

Hoofdstuk 1

Met het laatste geld op zijn spaarrekening had Ruud Sponck zijn accountant kunnen betalen. De koene rekenaar had zijn businessplan cijfermatig onderbouwd. Dit moest zijn redding worden, want anders kon hij binnen een paar maanden geheid de tent sluiten. In het ondernemingsplan stonden begrippen waarvan hij eigenlijk niet precies wist wat ze inhielden. De solvabiliteit, exploitatie- en liquiditeitsbegroting waren wel aan hem door zijn altijd zuinig kijkende boekhouder uitgelegd, maar er was niet zo veel van blijven hangen.

‘Maakt ook niet zo veel uit,’ had de man hem bemoedigend gezegd toen hij dat hiaat bij zijn klant had bemerkt. ‘Als je bij de bank bent gaat het er voornamelijk om hoe ze jou inschatten als ondernemer. Of je hun vertrouwen waard bent. Het plan steekt goed in elkaar en dat snappen ze wel. Hebben ze vragen over de cijfertjes die je niet kunt beantwoorden, geef dan aan dat je erop terug zult komen. Ze begrijpen heus wel dat je geen econoom bent maar wel een gedreven handelaar in fietsen. Straal dat laatste ook uit.’

Nu Ruud in de wachtkamer van de bank zat, als enige in een van de negen gele kuipstoelen - hij had een tic voor het getal negen - frunnikte hij zenuwachtig aan zijn aktentas, waarin een kopie van zijn plan zat, waarvan hij het origineel een paar dagen eerder naar zijn contactpersoon bij de bank had gestuurd.

Op zijn vijfentwintigste had hij de zaak van zijn terminaal zieke vader overgenomen. Dat was alweer tien jaar geleden. Van oudsher was het een bloeiend bedrijf

geweest en alles wat daarbij kwam kijken was hem met de paplepel ingegoten. Waar hij voornamelijk van genoot waren de contacten met zijn klanten. Hij wist heel goed hoe hij met een grap en een rol een klant met een iets te dure aankoop zijn zaak kon laten verlaten. Zijn winst was de laatste jaren echter langzaam onder druk komen te staan. Grootgrutters in fietsen hadden webshops geopend en daarvan ondervond hij steeds meer concurrentie. Moedeloos werd hij van de inspanningen die hij deed om een klant optimaal te informeren en in te palmen, waarna het type fiets, of wat dan ook, elders online werd besteld en afgeleverd. Het internet had voor hem een flinke aderlating betekend en te laat, veel te laat, was hij tot de slotsom gekomen dat hij alleen kon overleven als ook hij een webshop zou openen. ‘If you can’t beat them, join them’ was op hem van toepassing.

De opkomst van de elektrische fiets had hem even enige financiële verlichting opgeleverd. Een mooi product met een goede marge, maar ook die vonden inmiddels massaal via het internet hun weg naar de klant. Ruud keek op van zijn mijmeringen en zag door het smalle raam naast de deur dat een jongeman op de wachtkamer afliep. Hij rechte zijn rug.

‘Meneer Sponck?’ vroeg hij hem in de deuropening. Ruud knikte, stond op en gaf hem een hand.

‘Aangenaam, mijn naam is Fred van Opstal. Wilt u mij alstublieft volgen?’

‘Verkiest u de lift of nemen we de trap? We moeten op de derde verdieping zijn,’ zei de bankman toen ze op de trappenhal aanliepen.

De lift, had Ruud willen zeggen, maar hij bedacht zich dat het energieker zou overkomen als hij voor de trap zou

kiezen.

‘Laten we de trap nemen,’ zei hij monter.

‘Mooi,’ antwoordde Fred, ‘zelf neem ik ook vrijwel altijd de benenwagen.’

Wat een droefheid dacht Ruud. ‘Benenwagen’ was zo twintigste eeuws. Straks wil hij vast een bevestiging per fax ontvangen, een gedachte waar hij om glimlachte. Hij had helemaal niets met bonusgeile bankmannetjes die hautain vonden dat ze op een extraatje van eenmaal het jaarsalaris als vanzelfsprekend recht hadden. Menigmaal had hij ze voor ‘gore graaiers’ uitgescholden als ze op tv doodgemoedereerd uitlegden dat ze recht hadden op een bonus ongeacht of ze nu wel of niet met belastinggeld overeind werden gehouden.

Zes trappen, twee per verdieping, maakten dat het Ruud licht duizelde toen ze op de derde verdieping stonden.

Van Opstal wees hem naar een spreekkamer, waar Ruud op een stoel plaatsnam.

‘Ik haal even de papieren erbij en roep mijn collega. Wilt u koffie?’

Ruud beaamde dat en gaf zijn bestelling van wat hij erin wilde hebben aan hem door. Even later keerde Fred terug met een mannelijke collega. Uit diens lichaamstaal maakte Ruud op dat het zijn leidinggevende was, een wat andere nuance. Het viel hem op dat de man hem geen hand gaf. Naast hun asociale hebzucht was hij ook nog ronduit onbeschoft, dacht Ruud.

‘Welkom, mijn naam is Henk de Kort.’

Hij sloeg het businessplan van Ruud open, vouwde zijn handen samen en boog zich licht voorover.

‘We willen graag meer weten over Bike-O-Rama, zoals

in dit plan staat beschreven, maar eerst willen we meer over u persoonlijk te weten komen.’

Ruud vond dat prima, dat was ook wat hij had ingestudeerd. Hij wachtte een vraag niet af en begon te vertellen.

‘Ik heb tien jaar geleden mijn vaders zaak overgenomen op mijn vijftiengste. Mijn vader is twee jaar later na een lang en pijnlijk verlopen ziekbed helaas aan kanker overleden.’

Dit had hij bedroefd uitgesproken in de hoop dat hij daarmee zou scoren. Een op de drie mensen stierf aan kanker dus was de kans groot dat hij op mededogen kon rekenen. De mannen tegenover hem bleven hem echter stoïcijns aankijken.

‘Enfin, hij heeft een mooi bedrijf achtergelaten...’

‘Voor u,’ zei de chef.

‘Ja, voor mij,’ antwoordde Ruud ietwat verbaasd. Hij begreep de opmerking niet. Betekende het dat het voor hen niet een mooi bedrijf was?

‘Heeft u broers of zussen, al dan niet meewerkend?’

‘Ik ben enig kind.’

Hij sprak het uit alsof hij zich daarvoor verontschuldigde.

‘Uw partner? helpt die mee in de zaak?’

Ruud raakte geïrriteerd. Hij keek de mannen in hun saaie doordeweekse zondagse pakken tegenover hem aan.

Werd er nu beweerd dat een partner van doorslaggevend belang was? En dan het woord ‘partner’. Dachten ze dat hij mogelijk homo was? Doodziek werd hij van dat politiek correcte woord. Wat had in zijn geval een vrouw er in godsnaam mee te maken. Die hij niet had en ook geen kinderen. Dat maakte hem toch niet tot een financieel risico. Hij had de ware nog niet ontmoet.

Zoiets kon toch? Hij was heel selectief en als een vrouw niet aan zijn ideaalbeeld voldeed had hij altijd snel afgehaakt. Een vrouw die meeding in zijn seksuele fantasieën had hij nog niet ontmoet en die waren volgens hem ook dun gezaaid. Vaak was het hem al bij het eerste persoonlijke contact duidelijk, dat hij met een suffe doos te maken had. Trutten die stijf stonden van een of andere mening, en dat ze alles zo goed wisten. Die nooit dit of dat zouden doen, maar zich eventueel wel wilden laten verleiden tot recht-op-en-neer neuken. Dan probeerde hij zo snel mogelijk zijn kwakkie te lozen als de minimale genoegdoening voor zijn betaling van het etentje. Wel was hij sinds kort in contact met een vrouw die mogelijk aan zijn eisen voldeed, maar dat moest nog maar blijken.

‘Nee, ik heb geen partner,’ bekende hij.

Doordat de mannen licht hun wenkbrauwen fronsten, kreeg hij definitief de schurft aan het bancaire tuig tegenover hem.

‘Meneer Sponck, we zullen eerlijk zijn. Het plan dat hier voor ons ligt heeft best kans van slagen, maar u heeft voor ons te weinig vlees op de botten. Uw cijfers van de afgelopen jaren laten een neergaande spiraal zien en we zien niet gebeuren dat daar verandering in komt. Hoe goed u uw best ook doet. Zoals u weet zijn banken er niet meer zo happig op om leningen te verstrekken, en zeker niet aan ondernemers die, met alle respect, zwak staan in de basis. Het spijt mij het u te moeten melden maar dit,’ Henk de Kort priemde met zijn vinger op het rapport, ‘gaan wij niet doen. Wij zien wel kansen voor u in het circuit van crowdfunding. Ik heb hier een lijst voor u waar u de belangrijkste partijen op terugvindt. De

bovenste ‘Moneytron’ kunnen wij u zeker aanbevelen.’ Ruud was zwaar teleurgesteld. Hij voelde aandrang om een reprimande te houden over hun bank en de banken in het algemeen, die eenvoudig geld creëerden door simpelweg het getal van een gewenste lening in te toetsen. Geld dat helemaal niet bestond, maar wel door noest ploeterende klanten met echt werk in de terugbetaling werd witgewassen. Dat de ING een staatsschuld van miljarden euro’s in een paar jaar schoon terugbetaalde. Welk bedrijf was daartoe in staat? Dat kon alleen door niet-bestaand geld te creëren, weg te sluizen en het terug te laten betalen. Wat dat betreft had ‘Moneytron’ de zweem van een identieke oplichtersbende. Voor de bank was het heel eenvoudig om even de zes cijfers van zijn financieringswens à 250.000 euro te verstrekken. Meer dan het intypen van het getal was het immers niet.

Aan de twee bankcriminelen aan de andere kant van de tafel te zien, die bovenaan het piramidespel stonden, realiseerde Ruud zich dat het zinloos was zijn mening en ongenoegen te uiten.

Hij stond op, dronk in een teug zijn kop leeg en vertrok zonder iets te zeggen en hen een blik waardig te keuren.