Hans Offringa: auteurs zijn je beste marketeer

26-10-2015 08:20

Via een opdracht bij Euronet, een van de eerste commerciële internet providers, kwam hij in aanraking met een digitale drukkerij in Groningen. Samen met die drukker ontwikkelde hij de eerste POD-straat in Nederland en dat was het begin van wat later Uitgeverij Gopher zou worden, de eerste POD uitgever ter wereld. Offringa kwam vanwege zijn pionierswerk in contact met de mensen van Booksurge, een Amerikaanse POD-uitgeverij die hij mede hielp ontwikkelen en die uiteindelijk in 2005 door Amazon werd ingelijfd.

Intussen was Offringa ook gaan schrijven en dan vooral over zijn hobby: whisky. Zijn eerste boek verscheen nog bij een reguliere uitgeverij, maar al snel kreeg hij door dat hij zijn eigen boeken beter zelf kon verkopen. “De traditionele uitgeverij is te laks in het opzetten van leuke marketingacties, de boekhandel staat over het algemeen ook niet te trappelen, dus dan doe ik het zelf wel. Ik werk samen met NBD Biblion die, on demand, mijn boeken drukken. Het handige is ook nog dat ik me bij die techniek niet druk hoef te maken over kleurgebruik in katernen. Een kleurenpagina kan op elke plek ingeschoten worden. Ik bestel het gewenste aantal en NBD Biblion bezorgt ze ter plekke.’

Offringa publiceert zijn boeken ook in de USA – via Amazon – en daar ontdekte hij het succes van ‘optreden’ als ondersteuning voor het boek. Hij trad onder andere op met diverse musici in New York, Chicago, Charleston en Seattle om zijn boeken Whisky & Jazz en Bourbon & Blues te promoten en te verkopen. Iets wat hij naderhand kopieerde in Nederland met optredens door het hele land. “Je moet een beleving rond het boek creëren. Vreemd genoeg hadden de meeste boekhandels, met uitzondering van Westerhof hier in Zwolle, daar geen oren naar. Dus ging ik het ook via slijters proberen. Die vinden dat wel leuk, boekjes zijn ook geen verdringing van hun reguliere omzet, maar een aanvulling daarop.” Het blijkt een succesvolle formule te zijn, want van Bourbon & Blues verkocht Offringa zelf zo’n 7000 exemplaren. Slechts een fractie daarvan is via de reguliere boekhandel verkocht.

Offringa stelt dat je zonder tussenkomst van een uitgever dus best aangenaam kan verdienen als auteur. “Je kort de waardeketen in en je houdt dus als auteur meer over”. Is er dan helemaal geen rol meer voor de uitgever? Offringa ziet nog wel degelijk een rol voor de uitgeverij, maar dan moeten ze wel gaan beseffen dat de auteur vaak de beste marketeer is. Uitgevers moeten weer leren om marketeer te worden.

Afsluiting in stijl
Op **inct.spiratie 2015** zal Offringa op entertainende wijze zijn serieuze boodschap en visie brengen. Dat zal hij doen door kort zijn visie te vertellen om die daarna aanschouwelijk te maken met een stukje uit het programma Bourbon & Blues waarbij hij muzikaal begeleid zal worden door Klaas “Bluesharp” Vermeulen en Dirk “The Walking Jukebox” van Coevorden.
Natuurlijk krijgen alle bezoekers ook een glaasje bourbon whiskey en is er voor iedereen een, door NBD Biblion on demand vervaardigde, gebonden limited edition van Bourbon & Blues. Een betere afsluiting van een dag dwarsdenken en friskijken kunnen we ons niet voorstellen.

Dwarsdenkers & Friskijkers
inct.spiratie 2015: het uitgeverscongres van Nederland

Aanmelden & meer info: www.inctspiratie.nl