

Column Ad Geerts: Stukadoor

01-09-2022 07:00



Helemaal happy was ik met deze sollicitatie uit onverwachte hoek. Ik ken Bas al vijftien jaar als bezoeker van onze winkel. Een aantal jaren terug was zijn dochter een half jaartje onze collega in de hoedanigheid van stagiaire. Qua leeftijd schat ik de goedlachse Bas eind veertig en het gesprekje deed me meteen denken aan de Bauhaus-filosofie om op elke afdeling een praktijkman te positioneren zoals elektricien, verwarmingsmonteur en tegelzetter.

Edoch: twee maanden verder is bevestigd wat ik al decennialang weet: bouwen is een vak maar ook winkelen is een vak. De verschillende culturen samensmelten blijkt lastig.

Een infobalie is geen steiger. Een leespen is geen truifel. Een kantine is geen schaftkeet. Eindtijd 18.00 U. is wezenlijk anders dan 15.30 U. enz. etc. enz. etc.

De werkplek in een dorpswinkel onder leiding van een pietje secure oude rot staat haaks op het zelfstandig stukadoren in een nieuwbouwwoning. Het verschil tussen mensen vermaken en meters maken blijkt groot. Niet alleen ziet de omgeving er anders uit maar bovenal verschillen alle processen, gebruiken, doelen, gedragingen en denkwijzen. Ga er als allround zelfstandig stukadoor maar aan beginnen. Na dertig jaar activiteit in een andere wereld.

Het is alsof aan een snackbarmedewerkster wordt gevraagd om een kookboek te schrijven of aan een vrachtwagenchauffeur om een navigatiesysteem te voeden. Zeker: geen twijfel over de affiniteit maar wel vraagtekens bij de andere disciplines. Ook in onze winkel worden dagelijks producten verkocht met stukadoorsverwantschap maar het is al tamelijk zeldzaam dat gebruikers hiervoor advies vragen. In de voorkomende gevallen volstaat de basiskennis van ons vast groepje winkeltijgers. In mijn optiek is het een denkfout om gericht ambachtslieden te selecteren voor het uitoefenen van het winkelvak. De beoogde meerwaarde vanuit de klantvriendelijke adviesfunctie komt niet tot haar recht.

Natuurlijk: alles kan worden geleerd, aangeleerd en/of afgeleerd. En bij juiste samenwerking kan ook Bas in onze winkel een vaste waarde gaan worden. Ondanks dat ook de fysieke kant van zijn nieuwe beroep anders blijkt dan vermoedt. In de beeldvorming was het vooral klanten van dienst zijn maar in de praktijk is het voornamelijk gestoord worden bij alle voorkomende werkzaamheden zoals sjouwen, corveeën, goederen verwerken, prijsmutaties en schapoptimalisatie. In een winkel waar dagelijks wordt getrokken aan pallets met potgrond, diervoeders, grind en cement kan het allemaal net iets teveel worden.

Johan Derksen moet vooral blijven lullen over voetballen maar beslist niet zelf op het veld gaan staan.

Ad Geerts

Ondernemer

Redactie