegeten.”

We lachten allemaal.

“Kortom, de prijs klopt niet, het product niet, de productie niet en de verkoop niet. Vandaar dat ik negatief adviseer. Het spijt me dat ik jullie het gras voor de voeten heb weggemaaid, maar dit gaat het niet worden, denk ik zo.”

“Je hebt een punt”, zei Martin, “maar misschien geven we de ondernemer geen kans om uit te groeien tot de nieuwe ‘halal Stegeman’. Het is waar dat het ondernemingsplan niet helemaal dichtgetimmerd is, maar financieel gezien kan hij wel een stootje hebben. Bovendien hebben wij zijn huidige zaken als onderpand. Kortom, wij lopen weinig risico. Dat is de andere kant van het verhaal. Dus waarom zouden wij niet verdienen aan dit plan? Yusef, wat zeg jij?”

“Evert heeft een punt. Ik vind het een heel spannend initiatief, maar ik denk niet dat dit de manier is om een dergelijk product in de markt te zetten. Stegeman is ook niet van het ene op het andere moment begonnen met een kostbare productielijn en de productie van duizenden kilo's worst. Bovendien twijfel ik aan de affiniteit van de ondernemer met het product. Ziet hij alleen een kans of heeft hij er echt iets mee? Dat is denk ik voor dit product wel noodzakelijk, anders is het een *no go*. Ik zou adviseren om klein te beginnen. Geen machinale productie, maar eerst ambachtelijk starten en onderzoeken of het product verkoopt. Zo ja, dan kunnen we alsnog tot een positief advies komen over de financieringsaanvraag.”

“Goed heren, we doen het als volgt. Jullie meningen zijn genoteerd. Ik laat een negatief advies formuleren op basis van jullie inbreng, met daarbij de gedane suggesties. We houden de deur op een kier als de ondernemer de suggesties opvolgt en het ondernemingsplan aanpast. Sandra, heb jij alles of zijn er nog vragen? Niks? Mooi. Dan door naar de volgende aanvraag:

de kredietfaciliteit voor een snel groeiende kinderopvanginstelling. Hier kunnen we volgens mij kort over zijn.”

Ik voelde mijn mobiel trillen en checkte of er een bericht was binnengekomen. “Ha Yusef, zat gaat niet door. Bel je ltr ben in A'dam, grt Sem.”

Jammer. Ik zou Semra zaterdag ondersteunen bij haar onderzoeksoopdracht. Semra is een goede vriendin die ik van jongs af aan kende. Een buurmeisje, voor wie ik de grote broer was. Anderzijds kon ik het nu wat rustiger aan doen in het weekend. Toch jammer, want veel contacten buiten het werk had ik niet opgebouwd.

“Yusef, wat denk jij?” Herman merkte dat ik was afgeleid.

“Mijn advies is negatief. Dit is een typisch gevalletje varkenscycclus. Bovendien zijn er wettelijke wijzigingen op komst die de kinderopvangmarkt negatief kunnen beïnvloeden.”

“Zozo, jij was dus echt aan het slapen. Evert zei net hetzelfde.”

Ik keek in het rond en merkte dat ze met mij aan het dollen waren.

“Goed punt, nemen we mee, maar het blijft een aantrekkelijke markt voor een club die zijn zaakjes op orde heeft. Ik adviseer om geleidelijk te financieren en het aangevraagde krediet niet ineens volledig beschikbaar te stellen. Gestaffeld aanbieden, waarbij per cohort een nieuwe beoordeling zal plaatsvinden. Uiteraard rekening houdend met relevante wetswijzigingen en de marktomstandigheden. Voor het volgende agendapunt heb ik Martin gevraagd om eerst de cijfers grondig te analyseren. Hij zal dadelijk een korte presentatie geven over zijn bevindingen. Daarna kunnen jullie reageren.”

Terwijl Martin aan zijn presentatie begon, keek ik naar buiten en dwaalden mijn gedachten weer af.

Het overleg nam de gehele ochtend in beslag. Semra stuurde mij nog een bericht dat zij 's middags naar een demonstratie zou gaan op de Dam. Wat een vrijheid, dacht ik, terwijl ik naar buiten staarde.