

X PRESS

OMBORDMAGASIN FRÅN ARLANDA EXPRESS/MAJ 2011 TA ETT EXEMPLAR!



MATHIAS ENGDAHL

POCKET SHOP

ERÖVRAR VÄRLDEN

ÅLAND
SINGAPORE
UTESERVERINGAR
LOGISTIK – NYA IDÉER
TEKNIK SKAPAD FÖR ATT MÅ BRA

Arlanda
Express

INFORMATION:

TIMETABLE, ARLANDA INFO
PUBLIC TRANSPORTATION
STOCKHOLM CENTRALSTATION,
CITYTERMINALEN
STOCKHOLM CITY MAP

MATHIAS ENGDAHL

POCKET SHOP

ERÖVRAR VÄRLDEN

ENGLISH SUMMARY P. 34 

POCKETBOKEN HAR EN UNIK STÄLLNING I SVERIGE. INGEN ANNANSTANS I VÄRLDEN SÄLJS SÅ MYCKET POCKETBÖCKER SOM HÄR, OCH DEN PERSON SOM STÅR BAKOM UTVECKLINGEN ÄR POCKET SHOPS GRUNDARE MATHIAS ENGDAHL. ARLANDA OCH CENTRALSTATIONEN ÄR BOKKEDJANS NAV. NU LANSERAS VARUMÄRKET INTERNATIONELLT.

TEXT: ALEKSANDER KOVACEVIC FOTO: BRUNO EHRS FOTOASSISTENT: EMIL FAGANDER
STYLING: RICHARD ANDERSSON KLÄDER: ROSE & BORN, GREVGATAN 2 I STOCKHOLM

– Just nu är det väldigt mycket Tyskland, börjar Mathias Engdahl.

Pocketkedjan Pocket Shops grundare har sedan ett halvt år klivit ned från vd-stolen. Med sin historik, kunskap och känsla för konceptet fokuserar han nu framför allt på utveckling av varumärket.

Bokkedjan som, helt utan att överdriva, har bidragit till att svenskarna är världens största konsumenter av pocketlitteratur. 1989 såldes 2 miljoner pocketböcker om året, i dag är siffran 12 miljoner.

För ett och ett halvt år sedan öppnade Pocket Shop sin första butik utomlands, på Berlins stadsflygplats Tegel. En flygplats som ska stängas för att lämna plats åt en helt ny storflygplats i den tyska huvudstaden. Men det visste man, och Mathias slängde sig in i en riskfylld satsning, med en baktanke.

– För att kunna bli en del av upphandlingsprocessen för den nya flygplatsen var vi ju tvungna att visa vad vi gick för. Det var en stor investering.

Med facit i hand gjorde Mathias rätt. I konkurrens med globala världsaktörer som Hachette och WH Smith vann man upphandlingen – och får nu öppna butiker på den nya flygplatsen.

– De såg att vi var duktiga, vi var mer nischade. Samtidigt som våra konkurrenter kränger godis och tobak säljer vi bara böcker. Den servicen och kunskapen är kunden inte van vid och därför vann vi.

Redan 2013 ska den tyska verksamheten motsvara halva den svenska. Potentiella butiksytor har redan identifierats och grundiden är densamma som i Sverige och skulle lika gärna upprepas av en stekig Stockholmsmäklare: ”det är läget som gäller. Läget, läget och åter läget”.

– Lägena har vi blykoll på, vi använder oss av statistik. Men sen tar vi hjälp av externa rådgivare för att komma till bords och få igång samtalet.

Vi har haft mycket hjälp av Svenska Exportrådet.

Vi vrider tillbaka klockan och berättar historien om Pocket Shop och Mathias Engdahl från början.

Mathias skolbetyg platsade knappast som



**DET GICK BRA,
SÅ BRA ATT FLERA
KONKURRENTER PÅ
CENTRALEN VILLE FÅ BORT
MATHIAS OCH HANS BOKHANDEL**



högläsning inför släkten på julafton. Efter studenten jobbade han i sin svägerskas bokhandel på Östermalm. Mathias fick snabbt en överblick av hur bokbranschen fungerar – från författare, förlag och tryckeri till distribution till butik och kund.

Under en resa till London i slutet av 1980-talet fick Mathias idén till sitt företag. Han fick syn på butiken Sock Shop som sålde strumpor – ingenting annat. Nycklarna till Pocket Shops framgång hade han där, mitt framför näsan: Bästa location och ett renodlat varumärke.

– Jag fick en aha-upplevelse. Så borde man göra med pocketboken tänkte jag.

Sagt och gjort. På Centralstationen i Stockholm fick han hyra 14 kvadratmeter på rivningskontrakt där han började sälja pocketböcker. Det gick bra, så bra att flera konkurrenter på Centralen ville få bort Mathias och hans bokhandel. Centralstationen ville naturligtvis inte hamna på kollisionskurs med de största hyresgästerna och Mathias blev uppsagd. Ett påhittigt lobbyarbete inleddes.

– Jag köpte massor av vykort, frankerade dem och delade ut till mina kunder och bad dem posta vykortet till chefen för SJ. Allt i hopp om att vi skulle få vara kvar.

Mathias lyckades inte bara klamra sig kvar på Centralen, utan fick också öppna en butik på stationen i Göteborg. Till konkurrenternas förtret. Nu var alltså några av de absolut bästa butikslägena i Sverige erövrade.

Mathias startade sedan Pocketgrossisten – ett företag som distribuerade pocketböcker till andra återförsäljare. Också det gick bra – något vi återkommer till.

Men grossisten tog för mycket tid och Mathias längtade tillbaka till Pocket Shop. Han öppnade upp på Arlanda – en satsning som i backspegeln var värd all möda.

– Arlanda och Centralen är Pocket Shops två noder. De butikerna står ensamma för en stor del av Pocket Shops totala omsättning.

I dag har Pocket Shop 18 butiker. Tolv i Stockholm – resten i Göteborg, Malmö, Uppsala, Helsingfors och Berlin. ➤

FAKTA MATHIAS ENGDAHL

ÅLDER: 51

BÖR: Stockholms innerstad

FAMILJ: Ja

YRKE: Bokhandlare

SEX SNABBA MED MATHIAS

Om du fick göra någonting i din karriär ogjort, vad skulle det vara?

– Jag kunde ha gjort mer med Pocket Shop tidigare, jag känner att jag borde sprungit snabbare i tidigare skede.

Vilken bok skulle du aldrig sälja?

– Mein Kampf. Den känns helt ointressant.

Vilken är din favoritförfattare?

– Jag skulle vilja läsa mer av Åsa Lindeborg.

Vem får Nobelpriset i litteratur i år?

– Någon jag aldrig hört talas om.

Har du något motto?

– Ja, "ninety percent of success is showing up". Är man inte där så händer det inte.

MATHIAS BOKTIPS:

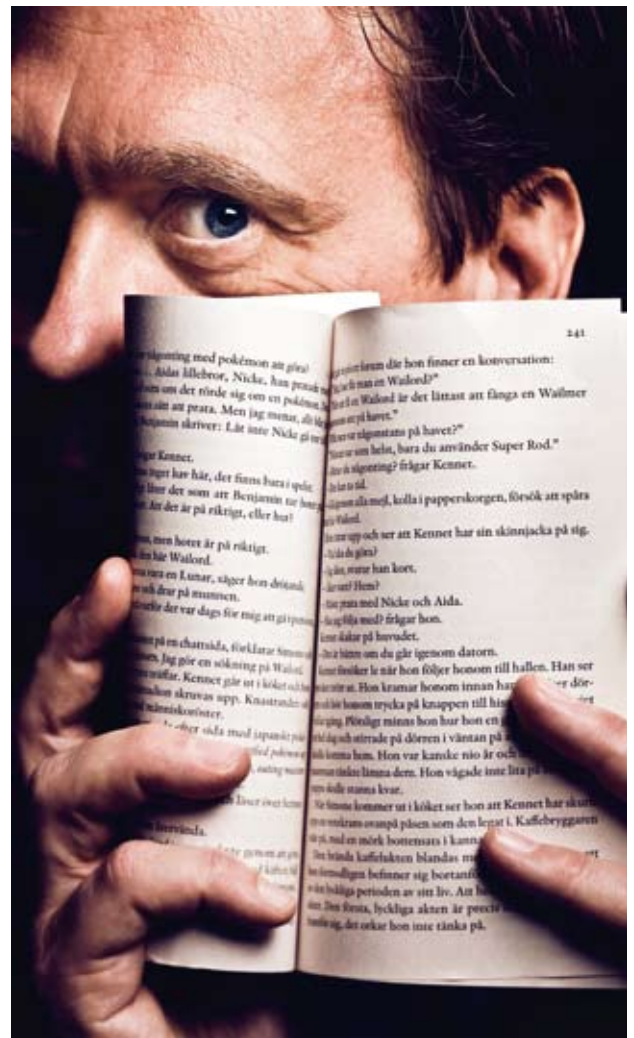
För Arlanda Expressresan: *Båten* av Nam Le. Detta tycker Mathias är noveller av bästa snitt.

För långresenären: *Shantaram* av Gregory David Roberts.

En 1 000 sidor underhållande dokumentärskräna som främst utspelar sig i Bombay.

För USA-resan: *Den motvillige monarken* av Thomas Sjöberg, Deanne Rauscher, Tove Meyer. Boken orsakade storm i media när den kom ut förra året.

För businessresenären: *4 timmars arbetsvecka* av Timothy Ferriss. En skrift om hur man frigör tid och automatiserar inkomst.



Som sagt, bokkonsumtionen har ökat lavinartat i Sverige, trots digitaliseringen av information och underhållning.

– Pocket Shop blev den tändande gnistan, tror jag. Gnistan som fick svenskarna att börja köpa pocketböcker.

Idén är enkel: Lila, välfyllda hyllor i butiker där många rör sig. Och med priser som motsvarar ett magasin. Klart konceptet fungerar.

Vad tittar du efter när du kliver in i en butik?

– Jag letar nog efter känslan. Jag har känsla för feeling, så att säga. En inbjudande känsla är viktig, till exempel ska det vara välfyllt. Lite som en smaskig buffé, ungefär. Men, det är svårt att sätta fingret exakt på vad det är jag tittar efter, det är bara en känsla jag har som yrkesman.

Vad är er styrka?

– Våra bokänglar. Våra 120 medarbetare i butikerna. Grundidén är att smala lyrik-samlingar står sida vid sida med Martina Haag liksom, och de som jobbar i Shoparna har stor frihet att påverka urvalet. Det är Pocket Shops hela tilltal.

Pocketgrossisten då? Som så livligt har debatterats det senaste året. Från start uppfattade Mathias pocketutdistributionen som ganska omständlig. Leden mellan förlag och butikshyllan var för krånglig.

– Det var så meckigt, det fanns ett problem jag ville lösa. Vi hade vårt pocketlager som vi helt enkelt bolagiserade. På så sätt kunde vi erbjuda en leverantör, en sändning, prismaärkt och klart. Så jag valde att erbjuda den funktionen till andra återförsäljare – utanför bokhandeln.

Den svenska pocketdistributionen revolutionerades i och med Pocketgrossistens intåg. Bensenmackar, matbutiker och kiosker kunde nu på ett enkelt sätt beställa och sälja pocketböcker.

Men 1999 sålde Mathias Engdahl Pocketgrossisten till företagets vd. I februari i år flyttade Pocketgrossisten in i Bonnierförlagens tunga säljmaskineri efter det att media-konglomeratet köpte upp bolaget. Ett köp som var allt annat än okontroversiellt. Både framstående litteraturjournalister och förlag oroade sig över hur Bonniers ge-

nom en rad uppköp höll på att hamna i en monopol-liknande situation. Konkurrensverket fruktade att den fria bokdistributionen skulle begränsas och fattade det ovanliga beslutet om ”särskild prövning”. Verket bedömde att Bonniers egna titlar skulle gynnas av köpet och småförlagens titlar skulle få svårt att nå ut till läsarna. Trots det godkände Konkurrensverket till sist köpet.

Debatten på kultursidorna fortsatte och de mindre förlagen har i oförminskad styrka protesterat mot Bonniers ”vertikala integration”. Alltså att koncernen nu har full kontroll över bokbranschen alla delar – ”från torsk till fiskpinne”, som Dagens Nyheters kulturchef Björn Wiman uttryckte det. Bonniers ger ut böckerna, de distribuerar dem och säljer dem.

Mathias Engdahl är nyanserad i sin betraktelse och medger att det finns en problematik i att en aktör är för stark, och försöker inte sopa problemet under mattan. Han håller med om att en monopol-situation i bokbranschen är farligare för samhället än, låt säga, ett elmarknadsmonopol (även om många svenskar säkert skulle invända).

– Men Bonniers historik som etta på mediemarknaden i Sverige är en viktig aspekt. De har förvaltat sin position väldigt bra och är ju dessutom så smarta att de vet att det sabbar hela verksamheten om de går in och pillar för mycket. Det är en ägare som är uthållig och otroligt bokkunnig och engagerad, så för Pocket Shop och för mig personligen ser jag egentligen inget problem med uppköpet.





MATHIAS ENGD AHL

CONQUERS THE WORLD WITH POCKET SHOP

THE PAPERBACK HAS A UNIQUE STANDING IN SWEDEN. NOWHERE ELSE IN THE WORLD ARE THERE AS MANY PAPERBACKS SOLD PER CAPITA AS HERE AND THE PERSON BEHIND THAT FIGURE IS POCKET SHOP'S FOUNDER MATHIAS ENGD AHL. ARLANDA AIRPORT AND CENTRAL STATION ARE THE BOOKSHOP CHAIN'S HUBS. POCKET SHOP IS NOW BEING LAUNCHED INTERNATIONALLY.

TEXT: ALEKSANDER KOVACEVIC PHOTO: BRUNO EHRS PHOTO ASSISTANT: EMIL FAGANDER
STYLING: RICHARD ANDERSSON CLOTHES: ROSE & BORN, GREVGATAN 2 I STOCKHOLM

- At the moment we're very focused on Germany, Mathias Engdahl begins.

Pocket Shop's founder resigned as CEO six months ago. With his knowledge and intuitive feeling for the concept, he is now focusing on developing and augmenting the trademark.

Pocket shop is one of the main causes for the Swedes being the world's most voracious consumers of paperbacks. In 1989, two million paperbacks were sold in Sweden. In 2010, the figure had risen to twelve million.

A year and a half ago, Pocket Shop opened its first outlet abroad, at Berlin's Tegel Airport – an airport that is to be shut down to make room for a new, considerably larger and more modern one. Pocket Shop won the concession in competition with global players such as Hachette and WH Smith and will now open outlets at the new airport.

Already in 2013, the German branch is expected to be at least half as big as the Swedish one. Potential shop premises have already been identified all over Germany, based on the same principle as in Sweden – the principle most estate agents live by: "What matters is location, location, and location."

Mathias got the idea for his enterprises during a trip to London in the late 1980's. He saw a shop called Sock Shop, selling nothing but socks. There, right in front of him, was the key to Pocket Shop's success: best possible location and an easily recognizable brand name.

He opened his first outlet at Arlanda Airport, a problematic venture that was, in hindsight, worth all the trouble.

- Arlanda Airport and Central Station are Pocket Shops two hubs. Those outlets alone are responsible for a large part of Pocket Shop's turnover. Today Pocket Shop has eighteen outlets. Twelve in Stockholm and the rest in Gothenburg, Malmö, Uppsala, Helsinki, and Berlin. <