

### **36. Vakken vullen en de problemen die daaruit voortvloeien.**

Vandaag is het een verdrietige en eenzame dag. De filiaalhouder van de supermarkt, waar ik de vakken vul, heeft gebeld. Hij had goed en slecht nieuws. Het goede nieuws was dat hij bijzonder blij was met het feit dat orde en netheid zo hoog in mijn vaandel staat. Alle potjes en flessen en blikken zet ik tot op een honderdste millimeter nauwkeurig uitgelijnd in de schappen. Dat kost veel tijd en ik werk vaak in de avond en nachtelijke uren in de supermarkt om dit te kunnen realiseren. Op zich is dat voor hem een zeer prettige bijkomstigheid want het kost hem niets. Ik werk op basis van vrijwilligheid geheel onbezoldigd. Immers, een vergoeding zou alleen maar op mijn uitkering(en) in mindering worden gebracht en dat zou de autoriteiten alleen maar in verdere verlegenheid brengen. Bovendien heb ik geen vergoeding nodig want ik heb de inkomsten uit de winning van olie in mijn achtertuin als een soort financieel achterdeurtje. Onbetaald werk heeft als voordeel dat je de creativiteit ongestoord zijn gang kan laten gaan. Men moet niet zeuren want alles wat je doet is meegenomen. Alleen zo werkt het heelaas in de praktijk niet altijd.

Het slechte nieuws bestond uit een aantal punten waar de filiaalhouder zich ernstig zorgen over maakt. Zo vraagt hij zich af waarom ik zo boos reageer als de klanten potjes, flessen of andere dingen uit de schappen halen, de aanwijzingen op de verpakking lezen en de artikelen vervolgens weer in de schappen terugzetten. Natuurlijk staan de artikelen dan niet meer zo keurig uitgelijnd zoals ze eerst stonden. Maar moet ik mijzelf daar nu zo vreselijk over opwinden? Ik probeerde dit probleem op te lossen door aan het begin van elk schap een bordje neer te hangen met de mededeling: 'Alleen artikelen uit de schappen nemen als U ze ook werkelijk koopt, pakken is kopen'. De geïrriteerde klanten gingen zich onmiddellijk beklagen bij de filiaalhouder en ik moest de bordjes meteen verwijderen. Dat deed ik echter niet. Ik bedacht een tussenoplossing. Ik veranderde de tekst op de bordjes: 'Als U de artikelen meteen in de winkelwagen zet en NIET meer terugzet krijgt U 10% korting'. Ik moet toegeven dat dit een beetje naïef van mij was. Want alle klanten verklaarden aan de kassa dat ze alles rechtstreeks uit de schappen in de winkelwagen hadden geplaatst en vroegen zonder enige uitzondering de 10% korting. Maar toen ik in de schappen keek zag ik dat veel artikelen schots en scheef stonden. Ik trok de klanten er aan de haren bij: 'Hoe kunnen deze artikelen dan zo schots en scheef staan? De klanten zeiden: 'Maar dat heb ik niet gedaan!, dat heeft een ander gedaan!'. Ik had toch kunnen weten dat dit een oer menselijke reactie is die al sinds de val in het paradijs bestaat. Een ander heeft het altijd gedaan, maar ik? Nee, ik niet.

Intussen zat de filiaalhouder wel met een voldongen feit. De 10% korting moest gegeven worden daar kon hij niet meer onderuit. Hij kon het totale bedrag van de verleende korting niet van mijn salaris inhouden. Dus besloot ik de verleende korting aan de filiaalhouder te vergoeden uit de extra opbrengsten van de oliewinning in mijn achtertuin. Maar U begrijpt dat ik dat niet lang kon volhouden, dus bedacht ik een nieuwe list. Ik verhoogde de prijzen van alle artikelen eerst met 10% om daarna met een uitgestreken gezicht aan de kassa 10% korting te geven. Dat hadden de klanten meteen door en weldra bleef er geen klant over. Je hebt nu eenmaal van die figuren die stad en land afstruinen voor elke cent korting en voor elke willekeurige aanbieding. Maar goed, ook die rekening kreeg ik gepresenteerd.

Het tweede punt waaraan de filiaalhouder zich nogal behoorlijk ergerde was het feit dat ik aan de kassa voortdurend met de klanten in debat ga en de aankoop van bepaalde artikelen bekritiseer. Sinds er in mijn achtertuin olie wordt gewonnen heb ik een voorkeur voor artikelen die rechtstreeks of in afgeleide vorm iets met het woord 'olie' te maken hebben. Andere producten kraak ik publiekelijk af. Zo geef ik uit eigen beweging, zonder daar

toestemming voor te hebben, een tweede fles olijfolie gratis, slaolie prijs ik aan maar als ik dan zie dat er tegelijkertijd een krop 'sla' in de winkelwagen ligt, dan 'sla' ik door en begrijp ik die logica niet en vraag ik de klant ernaar en 'sla' ik vervolgens elke vorm van compromis af. Zo ontstaan er flinke discussies en lange wachtrijen aan de kassa. Ik moet toegeven dat de meeste klanten geen behoefte hebben aan zulk soort discussies maar toch beschouw ik het werken aan een stukje bewustwording van de consument als een heilige missie. Ik zei tegen de klanten: 'Jullie moeten niet zo zeuren over die wachttijd hier, kijk maar eens naar de gezondheidszorg, daar is het veel erger'.