

Amin Usman (eindexamen vwo in 1986)

Gedreven: boekhandelaar Amin Usman



© Foto: Studio Kastermans/Ben den Ouden

„Beleving is een 'jeukterm', maar het is wel waar het om draait.”

Bron: de Gooi- en Eemlander van 20 jan. 2018, door Stijn Keuris,

Als scholier begon Amin Usman (49) bij Voorhoeve, inmiddels is hij al jaren de eigenaar van de boekwinkel. Hij trok de zaak door de crisis heen en moderniseerde. Begin deze maand werd Voorhoeve verkozen tot Onderneming van het Jaar. „Beleving is een 'jeukterm', maar het is wel waar het om draait.”

Eigenlijk was Amin Usman helemaal niet van plan om mee te doen met de verkiezing. Een collega-winkelier wilde graag deelnemen en vroeg Usman hem te nomineren. Dat deed hij en vervolgens werd hij niet veel later zelf gebeld met de mededeling dat ook zijn boekwinkel Voorhoeve aan het lijstje kandidaten was toegevoegd. Een campagne werd opgezet. Natuurlijk op sociale media, maar ook aan de toonbank. Volgens Usman zou dat wel eens de doorslag gegeven kunnen hebben. Want, zo stelt hij, veel klanten zien Voorhoeve als 'hun' boekwinkel en brachten enthousiast en in grote getale hun stem uit. De boekwinkel van de eenentwintigste eeuw is meer dan alleen een plaats waar boeken en tijdschriften verkocht worden. Wie door Voorhoeve loopt ziet een lunchroom, cadeau-artikelen en zelfs delicatessen. Usman blijft benadrukken dat er geen andere optie is. Niet alleen is er de concurrentie van bedrijven zoals Bol.com, de klant wil ook steeds meer. „In het buitenland zag je het al veel langer”, vertelt Usman in zijn eigen lunchroom. „Een winkel moet een plaats zijn waar mensen elkaar treffen. Misschien is het wat cliché, maar toch houden mannen over het algemeen minder van winkelen dan vrouwen. Ze spreken dan hier af. Kan zij nog even haar tijd nemen, hij zit hier al aan zijn kop koffie.” En wie bij Voorhoeve aan de koffie zit, ziet overal boeken. „Dat is natuurlijk de bedoeling. Je ziet het prominent staan, gaat toch even kijken en een aantal koopt het vervolgens. We moeten er voor zorgen dat we mensen in onze winkel krijgen. Daarom hebben we ook andere producten, zoals woonspullen en lokale specialiteiten. Het zorgt voor reuring in je zaak. Het winkelgedeelte maakt de lunchroom gezelliger en als je 's ochtends voor een boek komt ruik je de verse koffie, broodjes en appeltaart al. Het maakt het dynamisch. Wie zoals vroeger boeken inkoopt, op een tafeltje legt en gaat wachten tot iemand ze koopt, is snel klaar in dit vak. Het is een conservatieve branche, alleen de boekhandelaren die meegaan in deze trend behoren tot de 'overlevers'.”

Usman werkte al bij Voorhoeve toen hij nog scholier aan het Comenius College was. De geboren en getogen Hilversummer studeerde vervolgens aan de Hogere Hotelschool in Den Haag en via een paar andere banen en projecten kwam hij weer terug. Hij kreeg in 1999 de kans om zich in te kopen en liet zich dat geen twee keer zeggen. Usman leunt in

de dagelijkse praktijk op zijn team. „Het is één van de factoren die ons onderscheidend maakt. De mensen die hier werken weten enorm veel van de boeken, met allen hun eigen specialisme. We laten in de winkel ook zien wat er door het personeel gelezen wordt. Als je een beetje dezelfde smaak hebt kun je ze dus volgen en dat gebeurt ook. We hebben in deze tijd te maken met online concurrentie en ontlezing. Maar ik vind dat iedereen die van lezen houdt en hier in regio woont onze klant is. Het is mij dan om het even of je papier of digitaal leest. Daarom hebben we ook onze webwinkel. Want ik hoor wel eens van klanten dat ze dit wel hun winkel vinden, maar thuis bij Bol.com bestellen. Dat is raar, we moeten daarin nog terrein winnen. Ik weet ook wel dat we zo'n gigant als Bol niet gaan verslaan, maar ook op lokaal niveau wil ik in ieder geval in de buurt komen.”

Het lokale aspect speelt een grote rol in Voorhoeve. Juist door dat te benadrukken wordt de verbinding sterker, vindt de ondernemer. „En je hoeft echt niet met elk project gelijk geld te verdienen. Ik laat hier bijvoorbeeld regelmatig lokale schrijvers en dichters hun boek presenteren. Levert me dat gelijk wat op? Nee, natuurlijk niet. Maar de lokale verbondenheid wel. Hetzelfde geldt voor 'Hilversum in gesprek', onze samenwerking met het Filmtheater waarbij een gast geïnterviewd wordt en vervolgens een film vertoont. Ik vind 'beleving' echt een jeukterm, maar helaas heb ik geen beter woord en het is wel waar het om draait. Laat ik het zo zeggen: alles wat wij doen heeft met elkaar en de samenleving te maken. Het gaat om die eerder genoemde dynamiek en wat mij betreft gaan we daar nog veel verder in. Hilversum is de mediastad, maar het Mediapark en het centrum zijn helemaal niet met elkaar verbonden. Dat moet beter. Ik zou bijvoorbeeld wel een radioprogramma vanuit mijn winkel willen uitzenden. Denk eens aan New York, waar mensen tegen de ramen geplakt staan op Time Square om een glimp op te vangen van The Tonight Show van Jimmy Fallon. Ja, misschien is het een beetje gek om Hilversum met New York te vergelijken, maar aan de andere kant moet je bedenken dat de omroepgeschiedenis ons onderscheidt van alle andere steden en dorpen om ons heen.”

Usman ziet juist deze mogelijkheden omdat Hilversum in de lift zit. „We komen steeds meer onder de rook van Amsterdam te liggen, het wordt daar gewoon te druk. En we hebben een goed college van burgemeester en wethouders zitten, dat uitgaat van de mogelijkheden en niet redeneert vanuit eventuele problemen en obstakels. Wat retail betreft hebben we nog wel wat uitdagingen. Denk maar eens aan het pand van V&D. We dachten allemaal dat zo'n bedrijf nooit failliet kon gaan, nu zitten we daar met een nare lege plek. Maar verder is het erg positief, het marktterrein is een goed voorbeeld. We hebben de wind mee op dit moment, maar je moet wel scherp blijven, je moet je tijd eigenlijk altijd vooruit zijn. We werken dat ook zelf in de hand. Vroeger was bezorging in één dag al snel, nu gaan we toe naar 'same day delivery'. Je kunt je afvragen hoe hard we dat echt nodig hebben, maar het is wel de realiteit.”

Of de koopzondag echt nodig is is ook maar de vraag, vindt hij. Usman vindt het niet onderscheidend genoeg ten opzichte van steden als Amersfoort en Amsterdam, die voor consumenten die op zondag graag willen winkelen goed bereikbaar zijn.

Wel zou hij graag de koopavond aanpassen en verplaatsen naar zaterdag. „Dan is iedereen aan het begin van de dag druk. Families zitten met kinderen die sporten en het is ook de tijd om de boodschappen te doen. Het winkelen in het centrum komt later en hoe druk het ook is, aan het eind van de middag gaat de deur dicht. Als je het doorschuift naar acht uur gaat men ook snel nog even een hapje eten. En daarna weer verder winkelen of de bioscoop of kroeg in. Daarmee stimuleer je niet alleen de winkels, maar ook de horeca. We zien dat de koopavond op donderdag niet meer is wat het geweest is, door het naar zaterdag te verplaatsen rek je de drukte die er toch al op die dag is.”

Het voorbeeld van de koopavond op zaterdag typeert Usman. Hij is een echte ondernemer, die constant bezig is met wat hij nu weer zou kunnen doen of wat er nog voor verbetering vatbaar is. De werkcultuur in Voorhoeve noemt hij 'plat', iedereen heeft de ruimte en vrijheid om te zeggen wat hij of zij vindt. Maar Usman geeft ook lachend toe dat zijn personeel het soms wel even lekker vindt als hij weg is. 'Heb je hem weer

met nieuwe plannen', denken ze af en toe. Maar juist al die nieuwe ideeën zorgen ervoor dat Voorhoeve nooit lang hetzelfde is. De boekhandel begint uit zijn voegen te groeien, een nieuw onderkomen is een kwestie van tijd. Waar en wanneer kan Usman nog niet zeggen, maar de uitbreiding komt. Hoe leuk hij het vindt en hoe hard hij ook benadrukt dat een winkel als Voorhoeve nooit echt af is, denkt Usman toch niet dat hij dit werk tot zijn pensioen blijft doen.

„Ik ben altijd onrustig en heb er ook altijd andere dingen bij gedaan. Ik ben ook zo'n enthousiaste labrador die gaat kwispelen als er iets leuks voorbij komt. De winkel gaat zonder mij ook open, ik ben er vooral voor de lange termijn. Daar richt ik me nu compleet op, maar als ik ooit het gevoel heb dat het staat, moet ik misschien door naar iets anders.” Dat zou wel eens de politiek kunnen zijn. Tussen 2002 en 2006 was hij al raadslid, voor Leefbaar Hilversum. Usman noemt zichzelf een ras-D66'er. „Maar toen vond ik het leuk om met een lokale partij mee te doen. Het was een interessante periode, ik zou op een dag wel weer terug willen komen als ik meer tijd heb en voor de partij waar mijn hart ligt. Het is een manier van iets terugdoen voor je dorp. Dat geldt ook voor Voorhoeve. De winkel bestaat vanaf 1911, we gaan al een tijdje mee. Ik vind het mooi dat ik als Hilversummer deze zaak in zijn tijd mee heb laten gaan en zo toch een beetje mijn 'footprint' achterlaat.”