

Netwerken kan op allerlei manieren. Op zoek naar inspiratie, hebben Marco Gerritsma en Jonas Rubrech, auteurs van *Slim & simpel netwerken*, een aantal mensen geïnterviewd met elk een eigen kijk op netwerken.

Deze keer: Marc Appels, uitgever



Marc Appels

“Het is leuk om te zien dat je zo veel voor elkaar kunt betekenen.”

Marc Appels is uitgever bij Pearson Education. Pearson Education is de grootste educatieve uitgever ter wereld. Hoe breng je de beste mensen bij elkaar om te komen tot een succesvol boek? Hoe zorg je ervoor dat boeken een plaats vinden in het onderwijs? En welke rol speelt netwerken bij dit alles? Marc Appels geeft antwoord op deze en andere vragen.

Stel u wordt tijdens een receptie aan iemand voorgesteld. Uw gesprekspartner vraagt wat u doet. Hoe introduceert u zich in één minuut?

Ik ben Marc Appels en als uitgever verbonden aan Pearson Education Benelux, een groot mediaconcern dat boeken uitgeeft voor het onderwijs en het bedrijfsleven. Bij Pearson ben ik medeverantwoordelijk voor het educatieve fonds: techniek, informatica en verpleegkunde. Ik zorg voor de realisatie van boeken waaraan behoefte is binnen het hoger onderwijs.

Welke rol speelt netwerken in uw werk?

Netwerken is voor mij heel belangrijk. Ik ben zelf geen inhoudsdeskundige binnen mijn aandachtsgebieden. Ik ben dus afhankelijk van de kwaliteiten van auteurs, meelezers, bewerkers en andere betrokkenen. Zodoende ben ik altijd op zoek naar mensen met een bepaalde expertise. Die mensen vind je niet zomaar. Daarvoor is netwerken heel belangrijk. Hogescholen zijn onze voornaamste klanten. Ik probeer dan ook op iedere hogeschool een aantal contacten te hebben, zo weet je wat er speelt en heb je een aanspreekpunt.

Wanneer een boek wordt voorgeschreven op een hogeschool, spreken we in uitgeverstermen van een adoptie. Hoe komt u aan nieuwe adopties?

Het verkrijgen van adopties is in principe het werk van de sales-afdeling. Dat neemt niet weg dat ik me daar niet mee bezighoud. Zo heb ik bijvoorbeeld laatst een marktonderzoek gedaan en heb ik besloten geen vragenlijst op te sturen, maar persoonlijk langs te gaan. Als ik tijdens zo'n gesprek de gelegenheid zie, dan breng ik ook andere van onze uitgaven onder de aandacht.

Wat doet u terug voor belangrijke relaties?

Ik neem vaak de tijd om met belangrijke relaties te lunchen of te dineren. Vaak is dit een manier om mijn waardering te uiten voor wat zij voor mij betekend hebben. Daarnaast gun ik mensen die goed werk geleverd hebben, vaak ook nieuwe opdrachten. Zo gebeurt het soms dat een docent voor zichzelf begint. Als ik dan bijvoorbeeld een meelezer zoek, dan denk ik vaak het eerste aan zo iemand.

Wat is het grootste zakelijke succes wat je via netwerken hebt behaald?

Er zijn heel veel voorbeelden te noemen. Een recent voorbeeld is het boek 'Kwaliteit verbeteren in de zorg'. Het idee voor dit boek ontstond in de tuin achter ons kantoor tijdens een auteursborrel.

Een ander mooi voorbeeld is het 'Basisboek Wiskunde', qua aantallen het best verkopende boek uit mijn fonds. De auteurs hadden ons gevonden via een collega en leverde het manuscript aan. Na het succes van dit boek, heb ik hen gevraagd 'Basisboek Rekenen' te schrijven. In eerste instantie hadden zij geen interesse, maar uiteindelijk heb ik ze wel overtuigd. Een van de auteurs, Jan van de Craats, heeft vervolgens naar aanleiding van dit boek zelf veel succes gehad. Zo is hij bijvoorbeeld als deskundige gevraagd voor een aantal commissies. Het is leuk om te zien dat je zo veel voor elkaar kunt betekenen.

Stel iemand beveelt u aan bij een ander. Wat wilt u dat hij graag over u vertelt?

Als het om een boek gaat, zijn er meerdere mensen verantwoordelijk voor het succes. Ik zou graag willen dat men lovend is over Pearson, dat op een Amerikaanse manier aan de weg timmert waarbij alle boeken worden gezien als een individueel project.

Voor mij persoonlijk geldt dat ik altijd mijn afspraken nakom en dat ook van anderen verwacht. Ik sta open voor de mening van auteurs, luister hier goed naar en doe hier ook iets mee.

Wat is uw (professionele) droom?

Ik wil mezelf verder bekwamen in wat ik doe. Misschien wil ik nog eens binnen het vak ander soort boeken uitgeven, waarbij er meer sprake is van korte termijn projecten. Op termijn wil ik de mogelijkheid creëren om naar Spanje te verhuizen.

Van welke sociale netwerken bent u lid?

Mijn Hyves-account heb ik onlangs opgezegd. Ik had geen zin in privé-contacten via internet. Bovendien zochten veel mensen contact waar ik niets mee heb, zoals oude klasgenoten of buurmeisjes van vroeger.

Ik ben wel lid van LinkedIn. Het voordeel hiervan is dat het enkel professioneel is. Ook de groepen vind ik interessant, hoewel je hierdoor wel vaak gebombardeerd wordt met enorme hoeveelheden nieuws waar je niets aan hebt. Soms gebruik ik LinkedIn actief om mensen te benaderen die ik moeilijk kan bereiken, maar dat blijkt dan ook via LinkedIn vaak lastig.

Hoe gaat u om met visitekaartjes?

Ik gebruik visitekaartjes graag, maar ik vind het concept wat verouderd. Als ik ze uitdeel, vraag ik me af of mensen ze gebruiken. Vaak heb je iemands gegevens toch al wel in je e-mail staan. Mijn 06-nummer staat op mijn kaartje. Vroeger had ik hier wel bezwaar tegen, maar mensen in mijn netwerk verwachten dat je bereikbaar bent. Soms annuleren mensen afspraken op de dag zelf, dan is een mobiel nummer ook wel handig.

Over de functiebenaming op mijn visitekaartje is ook nagedacht. Intern wordt de Amerikaanse benaming 'acquisitions editor' gebruikt, maar op mijn visitekaartje staat de Nederlandse term 'uitgever'.

Wat is het belangrijkste dat u in uw carrière heeft geleerd op het gebied van netwerken?

Binnen je vakgebied moet je mensen leren kennen die je verder kunnen helpen. Onderscheid de mensen die echt cruciaal zijn in je netwerk en houdt hen te vriend. Je weet nooit wanneer je ze weer nodig hebt.