

Ghasemo Mouzarmi runt kantoorboekhandel in zijn eentje

Perzische werklust in de polder

Ooit werkte hij in de horeca, leefde hij in een ander land, sprak hij een andere taal. De overstap naar een eigen kantoorboekhandel in een bureaucratisch polderland lag niet voor de hand. Maar Ghasemo Mouzarmi kwam, zag en overwon. Het portret van een ondernemer die liever niet de weg van de minste weerstand kiest, om vooral onafhankelijk te blijven.

Door Laurens van Aggelen

Zijn bedrijf bestaat inmiddels alweer vijf jaar. Een periode waarin hij nauwelijks vrije tijd kende. Maar het resultaat is er dan ook naar. Voor veel klanten uit Ewijk en daarbuiten is Kantoorboekhandel Koningscorner een begrip geworden. Het goede contact dat hij dagelijks heeft met leveranciers en klanten zorgt ervoor dat hij het werk met veel plezier kan doen. Dat die contacten zo goed zijn is vooral te danken aan zijn innemende persoonlijkheid. Menigeen maakt graag even een praatje met hem. "Ik heb er veel voordeel van dat ik ben opgegroeid in de Perzische cultuur, zoals ik ook veel heb geleerd van de periode dat ik in Duitsland in de horeca werkte. Daar heb ik vooral geleerd hoe je met allerlei

soorten mensen om moet gaan. Door mijn Perzische achtergrond heb ik me niet hoeven aanpassen. Wat ik namelijk vanuit die cultuur heb meegekregen is dat respect voor anderen het belangrijkste is. Door wederzijds respect kun je overal en met iedereen samenleven. Ik voel me dan ook geen buitenlander. Als je in een ander land woont, is het belangrijk dat je daarom snel de taal spreekt. Ik denk wel eens, als alle mensen dezelfde taal zouden spreken, zou er ook geen oorlog zijn." Mouzarmi is een harde werker. Hij runt de zaak, waar hij kantoorartikelen, tijdschriften, schilderartikelen, tabak en speelgoed verkoopt, in zijn eentje. Zijn echtgenote draagt zorg voor de administratie. De eerste tijd was een zware periode van hard werken. Het was de tijd waarin hij ook nog een aantal uren in de horeca bleef werken om financieel het hoofd boven water te houden. "Ik ben met deze winkel begonnen omdat er hier in Ewijk nog geen dergelijke zaak was. Er bleek dus een duidelijke behoefte te bestaan. Maar eenvoudig was het allemaal niet. Deze branche was geheel nieuw voor mij."

Verschillen

Mouzarmi woonde tot zijn 22-ste levensjaar in Perzië en maakte nog net de grote omwentelingen mee in het inmiddels sterk veranderde Iran. "Zakendoen is overal hetzelfde, maar een belangrijk verschil tussen een land als Iran en Nederland is wel dat het er hier allemaal veel bureaucratischer aan toe gaat. In Iran ben je op een aantal terreinen veel vrijer. Zoals in het bepalen van prijzen bijvoorbeeld." Mouzarmi is ook minder te spreken over de hypocrisie en de doorgeslagen bemoeienissen waarmee de overheid naar buiten treedt. Het anti-rookbeleid bijvoorbeeld. "De overheid blijft er wel op hameren dat burgers vooral niet moeten roken, maar verdient er intussen wel zelf aan door hoge accijnsheffingen. In de vijf jaar dat ik rookartikelen verkoop is de prijs door verhoogde heffingen inmiddels wel flink omhoog gegaan, maar ik als winkelier maak nog steeds dezelfde lage marges." Dat aan kinderen onder een bepaalde leeftijd geen tabaksartikelen verkocht mogen worden, is volgens





Mouzarmi iets waar ouders de verantwoordelijkheid voor zou moeten dragen, niet de overheid.

Mouzarmi ziet grote overeenkomsten tussen de Iranese en Duitse cultuur als het om zakendoen gaat. "In Duitsland staat, net als in mijn geboorteland, discipline voorop. In Nederland wil men het zakendoen toch meer leuk en gezellig houden." De gemoedelijkheid van onze Nederlandse cultuur past Mouzarmi als een handschoen. Het is juist die sfeer die je meteen opvalt, wanneer je bij hem in de winkel komt. Mouzarmi vindt het wel jammer dat er in Nederland met zo weinig respect wordt omgegaan met ouderen. "Dat ben ik vanuit mijn geboorteland anders gewend." Vooral jongeren in de leeftijd van 14 tot 15 jaar zouden zich daar volgens Mouzarmi het meeste schuldig aan maken.

Kwaliteit

Tijdens de beginperiode waren het vooral tabaksartikelen, tijdschriften en wat kantoorartikelen die bij de Koningscorner het assortiment bepaalden. Later werd het assortiment verfijnder en meer gericht op de verkoop van kantoorbenodigdheden. "De verkoop van kantoorartikelen aan zowel bedrijven als consumenten is voor de Koningscorner uiteindelijk het meest belangrijk geworden. Vooral natuurlijk door de lage marges op bijvoorbeeld tabaksartikelen en tijdschriften." Opmerkelijk is dat Mouzarmi alles zelf inkoop. Hij is niet aangesloten bij

welke inkoopvereniging dan ook en vastbesloten dat vooral zo te houden. "Hoewel het wel veel meer werk is om het allemaal zelf te doen, vind ik het belangrijk om zelf mijn eigen keuzes te maken. Om zelf contact te houden met vertegenwoordigers en te kiezen voor de leveranciers waarmee ik het liefste zaken doe."

Mouzarmi wil in zijn winkel vooral exclusiviteit bieden en weet daarmee inmiddels ook uit de wijde omgeving klanten te trekken. Zo verkoopt hij schilderartikelen van Windsor & Newton. Typische producten die je bij slechts een gering aantal winkels tegenkomt. Daarnaast heeft hij bij de verkoop van wenskaarten gekozen voor een uitgebreid assortiment van Hallmark. Bij de kantoorartikelen zijn het kwaliteitsmerken als Atlanta en Leitz die voor een groot deel het gezicht bepalen.

Hoewel er in de winkel ook schoolartikelen, tijdschriften en tabaksproducten worden verkocht, is de opstelling daarvan dusdanig goed gekozen dat de klant die in alle rust kantoorartikelen wil uitzoeken hierdoor niet wordt gehinderd. Klanten voor tabak worden bij binnenkomst meteen aan de kassa geholpen, terwijl ook het speelgoed in het voorste gedeelte van de zaak te vinden is. Kleine kinderen krijgen daar zoveel begerenswaardige speeltjes op hun netvlies dat ze niet snel de behoefte zullen voelen om door te lopen naar de schappen met kantoorartikelen. Dat voorkomt dus dat ze de kans krijgen

om hun nieuwsgierigheid op allerlei schrijfgerei te botvieren.

Monopolie

Mouzarmi blijkt vooral trouw aan zijn klanten. Ook als hij daarvoor, omdat ze het zo van hem gewend zijn, producten moet blijven verkopen waarvan de lage winstmarge onderhand nauwelijks opweegt tegen het vele werk. Dat geldt met name bij de verkoop van tijdschriften. Een moeilijk product voor winkels als de Koningscorner. Tijdschriften worden immers volop verkocht bij supermarkten, warenhuizen en benzinestations en het is dus geen gemakkelijke opgave om daar nog een graantje van mee te pikken. "Het grootste probleem is echter vooral dat de verkoop van tijdschriften veel werk en kosten met zich meebrengt." Mouzarmi doelt daarmee op de soms nogal dubieuze en vooral weinig coulante manier waarop de leveranciers van tijdschriften zich opstellen. "Het komt zeer vaak voor dat retourzendingen niet goed gefactureerd worden. Hierdoor ben ik genoodzaakt alles zeer nauwlettend te controleren, terwijl het uiteindelijk een hele tijd duurt voordat ik het verschil overgemaakt krijg. Ook is het nogal vervelend dat ik van bladen die nauwelijks lopen toch steeds een te groot aantal exemplaren krijg aangeleverd. Neem ik te weinig af, of zou ik besluiten mijn assortiment in te krimpen, dan worden me opeens extra kosten berekend of wordt voor mij bepaald wat ik wel of niet in mijn assortiment moet opnemen." Mouzarmi hekelt eenzelfde werkwijze bij de levering van agenda's door een aantal leveranciers. "Zo ben ik niet in staat om te kiezen voor de agenda's die ik wil verkopen. Populaire agenda's, zoals die van Ajax en Feyenoord, worden niet aan mij geleverd, maar wel aan diverse supermarkten. Het is toch vreemd dat een klant moet constateren dat ik ze niet verkoop, terwijl ze wel bij Albert Heijn liggen."

Vakantie

Wat de toekomst van zijn zaak betreft, is Mouzarmi optimistisch gestemd. "Ik verwacht dat ik, net als voorgaande jaren, met mijn omzet zal blijven doorgroeien. Op den duur hoop ik daardoor iemand aan te kunnen nemen. Iemand die het af en toe ook even van me kan overnemen. Dan zou ik ook weer eens op vakantie kunnen, want dat is alweer een aantal jaren geleden. Niet dat ik dat zelf erg mis maar mijn kinderen zijn natuurlijk Nederlands en die willen net als hun leeftijdgenootjes ook wel eens op vakantie. Dat wil ik ze dan ook graag kunnen bieden." ■