

In december 1970 gaf de heer A. Wouters, directeur V.B.V.B., een practicum voor de studenten 2de kandidatuur Communicatiewetenschappen te Leuven, over de organisatie en structuur van het uitgeversbedrijf in Vlaanderen. De redactie achtte het niet oninteressant het referaat van de heer Wouters in dit nummer van het Informatiebulletin op te nemen.

DE UITGEVERIJ IN VLAANDEREN

Het werd wenselijk geacht, het onderwerp te behandelen aan de hand van vragen, door de studenten gesteld. Een goed deel van die vragen had - terecht - te maken met de vrees die blijkbaar voorzit, dat uitgevers met enige willekeur de kraan van het recht op informatie zouden kunnen sluiten, schrijvers de mond zouden kunnen snoeren en weer andere voortdurend en alleen aan het woord zouden kunnen laten. Die vrees komt wel eens meer tot uiting t.a.v. de kansen die jonge auteurs van literair werk zouden onthouden worden. Nu is bij het begin van het practicum een lijst voorgelezen van jonge auteurs wier werk tijdens de voorbije jaren wel werd uitgegeven. Het kan niemand kwalijk worden genomen, maar het viel op dat het merendeel van deze namen bij het gehoor vreemd in de oren klonken. Waarmee wil gezegd zijn : het is minder de vraag "hoe kan een boek nu wel eens worden uitgegeven" dan wel "wie leest - of kan lezen - al wat uitgegeven wordt".

Er moet dus vooropgesteld worden : een uitgeverij (groot of klein, al dan niet idealistisch ingesteld) heeft rekening te houden met economische wetten die niet straffeloos kunnen overtreden worden. Zo dit al niet strookt met de tendens dat al wat geschreven wordt en informatief of cultureel van belang kan zijn, zou moeten uitgegeven worden : om een boek te kunnen brengen tegen een prijs die bij de verspreiding niet remmend gaat werken geldt als axioma : een minimum oplagecijfer. Er moet inderdaad aanvaard worden dat een boek uiteindelijk door iemand moet worden gekocht; alhoewel hieromtrent nog wel eens vaak misverstanden bestaan en de slogan "Geef een boek !" vaak verkeerd wordt uitgelegd...

De vraag is dan hoe de voorlichting omtrent het met een minimum-oplage verschenen boek kan doordringen tot bij een publiek (en een ruim publiek is dan bedoeld) voor wie het werk vaak

geen levensbehoefte betekent. Een publiek dat in dit land goeddeels nog niet geleerd heeft, met boeken te leven en de literaire actualiteit onvoldoende volgt. Om het bij één voorbeeld te houden : het werk van Roger Van de Velde had vóór het tragisch gebeuren met de auteur evenveel waarde als na dien, maar de auteur en zijn werk kregen pas grotere bekendheid op het ogenblik dat de tragiek van deze man front-pagina-nieuws werd in de krant.

"Uitgeven", d.w.z. manuscripten kiezen, technische vormgeving van een boek bepalen en het boek technisch verwezenlijken in een oplage die bepaald wordt door de teller van de drukpers is geen probleem. Probleem wordt het wel, wanneer dit proces voortdurend herhaald wordt - dit wordt van de uitgever verwacht - en de keuze ook (zij het dan niet uitsluitend) dient bepaald aan de hand van elementen als investeringsmogelijkheden, afzetmogelijkheden, het bestaande distributie-apparaat (de boekhandel), instelling van het publiek, medewerking van de communicatie-media en vele andere zaken meer.

Nu hebben we ons t.a.v. vele van deze zaken niet al te zeer te beklagen wanneer we de cijfers laten spreken. De uitgeverij in Vlaanderen is in haar huidige vorm betrekkelijk "jong". Een eerste doorbraak was er na wereldoorlog I en onze belangrijkste uitgeverijen zijn dus om en nabij een halve eeuw oud. Er zijn momenteel ca. 150 kleine en grote uitgeverijen aangesloten bij de Vereniging ter bevordering van het Vlaamse boekwezen, die zelf pas in 1929 werd opgericht. Ter vergelijking met Nederland : men telt daar ca. 400 uitgeverijen, er zijn huizen bij met een traditie van méér dan een eeuw, de beroepsvereniging bestaat er zowat 155 jaar. Ter vergelijking met het franstalig landsgedeelte in België : er zijn ook daar ca. 150 bij de beroepsvereniging aangesloten uitgeverijen, w.o. eveneens een aantal met een traditie die verder reikt dan een eeuw; de oudste beroepsvereniging in het franstalig landsgedeelte bestaat ongeveer 90 jaar.

Dit geeft een juiste weerspiegeling van het historisch, cultureel en sociaal-economisch patroon van de drie gemeenschappen. Onze franstalige landgenoten hebben een behoorlijke voorsprong kunnen boeken in lengte van jaren en onze achterstand op velerlei gebied kan niet zonder moeite worden opgehaald. De franstaligen weten beter om te gaan met boeken. Ook in Nederland leest men meer dan hier, er zijn meer uitgevers, meer boekverkopers en er verschijnen meer boeken dan bij ons.

Nog cijfers in dit verband : per jaar verschijnen er in België ca. 5.000 nieuwe uitgaven en herdrukken; in Nederland zijn er dat 11.000 per jaar (in Frankrijk bvb. om en nabij de 22.000). - Maar we halen in Vlaanderen de algemene achter-

stand wel op : in 1919 verschenen in België 17 % van de uitgaven in de Nederlandse taal; in 1969 bedroeg dit percentage reeds 55 %.

We hebben er in Vlaanderen in het boekbedrijf verschillende decennia moeten over doen om een behoorlijke infrastructuur (uitgeverijen, boekhandels) uit te bouwen, we moeten leren onze eigen boeken behoorlijk te drukken en te binden. Toen het middelbaar onderwijs in de Nederlandse taal in ons land verplichtend werd gesteld (het is niet eens een halve eeuw geleden), beschikten we zelfs niet over eigen boeken. Die kwamen uit Nederland en later uit het franstalig landsgedeelte. Nu is er geen schoolboek of het kan in Vlaanderen worden uitgegeven en gedrukt (en we nemen er nog een goed deel van de Nederlandse productie bij : voor het geheel van de disciplines en genres - dus niet uitsluitend schoolboeken - is tussen 65 en 70 procent van wat in Vlaanderen op de markt is, herkomstig uit Nederland).

De infrastructuur is er dus. Wat er nog niet is en wat het bedrijf niet kan verwezenlijken zonder dat er van vele zijden hulp wordt verleend : de instelling bij het publiek om met boeken te leren leven. En wanneer bij dit tekort van "fout" mocht worden gesproken : zij ligt niet bij uitgeverij of boekhandel waar men met alle beschikbare middelen tracht het paard naar het water te brengen, maar het niet kan verplichten te drinken.

Daartoe is méér nodig : - in de school een opvoeding tot lectuur en tot omgang met boeken; - meer samenwerking tussen school en openbare bibliotheek; - herwaardering van het instituut "openbare bibliotheek" bij het grote publiek (de uitzondering van steden waar dit met goed resultaat kon gebeuren, bevestigt de regel-; - we dachten verder dat ook jeugdwerk en jeugdvereniging aandacht aan het boek mag en moet besteden; - we dachten dat het leger niet zo'n exclusieve instelling was dat er niet wat meer aandacht aan behoorlijke lectuur en aan omgang met boeken zou kunnen besteed worden. Er is de overheid, er is radio, televisie en pers, er zijn de auteurs zelf waar we sterk moeten kunnen op rekenen om het boek als een gewoon aanvaardbaar iets bij het publiek voor te stellen.

We hebben dus nogal wat te vragen en voorop te stellen. En we vergeten daarbij niet dat de uitgeverij in Vlaanderen zelf nog correcties aan te brengen heeft in eigen midden; men zal zich daarvoor gaarne inspannen. Wanneer het maar duidelijk is dat alléén optornen tegen inertie en onverschilligheid en dit alles nog doen op basis van commerciële onafhankelijkheid en op basis van ook voor het boekbedrijf geleide economische wetten, een al te zware opgave zou zijn.

Een apologie van de uitgeverij wil dit niet zijn. Men kent er echt wel zijn eigen fouten en tekortkomingen. Maar de hierboven bezorgde achtergrond kan nu wel dienen om een aantal van de gestelde vragen te beantwoorden.

- Er is geen speciale toelating van wie dan ook nodig om wat dan ook uit te geven. Er is wel verplichting om een exemplaar van wat uitgegeven werd te deponeren bij de Koninklijke Bibliotheek te Brussel (Dienst "Wettelijk Depot").
- Er is geen auteur die bij een zg. beroepsuitgever terecht moet. Het aantal uitgaven in eigen beheer is niet te tellen.
- Er zijn geen "oude" auteurs die niet ooit eens ook "jong" auteur zijn geweest. Hun werk werd ook uitgegeven toen zij nog "jong" waren.
- Boeken die in de boekhandel aanwezig zijn, hoeven niet noodzakelijk bij beroepsuitgevers verschenen te zijn.
- Uitgevers hebben geen alleenrecht van boekenverkoop in de boekhandels. Er zijn heelwat boeken van "beroepsuitgevers" die nooit in de boekhandel te zien zijn. De boekhandel is geacht - alleen al voor de nederlandstalige productie - een keuze te doen uit ca. 14.000 nieuwe uitgaven en herdrukken die per jaar verschijnen.
- Kan een auteur verplicht worden méér dan één werk bij een uitgever uit te geven, zo werd gevraagd. - De auteur kan zelfs niet verplicht worden één werk bij die uitgever te laten verschijnen. Maar bedoeling van de vraag is dus wel of een uitgever een auteur aan zich kan verbinden. Overeenkomsten tussen partijen komen tot stand op basis van een regelmatig contract en niemand kan verplicht worden welk contract dan ook te onderschrijven. - Maar het is wel mogelijk dat een uitgever die investeert in een eerste uitgave van een nog jong auteur, niet graag ziet dat die auteur met een tweede boek uit het nest wegholt, nadat het eerste een treffer is geworden. En het is dus mogelijk (en redelijk ook) dat ter zake een afspraak wordt gemaakt waarmee beide partijen kunnen instemmen (of niet).
- Er bestaan inderdaad organisaties van uitgevers, niet alleen bij ons, maar in alle landen waar regelmatig wordt uitgegeven. Wat ons land betreft : er is geen verplichting tot aansluiting en wie geen lid is van een organisatie kan even vrolijk toch uitgeven. De vrijheid van vereniging - in beide richtingen - dient ergens voor. Een aansluiting kan voordelen bieden, maar wie hiervan afziet, hoeft het niet slechter te maken dan een aangeslotene.

- Of uitgevers een bepaalde politieke, godsdienstige of ideologische strekking hebben ? Meestal is dat zo, maar het hoeft niet te blijken uit wat zij uitgeven. -Of overheerst bij hen het financiële aspect ? zo luidde de hierbij aansluitende vraag. Wie een bepaalde strekking heeft en geen oog heeft voor het financiële aspect zal in de uitgeverij waarschijnlijk een harde tijd meemaken. De twee zaken - het werd reeds gezegd - zijn moeilijk te scheiden. Het aantal uitgevers dat alléén het financiële aspect bekijkt is - bij het overlopen van onze ledenlijst - uiterst gering. Wie met die gedachte in het boekbedrijf mocht stappen, kan rustig aanbevolen worden zijn energie en speciën op een meer rendabele manier te besteden.
- Mag er in de uitgeverwereld ook van concentraties worden gesproken ? Beslist : in Nederland stelt men bvb. dat over een 10-tal jaren nog slechts een beperkt aantal grote uitgevergroepen zal bestaan. - Hierbij kan dan de vraag aansluiten over de "(morele) verantwoordelijkheid van de uitgever": ten aanzien van wat dan nog zal (kan) uitgegeven worden is die verantwoordelijkheid bijzonder groot. Die uitgevers zijn zich hiervan bewust en weten dat men hen op de vingers zal kijken. Maar daarnaast is er reeds het verschijnsel van naar verhouding kleinere uitgeverijen (voor Nederland zijn de namen genoemd van bvb. Polak & Van Gennep en in zekere mate ook de Bezige Bij) die een tegengewicht vormen. Zo wordt ook bvb. in Engeland gesteld - waar de concentratiebeweging zeer sterk was tijdens het voorbije decennium - dat de zestiger jaren deze van de concentratie en de fusies waren en dat de zeventiger jaren de ontluiking zullen zien van kleinere zaken die uitgaven zullen blijven brengen in kleinere oplagen, uitgaven waar grotere concerns niet meer zullen toe komen. Maar ook dan zal het zaak blijven, de belangstelling van het publiek op te wekken voor dit waarschijnlijk wat "moeilijker" soort van werken.

Wat Vlaanderen betreft : men telt hier minder middelgrote uitgeverijen (de eersten waar normaal de aandacht naartoe gaat in verband met concentratie), maar toch zijn we evenmin aan de heersende trend ontsnapt. Zo heeft de uitg. Manteau zich aangesloten bij een Nederlandse groep, hebben de uitgevers Desclee-Heideland-Orbis (met behoud van hun namen en hun specifieke richtingen) zich verenigd in een groep waarin het tot opdelen is gekomen van resp. activiteiten, hebben de uitgeverijen De Sikkels en Nederlandse Boekhandel een "Uitgeverscentrum" opgericht waarin zij tot hoofdzakelijk administratieve samenwerking zijn gekomen.

Maar inmiddels ook bij ons : het verschijnsel van jonge uitgevers die - onberoerd door de groepsvorming - op ander niveau hun eigen weg gaan met vaak beslist toch geen "makkelijke" uitgaven.

- Heeft een uitgever een hand in wat de auteur die contractueel met hem verbonden is schrijft ? Een uitgever zou in dergelijk gesprek alleen zijn ervaring kunnen inbrengen wat de mogelijke reactie van het publiek betreft en hij heeft daarbij (ook) het belang van de auteur op het oog. Nogmaals : het gaat steeds om een eerlijke afspraak (sterker: een contract) tussen twee partijen. En de blijdschap van een auteur om uitgegeven te worden mag hem niet tot iets verleiden wat hij als persoon(lijkheid) niet kan bijtreden. In wát de auteur schrijft moet een uitgever geen hand willen hebben; een auteur die dat zou ondervinden moet opstappen.

Maar "in de manier waarop" en ook "wat de omvang betreft" zou een auteur naar het advies van een eerlijk uitgever moeten kunnen luisteren (en achteraf mag hij dan nog zijn zin doen). Ter illustratie: zopas hoorden we van een jong auteur (debuut) dat een grote uitgeverij bereid was zijn eersteling onmiddellijk uit te geven wanneer hij een turf van 250 pagina's kon inkrimpen. Zo'n uitgever beoordeelt daarbij de totale inhoudelijke waarde van het manuscript, berekent tegen welke prijs het uiteindelijk op de markt zal moeten komen in een oplage van bvb. 2.500/3.000 exemplaren en meent dat de omvang - en dus de prijs - te hoog zal liggen.- De auteur is niet bereid zijn manuscript in te korten en partijen gaan als goede vrienden van elkaar weg. - Een andere firma geeft het boek dan integraal uit, het komt op de markt tegen een prijs van 235 fr. (paperback-uitgave) en het loopt niet. En niemand is van dit verhaal uiteindelijk beter geworden. Alles hangt ervan af wat de auteur bedoeld heeft : indien hij zonder meer wenste uitgegeven te worden dan heeft hij zijn zin gekregen, maar dit gebeurt dan op rekening van de uitgever; - en wilde hij vooral een ruime verspreiding, dan had hij wellicht beter de raad van uitgever nr. 1 gevolgd en het boek zou er misschien niet minder goed om geweest zijn.

Waarmee maar wil gezegd zijn, dat iedereen eigenlijk zijn zin kan doen en geen afspraken moet maken die hem niet liggen (ook de uitgever niet die nu met de strop zit).

Dit is meteen een antwoord op de vraag die tijdens het practicum werd gesteld : vermoed werd namelijk dat een uitgever die succes heeft gehad met werken van een auteur in een bepaald genre, die auteur zou kunnen aanzetten steeds opnieuw werken van dat soort te produceren. Uitgave-kansen zijn in dit land niet zo talrijk dat men spelletjes als deze zou kunnen spelen.

- Wie moet opkomen voor de financiële schade wanneer een uitgave uit de handel wordt genomen ? Vooraf : dit uit de handel nemen gebeurt zeer zelden; wel is het dus voor-

gekomen dat invoer niet werd toegestaan van een in het buitenland uitgegeven boek, maar dan gaan de exemplaren naar het land van herkomst terug, worden daar verkocht en niemand lijdt schade. Mocht toch een uitgave werkelijk uit de handel worden genomen : de uitgever verliest zijn investering voor deze uitgave; de auteur verliest zijn royalties en de exemplaren die niet verkocht werden.

- Waarom is een boek zo duur/nog zo goedkoop ? De dubbele vraag werd in één adem gesteld; ze vergt een dubbel antwoord.

De "inhoud" moet als maatstaf gelden bij het beoordelen van de prijs van een boek. Een verklarend woordenboek dat men 5 jaar dag aan dag gebruiken kan om er informatie uit te putten is niet duur wanneer men er 1.000 fr. voor moest betalen. Een "gastronomisch week-end" in Knokke krijgt men nauwelijks voor die prijs; de letterlievende zal dit duur vinden, de lekkerbek niet.

Overdracht van wetenschap is in de prijs van het boek ook verdisconteerd en de auteur wordt voor het overdragen van die wetenschap betaald op basis van een percentage van de verkoopprijs van het boek. Dit is belangrijk, maar niettemin vindt zowat iedereen bvb. schoolboeken of wetenschappelijke boeken altijd te duur (sommige onderwijzers o.m. of de boekhouder die 1.000 fr. moet betalen voor een werk over fabrieksboekhouden maar hieruit de wetenschap haalt om achteraf 1.000 fr. per consult te vragen).

Een scholier in het middelbaar onderwijs betaalt gauw een paar duizend frank voor boeken bij het begin van een schooljaar en dat is meestal te duur, zo wordt gezegd. Een nieuw pak van 3.000 fr., een boekentas van 1.000 fr., een spoorabonnement van weer 1.000 fr. horen ook bij een nieuw schooljaar, maar dat is normaal. Alleen de boeken zijn er te veel aan. - Een school bouwen van 10 miljoen kan ook nog net, maar om de balans in evenwicht te brengen gebruikt men dan drie jaar (of méér !) dezelfde volkomen afgetakelde boeken. Zo kan men zelfs de prijs van wetenschappelijke en schoolboeken drukken zonder zich te realiseren dat in feite roofofbouw wordt gepleegd op het werk van auteur en uitgever.

Maar goed : er zijn andere boeken (literair werk vooral) die men "duur" zou kunnen noemen. Dit hangt dan samen met de oplage die kan aangemaakt worden. Basiskosten in de fase van het werkelijke "uitgeven" zijn bvb. : conceptie, uitgevers-administratie, illustratie- en clichékosten, aanbidding van de boekhandel, zetten, drukken. Het is duidelijk dat, wanneer men deze kosten kan overslaan op bvb. 10.000 exemplaren i.pl.v. op 2.500, men tot een lagere verkoopprijs kan komen. Pockets, kinderboeken in grote oplage, strips en zelfs encyclopedieën kunnen dus - naar verhouding - goedkoop zijn.

Hier zijn we weer gewoon bij de wet van vraag en aanbod waaraan - zoals reeds herhaaldelijk onderstreept - geen enkel uitgever kan voorbijgaan.

Men kan in het uitgeversbedrijf alleen hopen dat die vraag voortdurend moge stijgen. En inmiddels kan misschien wel eens laatdunkend worden neergekeken op zekere dingen die de uitgeverij als het ware "om den brode" brengen moet. Maar die zaken zijn er echt wel nodig om het uitgeven van weer andere - moeilijker - boeken mogelijk te maken in afwachting dat wij een publiek krijgen dat op ruimere schaal nog dan thans het geval is - en wij verheugen ons over de beterschap die te constateren valt - een positieve instelling verwerft t.a.v. alles wat met boeken te maken heeft.

Hiermee werden niet alle vragen beantwoord. Ik hoop niettemin dat de bezorgde gegevens enig licht hebben mogen werpen op de speciale positie waarin de uitgeverij zich bevindt in dit land (en in andere landen is het niet veel anders). Het moge inmiddels een troost zijn te weten dat ook in het bedrijf nog niet alle vragen beantwoord zijn. En alle vragen beantwoorden is bepaald niet makkelijk wanneer men bvb. weet dat de heer Richard Blackwell vanuit het Engelse boekbedrijf in "The Times literary supplement" van 7.11.70, volgende omschrijving geeft van "het verkopen van boeken" (en "verkopen" hoort er - helaas- bij) : "de bezigheid om te veel boeken, geschreven door te veel auteurs en uitgegeven door te veel uitgevers tegen te veel uiteenlopende prijzen en condities in de handen van te weinig mensen te brengen". Hij legt deze woorden in de mond van een cynicus. Het is in dit bedrijf aangewezen niet cynisch te worden, maar optimist te blijven. En dat doen we dan ook, met veel goede moed !

A. WOUTERS,
Directeur V.B.V.B.