

# 7 tips voor uitgeven in eigen beheer

Door An Leenders

**Steeds meer schrijvers slagen erin om hun boek zelf op de markt te brengen, in de boekhandel te krijgen en daarbovenop ook nog eens goede verkoopcijfers te halen. Getuige daarvan is o.a. Anneleen Bru, schrijfster van het boek *I love happy cats*. Hoewel uitgegeven in eigen beheer werd haar boek toch opgepikt door een boekhandeltketen en stond het dertien weken op rij in de top 10 van best verkopende non-fictieboeken. Ondertussen verkocht ze meer dan 10.000 exemplaren. Over een bestseller gesproken! Klinkt je dat als muziek in de oren? Wil je jouw boek ook in eigen beheer op de markt brengen en scores? Lees dan zeker deze 7 tips zodat je met de nodige vakkennis de juiste strategie volgt.**

## 1. Uitgeven is een vak. Pak het professioneel aan.

Een boek uitgeven is een vak apart. Gevestigde uitgeverijen zoals Uitgeverij Vrijdag, Polis, Houtekiet of Lannoo investeren veel in een auteur. Eerst en vooral screent de uitgever je manuscript op kwaliteit en marktwaarde. Is het goed geschreven? Heb je iets te vertellen? En zijn er potentiële lezers voor je boek? Als die parameters goed zitten, en de uitgeverij wil met jou in de zee, krijg je een redacteur toegewezen die samen met jou je boek nog beter gaat maken. Je gaat ook in gesprek over de titel en de cover. De eindredacteur haalt de laatste tik- en spelfouten eruit en de vormgever maakt er een mooi product van. Vooraleer het in druk gaat, zijn er dus veel verschillende mensen bij de realisatie

van je boek betrokken. Kies je ervoor om in eigen beheer uit te geven, ga dan ook zo te werk. Raadpleeg kritische lezers, taalfreaks en/of een vormgever. Je kunt ook mensen tegen betaling inhuren om je vakkundig bij te staan. Verschillende selfpublishingbedrijven, zoals Skribis of Create My Books, bieden ook eindredactie of vormgeving aan tegen extra betaling. Uitgeven is dus ook investeren.

## 2. Begin klein.

Het voordeel van uitgeven in eigen beheer is dat je bij verschillende online selfpublishingplatformen slechts vijf of tien exemplaren van je boek kunt bestellen. Je hoeft dus niet ineens je kelder vol te stouwen met een stevige voorraad. "Als je geen netwerk hebt, moet je opletten," zegt Anneleen. "Ik was immers bevoorrecht met een netwerk en een vraag in de markt die ik al jaren aanvoelde."



© Dmitry Ratushny

Nog een voordeel van starten met een kleine oplage: stel dat er toch nog een dt- of spelfout in je boek staat, dan pas je het digitale bestand aan en ontvangt de volgende lezer, die het boek on demand bestelt, een foutloos exemplaar.

## 3. Haal de verkoper in jezelf naar boven.

In 2017 brachten meer dan 7000 Vlaamse auteurs een boek uit. Aandacht krijgen voor jouw exemplaar is dus geen sinecure. Geeft een erkende uitgeverij je boek uit, dan zal een goede pers- en promotieverantwoordelijke er een sport van maken om je boek zoveel mogelijk in de media te krijgen. Bovendien brengt de uitgeverij jouw titel ook onder de aandacht bij diverse boekverkoopkanalen zoals de boekhandel, internetshops, warenhuizen en speciaalzaken. Bij een selfpublishingbedrijf ben jij naast schrij-



ver en uitgever ook verkoper. Dat vraagt tijd en een goed doordachte strategie. Inzetten op social media, anderen laten vertellen hoe goed je boek is en de pers overtuigen van de nieuws waarde van je boek, zijn een must als je veel free publicity wilt die ongetwijfeld tot nieuwe lezers leidt. Anneleen Bru nam een PR-specialist onder de arm die haar o.a. introduceerde bij Van Gils en Gasten.

## 4. ISBN is een passief codenummer geen verkoopsinstrument.

Een ISBN is een passief codenummer, zoals de streepjescode op een bus melk, dat bedoeld is om logistiek en distributie in het boekenvak vlot te laten verlopen. Een ISBN kun je kopen op boekenvak.be. Het geeft echter geen enkele inhoudelijke of promotionele meerwaarde aan jouw boek.

## 5. Kies realistische verkoopkanalen.

Komt jouw boek uit bij een erkende uitgeverij, dan regelt zij de verspreiding naar de boekhandels. Geef je uit in eigen beheer, dan zal je de boekhandelaar eerst moeten overtuigen van de kwaliteit en het marktpotentieel van je boek. Is dat gelukt? Dan mag je vijf á tien exemplaren in depot achterlaten. Een boekhandel is een commerciële onderneming. Een boekhandelaar, hoe sympathiek ook, verwacht dan ook een

boekhandelskorting van minimaal 40% als jouw boek over zijn toonbank gaat. Stel dat je roman voor 15 euro in de winkel ligt, dan krijg jij 9 euro per verkocht exemplaar. Voor het aantal verkochte exemplaren verwacht de boekhandel een factuur. Om een factuur te kunnen maken, heb je een ondernemingsnummer nodig. Geen factuur, geen afrekening, want dan kan de boekhandelaar het niet in zijn boekhouding verwerken. Wil je in meerdere boekhandels liggen, herhaalt dit proces zich dus meerdere keren. Houd daarbij rekening dat een doorsnee boek opsturen al gauw 3,70 euro per stuk kost. Meer realistische verkoopkanalen voor wie in eigen beheer uitgeeft, zijn dan ook de webshops die verschillende selfpublishingbedrijven, zoals Skribis en Create My Books online aanbieden. Bestelt iemand jouw boek, dan handelen zij het drukken en verzenden af. Jij krijgt een bepaald percentage royalty's op elk verkocht exemplaar.

## 6. Lees de kleine lettertjes.

Erkende uitgeverijen gebruiken een modelcontract dat is uitgewerkt door de Vlaamse Auteursvereniging en dat de rechten en plichten van beide partijen vastlegt zoals o.a. royalties, exploitatie van nevenrechten (vertaling, opname in bloemlezingen, voorpublicaties...), uitbetaling rechten, bescherming auteursrechten, enz. Selfpublishing-uitge-

verijen hanteren vaak eigen contracten die heel wat aspecten niet regelen en dus tot discussie kunnen leiden. Lees heel aandachtig het contract en leg het bij twijfel voor aan een specialist.

## 7. Denk na over je schrijfcarrière.

Wil je als schrijver een literaire loopbaan uitbouwen? Dan is het goed om te weten dat recensenten niet tuk zijn op uitgaves in eigen beheer. Het zal dus heel moeilijk worden om een stuk te krijgen in een gerenommeerde krant of tijdschrift. Daarnaast komen schrijvers die in eigen beheer hebben uitgegeven, ook niet in aanmerking voor bijvoorbeeld werkbeurzen, productiesubsidies of de auteurslezingenlijst van het Vlaams Fonds voor de Letteren, het steunpunt voor de professionele auteur. Laat je hierdoor echter niet ontmoedigen om je eigen weg te gaan. Naast Anneleen Bru, die non-fictie op de markt bracht, zijn er ook verschillende fictie-auteurs die met een boek in eigen beheer bijzonder goede resultaten halen, zoals bijvoorbeeld Greet Ilegems met het Young adult debuut *De kleuren van het licht* en Pascale Perard wiens roman *AG* ook verfilmd werd. Anneleen Bru zou zo opnieuw kiezen voor een uitgave in eigen beheer: "Lezers van mijn boek zeggen: 'Ik hoor je babbelen'. Door volledig mijn eigen goesting te hebben gedaan, is het mijn tekst en mijn boek gebleven. Dit heeft mijn stoutste dromen overtroffen! Ik denk trouwens dat er heel veel ideeën zijn, kennis en expertise, die echt wel waardig zijn, nu niet op de markt komen. Omdat mensen denken: ik wil niet gaan leuren met mijn verhaal. Dat is zo jammer!"

## MEER WETEN?

Op 1 december organiseert Creatief Schrijven vzw in de bibliotheek van Genk een snelcursus *Uitgeven in eigen beheer*. Check [creatiefschrijven.be](http://creatiefschrijven.be) Op de Schrijfdag vond een infosessie plaats 'Baas over eigen boek' met o.a. Anneleen Bru te herbeluisteren op [soundcloud.com/creatief-schrijven](https://soundcloud.com/creatief-schrijven).