

## Column: Winkelplezier

01-12-2021 10:20



Het antwoord laat zich raden: Facebook volgt mijn zoekgedrag op Google. Even voordat de advertentie op mijn tijdslijn verscheen, had ik op Google gezocht naar een buis van mat plexiglas. Aan de hand van de zoekresultaten bezocht ik webwinkels, waaronder die van doe-het-zelfketens. Ik vond wat ik zocht, maar de prijs beviel me niet. Dat die me niet beviel, kon de zoekmachine onmogelijk weten. Tenzij Google danwel Facebook uit mijn zoekprofiel opmaakt dat ik niet graag de hoogste prijs betaal. Vandaar wellicht de advertentie van een outlet. Ik ben nog nooit in een outlet geweest, dus ik typte het woord in de zoekbalk. "Outlet is een term die strikt genomen gebruikt wordt voor een winkel die producten onder de normale prijs verkoopt," zegt een website. Hierop toog ik naar de outlet die winkelplezier belooft.

Op de grote parkeerplaats voor de outlet staan een vliegtuig en een helikopter. Beide machines kunnen wel een opknopbeurt gebruiken. Misschien is dat de link met de zaak waar ik naar binnen loop: alleen een superhandige doe-het-zelver maakt de vliegmachines weer luchtwaardig.

De winkel is groot en vooral hoog. Volle schappen tot aan het plafond dat zich op een meter of acht boven me bevindt. Halverwege de eerste hal verandert de sfeer. Van de afdeling vloeren loop ik de afdeling robuust hout en dito meubilair in. Dikke eiken tafelbladen en zo. Centraal in dit deel staat een authentiek Wit-Russisch huis, dat volgens een opschrift tekenend is voor de 'experience' van de winkel. Stel jezelf een oerdegelijke joekel van een jagershut voor en je hebt het juiste beeld. De schitterende kantine tien meter verderop heeft dezelfde sfeer.

Een jong stel staat te dubben bij een onbehandeld teakhouten bankje. De vrouw van het stel beoordeelt zichzelf als op slag verliefd. Haar man is minder enthousiast, vooral vanwege de prijs. Mopperend loopt hij achterwaarts van het bankje weg en struikelt over een robuust bijzettafeltje. Zijn vrouw bescheurt het. Leedvermaak is ook winkelplezier.

Enorm veel houten plaatmateriaal in de belendende hal. Kijkend naar de prijskaartjes vermoed ik dat het hout hier 'onder de normale prijs' wordt verkocht. Heel prijsbewust ben ik niet, maar een vriendelijke jonge medewerker bevestigt mijn vermoeden. Ze kopen partijen op. "Wat er ligt, dat ligt er," zegt hij. Als een partij op is, bedoelt hij, dan is die op.

Verderop in deze hal staan schappen met resten van restpartijen. Elke plaat heeft een afzonderlijk prijskaartje. Ik stuit op een plaat underlayment, waarvoor ik elders onlangs ruim zestig euro betaalde, voor slechts twintig euro. Een koopje. Helaas is mijn auto – een Nissan Pixo – te klein.

Terwijl ik het beperkte aantal schappen met gereedschappen en bevestigingsmaterialen doorpluis, passeert de jonge winkelmedewerker. Ik vraag hem of ze ook buizen van mat plexiglas verkopen. Hij schudt zijn vriendelijke hoofd. De algoritmes van Google en Facebook hebben me de verkeerde kant op gestuurd.

*Edwin Timmers*

Redactie