



Het Grote Kabouter Wesley Boek is een idee van Kristof Lamberigts (op de foto uiterst rechts, boven tekenaar Jonas Geirnaert), Steven Borgerhoff (links vooraan) en hun ganse team.

Eigenwijs wonderduo verovert plaats in uitgeverijland

Uitgeverij Borgerhoff & Lamberigts

“Uniek zijn, de zaken mooi verpakken, en vooral niet wachten tot er een mooi manuscript op je bureau valt.” Dat zijn zowat de lessen die dertigers Steven Borgerhoff en Kristof Lamberigts zouden kunnen geven aan wie zich waagt op de uitgeverijmarkt. Zij deden het alleszins met succes. Als buitenbeentje in uitgeverijland veroverden ze in minder dan vijf jaar tijd hun plaats op deze moeilijke markt. **Sandy Panis**

Het lijkt wel of het lot er voor iets tussen zat toen Steven Borgerhoff en Kristof Lamberigts elkaar in 2004 voor het eerst ontmoetten. Kristof Lamberigts was redacteur bij een bekende uitgeverij, Steven Borgerhoff werkte voor Q Music en had een schitterend idee voor een boek. Hij zag het groots: hij wilde niet zomaar een boek over muziek publiceren, hij wilde het ook een eigen leven laten leiden door er een concert aan te koppelen. Kristof was meteen gewonnen voor het idee, maar hij wist dat uitgeverijen niet stonden te springen voor zo'n concept. En zo bleek ook: Borgerhoff kreeg een nul op het rekest. Het zou te veel geld kosten, het was te veel werk, de markt was er nog niet klaar voor, enzovoort.

Eigen koers

De jonge mannen lieten zich niet van de wijs brengen. Ze besloten het dan maar zelf te doen. Ze leenden elk 25.000 euro en richtten samen een uitgeverij op met de welluidende naam Borgerhoff & Lamberigts. Evident was dat niet. De boekenmarkt is bikkelhard, met een aantal grote gevestigde huizen die stoeien op een ijzersterke reputatie en jarenlange ervaring. Om je daar als jonge uitgeverij zomaar tussen te wringen, is geen gemakkelijke zaak. Het vraagt niet alleen volgehouden investeringen, maar vooral ook veel werk om het vertrouwen te winnen van alle spelers op de markt: distributeurs, handelaars, auteurs, ... Maar ze deden het toch. “We zijn toen aan de keukentafel gaan zitten, en anderhalf jaar later zaten we er nog”, lacht Kristof. “We hadden enorm veel werk, een businessplan opstellen, distributeurs aanspreken, concepten beden-

ken, auteurs engageren, ... Het lukte wonderwel. Vanaf jaar één draaide onze onderneming op winst.”

Uniek

Ondertussen telt de uitgeverij negen werknemers, en brengt ze jaarlijks gemiddeld zestig titels uit. De laatste vier jaar werd de omzet telkens verdubbeld. Wat was en is hun sleutel tot succes? “Innovatie”, antwoorden beide heren zonder aarzelen. Kristof: “Van bij de start hebben we ons kunnen onderscheiden van de rest. Ten eerste, we wachten niet tot er een manuscript op ons bureau valt. Integendeel,

Elke maandag is brainstormdag, met heel de ploeg samen rond de tafel.

we bedenken zelf unieke projecten waarvan wij denken dat het wel eens zou kunnen aanslaan. Tot nu toe zaten we er meestal pal op.” Borgerhoff en Lamberigts gaan daar heel ver in: “Elke maandag zitten we met z'n allen rond de tafel en doen we niets anders dan zoeken naar originele ideeën.” Op die manier veroverden ze de markt met onder meer biografieën van bekende sportlui op het toppunt van hun carrière, zoals Tom Boonen, of actuaalboeken, zoals ‘De gevangenen van de Wetstraat’ en ‘Het jaar van het nieuws’.

“Een ander punt is dat we altijd bijzonder veel aandacht besteden aan de uitgave van onze boeken. Ze moeten niet alleen mooi zijn van

binnen, maar ook van buiten. Elk boek moet opvallen”, zegt Steven. Het topvoorbeeld is wellicht Het Grote Kabouter Wesley Boek, dat inmiddels aan zijn zesde druk toe is. Steven: “Toen we de eerste keer afspraken met tekenaar Jonas Geirnaert opperden we het idee om een heel groot Kabouter Wesley Boek te maken op een formaat dat zijn gelijke niet kent in de boekhandel. We wilden dus niet de zoveelste strip met steeds diezelfde typische kenmerken. Jonas vond dat onmiddellijk een schitterend idee. Toen zijn we ons licht gaan opsteken over wat maximaal kan als formaat. We kwamen uit op een boek met een hoogte van 52 centimeter. Technisch gesproken is dat niet gemakkelijk, maar als we kijken naar de

denken een idee te hebben dat het ook in de boekhandel goed zou kunnen doen. Zo bracht de Mechelse meubelfabrikant Bulo vorige zomer opnieuw meubels van België's grootste meubelontwerper Jules Wabbes op de markt. De verwachting was dat dat de belangstelling voor die belangrijke designer weer gevoelig zou doen toenemen. Wij zijn daar op gesprongen en hebben de dochter en kunsthistoricus Marie Ferran-Wabbes gevraagd een boek over hem te schrijven.

Alles voor groei

Het wonderduo gebruikt de winst om te herinvesteren in het bedrijf. Zo kochten ze vorig jaar nog een mooi bedrijfspand pal in het centrum van Gent.

“Een referentiepunt voor onze groei is elk jaar opnieuw de boekenbeurs: onze stand is elk jaar groter, we lokken telkens nog meer publiek, de rijen voor de signeursessies worden langer. Dit jaar verwelkomden we op onze stand Jonas Geirnaert, Herman Van Rompuy, Peter Goossens, Sergio Herman, ... En zoals elk jaar dachten we na de boekenbeurs: ‘Dit kunnen we nooit meer overtreffen’. Maar toch lukt het elk jaar opnieuw.

hype die het boek teweegbracht, dan denken we de juiste keuze gemaakt te hebben.”

Flexibel

“Een derde troef is dat we ons altijd heel flexibel opstellen”, vult Kristof aan. De uitgeverij leveren boeken volledig op maat af. Meestal gebeurt dat op vraag van bedrijven of verenigingen. “Als zij naar ons komen met de vraag om bijvoorbeeld een boek uit te geven over hun honderdjarige geschiedenis, dan kunnen wij dat project van a tot z op ons nemen. Soms spreken we hen ook zelf aan wanneer we

Een aantal uitgaven van Borgerhoff & Lamberigts zijn opgenomen in de ‘Prijzbeesten’-tentoonstelling van Design Vlaanderen in de loketzaal van het Vlaams Parlement. De tentoonstelling loopt nog t.e.m. 13 maart.

www.designvlaanderen.be
www.borgerhoff-lamberigts.be