

HET AIR VAN DE NADERENDE VERRAMSJING

Hoe een auteur alle onverkochte exemplaren van zijn boek opkocht

Ultimatum, zo heet de thriller die Thomas Heerma van Voss samen met zijn broer Daan schreef. Nooit eerder kreeg hij op een boek zo veel reacties, en nooit eerder werd een boek met zijn naam erop zo weinig verkocht. Toen de papierversnipperaar dreigde, besloot hij de onverkochte exemplaren – 966 stuks – op te kopen. ‘Wellicht zal ik nu voorgoed gezien worden als die halvegare die zijn eigen boeken probeert te verpatsen.’

afleveren vandaag, niet alleen in mijn buurt maar door heel Nederland – op de straathoek zag ik het busje waarmee hij gekomen was, waarin tientallen dozen en pallets moesten staan, en waarin het karretje waarop hij nu reed straks weer opgeborgen zou worden. Op de zijkant stond in zakelijke, blauwe letters “CB”. Centraal Boekhuis.

“Veel plezier ermee”, zei de koerier nog, op een toon die allesbehalve plezier ver raadde. “Dit zijn veel boeken.”

“Ja”, zei ik. “Heel veel.”

Om precies te zijn waren het er 966. Of eigenlijk was het er maar één, het hangt er vanaf hoe je het bekijkt. 966 exemplaren van hetzelfde boek: *Ultimatum*. Een thriller die draaide om een moordzaak in Amerika, met een Nederlandse hoofdverdachte, een betrokken vader met een schuldgevoel en een doelgerichte Amerikaanse agente. Een thriller

De koerier kwam aangereden op een eenpersoonskarretje; een zoemend, metalen gevaarte met twee uitschuifarmen. Op beide armen was een pallet geplaatst, volgestouwd met dozen, geheel bedekt met plastic. “Bent u Thomas Heerma van Voss?”, vroeg de koerier eenmaal bij mijn huis. Ik keek naar zijn grijze, vermoeide gezicht, knikte en ondertekende het formulier dat onder mijn neus werd gehouden. Meteen draaide de koerier zich om en liep bij me vandaan. Hij deed niet eens zijn best belangstelling te veinzen, waarschijnlijk moest hij talloze dozen



die ik zelf had geschreven, samen met mijn broer, en waarover we recentelijk een mail hadden gekregen, vermoedelijk de laatste mail die de uitgever ooit aan dat boek zal wijden.

De verkoop is teruggevallen en daarom hebben wij besloten om de prijs van deze titel op te heffen.

CHAMPAGNE

Nog geen veertien maanden eerder. Ons boek was net van de drukker gekomen, het resultaat van ruim een jaar intensieve arbeid, een aantrekkelijk voorschot en een reeks luxueuze lunches met de uitgever. Nu trakteerde hij ons bij wijze van presentatie zelfs op een vorstelijk diner. We hadden nooit eerder met hem samen-

gewerkt, mijn broer en ik hadden überhaupt nooit eerder een boek samen geschreven, maar dat leek nu alleen maar een reden voor extra hoge verwachtingen. De hele avond werd gekenmerkt door een zeldzaam soort optimisme, waar ik me niet helemaal comfortabel bij voelde, maar waar ik toch in meeding. Er vloeide champagne, er werd gesproken over aankomende interviews en recensies, iemand zei dat het boek zich zo goed leende voor verfilming, de redactrice benadrukte met veel adjectieven hoe overtuigend ze het vond, de uitgever zei met een vreemde trots dat hij geen letter van ons boek had gelezen, maar dat dat niet uitmaakte zolang mensen het maar kochten. En we proostten, meerdere keren op dezelfde avond, alsof dit het begin was van een lange zegetocht.

Maar hoe je de samenwerking die volgde ook omschrijft, van een zege was geen sprake.

En laat ik eerlijk zijn: van een samenwerking eigenlijk evenmin. Na die lancering heb ik de uitgever welgeteld nog één keer gesproken, een krappe twee maanden na dat diner.

Dit keer trakteerde hij niet, we kwamen bijeen op zijn uitgeverij, in een statig grachtenpand. De bijeenkomst werd in mails enigszins onheilspellend een “spoedoverleg” genoemd. Onze redactrice was er niet bij, die had de uitgeverij nog voor de thriller verscheen voorgoed verlaten. Een medewerkster van publiciteit maakte driftig aantekeningen. De uitgever zat aan het hoofd van de tafel. Hij was minder hartelijk dan tijdens de lunches. Drie keer zei hij, steeds op licht commanderende toon: “Dit boek moet die vakantie-koffer in.”

We knikten allemaal, we wilden ook allemaal hetzelfde, maar wat we in de weken die volgden ook probeerden: in de vakantie-koffer belandde onze thriller niet. Over aandacht hadden we niets te klagen, we gaven diverse interviews, er verschenen genoeg lovende recensies, door Amsterdam werden honderden billboards opgehangen. Nooit eerder kreeg ik op een boek zo veel reacties als op *Ultimatum* – en nooit eerder werd een boek met mijn naam erop zo weinig verkocht.

DE NACHTMERRIE VAN IEDERE AUTEUR

Zoals bekend werkt succes zichzelf in de hand: wie aandacht krijgt, wordt vanzelf vaker uitgenodigd omdat er nu eenmaal meer vraag ontstaat. Hetzelfde werkt voor een gebrek aan succes. Mensen kochten onze thriller niet, want hij lag niet in boekhandels, boekhandels sloegen hem niet in omdat de mensen hem niet kochten.

En stukje bij beetje verdwenen de stapels uit de winkels die het boek wel hadden ingeslagen. Wegens het recht van retour konden ze het kosteloos terugsturen naar het Centraal Boekhuis, waar de voorraad eerder toe- dan afnam. Er kwam geen herdruk. Niet toen een Duitse uitgever de rechten voor een vertaling kocht, niet toen we zowaar genomineerd werden voor een prestigieuze Vlaamse thrillerprijs, en ook niet toen onze Nederlandse uitgever na een halfjaar besloot het boek veel goedkoper te maken. Er werden weliswaar allemaal feloranje, onmisbare stickers op het omslag geplakt, een ronkend citaat uit *NRC Handelsblad*, vier sterren erbij, *tijdelijk in prijs verlaagd* – maar ja, wat heeft zo’n papieren lokroep voor zin als het gaat om een boek dat amper ergens ligt, waar het publiek niet over praat, waar geen enkele hype over is?

En toen kwam die mail, de mail die ik als verdoofd las, op hetzelfde scherm als waarachter ik duizenden uren aan *Ultimatum* gewerkt had.

Verkoop teruggevallen, prijs van deze titel opbeffen.

Vanuit zakelijk oogpunt begreep ik het besluit wel. Ieder jaar wordt er, zeker door grote uitgeverijen, gegokt op een groot aantal titels. Als één ervan werkelijk succesvol is, kan de rest van de investeringen gecompenseerd worden. Op ons was gegokt, het had niets opgeleverd. Het geld dat aan mijn broer en mij uitgegeven was, moesten andere auteurs terugverdienen – en om onze kosten zo laag mogelijk te houden was het zaak zo snel mogelijk van onze thriller af te komen; de opslagkosten in het Centraal Boekhuis schijnen nu eenmaal angstaanjagend hoog te zijn. Ik heb allerlei mensen horen praten over deze in Culemborg gevestigde en intens deprimerende loods waar iedere vierkante centimeter gefactureerd wordt.

Nee, wat me verbaasde en onaangenaam trof, was niet zozeer de beslissing zelf, maar het razende tempo waarin alles gebeurde. Naar mijn gevoel hadden mijn broer en ik de thriller nog maar net afgerond, het verhaal leefde in mijn gedachten nog, en nu werd het al voorgoed uit de winkels gehaald. Verbannen, zo voelde het, niet vanwege schokkende inhoud, maar juist omdat de inhoud niet genoeg choquerde, omdat het niemand interesseerde.

Mensen kochten onze thriller niet, want hij lag niet in boekhandels, boekhandels sloegen hem niet in omdat de mensen hem niet kochten

Je hoeft geen grote fantasie te hebben om je bij het woord *ramsj* onheilspellende voorstellingen te maken. Zodra ik de mail kreeg, zag ik uitpuilende schappen voor me bij Kruidvat of Aldi. *Ultimatum* zou de prijs krijgen van een chocoladereep en omringd worden door goedkoop uitgegeven boeken van auteurs die ik nooit zou kennen.

En dat zou het scenario zijn als ik geluk had. Het was ook mogelijk dat die winkels het boek helemaal niet wilden inslaan, dat het zelfs met deze prijsverlaging niet fatsoenlijk ingekocht zou worden. Of – de dubbele vernedering – dat ze het wel inslaan en dat daar alsnog niemand het zou aanschaffen.

Het enige wat dan nog restte, de eindhalte voor het onverkochte

boek en de nachtmerrie van iedere auteur: de papierversnipperaar.

Dat doembeeld liet me niet meer los. Het idee dat mijn met zorg uitgedachte, geschreven en gedrukte woorden definitief niet meer verkrijgbaar zouden zijn, zelfs niet aan te schaffen voor de paar zielen die ze nog zouden willen.

Een collega zei: “Gewoon opkopen, die boel, voor het uit de handel gehaald is.” Later voegde hij toe: “Dat is voor hun ook handig. Boeken verbranden kost die uitgeverij ook alleen maar geld.”

Volgens mij had hij niet door hoe droevig die laatste zin me maakte. De uitgeverij die al verlies heeft geleden op een boek moet alleen maar meer te betalen om ervan af te komen.

Toch deed ik wat hij voorstelde. Ik stuurde de uitgeverij een bod om alle resterende boeken over te nemen, ver onder hun vraagprijs. Ik ging er vanuit dat dit het begin zou zijn van een listig onderhandelingsspel, ik zag de mails al voor me waarin ze de prijs zouden verdubbelen en waarin ik schoorvoetend accepteerde dat zij de voorraad naar eigen inzicht mochten verkopen of vernietigen. Maar voor ik er erg in had of me ertegen kon verzetten,

kreeg ik het antwoord: “Prima. De boeken worden overmorgen bij je afgeleverd.”

Mijn eerste reactie was paniek: dit wilde ik helemaal niet. Mijn tweede reactie, ik schrok van mijn eigen gierigheid: misschien, als ik ze dan toch moest kopen, had ik ze nog voor minder geld kunnen overnemen. Al leek me dat bijna niet mogelijk; ik had het idee dat ik met mijn bod de drukkosten amper vergoedde, ik betaalde minder dan een euro per boek, ongeveer de prijs die ik vroeger op school voor een zakje snoep betaalde.

Tegen mijn omgeving presenteerde ik het als een nobele daad. “Ik moet voorkomen dat die boeken zomaar verramsjt worden”, zei ik tegen wie het maar horen wilde, het toevallige en onbedoelde van de aanschaf achterwege latend. “Ze verdienen een beter lot.”

WAT DE GEK ERVOOR GEEFT

Daar stonden ze. De pallets, de 966 exemplaren. Pas toen ik de dozen één voor één naar mijn tweekamerappartement optilde – het duurde in totaal zeker een uur, bij de laatste dozen wist ik zeker dat ze uit mijn bezwete, trillende vingers zouden glijden – drong tot me door hoe ontstellend veel boeken dit waren. Vermoedelijk meer dan alle andere boeken die ik in huis had, meer dan in menig bescheiden bibliotheek op voorraad waren. Hiermee zou ik een eigen boekwinkel kunnen openen, een pop-upstore met uitsluitend *Ultimatum*.

Van tevoren had mijn broer aangegeven dat hij het hele gebeuren te gênant vond en geen exemplaren wilde aanschaffen, hij bood ook niet aan te helpen met sjouwen, maar nu ik overal om me heen ons gezamenlijke boek zag (naast mijn bed, op de gang, bovenop mijn fornuis) stuurde ik hem toch een bericht. Ik hoopte enig schuldgevoel op te wekken, misschien zou hij alsnog een deel van de voorraad overkopen.

Het enige wat hij antwoordde: “Meesterlijk. Succes.”

Ik stond er alleen voor, zoveel was duidelijk. Uit schaamte – maar voor wie schaamde ik me? Niemand had nog gezien hoe mijn appartement er nu uit zag – durfde ik de eerste dag amper aandacht te besteden aan de boeken. Alsof ik een ongewenste logé over de vloer had, iemand die ik wilde negeren tot hij weer wegging. Maar ik wist ook dat deze logé niet zomaar zou vertrekken, ik moest de boeken zelf zien te slijten.

Men vergeet doorgaans dat een uitgever niet alleen praktische zaken regelt, maar ook de schaamte van de auteur wegneemt om met het eigen boek te gaan leuren

En dus schreef ik, uiterst moeizaam, enkele vrienden en familieleden aan. Of ze *Ultimatum* tegen een lage prijs wilden overnemen. Omdat ik nu toch de volledige voorraad bezat, mocht ik zelf bepalen wat mensen ervoor gaven; dat was het enige voordeel van alle exemplaren bezitten, verder zag ik het krankzinnige van de hele onderneming steeds duidelijker in. Er reageerden weliswaar best veel vrienden op mijn oproep, ze bestelden een boek, sommigen twee en mijn moeder zelfs tien, maar in totaal betekende het dat er amper één van de dertig dozen mijn kamer uit kon.

“We kunnen er een meubel van maken”, zei mijn vriendin.

De volgende ochtend zei ze dat ze slecht had geslapen vanwege alle boeken om haar heen, daarna liet ze zich een tijdlang niet bij me thuis zien.

Er moest iets gebeuren. Noodgedwongen schreef ik meer mensen aan. Mensen uit mijn voetbalteam, buurtgenoten die ik op straat tegenkwam. Ik deed het met schaamte, natuurlijk, maar ik zag steeds duidelijker in dat ik die gêne moest negeren omwille van het grotere doel: de boeken slijten, ervoor zorgen dat mijn appartement niet voorgoed volgestouwd zou zijn met overbodige stapels papier.

Op Twitter schreef ik, wederom hopen op schuldgevoel: “Gered van de brandstapel, op zoek naar lezers. Te koop voor wat de gek ervoor geeft.” Aanvankelijk wilde ik drie euro vragen, maar dezelfde collega die me had aangeraden alles op te kopen, zei nu: “In zulke gevallen nooit een prijs noemen. Dan betalen mensen uit opgelatenheid altijd meer dan je verwacht.”

Hij had gelijk. Niet veel mensen bestelden het boek, maar degenen die het deden betaalden gemiddeld twintig keer zo veel als het mij had gekost. Ik zette mijn oproep ook op Instagram. Op Facebook. Nog een keer op Twitter, nu met een aanlokkelijke foto erbij.

Het kostte me iedere keer weer moeite, de schaamte bleef aan me knagen, ik voelde me een peuter die een paar strepen op een A4'tje zet en dan ronschreeuwt: kijk allemaal wat ik heb gemaakt, willen jullie het voor een paar euro kopen, wie o wie is geïnteresseerd?

Men vergeet doorgaans dat een uitgever niet alleen praktische zaken regelt en de boeken maakt, maar ook de schaamte van de auteur wegneemt. De schaamte om met het eigen boek te gaan leuren, om het zelf onder de aandacht te brengen, zelf te verkopen, zelf te verspreiden.

EEN ONEERBAAR VOORSTEL

Ergens is iets misgegaan, besepte ik in die dagen nog meer dan gebruikelijk. Ik besepte het wanneer ik 's ochtends wakker werd en het eerste wat ik zag de torens van mijn eigen boek waren. Of toen ik voor vierhonderd euro enveloppen en postzegels kocht, en daarna dagenlang weinig anders deed dan adressen verzamelen, enveloppen beschrijven, mijn rekeningnummer rondsturen, pakketjes versturen. Al die feloranje afprijzingsstickers van enkele maanden geleden krabde ik er nu haastig weer af – ik vond ze er goedkoop uitzien, weinig uitnodigend.

Als je er goed over nadacht, sloeg het nergens op. Niemand had me gevraagd dit te doen, niemand had er behoefte aan, ikzelf putte er geen plezier uit. Maar nu die boeken in mijn kamer stonden, was er geen weg terug. Ik veranderde in een tweederangs handelaar van mijn eigen, afgekeurde waar – en bij adressen die dicht bij het mijne waren, stapte ik zelfs op de fiets om een paar postzegels te besparen, luttele euro's die ik een halve dag later op een terras gedachteloos uitgaf.

Binnen een paar dagen verkocht ik zo'n tachtig, negentig boeken: de helft aan mijn nabije omgeving, de helft aan mensen die ik nooit ontmoet had. Geen slechte score, het dekte zelfs een aanzienlijk deel van mijn kosten, maar dat nam niet weg dat de overwelddigende meerderheid van de *Ultimatums* in mijn appartement achterbleef en vrijwel direct lag de verkoop weer stil. Ergens was iets misgegaan, ik wist het iedere dag nog iets meer zeker dan de vorige, nu diende ik er alleen voor te zorgen dat dit niet te lang voortduurde.

Ik moest me niet richten op individuele klanten, maar op afnemers voor grote partijen. Enkele keren werd ik benaderd door organisatoren van literaire evenementen, bijvoorbeeld door een juffrouw die een voorleesavond op haar school organiseerde, en door een mij onbekende vrouw die een *Dag van de literatuur* plande voor tientallen scholen, en door een productiedame die meewerkte aan de zogeheten *Literatour* – blijkbaar hielden ze mijn sociale media in de gaten. Allemaal hadden ze dezelfde vraag: of ik misschien enkele honderden boeken beschikbaar wilde stellen voor hun evenement. Wanneer ik antwoordde dat dat niet kosteloos ging, zo veel boeken, lieten ze stuk voor stuk niets meer horen. Alsof ik een oneerbaar voorstel had gedaan, alsof het krankzinnig was om voor mijn boeken geld te vragen, hoe haalde ik het in mijn hoofd?

Samen met een vriend – ik weet nog steeds niet of ik daarmee de schaamte verminderde of vergrootte – schreef ik een ronkende mail naar sites zoals kerstpakketplaza.com, kerstpakketplezier.nl, hanoskerstpakken.eu. Ik benaderde boekhandels, sommige reageerden welwillend, andere negeerden mijn oproep en ik dacht meteen: wellicht gooi ik hiermee mijn glazen in voor toekomstige projecten, wellicht zal ik nu voorgoed gezien worden als die halvegare die zijn eigen boeken probeert te verpatsen.

Toch hielp deze nieuwe aanpak, althans, op die manier raakte ik nog enkele tientallen exemplaren van *Ultimatum* kwijt. Maar het merendeel van de voorraad bleef in mijn appartement achter, en geleidelijk begon ik me bij de situatie neer te leggen. Ik dacht in beschaamde stilte na over weggeefacties, misschien een Koningsdagkleedje vol met eigen waar. Hoe zou ik anders ooit van deze hoeveelheid afkomen?

ZOIETS DOEN AUTEURS NOOIT

De redding kwam uit onverwachte hoek. Via mijn vriend was een groothandelaar geïnteresseerd geraakt, *gespecialiseerd in fondsrestanten – ramsj*. Hij zei aan de telefoon: “Ik had eerder al contact met de uitgeverij toen die ze wilde verramsjen, maar vlak daarna werden alle boeken ineens teruggetrokken. Raar, zoiets doen auteurs zelf nooit.”

Toen ik zijn zinnen hoorde, drong pas tot me door dat er ook helemaal niets goeds

of groots school in mijn overname van de restvoorraad. Ik had mijn actie voortdurend omschreven als missie voor het grote, goede doel: het redden van mijn boek. Nu was ik al weken bezig met precies hetzelfde als mijn uitgever had geprobeerd, de boeken in grote partijen proberen door te verkopen. Het enige verschil was dat ik het waarschijnlijk met meer directe betrokkenheid en veel minder efficiëntie deed dan mijn uitgever had gedaan.

Niemand had me gevraagd dit te doen, niemand had er behoefte aan, ikzelf putte er geen plezier uit. Maar nu die boeken in mijn kamer stonden, was er geen weg terug

Tot mijn opluchting wilde de groothandelaar de resterende exemplaren overnemen voor zijn loods in Rijswijk. Allemaal, voor iets meer dan ik ervoor had betaald, ongeveer de benzine die het zou kosten om ze bij hem langs te brengen. Samen met de vriend bracht ik de boeken naar de groothandel toe, vrijwel meteen na zijn toezegging, huiverig dat hij zich anders zou bedenken.

Rijdend over de snelweg dacht ik aan de talloze lunches die ik met de uitgever had gehad. Aan het optimisme van de presentatie, de grenzeloze verwachtingen, het spoedoverleg en de stilte die daar tot de dag van vandaag op volgde. En zoals dat gaat in gevallen waarvan de slechte afloop bekend is: zelfs de aangename, werkelijk hoopvolle herinneringen kregen nu ineens iets troosteloos, over zelfs

de vroegste ideeën en meest geslaagde passages in het boek hing nu het air van de naderende verramsjing.

De groothandelaar was een wat verlegen, kalende man van in de vijftig. Terwijl ik de dozen een voor een naar hem toedroeg, zei hij als eerste die deze hoeveelheid zag niet dat het veel boeken waren. Hij was gewend aan zulke hoeveelheden.

“Bedankt”, zei ik overdreven vaak, “bedankt dat je ze allemaal wilt overnemen.”

Mijn privéverkoop was verder inmiddels tot een nulpunt gedaald. Losse kopers meldten zich na het succesvolle begin niet meer. De boekhandels zwegen. Kerstpakketplaza.com en hanoskerstpakken.eu hadden zich stilgehouden na mijn mail; Kerstpakketplezier.nl liet weten dat het geen interesse had. Zonder deze groothandelaar was ik vermoedelijk nooit van de boeken afgekomen, ik vertrouwde ze met graagte aan hem toe, hij hoefde niets te beloven over wat hij er verder mee van plan was.

Zijn loods lag op een industrieterrein en was groter dan ik verwacht had. Overal stonden boekenkasten. Ik had nog nooit zo veel boeken bij elkaar gezien, duizenden

moesten het er zijn, tienduizenden wellicht. Ik bekeek enkele zijkanten, ik kende geen enkele auteursnaam of titel. Allemaal afvallers, dacht ik bij mezelf, boeken waar niemand op had zitten te wachten, ze waren in een te grote oplage gedrukt, de recensies waren tegengevallen, of er had gewoonweg niemand naar omgekeken, en vroeg of laat werden grote hoeveelheden in een CB-busje het land door gereden, op pallets voor woonhuizen gekwakt.

“*Ultimatum*”, zei de groothandelaar, op een toon die deed vermoeden dat hij nu pas beseftte hoe de thriller heette. “Ik heb gehoord dat het geen slecht boek is.”

Geen slecht boek. Het klonk als het eindoordeel dat over het project geveld werd, niet alleen door zijn stellige toon, maar ook omdat ik wist dat ik het hierna aan niemand meer zou overhandigen. Nooit meer. Ik zou het niet tegenkomen in boekhandels, het zou via reguliere wegen geen nieuwe lezers vinden.

WAT OVERBLIJFT, IS SCHAAMTE

Maakt dat de thriller automatisch een mislukking? Vanuit commercieel oogpunt zonder meer: het boek heeft eenvoudigweg meer geld gekost dan het opleverde, wat de oorzaak daarvan ook mag zijn. Tegelijkertijd komt het boek nog uit in Duitse vertaling, voelt het als experiment van mijn broer en mij geslaagd – we hebben geschreven wat we in ons hoofd hadden, en de mensen die het lazen, vonden het in elk geval goeddeels geslaagd. Nee, wat overblijft is niet zozeer het gevoel van mislukking, al speelt dat onvermijdelijk af en toe op. Het is eerder schaamte. Omdat het boek niet heeft *gedaan* wat verwacht werd, waar sommigen zelfs op rekenden. Omdat ik twee keer per jaar een uitnodiging van de desbetreffende uitgeverij krijg en niet eens durf te reageren: ik weet niet of ik me schuldig moet voelen of de uitgever iets kwalijk moet nemen. En vooral is er schaamte vanwege het vroegtijdige einde: anderhalf jaar heeft *Ultimatum* in de hoofden en op papierflarden van mijn broer en mij bestaan, daarna bestond het een jaar in de winkel – en nu is het alweer verdwenen, als in wiegendood gestorven.

Met enkele honderden euro's in mijn broekzak en een verdriet dat ik niet helemaal begreep, vertrokken mijn vriend en ik bij de groothandel, terug de snelweg over, richting Amsterdam.

Het schemerde buiten. Mijn vriend en ik zeiden nog minder dan op de heenreis.

Terug in mijn appartement voelde het angstwekkend leeg.

THOMAS HEERMA VAN VOSS

Schrijver