

# Paagman: symbool van de moderne boekwinkel

05-02-2016 12:37

De boekenmarkt boekte in 2015 voor het eerst sinds jaren weer een omzetsijging. De bekende Haagse boekhandel Paagman maakte echter wel een extra opvallende spurt en groeide nog eens bijna twee keer harder dan de markt. Hoe deze sterk met Den Haag verbonden retailer symbool staat voor de boekwinkel van deze tijd.

Fabian Paagman zei het in november vorig jaar al: het faillissement van Polare was een keerpunt voor de Nederlandse boekwinkels. De directeur-eigenaar van de gelijknamige boekwinkel ziet branchegenoten sinds het omvallen van Polare ondernemender en innovatiever worden, en zo de markt uit het slop trekken. Zijn eigen winkel is daar misschien nog wel het beste voorbeeld van. De 6,3 procent omzetsijging en acht procent hogere boekverkopen, schrijft Paagman toe aan de vele investeringen die hij in 2015 heeft gedaan. Zo lanceerde de boekhandel begin vorig jaar een compleet vernieuwde website, onder meer geoptimaliseerd voor gebruik op smartphones. Ook dat klanten geen account meer nodig hebben om online te bestellen, heeft volgens Paagman een zichtbaar positief effect gehad op de verkoop. Verder is begin vorig jaar in het voormalige Polare-pand aan de Spuistraat de tweede Paagman-winkel geopend. Ook die heeft de omzet flink gestuwd.

Zulke grote investeringen als vorig jaar, staan in 2016 niet op de planning. "We verwachten onze groei voort te zetten door de continuering van wat vorig jaar is ingezet", aldus Paagman. Verder zal Paagman zich richten op het uitbreiden van het assortiment, en dan met name met 'randproducten' als wekkerradio's, paraplu's en speelgoed. Ook moet de integratie van online en offline worden doorgezet.

## Fysieke groei

Paagman is al 65 jaar met een groot pand aan de Frederik Hendriklaan gevestigd. De tweede winkel die daar vorig jaar bijkwam, is volgens Paagman geen voorbode voor verdere fysieke groei. "We zijn een echt Haags bedrijf, we hebben een sterke binding met de stad. We hebben geen plannen om onze vleugels uit te slaan naar andere delen van het land." Uitbreiding binnen Den Haag zelf sluit hij echter niet helemaal uit, al zal dat niet met een regulier derde filiaal zijn. "Onze panden zijn 2500 vierkante meter en zevenhonderd vierkante meter. Dat is best veel. Maar een aparte vestiging met alleen een tweedehandsassortiment, dat zou nog wel iets kunnen zijn." Concrete plannen daarvoor liggen er niet, benadrukt Paagman, maar de harde groei van de tweedehandsmarkt maakt het wat hem betreft een aantrekkelijke mogelijkheid voor de toekomst.

Een concreet plan dat wel nog steeds overeind staat, is om de boekwinkel te combineren met een filiaal van Albert Heijn. Dat plan werd in juli 2014 aangekondigd, waarna er protest ontstond van buurtbewoners. De gemeente zag uiteindelijk geen reden om de plannen tegen te houden, maar sindsdien is er weinig meer van vernomen. "Maar die plannen staan nog als een huis", verzekert Paagman. Het is volgens de directeur nog vooral een kwestie van de vergunning rond krijgen, maar dan zou de opening nog dit jaar kunnen plaatsvinden. Paagman ziet samenwerkingen tussen verschillende branches, zoals die met Albert Heijn, als een voorwaarde om in deze tijd te kunnen overleven in het fysieke domein. Hoewel er naast Albert Heijn geen plannen liggen, sluit Paagman meer van dat soort combinaties niet uit.

Waar Paagman nog echt stappen kan zetten, is op het gebied van digitaal lezen. De boekenretailer is wel al actief op dat gebied, maar dat is nog niet heel goed ontwikkeld, erkent de eigenaar. "We willen zelf echt goede e-readers aanbieden en ook het aanbod aan e-books vergroten." Verder zal Paagman doorgaan met de organisatie van events. In 2015 organiseerde Paagman bijna tweehonderd auteursbezoeken, optredens, interviews en lezingen. In totaal bezochten ruim zestien duizend mensen een evenement bij Paagman, waarmee Paagman tot de grootste evenementenorganisaties in Den Haag behoort. De boeken, cd's en andere

producten van artiesten die hebben opgetreden eindigen naar eigen zeggen steevast in de top tien verkoopljsten van die maand.