

16 Samenzweren met je uitgever

Een tikje aarzelend kwam ze mijn kantoor binnen. Haar manuscript had ze me al eerder gestuurd en ik vond het interessant. Tevens zag ik er mogelijkheden voor verbetering in – een vriendelijke manier om te zeggen dat ik het nog niet goed genoeg vond om erover te kunnen beslissen. Per mail had ik haar uitgenodigd om kennis te komen maken. In diezelfde mail maakte ik, zoals ik dat gewend was, duidelijk dat ik wel degelijk interesse had in haar manuscript maar desondanks nog geen uitgeefbeslissing had genomen. Daar wilde ik, door schade en schande wijs geworden, geen misverstand over laten bestaan. Een uitgever wil op potentiële auteurs enthousiast overkomen, maar liever geen overdreven verwachtingen wekken. We zouden kennismaken en gaan praten over de eventuele uitgave van haar boek. Met de nadruk op *eventueel*.

JE KUNT OOK TE ZAKELIJK ZIJN

Zo gaat het meestal. Uitgevers zijn permanent op zoek naar interessante, veelbelovende nieuwe schrijvers, maar het komt niet vaak voor dat er zich iemand aandient met een kant-en-klaar verhaal waar je direct van ondersteboven raakt. Als je als uitgever gaat zitten wachten op een opwindend manuscript van een nog niet ontdekt wonderkind, kom je niet ver. Je kunt beter de lat wat lager leggen, tussen de regels door lezen, en proberen in te schatten of er in een niet onaardig idee, proposal of manuscript misschien een nog beter boek verborgen

Als je als uitgever gaat zitten wachten op een opwindend manuscript van een nog niet ontdekt wonderkind, kom je niet ver.

zit dan de schrijver zelf had bedacht. Dat is boekenfluisteren, ten slotte.

Dat was ook mijn bedoeling in dit geval. We stelden ons aan elkaar voor en ik liep even naar de keuken om thee te halen. Toen ik terugkwam zat ze aan de werktafel die ik voor de gelegenheid had leeggemaakt. De chaotische, forse stapels papier die zich daar geheel op eigen kracht telkens weer ophoopten, lagen langs de wand op de grond. Later zou ik weer gaan graven naar de verborgen schatten die daar hopelijk nog in verborgen lagen. Eerst maar eens zien wat er met haar manuscript mogelijk was. De uitdraai ervan, met mijn aantekeningen in de marges, lag al klaar op tafel. Ik ging zitten, nam een slok thee en opende mijn mond om daarover te beginnen maar kreeg de kans niet. Ze was me voor met de vraag: ‘Klopt het dat ik een voorschot krijg?’

Het kwam niet meer goed. Nog voor we aan haar manuscript toekwamen moest ik haar duidelijk maken dat ik nog niet eens had besloten tot publicatie. Daar had ze niet op gerekend. Ze had zelfs al bedacht hoe hoog een voorschot zou moeten zijn. Dat ik in dit stadium nog niet eens bereid was om toe te zeggen dat ik haar boek zou uitgeven, laat staan de voorwaarden daarvoor wilde bespreken, kwam voor haar als een koude douche. Haar teleurstelling maakte een constructief gesprek niet meer mogelijk. Ze wilde natuurlijk graag over haar manuscript praten, maar wilde toch echt eerst de zakelijke kant van onze samenwerking doornemen. Ze had zich goed laten voorlichten en had zelfs een uitdraai meegenomen van het standaardcontract van de Vereniging van Letterkundigen (VvL). Ze zou zich door een uitgever de kaas niet van het brood laten eten, dat was duidelijk. Hoe ik ook betoogde dat ik pas op basis van een goed manuscript kon besluiten tot uitgave en dat daar eerst nog aan gewerkt moest worden, zij had zich dermate vastgebeten in haar standpunt dat ze niet meer vatbaar was voor mijn kant van de zaak.

CODES EN VALKUILEN

Deze anekdote maakt, hoop ik, iets duidelijk over de ingewikkelde verhouding tussen uitgever en schrijver. Nog voordat er sprake is van een formele, zakelijke overeenkomst, spelen er onuitgespro-

ken verwachtingen, codes en valkuilen mee. Als uitgever probeer je daar rekening mee te houden. Je bent je bewust van je voor-sprong in kennis en ervaring. Een uitgeverij kan een onneembare vesting lijken en de redacteur of uitgever de intimiderende poortwachter. Een beginnende schrijver, die jou bovendien een manuscript heeft toevertrouwd, kan bij het betreden van dat bastion gespannen zijn of zenuwachtig. Uitgevers beseffen dat en zullen hun uiterste best doen om je op je gemak te stellen. Die eerste kennis-making legt tenslotte de basis voor de latere vertrouwensrelatie die een succesvolle samenwerking mogelijk maakt. Of niet. Het moet van twee kanten komen.

Weinig dingen zijn voor een schrijver zo belangrijk als een goede relatie met een uitgever of redacteur. En andersom, want alles begint immers bij de schrijvers. Zonder hun creativiteit en inzet waren er helemaal geen uitgevers! Die relatie moet gebaseerd zijn op goede wil, wederzijds respect en wederzijds vertrouwen. Wanneer die ontbreken heeft samenwerking überhaupt geen zin. Uitgevers streven dan ook naar een goede verstandhouding met al hun schrijvers. Door de jaren heen wordt dat niet zelden een soort vriendschap. Ik zeg 'een soort', want echte vriendschap kan het toch niet zijn. Daar kun je als schrijver, uitgever of redacteur behoorlijk mee de fout ingaan. Het komt regelmatig voor dat een schrijver om zakelijke redenen haar uitgever 'verlaat'. Het woord zegt het al: dat voelt als een scheiding. De achterblijvende partij kan zich, zakelijk en emotioneel, verlaten en verraden voelen. Omgekeerd kan een uitgever om zakelijke redenen besluiten om de relatie op een laag pitje te zetten of te verbreken. Dat voelt voor een schrijver evenzeer als een vorm van verraad. Kortom: een goede vertrouwensrelatie met je uitgever is wezenlijk, maar verwar die niet met vriendschap. De relatie tussen een schrijver en een uitgever is een zakelijke relatie en het is verstandig om dat nooit te vergeten. Je relatie met je redacteur en je uitgever kun je het best zien als een *samenzwering* die, in het beste geval, resulteert in mooie, succesvolle boeken.

De relatie tussen een schrijver en een uitgever is een zakelijke relatie en het is verstandig om dat nooit te vergeten.

Het is, zoals vaker, een kwestie van het evenwicht vinden. Je hoeft je de kaas niet van het brood te laten eten. Je hebt het volste recht om te proberen het onderste uit de kan te halen. Scherp onderhandelen kan daarbij nodig zijn en geen uitgever zal daar van schrikken. Sterker nog, als jij goed onderhandelt zul je stijgen in de achting van je uitgever. Die doet de hele dag niet anders en heeft respect voor iemand die goed partij geeft. Maar succesvol onderhandelen staat niet gelijk aan daadwerkelijk het onderste uit de kan halen. Onderhandelen is óók een vorm van samenzweren. Beseffen dat het gedeelde belang uiteindelijk groter is. Begrijpen dat samenwerking noodzakelijk is en dat concessies die samenwerking mogelijk kunnen maken. Als uitgever ben ik nooit te beroerd geweest om te onderhandelen over wat dan ook. Tegelijk heb ik er altijd naar gestreefd om duidelijk te zijn, ook wanneer dat tot teleurstelling zou kunnen leiden. Dat is misschien jammer, maar altijd nog beter dan het laten voortbestaan van illusies en onterechte verwachtingen.

Samenzweren, samenwerken: de kern is dat je het sámen doet. Wat daarvoor, in jouw specifieke geval, precies nodig is kun jij zelf het beste beoordelen. Welke concessies jij zou willen en kunnen doen

Scherp onderhandelen kan nodig zijn en geen uitgever zal daarvan schrikken.

hangt af van jouw verwachtingen en die van jouw partners in een samenwerking. Maar werkelijkheidszin, en de bereidheid om duidelijk te zijn en om zo nodig water bij de wijn te

doen, zijn altijd goede eigenschappen. Als een van de samenzwerende partners tegen heug en meug een handtekening moet zetten, voorspelt dat weinig goeds over de samenwerking die daar nog op moet volgen. Het is verstandig om in de onderhandelingen rekening te houden met dat vervolg. Denk trouwens niet dat een contract je in alle opzichten beschermt. Daarover gaat het volgende hoofdstuk.