

JEFF BEZOS AND THE FUEL



JEFF BEZOS EN DE BRANDSTOF

SEMANTIC REALITY 2026 · SHAREHOLDERS · 09

Mijn eerste succes: Bezos geld geven om zijn jacht vol te tanken.

De telefoon, ooit een eenvoudig communicatiemiddel, werd geleidelijk een manier om te delen, te praten, te sms'en. En mobiele telefoons haalden de vaste lijn in. Iedereen moest praten. Om mensen wat te laten weten?

Of de echtgenoot nog thuis was en wanneer hij zou vertrekken, zodat de vrouw haar minnaar kon binnenlaten. Iemand die niemand kende. Of de vaste vriend des huizes die in het weekend langskwam.

Daarna was de beltoon altijd een intimiderend signaal voor wie op het punt stond iets ongewoons te doen. En toen kwamen de stille berichten: WhatsApp, Telegram, Signal, Messenger, Direct, Viber, WeChat, Skype. Om berichten, foto's, video's uit te wisselen, elke soort situatie. En lange tijd hielp dat ook de gerechtelijke autoriteiten om hun dossiers op te bouwen en ervoor te zorgen dat de schuldigen niet ongestraft bleven.

Maar net toen alles perfect leek te werken, begon ook ik verhalen naar mijn vrienden te sturen, om mijn ervaringen te delen en ze te laten glimlachen en nadenken. Alleen was ik Amazon niet, en Pornhub ook niet. En het mislukken was alleen het eerste echte begin van een voorspeld succes.

Toen stelde een vrouw uit Napels, zonder dat ik het wist, een archief van 300 verhalen samen. Op een dag zei ze aan de telefoon:

“Ik ga naar een uitgever in Napels, een vriend van me. Ik geef hem de verhalen om er een boek van te maken, en dan zien we wel.”

Ik glimlachte. Maar mijn antwoord was: “Wat er ook gebeurt, we delen altijd alles fifty-fifty.”

Ze keek me aan zoals een moeder naar haar jongste kind kijkt, het kind dat volgens haar de meeste genegenheid nodig heeft, gewoon omdat het als laatste is geboren. Maar alleen moeders weten dat de jongste als eerste komt als het om aandacht gaat.

Drie maanden later belde ze om te zeggen dat de uitgever het project had afgewezen. Hij vond herhalingen, zag informatie die op het web stond. In een paar woorden, tussen de regels door, zei hij dat ik een bedrieger was die overschreef. Hij verantwoordde zich door te zeggen dat het een soort literatuur was die niet paste bij de huidige markt, baanbrekend, iets wat hij niet zou uitgeven.

Dus vroeg ik mijn vriendin om een kopie van haar bestand, met mijn 300 verhalen erin. Ze vertelde me dat een flinke stroompiek haar harde schijf had verbrand en dat ze geen kopie meer had.

Ik bedankte haar. En in 15 dagen herschreef ik alle verhalen, met het geduld dat me altijd heeft gekenmerkt en maar één gedachte om te beginnen: een afwijzing is gewoon een promotie om het beter en meer te doen.

Ik wendde me tot een Italiaanse uitgever, die mijn eerste boek produceerde en uitgaf: zonder ervaring volgde ik het advies van mensen die al langer schreven dan ik, betaalde 1.500 euro en kreeg de 50 gratis exemplaren die in het contract stonden. Het boek ging via alle uitgeverskanalen de wereld in en is vandaag nog steeds verkrijgbaar, hoewel mij, ondanks de juridische aanmaningen, nooit royalty's zijn betaald.

Toen begon ik te begrijpen dat de bandieten van de postkoets waren afgestapt en zich, zonder dat iemand het merkte of beseftte, in kantoren hadden genesteld en zich uitgevers noemden. Ik spreek uitsluitend over de uitgevers met wie ik rechtstreeks te maken had, zonder ze te noemen.

Ik moet het advies van mijn advocaat volgen, want als ik “alle uitgevers” had geschreven, waren de eerste rechtszaken gekomen. Dan had ik hun spel gespeeld, niet het mijne. Hahahahaha.

Ik dacht dat het een Italiaans verschijnsel was, dus ging ik naar Amerika, waar ik 14 boeken van 150 tot 210 pagina's uitgaf, die vandaag nog te koop zijn, ook op Amazon. Maar ik heb nooit royalty's gezien, en de boeken bleven te koop, zelfs nadat ik de toestemming om ze te verspreiden had ingetrokken.

Maar als Calabriër, koppig, zocht ik verdere bevestiging, en de andere uitgevers met wie ik rechtstreeks te maken had volgden allemaal hetzelfde patroon: ze namen de boeken, gaven ze uit en streken het geld op, betaalden me geen royalty's en haalden de publicaties niet weg, ondanks mijn verzoeken als onafhankelijke auteur.

Toen kwam ik op een dag bij AMAZON: de PUBLISHING BOSS.

Hier liep het spel bijna meteen op het eindstation. Nadat ik 40 boeken in 7 dagen had uitgegeven, werd boek nr. 41 gepubliceerd en kwamen er slechts 1 uur later 10 e-mails binnen. Amazon beschuldigde me ervan zijn algoritme te manipuleren, blokkeerde mijn account en liet weten dat het geen royalty's zou betalen op de boeken die ik had uitgegeven. Kortom, zoals ik het zou zeggen: ik had hun algoritme opgeblazen. Maar ik had de verkopen niet verzonnen: 12 vrienden van me, mensen die met voor- en

achternaam te identificeren zijn, hadden mijn boeken juist gekocht zodat ik een concrete controle op de verkoop kon doen. En, zoals ik heb meegemaakt en gedocumenteerd, bleven mijn boeken na de blokkering van mijn account nog 60 dagen verkrijgbaar en werden ze verder verkocht, zonder dat de bijbehorende royalty's aan mij werden betaald. Mijn eerste succes: Bezos geld geven om zijn jacht vol te tanken.

Daarna deed ik, ter bevestiging van wat er eerder was gebeurd, een test met een Europese uitgever, STREETLIB, die in 30 dagen 100 e-books in zes talen uitgaf. Ze bereikten meteen alle Europese markten en universiteiten, en verkochten in minder dan 50 dagen meer dan 1.365 exemplaren à 13,90 euro.

Toen ik meer begon uit te geven, zeiden ze dat ze de ISBN's voor de eerste 100 e-books betaalden en dat ik de kosten voor de volgende zelf zou moeten dragen.

Ze vroegen ook of ik de distributie wilde uitbreiden naar andere verkopers, om het aanbod aantrekkelijker te maken.

Ze beweerden dat ISBN's dienden om de auteur te beschermen. Maar een ISBN identificeert een editie van een publicatie; het beschermt het auteursrecht niet. Het voorstellen als bescherming voor de auteur was voor mij een leugen. En de handel rond ISBN-beheer en uitgeven diende uiteindelijk, zoals ik het had meegemaakt, de belangen van de uitgever, niet de mijne.

Ik stuurde een aangetekende e-mail met het verzoek alle boeken van de markt te halen en zei dat ze al het geld mochten houden, ook de royalty's die al waren verdiend en die nog zouden komen, zodat ze hun zaak een flinke geldinjectie konden geven.

En toen besloot ik alles zelf te doen. Na een eerste oefensite werd de huidige geboren, nog steeds als onafhankelijke auteur, zonder

sponsors en zonder bescherming.

Het was als naar school gaan, maar ik was pas 60 en ik wilde begrijpen wat ik deed. Toen kwam ik ALPHABET tegen, maar ik had geen flauw idee wie ze verdomme waren. Ik dacht dat het een school voor analfabeten was, geleid door een Indiër, en ik zat er eigenlijk niet helemaal naast, want op mijn reis, als ik wilde leren, zou ik binaire code (0–1) moeten gebruiken, niet het menselijke decimale stelsel (0–1–2–3–4–5–6–7–8–9): de enige manier om te slagen was het tegendeel bewijzen.

In een boek zit een verhaal, een geschiedenis, een gebeurtenis, de opbouw, de opmaak, de omslag, de vertaling. En dan?

Het web, als het aandacht aan je schenkt, als het je serieus neemt, als het denkt dat je geen bandiet bent, geeft je waarde en indexeert je op zijn eigen tijd. En wat gebeurt er dan?

Wie is het web?

BING, GOOGLE, YANDEX, YAHOO. Als je daarin staat, kun je echt zeggen dat elk huis waar 's ochtends melk wordt gekookt voor het ontbijt hetzelfde huis is dat jou leest.

Anders moet je genoeg nemen met sociale media, waar mensen verhalen over hun buurman vertellen. Dat haalt het nieuws.

Als je dan wilt verkopen, moet je betalen voordat je int. Het lijkt het tegendeel van handel, maar het is gewoon binaire code.

Je begint met ADS-campagnes, reclame, sociale media, consultants, bureaus, en het delen van wat je maakt met anderen, zonder zeker te weten wat er uiteindelijk in je zak belandt.

Het is alsof je naar een casino gaat: je weet met hoeveel geld je naar binnen gaat, maar je weet nooit met hoeveel je naar buiten

komt, en de eigenaar van het casino verliest nooit.

Als je niet verkoopt en je werk weggeeft, ben je een probleem. En hoe groot een probleem je bent, wordt alleen gemeten aan het werk dat je maakt, hoe je het maakt en wanneer je het maakt.

En de waarde van je vertelkunst, de waarde waarvan je denkt dat ze je zal helpen jezelf te promoten, wordt vergeten. Zelfs wanneer de redactionele kwaliteit van de inhoud op 9 op 10 staat.

Je past niet in het format. Het is alsof je een schoenenwinkel binnenloopt en maat 99 vraagt, terwijl het web en de hele uitgeverwereld hooguit tot maat 50 gaan, en niet voor iedereen.

En dan zoek je raad. Je bent alleen. Je familie is de vijand omdat ze het niet begrijpt, je vrienden zijn gewoon een prachtige jaloezie vermomd als welwillendheid, en je vijanden zijn eigenlijk de toeschouwers die je in stilte bewonderen.

Dan zoek je dwaas genoeg je toevlucht bij wat AI te zeggen heeft. Je bent intelligent; je weet hoe deze systemen werken. Je hebt er 10 om te zien of hun patronen overeenkomen, en er zijn dagen dat ze je vertellen waarom je doorgaat en dagen dat ze je vertellen dat je niet verder kunt, omdat iedereen bang is voor de machtigen en niemand tegen het systeem in opstaat.

Als dat echt zo was, waren er nooit oorlogen geweest, de enige daden die ons vrede garanderen. Je zult denken dat dit absurd is: lees de menselijke geschiedenis nog eens, en je zult verbaasd zijn te zien dat het is zoals ik je zeg.

HET WAS NOOIT ECHT MAKKELIJK, maar onthoud altijd dat het nooit onmogelijk was, en vrouwen herkennen dat altijd, en alleen bij mensen die het kunnen.

Ferdinando Frega
BLADEFREGA · Nando the Scribe