

# Iks ging weer eens pleiten

Leo van Osch

Die morgen was hij per trein afgereisd naar de randstad, om op het kantoor van de advocaat van de wederpartij te gaan onderhandelen over een verschil van mening dat zelfs in euro's de moeite waard was. Met een piepende en knarsende tram was hij tot vlak voor het imposante kantoorgebouw gekomen. Natuurlijk was het allemaal dik voor mekaar bij de Engels/Nederlandse gigant. Met afgunst keek hij naar de receptionistes die zich in fraai gesneden kantooruniformen hadden gehesen. Hij probeerde zich een voorstelling te maken van zijn eigen personeel in outfit met kantoorkleuren, maar kreeg geen beeld op zijn netvlies.

Hij nam plaats in een zakelijk ingerichte wachtruimte met designmeubelen, een leesplankje met verse, meest buitenlandse kranten en periodieken, en een hele wand met brochures, handelend over de rechtsgebieden die zoal werden bestreken. Hij bladerde een enkel exemplaar door. Tien tegen een dat daar een marketingbureau aan te pas was gekomen en een tekstschrijver die gierend van het lachen de ene na de andere ronkende zin uit zijn pen had laten vloeien. Het stond bol van woorden als 'focus', 'brancheoriëntatie' en 'synergie'. 'Het kantoor heeft een gedegen reputatie opgebouwd bij het begeleiden van incentiveregelingen', las hij verderop. X wist niet goed wat een incentiveregeling inhield en vermoedde dat dat precies de bedoeling was, want achter in de folder stonden de namen van de partners die graag verdere vragen wilden bentwoorden. Even kijken, jawel, ook zijn gesprekspartner van die ochtend,

mr. Ramschot, stond in het rijtje.

Drie folders verder kreeg hij gezelschap van zijn cliënten, die met drie man sterk waren afgereisd. Onverstoorbare types, die hele dagen handelden in eierproducten. Ze werden binnengelaten in een van de spreekkamers op de benedenverdieping en mr. Ramschot vatte samen waartoe ze bijeen waren.

X had geen enkel fiducia in de onderneming, de verschillen waren gewoon te groot in zijn beleving, maar ook hij zette de zaak van zijn kant uiteen op een wijze die Ramschot deed verbazen. 'Als het zo moet is het zonde van onze tijd dat we hier naartoe gereisd zijn', meende Ramschot, waarop X fijntjes meende te moeten opmerken dat hij de meeste kilometers in de benen had. De sfeer dreigde even onaangenaam te worden.

Tussen de schorsingen door werd door zijn cliënten in de deuropening naar de binnenplaats gefaapt. 'Stel dit maar eens voor',

en ze noemden een bedrag dat hem volslagen onhaalbaar leek. 'Dat lukt nooit', mompelde X. 'Jawel', verklaarden zijn cliënten in alle rust, nog eens een shagje draaiend en een kop koffie inschenkend, 'let maar eens op'.

Hij lette goed op want hier viel heel veel te leren. Drie kannen koffie en evenzoveel schorsingen later schudden partijen elkaar de hand. Zijn cliënten bespraken met de wederpartij in alle vriendelijkheid de toestand op de eiermarkt alsof ze net niet een veer hadden moeten laten van enkele honderdduizenden euro's, die hen aan de rand van een faillissement bracht. 'Had niet gedacht dat het zou lukken', sprak hij in een onderonsje met Ramschot. 'Oh, ik wel hoor', antwoordde deze. Waarmede de randstedelijke arrogantie weer eens werd vormgegeven.

Het duurde eeuwen voordat de vastelingsovereenkomst door het secretariaat was uitgewerkt. Hij wist zeker dat zijn secretaresse weliswaar minder gekleed was, maar wel veel sneller tikte.

Tegen drieën stapte hij weer naar buiten. In plaats van de tram wachtte nu de Daimler van zijn collega-redactielid. Hij stak vriendelijk zijn hand op naar Ramschot die met zijn cliënten een verlate lunch ging gebruiken en liet zich in het koele leer zakken. ■

*Ik weet amice, dat ik niet van opschepers houd, maar dit was een eitje.*

