

Bezigheid  
27-1-2005

BRIEVEN AAN EN VAN LUBBERHUIZEN

# Voer voor literaire archeologen



Een fraai legstukje in de puzzel van de Nederlandse literaire uitgeverij in de twintigste eeuw, noemt uitgever Joost Nijsen (Podium) de verzamelde brieven aan en van uitgever Geert Lubberhuizen. De brieven uit 'Ik heb er slechts één nul af gedaan' zijn volgens Nijsen onthullend, onderhoudend en informatief. Vooral waar het om de boekenclub gaat.

Tussen de bezige bedrijven door vermaakte ik mij onlangs hevig met de brieven aan en van uitgever Geert Lubberhuizen, *ik heb er slechts één nul af gedaan*. De selectie (door Hans Renders) doet verlangen naar een complete, geannoteerde editie, maar alleen al deze epistolaire verzameling is een feest voor elke *watcher* van de Nederlandse literaire uitgeverij. Ik ben altijd een groot fan ben geweest van de even charmante als onpeilbare grootmeester van De Bezige Bij, vooral vanwege diens brede, verrukkulluk lastig te canoniseren smaak (gezelschapsspel: wat is de literaire overeenkomst tussen Jan Cremer en Bert Schierbeek?) en de wijze waarop hij al die letterkundig en karakterologisch zo uiteenlopende schrijvers bijeen wist te houden. Ik draai te kort mee in het vak om met Lubberhuizen wezenlijk contact te hebben gehad. Behalve het interview dat ik hem in 1978 als student afnam (hij ontkurkte bij die gelegenheid, midden op de dag, zo maar een fles wijn, heel erg *Vijftigers* vond ik dat), herinner ik mij een kort onderhoud toen ik hem per brief keurig gevraagd had of ik Louis Ferron van De Bij mocht 'lenen' voor een handelseditie van een eerder in Bulkboek verschenen Ferron-tekst. Lubberhuizen nodigde me uit op zijn kantoor en legde me vaderlijk glimlachend uit dat ik natuurlijk niet aan zijn auteurs mocht komen. Twintig minuten later stond ik met lege handen weer op het trottoir van de Van Miereveld straat.

Dierbaarder is mij eigenlijk de herinnering aan een latere, nóg kortere ontmoeting. Bij de *private press* die Lubberhuizen na zijn pensionering opstartte (Cornamona Pers) had ik per briefkaartje een fraaie Vestdijk-uitgave besteld. Ik zat in mijn etagewoning in Amsterdam West waarschijnlijk wat voor me uit te dromen over de oprichting van een eigen, Bezige Bij-achtige literaire uitgeverij, toen kort na die bestelling de deurbel ging. Ik trok aan het touw en zag in het gat beneden de lange gestalte van mijn held. 'Pakje voor Nijsen!', riep hij. Half struikelend van opwinding gleed ik de trap af en nam het in ontvangst. We moeten enkele woorden gewisseld hebben (had hij zich mij herinnerd van de eerdere ontmoetingen? Wie zal het zeggen), waarna hij zich in een Mini Coopertje hees en pittig de straat uitreed.

De grote uitgever als bezorger van bibliotheek boekjes, ik heb vaak aan die merkwaardige bescheidenheid teruggedacht. In elk geval zat er in hem een onuitroeibare behoefte een beetje met *mooie boekjes* te spelen, ook toen hij al lang op zijn lauweren kon rusten.

## Jongleren

Dat spelen komt in de briefwisseling nadrukkelijk naar voren. Hij dééd maar wat, sloeg dan eens die richting in, dan weer een heel andere, wierp steeds andere ballen in de lucht en als er dan eens enkele op zijn hoofd en op straat stukvielen, veegde hij met een glimlach wat bloed van zijn hoofd weg en jongleerde opgeruimd ver-

der. Vermakelijk en leerzaam is om in deze brieven te zien, hoe hij de ballen die zijn auteurs af en toe hard in zijn richting gooiden, uit onvrede over het beleid van De Bij (snoeihard zijn onder meer enkele brieven van Jules Deelder en Mischka de Vreede), naast zich neer liet belanden, om er eerst eens een maandje naar te turen, vooral eer in de pen te klimmen voor een korte en altijd hoogst praktische reactie. De verleiding is groot hier uitgebreid te citeren, maar dan haal ik er, voor wie de bundel nog wil lezen, de krenten uit.

Onthullend, onderhoudend en informatief zijn deze brieven vooral in wat zij prijsgeven over de manier waarop auteur en uitgever zakelijk met elkaar omgingen. Schrijvers kwamen nog niet (en al zeker niet met een zakelijke tussenpersoon aan de hand) een uitgeverij binnen met eisen ten aanzien van bevoorschotting en exploitatie (distributie, marketing, publiciteit). Uitgever Lubberhuizen stond aan het roer van die exploitatie en leek geen overdreven moeite te doen over de uitvoering daarvan zijn auteurs in te lichten, laat staan hierin hun visie te vragen (een uitzondering vormde zijn samenwerking met Jan Cremer, wiens premoderne *hyping* bij avonturier Lubberhuizen in goede aarde viel).

De exploitatie van nevenrechten stond in de kinderschoenen, incidenteel geeft Lubberhuizen aan de auteur een verzoek door van een buitenlandse relatie om een vertaling van een Nederlands werk. Maar van de huidige levendige handel in vertaalrechten, pocketrechten en filmrechten is in deze brieven nog weinig zichtbaar. De uitgever was nog voor 98 procent producent van een boek in plaats van handelaar in auteursrecht.

## Onaantastbaar

Werden aan de uitgever in die jaren vijftig, zestig en zeventig dus veel lagere eisen gesteld dan heden ten dage, of anders gezegd: zie je de uitgever in deze brieven inderdaad nog als tamelijk onaantastbare gentleman kalm rokend aan zijn bureau zitten, op een ander vlak zadelden enkele belangrijke Bij-schrijvers hun uitgever met onwaarschijnlijk veel verantwoordelijkheid op. In de huidige tijd moeten literaire uitgever schrijvers bij de contractsluiting nog al eens stevige voor-schotten betalen en talloze beloften doen op het gebied van nevenrechten-exploitatie en publiciteit, maar wat voor zover ik weet in het hoofd van geen enkele schrijver nog op zou komen, is de uitgever te vragen om zijn gasrekening te betalen of een belastingschuld weg te werken. Auteurs als Cremer en Campert confronteerden in hun fraai geformuleerde bedelbrieven hun uitgever zonder enige terughoudendheid met hun persoonlijke besognes, met als onder-toon: dit is de misère waarin ik, geplaagde schrijver, verkeer, en wees jij, uitgever met een batig banksaldo, nu eens zo vriendelijk dat op te lossen, liefst nog vandaag, want anders heb je mijn ondergang op je geweten en zul je dus ook geen manuscripten meer van me ontvangen. Dat ging dan om geld, om soms *criante* vooruitbetalingen op toekomstige royalties, maar evengoed om bemiddeling in echtscheidingen en beslagleggingen. Om nog te zwijgen van Lubberhuizens centrale rol in het onderbrengen van Cremers kinderen bij diens moeder. Ik zou bijna zeggen: wat is het leven van de uitgever erop vooruitgegaan. Maar opvallender zijn

**Ik heb er slechts  
één nul af gedaan,  
brieven van en aan  
Geert Lubberhuizen**

Hans Renders,  
De Bezige Bij  
90 234 1645 7,  
€ 19,90

dan toch weer de overeenkomsten tussen toen en nu. Ook daarom is het zo waardevol geregeld kennis te nemen van de geschiedenis van het literatuurbedrijf. Gehaast als we zijn en kort van memorie, zijn we altijd weer geneigd onze problemen toe te schrijven aan het tijdsgewricht waarin we zelf ons nobele beroep uitoefenen.

**Boekenclub**

Literair-archeologisch gezien biedt deze bundel wat dat betreft één saillante eye-opener. In 1966 is Lubberhuizen nauw betrokken bij de oprichting van de eerste Nederlandse boekenclub. Hij vraagt in brieven aan onder anderen Hermans, Campert, Claus en Haasse om medewerking daaraan. Hij meldt dat de groei en bloei van een boekenclub uiteindelijk zowel auteurs als uitgevers ten goede zal komen en dat die mooie ontwikkeling alleen gestalte kan krijgen als alle partijen wat water bij de wijn doen. Lubberhuizen meent dat de auteurs genoeg zouden moeten nemen met niet de gebruikelijke 10 procent aanvangsroyalty maar 5 procent van de ledenprijs. Een keurige, kennelijk wat naïeve auteur als Hella Haasse staat Lubberhuizen toe zijn gang te gaan. Anderen, zoals Hermans en Campert, weigeren met gehalveerde royalties genoeg te nemen. Een tussenpositie voor Claus, die eerst dit verklaart: 'Ik ben uiteraard anti-boekenclub. Waarom de boekenclubbers goed koper bediend moeten worden en hun boeken niet gewoon in de boekhandels bestellen met de rechtmatige percentage voor de hardwerkende Auteur, is mij een raadsel. Máár,' vervolgt Claus, 'je doet maar.'

De Groep Mak, die onlangs tegen diezelfde 5 procent in het geweer

trad, wist uitgevers ertoe te bewegen in de standaardcontracten voortaan bij clubleveringen na 5.000 exemplaren omhoog te gaan naar 10 procent. Alle betrokkenen meenden met dit compromis een noviteit gerealiseerd te hebben. Maar dit is wat Lubberhuizen al in 1966 aan W.F. Hermans beloofde: '[De royalty is voorlopig vastgesteld op] 5 procent van de boekenclubprijs bij een oplage ineens beneden de 5000 exx, 7,5 procent bij een oplage ineens boven de 5000 exx en 10 procent bij een oplage ineens boven de 10.000 exemplaren.'

Hoe volmaakt heeft het literaire veld hier onlangs het wiel opnieuw uitgevonden! Voor uitgevers boeiend is verder de opmerking van Lubberhuizen dat een en ander zakelijk natuurlijk vooralsnog 'bijna een symbolische is', ook de uitgever neemt genoeg in de aanvangsfase met een heel kleine opbrengst uit clubleveringen. Dit is echter 'noodzakelijk om op zo kort mogelijke termijn tot een groot ledenbestand te komen en is dat er eenmaal, dan worden de zaken natuurlijk interessanter'.

Maar toen de club eenmaal bloeide, zijn de voorwaarden nimmer aangepast, domweg vergeten misschien, waardoor tot op de dag van vandaag zowel auteurs als uitgevers uit clubleveringen de magere opbrengst ontvangen die grondlegger Lubberhuizen destijds kennelijk zag als een noodzakelijk kwaad in de pioniersfase...

Alleen al dit gegeven maakt ik heb er slechts één nul af gedaan tot een fraai legstukje in de puzzel van de Nederlandse literaire uitgeverij in de twintigste eeuw.

Joost Nijzen is directeur/eigenaar/uitgever van uitgeverij Podium