De herrijzenis van een Indiaas boekenpaleis

15-05-2018 10:39



De afgelopen maanden heb ik in verschillende landen gezocht naar vernieuwing in het boekenvak. Innovaties, hippe vooruitstrevende bedrijfjes, technologische ontwikkelingen. Terugkijkend trek ik de conclusie dat dit valt of staat bij één belangrijke factor: ondernemerschap. Tegen de stroom in gaan, anders denken, doorzetten.

Ook dit verhaal gaat over ondernemerschap. Maar deze keer gaat het niet over e-books, digitale distributie-tools of apps voor op je telefoon. Het gaat over de geur van inkt. Over vingers die liefdevol over de rug van een boek strelen. Muzikale avonden, *poetry slams* en lezingen. Dit verhaal is een ode aan ondernemen met passie als belangrijkste drijfveer. Dit verhaal is een ode aan traditie. Dit verhaal is een ode aan de belangrijkste spil in de keten van het boek. Een ode aan de boekhandelaar.

Gangtok India, 1988*

Langzaam valt de deur in het slot. Een oude man kijkt zijn zoon aan. *Rachna Books* prijkt nog op de gevel, maar het is voorbij. De naam is de laatste herinnering aan een winkel waar liefde voor lezen centraal stond. “Het kon niet anders vader”, zegt de zoon. “Ik weet het jongen”, antwoordt de oude man met tranen in zijn ogen. “Als je tien jaar lang je ziel en zaligheid ergens instopt, dan doet het pijn als je moet stoppen.” Een troostende glimlach vormt op het gezicht van de zoon. Zijn vader legt een arm op zijn schouder. Een paar seconden lang

kijken ze elkaar doordringend aan. Dan draaien ze zich om. Het laatste wat nog rest is het leegruimen van de winkel. Ze staren de kale ruimte in. Dan komt er, vanachter een grote stapel dozen, een puberjongen tevoorschijn. Hij houdt stevig een dik boek onder zijn arm. “Opa? Vader? Mag ik dit boek hebben?”, vraagt hij. Zijn opa is de eerste die in beweging komt. Hij kijkt hem een paar seconden aan. “Ja, natuurlijk Raman. Laat het de reden zijn dat je nooit vergeet om van boeken te blijven houden.”

Gangtok India, 2001*

De zon schijnt. Vogels fluiten. Stadsgenoten glimlachen als ze langs het grote pand fietsen of wandelen. Een jongeman stapt naar buiten. Het is een nieuw begin. Het wordt moeilijk, dat weet hij. Mensen verklaren hem voor gek, maar dat negeert hij. “Het is een prachtige dag”, denkt hij bij zichzelf. “Zoveel zonneschijn kan alleen maar goeds betekenen.” Hij glimlacht. Dan klinkt er een vrolijke stem vanaf de straat: “Wat leuk! Gaat de winkel weer open?” Een oude dame wijst enthousiast richting de gevel, waar trots de naam Rachna Books prijkt. “Jazeker”, roept Raman terug. “En deze keer zijn we van plan te blijven.”

Gangtok India, 2018

Ik kijk op naar het gebouw waar de taxichauffeur me heeft afgezet. Op de ramen staat ‘Café Fiction’ geschreven. Ik ben aan het juiste adres. Een tip van Ajit Baral, de uitgever van Fineprint in Nepal, brengt me naar Rachna Books. Een boekhandel, een café én een B&B. Het enthousiasme van Ajit over 'de beroemde boekhandelaar uit India' wekte direct mijn interesse en nu sta ik voor zijn winkel. Ik stap de drempel over en sta in een lichte, kleine ruimte. Een steile houten trap die naar boven leidt kraakt als er iemand met een grote doos vol boeken afdaalt. “Patrick?”, vraagt de man die vanuit het trapgat tevoorschijn komt. “Ik ben Raman Shrestha, eigenaar van Rachna Books.”

(***tekst gaat verder onder de foto***)

Een plek voor kunst, cultuur en literatuur

“De boekwinkel is niet meer alleen een winkel. Het is een platform. Een cultureel podium voor literair en muzikaal talent”, vertelt Raman als we boven zitten. Met grote voorzichtigheid heb ik een hete kop koffie de trap op gedragen, die vers voor me is gezet in het café. De entree in Café Fiction blijkt pas het begin. Het heiligdom van deze ondernemer bevindt zich op de eerste verdieping. Een heiligdom van niet zomaar een boekhandelaar. Raman Shrestha is een beroemdheid in Indiase literaire kringen en staat bekend als *The Bookman*. Hij wordt uitgenodigd als spreker op literaire festivals, haalt met zijn winkel regelmatig de krant en is tegenwoordig meer dan een boekverkoper. Hij is een ambassadeur voor literatuur in India.

(***tekst gaat verder onder de foto***)

Al snel na de heropening van zijn opa's winkel in 2001 besluit Raman om zijn activiteiten uit te breiden. “Op de eerste verdieping ben ik events gaan organiseren. Daarvoor moest ik drie kamers doorbreken om ruimte te creëren. Boekpresentaties, lezingen, exposities, discussieavonden, *poetry slams* en muzikale avonden. Ik wilde

een plek in Gangtok creëren waar kunst en cultuur de ruimte kreeg die het verdient.” En dat is gelukt. Indiase schrijvers, beginnende dichters, kunstenaars en muzikaal talent treden in zijn winkel op. Nieuw schrijverstalent krijgt de kans op zich te bewijzen tijdens het open podium en Raman geniet met volle teugen. “Mensen komen hier samen, om te genieten van alles wat we te bieden hebben.”

Café Fiction

“Boeken horen bij mij. Mijn leven als boekhandelaar is niet zomaar werk. Het is een verlengstuk van wie ik ben.” Het wordt gelijk duidelijk dat passie het belangrijkste ingrediënt voor zijn ondernemerschap is. Hij praat met enige bescheidenheid maar vol enthousiasme over alles wat hij doet. Hij begrijpt dat je meer moet doen om succesvol boekhandelaar te zijn. “Café Fiction heb ik in 2012 geopend. Boeken verkopen is tegenwoordig niet meer genoeg. Koffie en eten, dat verkoopt!”

Boeken verkopen is tegenwoordig niet meer genoeg. Koffie en eten, dat verkoopt!

In het café kunnen gasten ontbijten, lunchen of een goeie kop koffie drinken. De koffie wordt lokaal verbouwd, in een project waar hij nauw bij betrokken is. Raman brandt de bonen zelf! Een paar tafeltjes en stoeltjes staan keurig opgesteld in de ruimte. Erboven hangen gedichten, liedteksten en affiches van events die de afgelopen jaren de revue hebben gepasseerd. Een wandkast is gevuld met herinneringen, boeken en een retro-televisie. Op een krijtbord boven de toonbank staat de lunch, koffie en thee die je kan bestellen.

(***tekst gaat verder onder de foto***)



Aanpassen aan een nieuwe tijd

Net als veel Nederlandse boekhandelaren is Raman op zoek naar nieuwe manieren om aandacht te genereren voor zijn winkel. Hij wil lezen stimuleren, mensen van literatuur laten houden zoals hij zelf ook van literatuur houdt. “Mensen besteden steeds meer tijd aan hun smartphone of andere activiteiten die niks met boeken te maken hebben. De aandacht versplintert. Mijn familie stopte met de winkel omdat ze niet wist hoe ze de concurrentiestrijd aan moest gaan met de televisie. Ik, als boekhandelaar van dit moment, sta op eenzelfde soort kruispunt. Ik moet me aanpassen.”

Ik zie bij hem hetzelfde vuur als bij veel Nederlandse boekondernemers. Ook bij ons zijn boekhandels herrezen na moeilijke jaren. Ondernemers hebben veerkracht getoond en hun winkel omgetoverd tot meer dan een boekhandel. Doorzettingsvermogen, persoonlijke aandacht, innoveren en vooral kei- en keihard werken zijn de factoren waarmee de winkels zich onderscheiden van online concurrentie. Amazon is groot in India en digitaal lezen groeit. Ondanks de bedreigingen laat Raman zien dat hij klaar is voor de strijd. Zijn events worden goed bezocht en vanuit heel India komen mensen zijn winkel bezoeken. Om te lezen, om te lunchen én om bij hem te overnachten.

Een hobby? Ik dacht het niet

Een groot verschil tussen Nederland en India, als ik dan toch ga vergelijken, is dat een groot deel van de Indiase bevolking niet leest. Ze kunnen het niet of niet goed genoeg om met plezier een heel boek te lezen. Veel mensen hebben geen geld om een luxeproduct zoals een boek te kopen. De staat Sikkim is daarin geen uitzondering. De relatief kleine staat kent elf officiële talen**, wat het aanzienlijk lastiger maakt voor een boekhandelaar om het assortiment op alle lezers af te stemmen. Sikkim staat in de top 3 van laagste inkomen per hoofd van de bevolking in India. Bij mijn bezoek aan Prozo heb ik gezien dat de Indiase markt moeilijk te vergelijken is met de Nederlandse en dat in India het grote geld verdiend wordt met educatieve publicaties. De verkoop van literatuur is vaak extra, uit liefhebberij of hobbyisme.

Maar dat geldt zeker niet voor *the Bookman*. Zijn winkel is volledig gevuld met de nieuwste romans, actuele non-fictie, kookboeken, thrillers, stripboeken en meer. “De mensen snuffelen tussen de boeken, gaan lekker zitten in één van de stoelen en blijven soms de hele middag om lekker te lezen. Dat vind ik alleen maar leuk. Het maakt de winkel levendig. Er gebeurt tenminste iets.” De winkel heeft een breed assortiment, voor alle lezers. Bekende namen van buiten India en lokale helden uit Sikkim staan trots naast elkaar op de planken. En met alle activiteiten die Raman ontplooit kan je hem echt geen hobbyist noemen.

Bookman's B&B

De nieuwste aanwinst voor zijn bedrijf is voor menig boekenliefhebber een droom die uitkomt: hij laat lezers slapen in de boekhandel. Tenminste, erboven. “Ik woon met mijn gezin tegenwoordig op de vierde verdieping. Dus ik had een verdieping over. Die heb ik ingericht als B&B.” Drie kamers op de derde verdieping zijn te boeken via AirBnB, Facebook of de website www.bookmans.in. Uiteraard staan er boeken in de kamer waar je heerlijk doorheen kan bladeren. Voor mij staat een nachtje slapen in Bookman's Bed & Breakfast voor vanavond op het programma!

(***tekst gaat verder onder de foto***)

Van boekhandelaar naar restauranteigenaar en hotelier. Een paar flinke stappen die getuigen van creativiteit en zakelijk inzicht. Hij kijkt vooruit, houdt zijn omgeving goed in de gaten en speelt in op veranderd consumentengedrag. Zijn boekhandel staat op de kaart. Mensen kennen hem in India én daarbuiten. En toch verliest hij nooit datgene uit het oog waar het allemaal om gaat. Al zijn activiteiten zijn boekgerelateerd of gestart om mensen in aanraking te laten komen met de leescultuur.

De sleutel tot zijn succes

“Ik vind het bijna jammer dat ik aan het einde van de dag de winkel weer moet verlaten. Ik zou hier nog uren kunnen rondkijken”, zeg ik lachend. Met een grote glimlach kijkt hij me aan. “Oh wacht, heb ik dat nog niet verteld? Als je in de B&B slaapt, dan krijg je de sleutel van de boekhandel. Dan kan je als je wilt de hele nacht in de boekhandel rondneuzen.” Ik kijk hem verbaasd aan, terwijl hij een sleutel uit zijn broekzak haalt. Met grote ogen pak ik de sleutel van hem aan terwijl hij anekdotes vertelt over mensen die nauwelijks geslapen hebben tijdens hun verblijf.

(***tekst gaat verder onder de foto***)

Ons gesprek eindigt als we samen langs de kasten lopen. George Orwell, Haruki Murakami en Bob Dylan zijn

een paar van de namen die ik herken. Kookboeken liggen naast cadeauboekjes op tafel. Op de toonbank liggen boeken van lokale schrijvers met titels als *The Gurkha's Daughter* en *The King's Harvest*. Toch is de boekhandel uiteindelijk 'gewoon een boekhandel'. Het verhaal maakt deze plek bijzonder. Over een winkel met karakter dat zichtbaar is in het plezier van zijn eigenaar. Een winkel die in het verleden moest sluiten vanwege nieuwe technologieën. Die met hernieuwde energie opnieuw is geopend en nu de strijd aangaat met alle vormen van concurrentie. Waar je als boekenliefhebber de hele dag (en nacht) kan genieten van de geur en het gevoel van het papieren boek. Een winkel waar advies gebaseerd is op leeservaring, in plaats van een algoritme. Een plek waar liefde en passie de brandstof zijn van de motor die moet blijven draaien. Een winkel die is gebouwd met bloed, zweet en tranen en zal blijven bestaan door dat ene magische woord dat zoveel meer behelst dan winkeltje spelen: Ondernemerschap.

*De eerste twee alinea's zijn fictieve scenes, die niet gebaseerd zijn op waargebeurde feiten. Het is een beeld dat voortkomt uit de fantasie van de auteur van dit artikel.

**Sikkim heeft een oppervlakte van zo'n 7000 km² en heeft ongeveer 650.000 inwoners (2016). Het is een bergachtig gebied waar de belangrijkste vorm van transport tussen de dorpen en steden gedeelde taxi's zijn.

Patrick Boone maakt een wereldreis en schrijft onderweg voor inct over de uitgeefmarkt in de landen die hij bezoekt. Deze verhalen zijn nu ook in het Engels vertaald. Deze zijn te vinden op de LinkedIn-pagina van Patrick.

Patrick Boone