

EIGENAAR TON HARMES  
VAN BOEKHANDEL DOMINICANEN

# 'OVERNAME ZETTE VOORLOPIG STREEP **DOOR MIJN PENSIONERING'**



TON HARMES NAM IN 2014 BOEKHANDEL DOMINICANEN OVER, NADAT DE ZAAK TWEE KEER IN KORTE TIJD FAILLIET WAS GEGAAN. MAAR ALS VOORMALIG WINKELMANAGER EN MARKETINGMAN PUR SANG WIST HIJ WAT DE POTENTIES WAREN VAN DEZE MARKANTE BOEKHANDEL IN DE KERK IN HET CENTRUM VAN MAASTRICHT. IN HET DIEPSTE GEHEIM BEREIDDE HIJ MET ZIJN PERSONEEL EN INVESTEERDERS EEN DOORSTART VOOR.

👤 GWEN VAN LOON 🗣️ HUGO THOMASSEN



Op Aswoensdag, daags na carnaval, maakt Harmes (67) zijn plannen wereldkundig. Het is dan vlak voor de deadline van de curator. 'Chinezen verstaan de kunst van het wachten. Daar heb ik me door laten inspireren. Al had ik als potentiële koper die tijd uiteraard ook nodig om mijn ideeën uit te werken. Maar die dag maakte ik mijn plannen openbaar. Het personeel had tot dan toe zijn mond gehouden en samen hielden we de winkel zo goed en zo kwaad als het lukte draaiende.'

'Met crowdfunding wilden we geld ophalen om de voorraad en ons assortiment aan te leggen. Als dat zou lukken, zou dat in één klap duidelijk maken dat de Maastrichtenaren in ons concept geloofden.' In zeven dagen tijd haalt Harmes ruim het dubbele op van de benodigde € 50.000. 'Daar krijg je vleugels van. Binnenkort gaan we die lening aflossen. We hebben er als boekhandel 600 vrienden aan overgehouden die we uiteraard uitgebreid gaan bedanken.'

### SOMMEN MAKEN

In de dagen voor de crowdfunding weet hij al vier investeerders aan zich te binden. Zij zijn tot op de dag van vandaag stille aandeelhouders. 'Ik zocht mensen die een band hadden met het product – boeken dus –, de plek – de Dominicanenkerk –, Maastricht en mij. Maar voor ik sommen ging maken in mijn studeerkamer, pleegde ik overleg met mijn vrouw Corina. Ik moest natuurlijk weten of zij het ook een goed idee vond. Ik zou er immers eigen geld – ons geld – in stoppen als potentieel nieuwe eigenaar. Bovendien zette die stap ook een streep door mijn pensioen dat zich anders inmiddels al had aangediend.'

Achter de schermen is hij sinds het uitgesproken faillissement continu in de weer. Elf boekhandels uit de boedel van

Polare – waar de voormalige boekhandels van Selexyz onder waren gebracht na het eerste faillissement – zitten in 2014 in hetzelfde schuitje als hun eigenaar ProCures Polare opnieuw de stekker eruit trekt. Ze besluiten samen op te trekken met Libris – de inkoopcombinatie voor zelfstandige boekverkopers –, zodat er bij de curator slechts één partij aan tafel zit. Bijkomend voordeel is dat de winkeliers hun kaarten nog een beetje tegen de borst kunnen houden.

### GELUK

'Ik had daarnaast nog een uitdaging: de huurovereenkomst zou aflopen en er was een kaper op de kust. Ik had het geluk dat Apple de kerk als gebouw weliswaar markant genoeg vond, maar dat het bedrijfsbeleid niet toestond dat ze zich zouden vestigen in een gebouw met een religieuze achtergrond. Dat was mijn geluk, anders was ik zeker omver geblazen.'

Harmes leerde het vak bij de Utrechtse boekhandel Broese Kemink. 'Mijn baas daar sprak nooit over de boekverkoop, maar wel over hoe je veel reuring veroorzaakt en zo belangstelling wekt voor de boeken die je hebt ingekocht. Ik kwam er terecht toen ik rechten studeerde. In mijn eerste dagen deelde ik ijsjes uit voor de winkel. Later sjouwde ik stoelen, nam ik de telefoon aan en deed allerlei hand- en spandiensten in de winkel en leerde zo langzaam maar zeker meer over het boekenvak.'

### LOOD IN SCHOENEN

'Toen ik mijn rechtenstudie bijna af had, was er een vacature als boekverkoper Theologie/Filosofie. Die kans heb ik gegrepen, al moest ik mijn moeder met lood in mijn schoenen vertellen dat ik ging stoppen met studeren. Ze had tien jaar

lang betaald voor haar jongste die als enige naar de universiteit was gegaan. Later bleek die investering overigens geen weggegooid geld: de kennis van toen komt me nog dagelijks van pas bij het ondernemen, zoals bij het lezen van contracten.'

Naast de verkoop van boeken, aanverwante producten en tegenwoordig ook cd's en vinyl, organiseert Harmes ruim 150 activiteiten per jaar. Naast boekpresentaties en discussies over maatschappelijke thema's zijn dat onder meer klassieke concerten. Maar de boekhandel was de laatste jaren ook het decor voor de promotieborrel van een hoogleraar en een studentengala. Harmes

het team van Remy Maes ook het jaarverslag en de boekencontrole voor de boekhandel verzorgt. Waar nodig wint de ondernemer bij RSM ook fiscaal advies in. 'Dat jaarverslag is in feite niets meer of minder dan de uitkomst van de activiteiten die we hebben ontplooid. Natuurlijk moet dat gebeuren, maar ik vind het veel interessanter om met Remy te spreken over onze strategie en marketingideeën. Tenslotte moet ik het concept van de winkel continu verkopen om beweging in de zaak te houden. Daarvoor leef ik me continu in in de klant. Dat lukt. We hebben jaarlijks 1 miljoen bezoekers en we hebben een conversiegraad van 27% (percentage mensen dat iets koopt, GvL).'

## 'BIJ DE VERKOOP VAN JE BEDRIJF HEB JE IEMAND NODIG DIE HET CIJFERMATIGE INZICHT HEEFT EN DE ANALYSE ZUIVER KAN MAKEN'

zoekt steeds naar samenwerking die zijn concept kan versterken of de allure van het gebouw onderstrepen. 'Natuurlijk is deze kerk in de huidige vorm daarom nu ook een plaats voor debat, waar kunst, cultuur en literatuur bijeenkomen.'

### FILOSOFEREN

Harmes zet de gotische kerk – 'de eerste van de Lage Landen' – altijd centraal, niet de boekencollectie die hij voor het grootste deel heeft ondergebracht in een enorme boekenflat. 'Nu past dit concept hier goed, maar als de tijd dat zou vragen, zou je ook iets heel anders van deze ruimte kunnen maken.' Zo ver is het wat hem betreft nog lang niet. Vandaar dat hij voorlopig nog graag filosofeert met senior adviseur Remy Maes van RSM over zijn onderneming. 'Het klikte snel. Ik kan goed met hem sparren, omdat hij op de hoogte is van onze bedrijfswerkelijkheid.' Daar heeft RSM goed zicht op, omdat

### UIT DE NAAD

In de gesprekken met RSM staat ook Harmes' persoonlijke financiële planning op de agenda en met zijn accountant spreekt hij ook over de toekomst van de winkel als de ondernemer zich wil terugtrekken uit de dagelijkse leiding. Dat is nog niet aan de orde, al werkt zijn studerende dochter – net als hij destijds – inmiddels als hulp en oproepkracht in de zaak.

'Sylvia is 21. Ze moet straks vooral gaan doen wat zij graag wil. Bij familiebedrijven is de opvolging vaak een belangrijk issue. Maar als iemand de zaak over moet nemen, gaat het vaak niet goed. Dus leg ik absoluut geen druk op haar.' Dat is ook niet nodig. 'Voorlopig werk ik me graag zelf nog uit de naad voor het avontuur dat ik ben aangegaan.'