

# **Bluff** **poker** **om een boek**

*Journalistieke thrillers over Amerikaanse bedrijven laten de lezer vloog. Marcel Metze's verslag over het verval van Philips intro-  
zulke boeken blijkt soms even spannend als de inhoud. Bluffend  
haatrelatie op. Heeft het voor bedrijven zin om mee te werken?*



**meegenieten van hoe men elkaar op Wall Street naar de keel  
duceerde de corporate bestseller in Nederland. Het ontstaan van  
en boycottend bouwen journalist en slachtoffer een warme haat-**

**DOOR THEO VAN STOKEREN**

Marcel Metzke

**T**oen Jan Dirk Timmer in juli 1990 de treden van het wankelende Philips-fort beklom, gaf hij zijn perschef Eef Brouwers opdracht elke eruptie van publiciteit te onderdrukken. Aanvankelijk had dat succes. De werknemers hielden zich aan hun spreekverbod en Timmer sprak tot de pers wanneer hij dat wilde. Maar langzamerhand verschenen er scheuren. En terwijl Brouwers al enkele vingers nodig had om diverse kleinere gaten in de dijk te dichten kreeg hij er, ver buiten het dagelijkse persgewoel, nog een snel groeiend gat bij. In februari 1990 begon freelance journalist Marcel Metzke archieven om te ploegen en oud-werknemers te bellen. Doel: de publikatie van het definitieve Philips-boek. Geheel volgens beproefd journalistiek recept wilde Metzke het bedrijf in steeds kleiner wordende cirkels binnendringen (illusies dat hij bij de top zelf zou eindigen had hij overigens niet – Philips had tevoren schriftelijk elke vorm van medewerking uitgesloten). In mei 1991 bezocht Metzke de aandeelhoudersvergadering. Nauwelijks was hij bin-

te kunnen besparen. Naarmate het gesprek vorderde, werd duidelijk dat Brouwers geen bronnen wilde leveren. Zijn enige doel was de bronnen van zijn opponent te achterhalen. Daarmee eindigde de samenwerking tussen Philips en Metzke waar ze begonnen was: op het nulpunt.

**Als het met een bedrijf minder goed gaat, veroorzaakt** onverwachte belangstelling van journalisten lichte paniek. De hersens van de manager beginnen koortsachtig te werken: is zijn saneringsplan uitgelekt? heeft er iemand gepraat? neemt de Bond wraak? Publiciteit, weet hij, zal escalerend werken. Instinctief dirigeert hij de journalist naar het loket van de voorlichter die hem in het beste geval een vleesloos bot toewerpt.

Tot zover het standaardscenario. Het kan ook anders lopen. Honderden Amerikaanse zakenmensen, bankiers, bedrijfsadvocaten en topmanagers laten journalisten tot diep in hun territorium toe, ook als ze geen succesverhalen te vertellen hebben. Ze spuien de glorie en vuiligheid van hun bedrijf en tonen hun persoonlijke successen en nederlagen. Maanden van minutieuze research later ver-

### **'Mensen die zichzelf als keurige, conservatieve kapitalisten voordoen, blijken in werkelijkheid roofzuchtige plundersers te zijn.'**

nen of Eef Brouwers stevende op hem af. Na een kort babbeltje nodigde Brouwers hem uit voor een gesprek in de perskamer. Metzke liep vooruit naar de afgesproken plek waar hij twee gescheiden zithoeken met banken aantroef. Hij ging zitten en wachtte daar op Brouwers. Toen die arriveerde ontrolde zich een typerend machtsspelletje. Brouwers zag Metzke, maar posteerde zich demonstratief in de andere zithoek. Metzke kon kiezen: blijven zitten of de chef in zijn territorium opzoeken. Hij besloot tot het laatste. Het zoet van de overwinning geproefd hebbend kwam Brouwers daarna met een verrassend voorstel. Als Metzke een lijstje met namen opstuurde waren er misschien toch nog interviews te regelen. De journalist raakte wederom in dubio. Hij kon het voorstel afwijzen maar daarmee zou hij zichzelf mogelijk van bruikbare informatie beroven. Aan de andere kant, een uitgebreide namenlijst zou Brouwers de kans geven zich een beeld van zijn contacten en plannen te vormen. Metzke besloot het voorzichtig aan te pakken. Hij stuurde Brouwers een lijstje met vijf niet al te verrassende of gevoelige namen. Brouwers bleek niet tevreden; hij wilde méér namen. Metzke voegde er nu drie aan zijn lijstje toe. Dit leek de Philipsman tevreden te stemmen; hij nodigde de journalist uit voor een gesprek in Eindhoven. Metzke had zich die moei-

werken de journalisten hun indrukken in boeken. Om een paar titels te noemen: *Barbarians at the Gate* van Bryan Burroughs en John Helyar (over de overname van RJR Nabisco), *Greed and Glory on Wall Street* (over de val van de Lehman Bank) en *Three Blind Mice* (over de grote omroepmaatschappijen ABC, NBC en CBS) van Ken Auletta. De auteurs nemen ruim de tijd voor hun werk. Met voorschotten die in sommige gevallen boven de half miljoen dollar uitkomen is die ruimte er ook.

De boeken dringen de zakencultuur door alle naden en kieren binnen. De lezer komt op zakelijke etentjes bij de Amerikaanse televisiebazen thuis, bezoekt besloten vergaderingen waar *chief executive officers* hun congé krijgen en zit in rokerige ruimtes naast topbankiers die urenlang als schooljongens op de beslissing van een Raad van Bestuur zitten te wachten. Tussen de sigarerook en de whiskyglazen ontwaart de lezer de thema's die de bedrijfsrijen splijten: moet het concern fuseren of zelfstandig blijven? overstijgt het belang van de aandeelhouder dat van de samenleving? moeten bedrijfstradities bewaard of doorbroken worden?

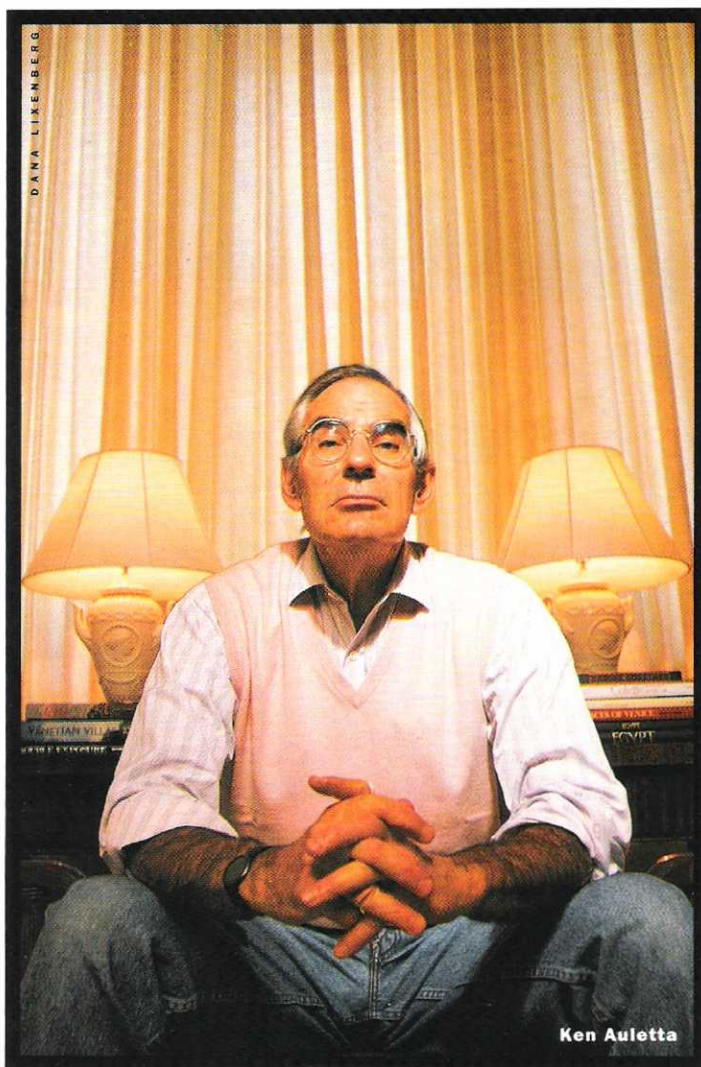
Volgens David Halberstam, een kenner van de Amerikaanse journalistiek, zijn dit soort boeken typisch voor dit decennium. Hij ziet de opkomst ervan als een uiting van

bezorgdheid: 'Jarenlang liep de Amerikaanse economie zo goed dat schrijven erover nauwelijks aan de orde was. Dat deze boeken nu verschijnen, weerspiegelt de ernst van de crisis.' Halberstam leest tussen de regels van Auletta's, Burroughs en Helyars werk wat een van de oorzaken van de crisis is: 'Mensen die zichzelf als keurige, conservatieve kapitalisten voordoen, blijken in werkelijkheid roofzuchtige plundersaars te zijn.'

Met *Kortsluiting* van Marcel Metze kan Nederland sinds kort voorzichtig van dit lekkers meesnoepen. Metze vindt weinig roofzuchtige plundersaars maar des te meer eierzuchtige blundersaars, met Van der Klugt en Dekker als onbetwiste kampioenen. *Kortsluiting* blijft, anders dan zijn Amerikaanse tegenhangers, weg van de geheime wandelgangen en vergaderzalen en vertoont een afstandelijker schrijftrant, maar de kracht en zwakte van het concern komen ook hier aan het licht. En het zijn wederom betrokkenen zelf die de grondstof leveren.

**Een sterke kant van de Amerikaanse boeken** is hun openhartigheid. De hoofdpersonen hebben zich gerealiseerd dat dit wellicht de laatste kans is ook hun kant van de zaak in de geschiedenisboekjes te krijgen. Maar dat verklaart de openhartigheid niet helemaal. Het is alsof sommigen maar half beseft hebben dat hun eigen codes en normen misschien niet helemaal die van de lezer zijn, alsof ze zich niet kunnen voorstellen dat niet iedereen met buitensporige hebzucht behept is. Ook ijdelheid speelt een rol. Elke bedrijfstop kent 'ego's' die hun denkbeelden graag in het luisterend oor van een journalist blazen. Ken Auletta: 'Ik luister naar ze, lach om hun grapjes, maak aantekeningen. Als je erover nadent is het eigenlijk een heel vleiend proces.' Hij interviewt

zijn hoofdpersonen meerdere malen en trekt voor elk gesprek ruim de tijd uit, liefst buiten de werkuren. Peter Peterson, de voormalige CEO van Lehman Brothers uit *Greed and Glory*, ontmoette hij een zomer lang elke zondagochtend om zeven uur. Ze spraken elkaar in totaal vijftig uur. De interviews met diens opvolger, Lew Glucksmann, besloegen vijfendertig uur.



De interviews kunnen het karakter van therapeutische sessies aannemen. Auletta: 'Toen ik aan *Three Blind Mice* werkte, zei de public-relationschef van NBC me eens: "Je bent onze psychiater geworden." En hij had gelijk. Je ziet de mensen regelmatig, en sommigen zetten hun gedachten al pratend op een rij. Ik ben een goed luisteraar, ik zit daar als een dokter bij z'n patiënt.'

John Helyar heeft dezelfde ervaring: 'We spreken de meeste mensen pal na gebeurtenissen die ze intensief beleefd hebben. Praten met ons betekent voor hen een catharsis. Al pratend proberen ze ook een rechtvaardiging voor hun daden te vinden.'

Ook Marcel Metze herkent zich in de psychiatersrol: 'Veel van m'n gesprekspartners zijn zich in de loop van de jaren Philipsmensen gaan voelen. Onder de huidige crisis

van het bedrijf voelen ze zich machteloos. Het is die frustratie, die machteloze woede die ze van zich af willen praten.'

**De boeken geven een verbazende, soms schokkende** rondleiding door het menselijke raderwerk van de economie. Spelenderwijs introduceren de boeken ook een ander, niet minder interessant thema: de macht van de publiciteit.

In een hoogwaardige economie communiceert iedereen

voortdurend met iedereen. Geruchten kunnen dodelijk zijn, wie zijn imago verspeelt kan inpakken. Publiciteit, tonen de boeken, is een wapen dat overal voor het grijpen ligt en door iedereen gebruikt wordt. Soms is het hét redmiddel voor mensen die hun tegenstander kwijt willen. Wanneer, zoals *Three Blind Mice* beschrijft, de miljardair Larry Tisch het CBS-netwerk overneemt en de zittende CEO Tom Wyman wil dumpen, mag Newsweek hem de eerste douw geven. Twee redacteuren van het blad schrijven, gevoed door bronnen binnen het bedrijf, het doodvonnis. Een dag voor het weekblad in de kiosk verschijnt, krijgt Wyman een kopie van het verhaal in handen. Ken Auletta schetst het dramatische vervolg: 'Wyman probeerde nonchalant te lijken en stak het artikel in z'n binnenzak, als om duidelijk te maken dat het kon wachten. Maar het kon niet wachten. Wyman trok het tevoorschijn en begon te lezen, stopte het vervolgens weg, haalde het toen weer tevoorschijn. Wyman werd stil. Hij sprak geen woord maar dacht: dit is vernietigend.' Wat Wyman leest is de gedetailleerde beschrijving van een 'burgeroorlog' binnen zijn eigen bedrijf. Wat hij ook leest is de voorspelling dat CBS te gronde zal gaan; tenzij er koppen rollen. En aangezien het ondenkbaar is dat dat de kop van Tisch zal zijn, trekt Wyman de enig mogelijke conclusie. Drie dagen later is hij weg.

**Publiciteit kan, uitgezet via slim-geplaatste lekken en** agressieve public-relations-acties, hele bedrijven te gronde richten. In 1984 verandert een artikel in *Fortune* de investeringsbank Lehman Brothers, toch al door interne troebelen gekweld, van een gerenommeerde instelling in een rokende puinhoop. Zonder dat iemand de herkomst van

de informatie kan plaatsen, meldt het zakenblad dat een comité van Lehman-partners met de firma loopt 'te leren'. 'Verschillende potentiële kopers,' verklaart *Fortune*, 'zijn reeds doorgelopen, zeggend dat "persoonlijkheid" en beleid van de firma meer problemen kunnen veroorzaken dan ze waard is.'

De bron van het verhaal moet goed op de hoogte zijn, stellen de partners de volgende dag ontgoocheld vast; het verhaal klopt vrijwel helemaal. En voorzover het niet klopt verandert dat snel. 'Terwijl het artikel door de zaak circuleerde,' schrijft Auletta, 'kostte het de realiteit een paar dagen om aansluiting te vinden bij het beeld zoals *Fortune* dat geschetst had.'

De Lehman-partners gaan op zoek naar het lek. Het verhaal is te accuraat om er een op prijsdaling aansturende potentiële koper achter te vermoeden. Het moet iemand van binnen zijn. De wolk van verdenking blijft uiteindelijk hangen boven Peter Peterson, de zojuist afgezette CEO. De publicitaire bom zou zijn ultieme wraakactie in een door hem verloren machtsstrijd zijn. De bevestiging van het vermoeden komt echter niet op tafel.

Intussen dient zich bij Lehman een groter probleem aan: de pers vraagt om een reactie. Petersons aartsvijand en opvolger Lew Glucksman opteert aanvankelijk voor 'geen commentaar'. Anderen vinden dat dat als een bevestiging van het nieuws zal worden opgevat. Niet verrassend valt de uiteindelijke oplossing in het nadeel van de waarheid uit: de bankiers spreken in een officieel persbericht tegen dat er een koper wordt gezocht. De pers maakt met die ontkenning de kachel aan. 'Lehman May Sell a Stake,' spettert het van de voorpagina van *The New York Times*.

**Marcel Metze** *De Nederlandse freelance journalist Marcel Metze schrijft sinds 1985 over economische onderwerpen. Bij uitgeverij SUN publiceerde hij dit jaar Kortsluiting, een boek dat - zo meldt de ondertitel - vertelt 'hoe Philips zijn talenten verspeelde'. De omstandigheden waaronder hij zijn materiaal verzamelde zouden Amerikaanse collega's 'armzalig' noemen, maar waren voor Nederlandse begrippen riant. De uitgever kreeg particuliere investeerders - gezamenlijk goed voor 85.000 gulden - warm voor het project. Een unicum in de Nederlandse uitgeefgeschiedenis. Vermeerderd met een bijdrage van het Fonds voor Bijzondere Journalistieke Producties kwam het startkapitaal op ruim een ton. Voor dat bedrag werkten Metze en zijn researcher Bart Vink een jaar lang aan het boek, alle onkosten inbegrepen. De investeerders hebben inmiddels een succespremie geïncasseerd, want het break-even-point, dat op elfduizend exemplaren lag, is ruimschoots gepasseerd. Kortsluiting bereikte het voor non-fictie boeken ongekende oplagecijfer van 35.000. Zijn ervaringen als economisch journalist overziend is Metze matig enthousiast over de openheid van het Nederlandse bedrijfsleven. De meest frappante fluctuatie in gastvrijheid zag hij in de automatiseringsbranche. 'Toen die floreerde kon je nergens zo makkelijk binnenkomen als daar. Nu het slecht gaat blijven de deuren gewoon dicht.' Metze wijt de Nederlandse geslotenheid voor een deel aan de hier geldende eigendomsconstructies. 'In de Verenigde Staten staan bestuurders van ondernemingen altijd bloot aan kritiek van anderen. De aandeelhouders hebben daar meer macht dan hier. Onze structuurvennootschappen en beschermingsconstructies maken dat sommige bestuurders hun arrogante houding van geslotenheid kunnen handhaven.'*

Maanden later gaat de bank in vreemde handen over, tegen een veel te lage prijs.

**Lehmans droeve lot is geen toeval: als het in een bedrijf** eenmaal borrelt, springt het deksel er vroeg of laat af. Philips overkwam hetzelfde. Hier geen verbitterde ex-topman die het bedrijf hard wilde raken. De tientallen mensen die de auteur van *Kortsluiting* bedrijfsgeheimen toevertrouwd waren boos maar ook loyaal. Ze wensten hun bedrijf juist een betere toekomst toe, zij het wellicht onder andere leiding. Hun wens daarbij anoniem te blijven is goed verklaarbaar: wie bij Philips praat wordt uitgestoten.

Jagen op de mond-voorbij-kletsend personeel is een essentiële taak van de public-relationsafdeling. Het is een soort loodgieterswerk; met dit verschil dat een loodgieter zijn 'lekken' een stuk makkelijker ontdekt. Het resultaat van Eef Brouwers' oorlog tegen de bronnen van *Kortsluiting* is bescheiden. Zestig mensen, variërend van gepensioneerde werknemer tot divisiedirecteur, trotseerden het spreekverbod en stonden Metz uitvoering te woord.

Dat een bedrijf zich tegen lekken wil verweren is begrijpe-

aangedaan,' sist Kravis.

Beck raakt ogenblikkelijk in paniek. 'Ik heb het niet gedaan. Henry, je moet me geloven. Ik heb het niet gedaan!'

Kravis laat zich niet overtuigen en sluit Beck van elk verder contact uit. Beck wordt hysterisch. Zijn reputatie en een miljoenen-fee staan op het spel. Tevergeefs. Kravis hangt ijskoud op. Een slapeloze Beck blijft dagenlang proberen Kravis terug te bellen. Als Beck hoort dat collega-bankier Eric Gleacher het verhaal verspreidt dat hij achter het lek zit, belt hij een collega van Gleacher en zegt: 'Tell Eric that if he says it one more time, I'll break his fucking neck.'

Kravis zet intussen geregeld valse informatie onder zijn eigen bankiers uit, hopend dat iemand zich door het verspreiden ervan zal verraden. In deze maanden van paranoïa verschuift de verdenking van Jeff Beck langzaam richting Bruce Wasserstein, ook een investeringsbankier. Zijn vermeende motief: Kravis de RJR Nabisco buy-out induwen en hem op die manier afhouden van een andere grote deal waarop hij zelf zit te azen. De verwijzing naar Drexel Burnham in het Times-bericht zou Wassersteins

### **'Hij heeft, net als andere Philipsmensen, gedacht: laat maar gaan, daarmee onderschattend wat er uiteindelijk uit het boek zou komen.'**

lijk. Een lek is meer dan een simpel wegvloeien van informatie. Het is verraad. De lezer van *Barbarians at the Gate* voelt de woede, de angst en de achterdocht van de gedupeerden als zich daarin het 'lek van de eeuw' voor zijn ogen ontrolt.

Het is november 1988. The Wall Street Journal en The New York Times brengen het bericht dat de investeringsbank Kohlberg Kravis een bod op de voedsel- en tabaksgigant RJR Nabisco zal uitbrengen, samen met het zittende management. Benodigd kapitaal: 20 miljard dollar. De grootste leveraged buy-out van de Amerikaanse geschiedenis lijkt ophanden. Henry Kravis, Wall Streets meest succesvolle dealmaker, is ziedend. Nu het nieuws is uitgelekt moet hij zijn plan wel doorzetten, alle witte plekken ten spijt. Bovendien is het verrassingseffect weg en ziet hij tegenbiedingen en spiraalvormige prijzenslagen in het verschiet. Kravis breekt zich het hoofd wie hem dit geflikt kan hebben. Zijn verdenking valt op Jeff Beck van het investeringshuis Drexel Burnham. Het bericht in The Times bevat een subtiele verwijzing in diens richting. Bovendien heeft Beck het soort ego dat graag krediet voor een historische deal opeist.

Kravis belt Beck. 'Ik kan niet geloven dat je me dit hebt

subtiele manier zijn geweest om de praatgrage Beck de schuld in de schoenen te schuiven.

Maanden later, met de deal allang achter de rug, is het lek nog steeds niet opgespoord. Beck noch Wasserstein heeft schuld bekend. Waarop Kravis en zijn compagnons het er maar op houden dat beiden hebben gelekt.

**In bedrijfstermen staat 'pers' voor 'gevaar'. Als journalisten** eenmaal een aanknopingspunt en een paar vertrouwelijke bronnen hebben, kunnen ze doorgaan tot personen hangen en firma's creperen. Tegenwerking werkt bijna altijd averechts. Lekken laten zich zelden identificeren, ontkenningen maken de zaak alleen maar erger.

In die situatie kost het journalisten veel tijd en moeite om sleutelfiguren hun verhaal in te trekken. Maanden van omtrekkende bewegingen kostte het Ken Auletta voor hij de achterdochtige CEO van Lehman, Lew Glucksman, zijn hol had 'uitgerookt'. 'Glucksman,' zo schrijft hij in de inleiding van *Greed and Glory on Wall Street*, 'voelde zich afgebrand door de media en had geen zin om te praten.' Auletta zocht uit wie Glucksmans vrienden en vertrouwelingen waren. Elke keer als hij een van hen interviewde vroeg hij om een bemiddelingspoging richting

Glucksman. Uiteindelijk slaagde die methode. Het doelwit belde, ging akkoord met Auletta's werkwijze en stemde toe. Vijfendertig lange interview-uren volgden.

Vergelijkbare moeite hadden John Helyar en Bryan Burrough met een tegenspartelende Ross Johnson. Ook hier gaf bemiddeling van tussenpersonen de doorslag. Johnson, de flamboyante CEO van RJR Nabisco, wist toen al dat Helyar en Burrough, interviewend en spittend, zijn hele omgeving hadden uitgekamd. Uiteindelijk groeide tussen hem en de auteurs een redelijk ontspannen contact. Hele dagen brachten ze met elkaar door, nu eens in Johnsons kantoor, dan weer bij hem thuis. Liep het uit op overwerk, dan trakterde Johnson, gestoken in grijze Nabisco-trainingsbroek, de journalisten op pepperoni-pizza en bier.

Waar Auletta, Burrough en Helyar beet kregen, viste Metzze achter het net. Wisse Dekker bleef, conform het Philips-zwijgregime, onbereikbaar. Van der Klugt, de gevallen president, was mogelijk een ander geval. Metzze vermoedde bij hem redenen en mogelijkheden om te praten. Hij probeerde hem te bereiken, eerst rechtstreeks, later via zakelijke kanalen en een fietsclubje waarin Van der Klugt

**Het journalistieke belang van de kronieken over Philips, Nabisco en Lehman is duidelijk.** Maar zouden ook de beschreven bedrijven belang kunnen hebben bij zulke publicaties? De bestuurders en commissarissen van Philips dachten van niet. Zij hebben gezwegen. Toch zijn hun zwakheden en fouten via *Kortsluiting* onverbloemd tot de buitenwereld doorgedrongen. De bestuurlijke bovenlagen van RJR Nabisco, ABC, CBS en NBC en tientallen investeringsbanken op Wall Street spraken wèl, maar mochten ze gehoopt hebben daarmee hun fouten onder tafel te werken, dan is dat mislukt.

Wie kiest voor zwijgzaamheid zal hopen de journalist daarmee het schrijven onmogelijk te maken. Het succes van die strategie is twijfelachtig. Auletta zou, zegt hij, het boek ook zonder Glucksmans medewerking geschreven hebben. 'Maar,' voegt hij eraan toe, 'het zou een ander type boek zijn geworden. Als ze weigeren te praten, sta je voor een verschrikkelijke keus. Je weet dat je het boek kunt schrijven, maar je weet ook dat het misschien niet accuraat zal zijn.'

Argumenten om wèl te praten zijn er ook. David Halber-

### **'Praten met ons betekent voor hen een catharsis. Al pratend proberen ze ook een rechtvaardiging voor hun daden te vinden.'**

het gezelschap van Ijf Blokker, Tonny Eijk en Dries van Agt zoekt. Alle pogingen bleven onbeantwoord. Naar de reden kan Metzze slechts raden. Wel meent hij dat Van der Klugt zich verkeken heeft: 'Hij heeft, net als andere Philipsmensen, gedacht: laat maar gaan; daarmee onderschattend wat er uiteindelijk uit het boek zou komen.'

**Boeken als deze laten zich op twee manieren bekijken:** als röntgenfoto van het zakenleven en als toonbeeld van kwaliteitsjournalistiek. Wat dat laatste betreft, de auteurs bewijzen dat er meer mogelijk is dan menig buitenstaander denkt en menig journalist presteert. Het in zakenkringen gangbare verwijt dat journalisten bevooroordeeld zouden zijn, dat ze van tevoren al zouden weten wat ze willen weten en schrijven, treft hier geen doel. Anonieme getuigenissen zijn eindeloos gechecked en gedoublechecked. Waar zaken niet kloppen ligt de oorzaak bij de bronnen zelf. Kort nadat *Barbarians at the Gate* verschenen was, belde een van de hoofdpersonen uit het boek, investeringsbankier George Roberts, Bryan Burrough op. 'Niet slecht,' zei hij, 'zo'n negentig procent van de inhoud is accuraat.' Waarop Burrough reageerde: 'Dat klopt dan aardig, ik had zelf het idee dat de mensen voor negentig procent eerlijk waren.'

stam: 'Als jij als centrale figuur in een schandaal of crisis weet dat alle anderen praten, kun je dat maar beter ook doen, wil jouw kant van het verhaal nog enige aandacht krijgen.'

John Helyar signaleert enig psychologisch gewin voor 'sprekers': 'Ik ben er vrij zeker van dat het boek gunstiger voor Ross Johnson is uitgevallen doordat hij zoveel tijd in de gesprekken met ons heeft gestoken. Zijn in het boek doorklinkende zelfkritiek en gevoel voor humor, bijvoorbeeld, hebben hem als persoon aantrekkelijker gemaakt.' Ross Johnson kan zich nu troosten met de gedachte dat hij weliswaar te boek staat als een geldwolf, maar als een sympathieke geldwolf.

**Zodra journalisten een bedrijf willen doorlichten, beginnen zij een pokerspel met bestuurders en voorlichters.** Zoals Ken Auletta zegt: 'De grote bluf van de journalist is zijn claim dat de onderste steen zal bovenkomen, of het bedrijf nu meewerkt of niet.' Het bedrijf dobbelt tegen hem op: zolang wij onze mond houden komt het boek nooit rond. De uitkomst van het spel is onzeker. De enige zekerheid is deze: wanneer uitgever en journalist over voldoende geld, kennis van zaken en doorzettingsvermogen beschikken, komt het boek er toch wel. ■