

D

E ONZICHTBARE BOEKEN VAN EEN KLEINE UITGEVERIJ

Enkele jaren heb ik bij een Nederlandse uitgeverij gewerkt. Als redacteur. Ik redigeerde weliswaar nauwelijks manuscripten, ik acquireerde geen schrijvers, ik kreeg niet betaald en, eerlijk is eerlijk, ik had ook helemaal geen contract. Maar toch. Er was een uitgeverij, officieel ingeschreven bij de Kamer van Koophandel, met logo, website, boeken in de winkel, alles erop en eraan. En ik – een 21-jarige student die nog niet zo lang daarvoor zijn eerste fictietitel had uitgebracht – trad daar in dienst.

De naam van de uitgeverij: Babel & Voss. Opgericht in 2010, door Reinjan Mulder (1949), die ik vanwege mijn vriendschap met zijn zoon al mijn hele leven ken, Daniël van der Meer (1986) en mijn broer Daan (1986).

Het idee was simpel: ze zouden een bescheiden eigen fonds vormen, fictie en non-fictie, Nederlands en vertaald, met uitsluitend boeken die zij zelf werkelijk zouden willen lezen.

Reinjan Mulder had al bij meerdere uitgeverijen gewerkt, hij had auteurs ontdekt en successen op zijn naam staan, zoals de geheime metamorfose van Grunberg naar Marek van der Jagt. Altijd als ik hem zag, maakte Reinjan een tevreden, opgeruimde indruk. Maar sinds hij eind jaren tachtig de boekenwereld was binnengestapt, eerst als journalist, vervolgens als redacteur, had hij een fantasie; een jongensdroom die niet zoals zo veel dromen geleidelijk verdween, maar die in de loop der jaren alleen maar sterker werd.

Hij wilde een eigen uitgeverij beginnen.

Natuurlijk kende hij de bezwaren. In 2009 verkeerde het boekenvak nog niet in zichtbare nood, maar de onheilsprofetieën klonken steeds overtuigender; en het

THOMAS HEERMA VAN VOSS

werd in 1990 geboren in Amsterdam. Hij studeerde Engels in Londen en Nederlands in Amsterdam. Hij debuteerde in 2009 met *De allestafel*. Vier jaar later verscheen zijn tweede roman, *Stern*. In 2014 kwam zijn verhalenbundel *De derde persoon* uit. Hij heeft artikelen, interviews en verhalen gepubliceerd in diverse kranten, weekbladen en literaire tijdschriften. Adres: www.thomasheermavanvoss.nl

jargon dat sindsdien zo akelig vaak is gebruikt, begon toen juist populair te worden. Ontlezing, teruglopende boekenverkoop, fusies van fondsen, achterhaalde verdienmodellen, failliete boekhandels. Maar Reinjan Mulder wilde het proberen. Hij had ervaring als redacteur, hij kon zich enig financieel risico veroorloven en hij wilde niets liever dan zelf titels op de markt brengen. Daniël en Daan, die net een interviewreeks in *De Groene Amsterdammer* waren begonnen, zouden helpen bij het vinden van jonge, ambitieuze auteurs.

Ikzelf werd vanaf de zijlijn bij het geheel betrokken. Misschien ben ik eigenlijk altijd wel aan die zijlijn blijven staan, hoewel die rol op een dag officieel benoemd werd. Mijn broer haakte na twee boeken af, hij had er geen tijd meer voor of geen zin meer in – wat natuurlijk op hetzelfde neerkwam. Ik nam zijn plaats in 2011 over. Op de site van Babel & Voss verscheen een nieuwtje dat bestond uit vier zinnen. En vanaf die dag was ik officieel redacteur.

EEN EIGEN BOEKENKAST

Ons kantoor was niet gevestigd in een chic grachtenpand, zoals de uitgeverij die eerder mijn debuut had uitgegeven. Het kantoor van Babel & Voss lag bovenin een vervallen pand op de Wallen. Op de begane grond bevond zich een medisch hulpcentrum, waar achter een dikke laag glas altijd een paar sjofel geklede jongvolwassenen, soms zachtjes kreunend, zaten te wachten op een dokter. Het Leger des Heils scheen nog geen honderd meter verderop te zijn. Als wij gingen vergaderen, werden we bij binnenkomst aangestaard door tientallen lege, vermoeide ogen.

Eenmaal op kantoor – een ruimte met tl-buizen, muren waarop de restanten van een vroegere lekkage zichtbaar waren en afzonderlijke bureaus voor tientallen freelancers – had Babel & Voss een eigen hoek, met een eigen boekenkast, een eigen administratie, een eigen stapel papieren.

Mijn voornaamste taak was het beoordelen van ingezonden manuscripten. Dat kwam neer op ongeveer één tekst per week – veel minder dan bij andere uitgeverijen, weet ik uit verhalen. Ik vroeg me regelmatig af wat een beginnende auteur, als hij niemand van Babel & Voss kende, zou bewegen om zijn tekst uitgerekend naar deze uitgeverij op te sturen. Waarschijnlijk was hij door andere uitgevers al afgewezen, een vermoeden dat werd versterkt zodra ik de manuscripten zelf las. Op enkele onbedoelde hoogtepunten in begeleidende brieven na (“Een helderziende vrouw had mij een opdracht meegegeven acht jaar geleden, alleen ze had niet verteld welke opdracht het was, want ik zou er zelf achter komen voor mijn dertigste. Helaas bleek dit een boek te zijn, en dan vooral de inhoud van het boek”) trof ik in geen van de manuscripten iets wat de moeite van het uitgeven of zelfs maar van het verder lezen waard was. Bij onze tweewekelijkse vergadering bracht ik dan verslag uit, waarbij mijn oordeel zich doorgaans in één woord liet samenvatten: nee.

De moeilijkheid van het zelf uitgeven school echter niet in het vinden van titels. Tussen de ingezonden manuscripten zat dan wel niets bruikbaar, maar om ons heen waren er genoeg ideeën. Voor verzamelbundels, voor vertalingen, voor debuten van beginnende Nederlandse auteurs die we via via kenden. En de moeilijkheid school evenmin in het vervolgens concretiseren van die ideeën. Het lukte ons – en met ons bedoel ik eigenlijk Daniël en Reinjan – om van vage plannen werkelijk boeken te maken. Er werden vertalers gevonden, persklaarmakers ingeschakeld, onbekende ontwerpers zorgden voor prachtige omslagen, en de resultaten werden ook nog eens besproken in de grootste landelijke kranten en tijdschriften. In 2010 verscheen het eerste boek van Babel & Voss, de verzamelbundel *Wat we missen kunnen*, met bijdragen van zowel gevestigde auteurs als beginnende talenten. In 2011 volgden drie nieuwe titels, waarvan met name *Zeezwijgen*, een vertaalde roman van de Duitse auteur Nicol Ljubic, lovend ontvangen werd. Babel & Voss belandde op lijstjes van interessante nieuwe geluiden binnen de uitgeverwereld. Onafhankelijk, schreef de een. Gedurfd, schreef de ander. Beide waar, maar het bleef ook: kleinschalig.

EEN PLAATS IN DE CANON

Als de moeilijkheid van zelf uitgeven ergens in school, zo ontdekte ik, was het in het zichtbaar maken van een nieuwe titel. Niet door middel van media-aandacht of recensies, nee, ik doel op de zichtbaarheid van het boek zelf. De titels van Babel & Voss werden vaak minimaal ingekocht. En daarin stonden wij niet bepaald alleen: om me

heen hoorde ik, en hoor ik nog steeds, allerlei doemverhalen van grote uitgeverijen, over auteurs van wie na jaren werken niet meer dan een paar honderd boeken in de boekhandels belandden. Af en toe komt het zelfs voor dat een titel die in een prospectus nog vol ronkende adjectieven werd aangekondigd, helemaal niet verschijnt omdat de uitgever de respons van de boekhandel te karig vindt.

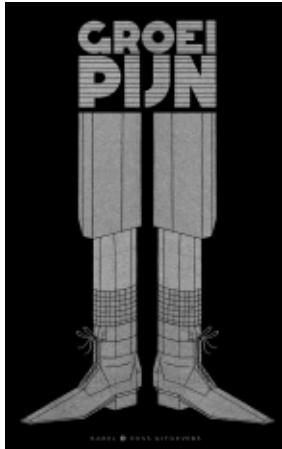
Onze boeken werden voornamelijk verkocht bij zelfstandige boekhandels. Meestal bleven ze daar een maand, hooguit twee maanden liggen. Grote ketens sloegen onze titels ook in, maar serieuze stapels werden dat nagenoeg nooit – doorgaans belandden er een of twee exemplaren ergens in een boekenkast. Ze vonden het te riskant, een onbekende titel van een kleine uitgeverij. Begrijpelijk, maar het bleek zeldzaam lastig, zo niet onmogelijk om die impasse te doorbreken. Als klanten ons boek niet zagen liggen, besloten ze lang niet altijd het via internet alsnog te bestellen: vaak kochten ze gewoon een werk dat wel in de winkel te vinden was. En de winkels zelf zagen vervolgens geen reden om onze titels alsnog te bestellen – waarom zouden ze ook, als weinigen ernaar vroegen en de boeken geen van allen lieten zien werkelijk verkocht te kunnen worden? Het is een systeem dat zichzelf in stand houdt en dat het voor kleine uitgevers haast ondoenlijk maakt om een boek werkelijk zichtbaar te maken voor het publiek.

Aandacht in de geschreven pers is nuttig, volgens veel secundaire literatuur over het uitgeversvak zelfs cruciaal voor het voortbestaan van een boek: zonder recensies geen erkenning, zonder erkenning geen literaire prijzen, zonder prijzen geen plaats in de canon. Maar wat heb je aan persaandacht als het gaat over een boek dat vervolgens onzichtbaar blijft, dat voor het publiek vaak niet meer wordt dan een titel in een krant, een omslag dat ze nooit zien liggen?

DE KLEINE UITGEVERSBEURS

Op de dag dat een van onze auteurs groot was geïnterviewd in een nationale krant, inclusief welwillende plotomschrijving en grote foto, werden er in totaal minder dan tien exemplaren van zijn boek besteld – door klanten en boekhandels samen. Minder dan tien. Vermoedelijk had het meer zin gehad als we een middagje in de Kalverstraat waren gaan staan, en daar willekeurige passanten hadden geprobeerd zijn boek te verkopen.

Het verklaart de behoefte aan initiatieven als de Kleine Uitgeversbeurs, die ieder jaar wordt gehouden in Paradiso in Amsterdam. Wie interesse heeft in de huidige boekenwereld, zou niet alleen langs Scheltema moeten gaan, om te kijken welke auteurs en uitgevers het meest in trek zijn, maar ook de Kleine Uitgeversbeurs moeten bezoeken. Talloze uitgevers stallen hier hun boeken uit, als marktkooplui bieden ze de honderden bezoekers hun specialistische non-fictietitels aan, hun biblio-



Drie boeken van uitgeverij Babel & Voss.

grafische overzichten, hun ongelezen meesterwerken – alles door elkaar. Sommige uitgevers staan er met trots: eindelijk is er publiek voor hun werken. Andere hebben juist iets gefrustreerds over zich, of beschaamds: dat ze hier zijn beland en geen van hun titels ook maar in de buurt komt van de gedroomde bestsellerslijsten.

Babel & Voss behoorde tot de eerste categorie. Jaren achter elkaar stonden we er met genoegen, in Paradiso. Zoals we eigenlijk alles met genoegen deden. Tijdens onze tweewekelijkse vergaderingen bleef het altijd goedmoedig, aangenaam. Het was een van de opvallendste eigenschappen van Reinjan Mulder, iets waar ik met verwondering en ook toenemende jaloezie naar keek: zijn vermogen om tegenslagen in ontvangst te nemen met dezelfde glimlach als waarmee hij weken eerder hardop droomde van een grootse gebeurtenis. Alsof in alles een positieve boodschap verscholen lag die hij als enige kon ontcijferen.

Zo begon hij een vergadering met de zin: “Ik heb heel goed nieuws” – waarna Daniël en ik meteen opveerden, en Reinjan heel serieus zei: “Paul Witteman heeft me gisteren toegevoegd op Facebook. Dat gebeurt niet zomaar, zeker niet zo vlak nadat we een boek hebben uitgebracht.” Een andere keer liet hij ons vol trots zien dat hij duizenden kaartjes had laten drukken, in plaats van de afgesproken vijfhonderd: “Nu hebben we veel meer om uit te delen, en dit was bijna net zo duur als vijfhonderd kaartjes. In zekere zin maken we dus al gewoon winst.” Soms be kroop me, zittend in dat pand op de Wallen, het idee dat ik in een roman van Elsschot beland was. Met veel bravoure vertelde Reinjan Mulder over zijn plannen en verwachtingen, ook als hij zelf beseft moet hebben hoe onhaalbaar die waren. En toch, ondanks

het ongefundeerde optimisme dat zijn woorden regelmatig kleurde, kwam tijdens die besprekingen wel steeds duidelijker zijn talent bovendrijven. Ik zag de overtuigingskracht waarmee hij vroeger auteurs had binnen geloodst, het enthousiasme waarmee hij anderen aanspoorde, de inzet waarmee hij teksten verbeterde, de scherpte waarmee hij uit verhalen volwaardige boeken liet ontstaan.

BELANGRIJKE BOEKEN

Maar in dienst bij Babel & Voss zag ik ook, meer dan ooit tevoren, hoezeer de uitgeverwereld veranderd was. Ik heb nooit een andere tijd meegemaakt dan de huidige. Vanaf het moment dat ik schrijf, en dat geldt vermoedelijk voor alle auteurs van onder de dertig, hoor ik crisisgeluiden die de laatste jaren steeds meer bijval krijgen: verhalen over krimpende budgetten, alle welbekende nostalgische retoriek. Door de ogen van Reinjan Mulder ervoer ik voor het eerst dat de boekenwereld vroeger inderdaad totaal anders was. Zijn standaard lag per titel bij een paar duizend verkochte exemplaren, vanaf daar begon hij eigenlijk pas met tellen – terwijl ik weet dat veel beginnende auteurs moeite hebben om de acht- à negenhonderd te halen. Na een krantenstuk over een van zijn auteurs ging Reinjan uit van een waarneembare reactie in de verkoop, en zo had het ook decennialang gewerkt, maar de regels van het spel waren veranderd. Vroeger dacht men meer in causale verbanden: als auteur x zoveel aandacht krijgt, moet hij ook minstens een y aantal boeken verkopen. Er school een logica in. Alsof je erop kon zitten wachten, zoals een boer op regen kan wachten wanneer zijn land te lang droog staat, omdat hij weet dat het weer vroeg of laat wel zal omslaan.

Die minima zijn tegenwoordig weggefallen. In totaal heeft Babel & Voss gedurende vier jaar acht boeken uitgebracht, en voor elk verkocht exemplaar moest werk verricht worden. Ik herinner me een ontmoeting waarbij Reinjan Mulder de rode jaaropgave bekeek en zei: “We kunnen zeggen: die bestseller komt nog wel, op een dag. We kunnen ook zeggen: de boeken die we uitgeven zijn zo belangrijk, die moeten gewoon gemaakt worden, dan is het niet erg dat bijna niemand ze koopt.” Daniël vroeg: “Maar welke belangrijke boeken worden er nou door niemand gekocht?”

Zonder dat we het toen beseften, was dat een kernvraag, een dilemma waar hoogstwaarschijnlijk allerlei uitgeverijen mee kampen. Hoe meet je het belang van je eigen boeken als je het niet ziet terugkomen in verkoopcijfers? En hoe lang hecht je vervolgens waarde aan dat door jezelf bepaalde belang, als zo weinigen erin meegaan? Tijdens de Kleine Uitgeversbeurs zag ik steeds meer uitgevers handreikingen doen naar het grote publiek, plots doken er sportbiografieën en kookboeken op tussen de titels, en onherroepelijk ging daarmee de vraag gepaard: als deze uitgeverij zich zo duidelijk richt op de massa die al door anderen wordt bediend, wat geeft haar dan eigenlijk bestaansrecht?

Zelf deden wij daar ook aan mee. Maar het boek dat wij over het tv-programma *Boer zoekt vrouw* uitbrachten, mede met de intentie dat het zou aanslaan, liep niet beter dan onze minder toegankelijke titels. Het maakte ook geen verschil toen we besloten de prijzen van al onze boeken te halveren, tot tien euro, wat eigenlijk ook wel logisch was: als mensen een boek toch niet zien, zal het hen ook niet opvallen wanneer het plotse-ling veel goedkoper wordt.

DE LAATSTE KEER

Had het uiteindelijk werkelijk verschil gemaakt, één bestseller? Vermoedelijk niet. Hoewel ik aan de zijlijn stond, kreeg ik overduidelijk mee hoe moeilijk het is om in een tijd van algeheel krimpen werkelijk iets op te bouwen. Er zijn boeken van Babel & Voss herdrukt, er zijn prachtige recensies over sommige van onze titels versche- nen, maar daar bleef het bij. Misschien was het anders gelopen als we er meer in op waren gegaan, en elke dag naar buiten waren getrokken om boeken te verkopen. Anderzijds: het afgelopen jaar heeft niemand zich actief met de uitgeverij bezig gehouden en eigenlijk loopt geen van de titels nu slechter dan toen we nog wel bezig waren met promotie. Een terechte vraag lijkt dus of onze marketinginspanningen überhaupt enig effect hadden.

Intussen heeft Daniël van der Meer – samen met Toine Donk – *Das Magazin* op- gericht, dat behoort tot de grootste literaire tijdschriften van Nederland. Vooral door allerlei evenementen te organiseren, zoals leesclubs en festivals, hebben zij hun droom in een vlot lopende onderneming kunnen veranderen, op een manier die voor Babel & Voss nooit binnen bereik was. *Das Magazin* opereert ook in een branche waar- binnen nog veel meer terrein valt te winnen dan in de boekenwereld: de meeste lite- raire tijdschriften staan al jaren op het punt van omvallen terwijl de grote uitgeverijen door fusies de laatste jaren juist kapitaalkrachtiger worden. Daarnaast kan een tijd- schrift veel makkelijker grote, aansprekende namen aan zich binden dan een uit- geverij – immers, een bijdrage aan een tijdschrift betekent niet dat de eigen uitgever verlaten moet worden, terwijl dit voor een boek bij een ander logischerwijs wel (tijde- lijk) moet. *Das Magazin* maakt hier gretig gebruik van en ook de vormgeving van het blad speelt ongetwijfeld een rol bij het succes.

De laatste keer dat de redactie van Babel & Voss bijeenkwam, zaten we met zijn drieën in een café. De huur van het kantoor op de Wallen was opgezegd. Zoals gebrui- kelijk bespraken we eerst hoe onze titels liepen, daarna zei ik “nee” over de binnen- gekomen manuscripten, en ten slotte kwamen we aan bij plannen voor de toekomst. Het bleef stil. En toen, alsof ze van tevoren al overlegd hadden, zeiden Daniël en Rein- jan voorlopig geen nieuwe prospectus te maken – zonder discussie, zonder spoor van rancune, zonder spijt of verdriet. Het was een feitelijke mededeling: geen Kleine Uit-

geversbeurs meer, geen tweewekelijks samenzijn. Daniël richt zich sindsdien volledig op *Das Magazin*. Reinjan Mulder is tegenwoordig druk zelf aan het schrijven: iets tussen een roman en een non-fictiewerk, zei hij zelf.

Mensen vragen me weleens naar de huidige status van Babel & Voss. Ik weet nooit precies wat ik moet antwoorden. Op mijn bureau ligt nog steeds een enorme stapel kaartjes: *Thomas Heerma van Voss, Babel & Voss - redacteur/editor*, maar ik heb daar eigenlijk nooit iets mee gedaan. Ruim een jaar geleden is ons laatste boek verschenen. Vreemd genoeg wordt van de oudere titels nu, zoals gezegd, evenveel verkocht als een jaar geleden – iedere dag komen er een paar nieuwe bestellingen bij. Er staat niets nieuws op de planning. Toch kun je ook niet zeggen dat de uitgeverij niet meer bestaat. Behalve opslagkosten aan het Centraal Boekhuis zijn er nauwelijks vaste lasten. Om in leven te blijven, hoeft een uitgever nauwelijks te betalen. Alleen méér doen dan leven, dat kost geld. En dat is steeds moeilijker om vol te houden. De droom van Reinjan Mulder bestaat nog steeds, hij is verspreid over boekenkasten door Nederland, er zijn minieme sporen van te vinden in sommige boekhandels – niet op stapels bij de kassa, maar staand in de kast: een zijkant, samengeperst tussen de honderden titels, maar als je goed kijkt, zie je daar nog het eigen logo, en, heel klein, helemaal onderaan: de letters B&V.

