

# Wouter van Oorschot, uitgever: "Mensen moeten leren dat een boek iets kosten moet."

door Sebas Faber en Jurgen van Gessel

*Wouter van Oorschot, sinds 1987 directeur van Uitgeverij Van Oorschot, slaakte in oktober een noodkreet. In een artikel in de NRC gaf hij een somber beeld van het boekenvak. In boekenland heersen de Rekenmeesters. Rekenmeesters zijn niet geïnteresseerd in de artistieke kwaliteit van een boek maar in het geld dat het opbrengt. Rekenmeesters stellen top-tienen samen en presenteren die alsof ze op verkoopcijfers zijn gebaseerd. Ze verpesten de markt en manipuleren het publiek via goedkope herdrukken, extra kortingen voor boekhandel-combinaties en handig bespelen van de media.*

*Elk jaar verschijnen er meer nieuwe titels, maar het aantal boekhandels daalt. Niet-loopende titels verdwijnen al na een jaar uit de winkel, op weg naar de ramsj. De grote uitgeverijen hebben zich diep in de nesten gewerkt; ze rennen voor hun faillissement uit, steeds meer en goedkoper producerend.*

*De grote inkoop-combinaties profiteren hiervan; de kleine uitgeverijen worden de dupe. En, uiteindelijk, ook het publiek. Immers: het aanbod versmalt; minder bekende maar goede schrijvers krijgen geen kans; goed gebonden, mooi uitgegeven boeken worden zeldzaam.*

Achter de ramen van het grote grachtenpand aan de Herengracht waar uitgeverij Van Oorschot huist, staan borden met de namen van een aantal Russische schrijvers - schrijvers van de *Russische bibliotheek*. Deze door Van Oorschot uitgegeven serie heeft een aardige belangstelling voor 'de Russen' weten te wekken, maar de uitgeverij heeft haar faam vooral verworven door de grote invloed die zij heeft uitgeoefend op de naoorlogse Nederlandse literatuur. Tot 1987 droeg de uitgeverij het persoonlijk stempel van wijlen Geert van Oorschot. Na diens overlijden nam zijn zoon, Wouter van Oorschot (1952), het directeurschap over. Hij was al sinds 1977 werkzaam bij de uitgeverij. Na een periode van afwezigheid, werd hij in 1984 door zijn vader officieel in de leiding opgenomen.

In het NRC-Handelsblad van 25 oktober jl. verscheen een klacht over de gang van zaken in het moderne boekenvak. Wouter van Oorschot uitte zijn ergernis over 'de macht van de rekenmeesters'. Naar aanleiding van zijn artikel spreken we met hem.

Bij het betreden van de uitgeverij komen we midden tussen stapels halfopen dozen met boeken terecht. We vinden een trap en lopen een verdieping hoger. Wouter van Oorschot tegen het lijf, die ons iets te drinken aanbiedt.

We gaan voor naar een grote kamer, met een tafel precies in het midden. Pas tijdens het gesprek ontdekken we de kast met het hele fonds van de uitgeverij - een indrukwekkende aanblik.

Van Oorschot komt binnen en opent drie flesjes bier aan de deurpost. Hij was een opener vergeten.

*Wat is er tegen boeken-top-tienen?*

Wouter van Oorschot: 'De opvatting valt te verdedigen dat het interessant is te zien hoe de voorkeur van het publiek voor bepaalde schrijvers of genres, of bepaalde boeken, zich ontwikkelt. Dat kan via top-tienen. Maar dan moet je het goed aanpakken en goedkope herdrukken, bijv. *Madame Bovary*, dat 150 jaar geleden ofzo voor het eerst verscheen, in een aparte lijst onderbrengen. Want verkoopcijfers van herdrukken geven geen inzicht in de belangstelling van het publiek voor levende schr-

---

*'De bestaande top-tienen zijn  
verkapte advertenties'*

---

ijvers.

Zo zou er voor elk genre een aparte top-tien moeten zijn. Ik heb altijd de *Billboard*-top-honderd voor ogen: in dat blad heb je een country-top-tien, een blues-top-tien, een voor soul, enz. Je zou ook een verzamelde werken-top-tien kunnen maken. Want de verkoopcijfers van verzamelde werken halen het nu nooit bij die van een nieuwe *hype*-roman. Toch zou het interessant zijn om te zien of de *Verzamelde Gedichten* van Chris van Geel op die top-tien terecht zouden komen.

Maar...voorwaarde is dat die cijfers op waarheid berusten. Ze zouden door een belangeloze waarnemer moeten worden ver-

---

*'Als je voor vijftig gulden  
een boek koopt, zal je het  
godverdomme lezen ook!'*

---

zameld en afgedrukt. En dat is nu absoluut niet het geval; de bestaande top-tien zijn verkapte advertenties.

De boekhandel-combinaties stellen hoge eisen. Als de heren van Bruna zeggen: "De nieuwe roman van A. Alberts, daarvan mag u er duizend neerzetten, in mijn vierhonderd zaken, maar dat moet u vijftig procent korting geven, met volledig recht van retour", dan zeg ik: "Nee, bedankt."

Maar andere uitgevers, die *wel* door de knieën gaan, om welke reden dan ook, krijgen in ruil daarvoor extra inspanningen van die boekhandels om die boeken tot een succes te brengen: de boeken plat op tafel, stapeltjes bij de kassa, enz. Dan kan de Libris-top-tien [in *Vrij Nederland*] wel overeenkomen met de werkelijkheid, maar hij weerspiegelt *niet* de interesse van het Nederlands boekenkopen publiek.'

*Laat het publiek zich manipuleren?*

Van Oorscot: 'Lang niet iedereen, natuurlijk. Maar er zullen mensen zijn die, als ze twee weken lang in alle kranten en bladen de *hype* rond Connie Palmen hebben meegemaakt, het idee krijgen dat ze straks in hun conversaties niet weten wat het is en toch even *De Wetten* kopen. Dat ligt dan twee weken op de salontafel, maar of het ook gelezen wordt, weten we niet.

Ik denk dat een steeds kleiner deel van de verkochte boeken werkelijk gelezen wordt. Ik was een paar dagen geleden bij Karel van het Reve om zijn nieuwe boek te brengen en die

zei dat het hem zo opviel, als hij over straat liep, dat er tegenwoordig overal zoveel boekenkasten staan. Terwijl dat vroeger niet zo was. Vroeger kochten, denk ik, mensen die niet van lezen hielden geen boeken. Nu doen ze dat wel, maar ze lezen ze nog steeds niet.

Het boek als hebbeding heeft een hoge vlucht genomen. Boeken worden steeds meer cadeau gegeven; je maakt natuurlijk goede sier met het geven van een boek.

De prijs van het boek heeft daar veel mee te maken. Hoe goedkoper een boek, hoe makkelijker je het kunt hebben. Maar een lage prijs nodigt niet speciaal uit tot lezen. Als je daarentegen voor vijftig gulden een gebonden boek koopt, zal je het godverdomme lezen ook!'

*Van Oorscot is een kleine uitgeverij met een gevestigde naam. Kopers zijn bereid voor jullie boeken een behoorlijk bedrag neer te tellen.*

Van Oorscot: 'Over belangstelling hebben we niet te klagen. Dat is niet zozeer de verdienste van Gemma en mij [Gemma Nefkens bepaalt samen met Van Oorscot het uitgevebeleid], maar van de oude heer. De Nederlandse literatuur zou er anders uitgezien hebben als Geert van Oorscot er niet geweest was.

De man had een heel duidelijke opvatting over wat hij de moeite waard vond en wat niet. Hij verwierp heel veel, maar wat hij goedkeurde, daar stond hij persoonlijk achter.

---

*'Mijn vader zou over de meeste  
van de door ons uitgegeven debutanten  
niet bijster tevreden zijn geweest'*

---

In de boeken stond: "G.A. Van Oorscot, uitgever". Dat is iets anders dan "Uitgeverij de Arbeiderspers"; dat is anoniem.

Mijn vader kon heel sterk zijn stempel op de uitgeverij drukken, doordat hij alles heeft gedaan om niet groot te groeien. Hij gaf niet meer uit dan twaalf à vijftien titels per jaar, zodat hij het zelf nog kon behappen. En zelf de controle kon houden over alles, van de inkomende post tot het inpakken van de boeken.'

*Hoeveel is er sinds 1987 veranderd?*

Van Oorscot: 'Het principe is hetzelfde gebleven en we moeten het absoluut niet verlaten. De kracht van deze uitgeverij ligt in een paar vuistregels: klein blijven, onafhankelijk;

met zo weinig mogelijk mensen werken - dat scheelt geld - en uitsluitend uitgeven wat je de moeite waard vindt.

Maar Gemma en ik willen geen epigonen worden van de smaak van onze voorganger. Ik denk dat mijn vader over de meeste van de door ons uitgegeven debutanten niet bijster te spreken zou zijn geweest. Wij geven de boeken uit waarvan wij vinden dat ze er behoren te zijn.'

#### *Hoe klein is Van Oorschot?*

Van Oorschot: '1/1500 deel van het aantal nieuwe titels per jaar komt van ons; ons marktaandeel is 1/200. Dus alles wat ik aan volstrekt waars over het boekenvak te zeggen heb, is van nul en generlei belang. Beide aandelen zijn voor anderen te klein om mij serieus te nemen, maar daarom ook kan ik vrijuit spreken. De rekenmeesters horen mij aan, zijn het er wel of niet mee eens en gaan over tot de orde van de dag. Heel veel mensen in het boekenvak hebben dezelfde gedachten als ik, maar niemand steekt zijn nek uit. Daar heb ik de pest over in.

Aan de andere kant heb ik natuurlijk makkelijk praten; ik hoef maar vier salarissen te betalen. Meulenhoff bijv. werkt met tachtig à honderdtwintig man personeel. Van zo een

---

#### *'De uitgeverijen moeten saneren.'*

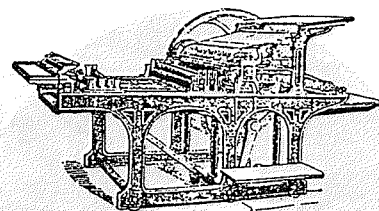
---

onderneming kan je moeilijk verwachten dat alle werknemers vinden dat elke uitgave de moeite waard is en mooi verzorgd op de markt moet komen. Die moeten elke dag brood op tafel hebben en daar hebben ze gelijk in.

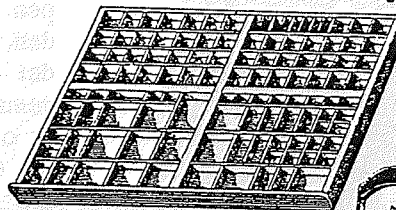
Een hele grote groep mensen die nu eenmaal hun nering hebben gevonden in het boekenvak, zal het worst wezen wat ze verkopen, als ze maar verkopen. Dat is natuurlijk volstrekt eerbaar. Als je met de verkoop van wat ik rotzooi noem, maar waarvoor grote gedeelten van het Nederlandse volk door het lint gaan, een goed lopende zaak kan runnen, dan is daar niets tegen.

Er zijn mensen die me verwijten een elitair standpunt in te nemen, maar dat vind ik helemaal niet.

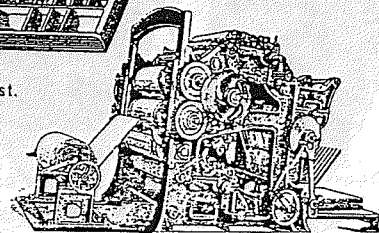
De vrijheid van meningsuiting en drukpers is een groot goed, maar het heeft tot gevolg dat er een hoop tinnef verschijnt. Maar alleen het verschijnen van zoveel tinnef maakt het mogelijk dat datgene wat werkelijk kwaliteit



Snelpers.



Zetkast.



Rotatie-pers.

heeft, toch boven komt drijven. Ik ben daar heel dubbel in.'

*In je artikel schrijf je: 'Er is sprake van overproduktie die voortkomt uit de spiraal waar de uitgevers zichzelf ingewerkt hebben.' En dat de uitgeverijen, op aanraden van de rekenmeesters, steeds maar méér boeken produceren, in hogere oplagen, om de prijs te drukken. Hoe de spiraal te doorbreken?*

Van Oorschot: 'Ik denk dat de uitgeverijen moeten beginnen met personeel te ontslaan. Saneren. Want alleen door met minder mensen hogere kwaliteit af te leveren, wat betreft inhoud en produkt, ben je in staat om boeken langer beschikbaar te houden. Eén van mijn bezwaren is dat tegenwoordig een boek niet méér de tijd krijgt om oud te worden. De ruimte in de boekhandels wordt in toenemende mate in beslag genomen door goedkope herdrukken.

De meeste uitgeverijen beginnen met tegen de binder te zeggen: "Oplage vijftigduizend, Centraal Boekhuis, Culemborg [het distributiecentrum voor heel Nederland]". Hoe hoger de oplage, hoe lager de kostprijs. In Culemborg gaan de boeken op pallets. Als na zes weken blijkt dat een boek niet loopt, is de regel van de rekenmeesters dat dat boek nooit meer gaat lopen, tenzij de schrijver in een sexschandaal of de Nobelprijs verzeild raakt. Als een bepaald aantal verkocht is, gaat de rest tegen kostprijs naar De Slegte en dan is men uit de kosten. Er zijn uitgevers die bij de eerste druk al voor de opruiming produceren.



Gontsjarow, schrijver van *Oblomov*

Natuurlijk, af en toe ben ik zelf ook een rekenmeester. Als ik niet gewoon op de centen let, dan ga ik naar de klote. Maar ik vind dat boeken via een normale boekhandel verkocht moeten worden en dat de mensen moeten leren dat een boek in een kleine oplage iets kosten moet. Daar moeten ze geld voor over hebben, en eens een keer een fles wijn laten staan of een avond café-bezoek overslaan.

Wat ik wil, is ontslagen worden van mijn leveringsplicht. De boekhandel-combinaties zijn niet verplicht tot afname, maar ik ben wel verplicht tot leveren, zolang de boekhandel de rekeningen betaalt. Ik wil mij concentreren op de vijftig à honderdvijftig goede Nederlandse boekhandelaars die, als ik aan hun tafeltje kom, zeggen: "Prachtig, neem ik er drie, of tien, of één van" en die gewoon mijn fonds presenteren omdat zij vinden dat de literatuur die hier verschijnt in hun zaak een plaats verdient. Tegen de inkoopcombinaties kan ik dan zeggen: "Jullie vertikken het mijn nieuwe boeken te verkopen, maar dan krijgen jullie *De Donkere Kamer van Damokles* niet meer." Die ligt dan niet meer bij Bruna, maar wel bij Kees Veenstra [hoek Utrechtsestraat - Herengracht], die nooit mekkert over hogere kortingen of recht van retour. Mensen als hij bewijzen dat het gelul is dat zogenaamd moeilijke literatuur niet te verkopen is.

We zijn inmiddels zo ver dat we, naast onze fondslijst (ruim driehonderd titels), een folder gaan maken getiteld "Uitsluitend Rechtstreeks". Die sturen we naar alle boekhan-

delaars in Nederland en daarin kunnen ze alle titels vinden die uitsluitend bij ons kunnen worden besteld, in plaats van bij het Centraal Boekhuis. Zo omzeil ik de opslagkosten.

Net als boekhandelaars achter hun waar zouden moeten staan, vind ik dat schrijvers alleen naar de uitgeverij zouden moeten stappen waar ze gepubliceerd zouden willen worden. Er zijn bijvoorbeeld schrijvers die willen dat er veel soesa om hun boek heen wordt gemaakt. Dat soort mensen ziet er geen been in om voor de media te dansen. Ik denk dat wij eerder auteurs aantrekken die niet zo op die soesa gesteld zijn: "Ik schrijf een boek, jullie geven dat mooi uit en of het een succes wordt dat zien we wel."

*Is de drempel bij Van Oorschot hoger dan bij andere uitgeverijen?*

Van Oorschot: 'Nee hoor, als het maar goed is. Laat elke achttienjarige die een pen kan vasthouden en die een eigen, authentiek geluid heeft, in Godsnaam komen. Maar waar zijn ze?'

Elke uitgever van literair werk is naarstig op zoek naar echt talent. Als hij geen nieuwe bloedtoevoer krijgt, verandert zijn fonds in een prachtige verzameling grafstenen. Je kunt

---

***'Als een uitgever geen nieuwe bloedtoevoer krijgt, verandert zijn fonds in een prachtige verzameling grafstenen'***

---

een uitgeverij niet drijvende houden op uitsluitend de uitgave van klassieken. Hoewel...-*De Donkere Kamer van Damokles* is al jaren ons best verkopende boek. Van de opbrengst daarvan geven we de debutanten uit. *Oblomov* is onze enige *steady* everseller uit de Russische bibliotheek. Dostojewski gaat met golven. Elke tien jaar komt er weer een generatie die gek is van Dostojewski. De eversellers zijn de kurk waar we op drijven.'

*Hoe ziet de toekomst eruit?*

Van Oorschot: 'De toekomst is eigenlijk somber. Maar ik denk dat straks de technologie van het drukken zo revolutionair gaat veranderen, dat je op den duur precies zoveel boeken kan drukken als er gekocht worden. Dat is ideaal, want dan zijn we meteen van de overproductie af.' <>