

vaardigheid te reageren. De strijd was verloren – nu brak, hij realiseerde het zich, een nieuwe worsteling aan. In die worsteling stonden anderen vreemd en onwennig. Hij niet: sinds '31 had hij voortdurend, zij het in andere omstandigheden, met Duitsers geworsteld. Hij voorzag een lange, misschien wel onafzienbare periode van Duitse hegemonie. Hij wist dat er in Berlijn naast rabiate Nazi's ook andere Duitsers waren met wie, naar hij meende, redelijk te praten viel; persoonlijk had hij dat steeds gedaan – misschien droeg dat er toe bij dat hij in '40 de invloed van die 'andere Duitsers' overschatte. Hoe dat zij: hij was bereid, de onderhandelingen die hij negen jaar lang gevoerd had, onmiddellijk te hervatten; hij hervatte ze al op de 16de mei toen hij bezoek ontving van *Oberst* Nagel. Andere Nederlanders zaten op die dag nog in zak en as – hij niet: hij zette zijn normale werk voort.

Onderhandelen betekende voor Hirschfeld dat men beginnen moest, de mogelijkheden van de tegenpartij scherp in het oog te houden. Praten over principes had geen zin. In zijn door het zakenleven gevormde kijk op de wereld hadden principes zoals die door staatslieden gehanteerd werden, geen ander effect dan dat zij de wereld nog ingewikkelder maakten dan ze toch al was. Om van een Seyss-Inquart bijvoorbeeld te vragen dat hij een einde maakte aan de Jodenvervolging, was pure tijdverspilling: Seyss-Inquart zou, zo hij het al *wilde*, die eis nooit *kunnen* inwilligen. Maar wanneer de *Rüstungs-Inspektion* opeens (januari '41) de helft van de Nederlandse lijnolie opvorderde, dan was het zinvol, er op te wijzen dat de Nederlandse verfindustrie haar productie tot een kwart zou moeten verminderen terwijl de Duitse nog op volle toeren draaide (was dat *Gleichberechtigung*?); dat van de vierduizend Nederlandse arbeiders in die verfindustrie en van de bijna veertigduizend schilders een groot deel werkloos zou worden (werd dat gewenst?); en dat, als de *Rüstungs-Inspektion* aan haar eis bleef vasthouden, toch minstens eerst de nodige hoeveelheden hars en oplosmiddelen toegezegd moesten worden om de lijnolie te vervangen (was dat niet mogelijk?).

In dat soort onderhandelingen was Hirschfeld een meester: koelbloedig, vasthoudend en vindingrijk; hij werd er om bewonderd door nagenoeg al zijn ambtenaren. Normaal werden dergelijke besprekingen door de aan hem ondergeschikte rijksbureaus voor handel en nijverheid gevoerd, maar werd men het op hun niveau niet eens, dan werd het probleem aan de secretaris-generaal toespeeld. Zo waren er honderden en zij namen nagenoeg zijn gehele werktijd in beslag. Allemaal details? Zeker – maar zij vormden tezamen in zijn visie een groot geheel.

In de zomer van '40 dacht hij dat Duitsland de oorlog niet meer kon verliezen. Hij vatte weer enige hoop toen Engeland in de herfst ongebroken doorvocht. Daarbij nam hij aan dat de oorlog lang zou duren, veel langer