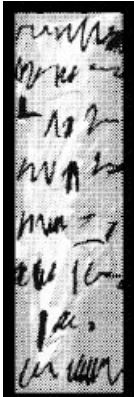


Kleine uitgeverijen



Hoe houdt de kleine uitgeverij zich staande in de boekensector? Het recept: specialisatie.

In **aflevering 1** van een serie:

Uitgeverij Menken Kasander & Wigman.

Speuren naar vergeten Spaanse juwelen

Joost van Velzen

Een beetje uitgeverij zit aan een gracht in een oude stad, zo wil de beeldvorming. Wat dat betreft is Paul Menken al een heel eind. Zijn piepkleine uitgeverij is sinds een paar maanden gevestigd aan de fraaie Apothekersdijk te Leiden, op de begane grond van een klein grachtenpandje. „Hiervoor zat ik gewoon thuis op zolder.”

Een hele vooruitgang dus, al is het niet Menkens doelstelling om uit te groeien tot een grote partij. „Natuurlijk is het leuk als bepaalde titels goed verkopen en we zijn trots dat er inmiddels 70 tot 80 titels zijn verschenen. Maar we zullen altijd klein blijven.”

Van 'we' is in de praktijk overigens geen sprake. Menken Kasander & Wigman staat formeel te boek als driemanschap, maar de tent wordt alleen gerund door Paul Menken, telg uit een bekende ondernemersfamilie. „Kasander en Wigman zijn kompanen die ik ken uit mijn studententijd. Maar ze zijn commandi-

taire partners, stille vennoten.” De Leidse uitgeverij is gespecialiseerd in Engelse klassieken en brengt onder meer boeken uit over kunst. Maar de hoofdmoot wordt gevormd door de 'Spaanse Bibliotheek'. Dat is een zorgvuldig samengestelde collectie titels van moderne en klassieke Spaanse auteurs.

Verschillende uitgaven van Menken Kasander & Wigman werden door literaire critici al lovend ontvangen, waaronder de huidige toptitel uit het assortiment, 'Privéleven' van Josep Maria de Sagarra. Paul Menken houdt het allemaal bij en toont met enige trots het mapje lovende besprekingen in de Nederlandse dagbladen.

De interesse voor Spaanse literatuur is bij Menken ontstaan in de vier jaar dat hij in Spanje woonde. Het uitgeven van boeken was al langer een wens. „Toen ben ik in 1993 aan de slag gegaan. Contacten leggen met Spaanse uitgeverij, uitzoeken hoe het zit met rechten, vertalers vinden en zoeken naar een geschikte drukker.”

En het speuren naar hiaten in de vertaalde Spaanse bibliotheek, natuurlijk. Want dat is de sport; het vinden van die ene, nog niet door andere uitgeverij opgemerkte roman. De kwaliteitsnovelle die anderen over het hoofd zagen.

De oplages van de uitgegeven titels schommelen rond de 1500 stuks, met soms een uitschieter naar boven. Dat zijn voor Menken de mooiste momenten; als een titel ineens begint te lopen.

Hij verheugt zich op het eind van iedere werkdag, als de verkoopresultaten binnenstromen.

De ontwerpen voor de omslagen – in een herkenbare huisstijl – doet Menken veelal zelf en de Spaanse overheid subsidieert een groot deel van de vertaalkosten. De boeken worden aan de man gebracht door een vertegenwoordiger en de distributie wordt gedaan door het Centraal Boekhuis.

Menken: „Maar zonder de kleine boekhandel en de enthousiaste verkopers daar, die soms een stapje extra zetten, komen we nergens.”