

## Steeds simpeler en goedkoper

Zelf uitgeven is niet nieuw, maar wel makkelijker dan het ooit was. En goedkoper. Bij de meeste aanbieders moet je nog flink wat geld neertellen: 150 boeken van 200 bladzijden kosten bij **zelfjeboekuitgeven.nl** en **eigenboekuitgeven.com** nog zo'n 1.435 euro. Bij nieuwere initiatieven als **mijnbestseller.nl** en **Brave New Books** hoef je geen opstartkosten te betalen: drukken gebeurt *on demand*, dus: wanneer iemand een boek bestelt, gaat de drukpers draaien.

## Achtergrond //

Vanaf vandaag is het Boekenweek, het hoogtepunt van het jaar voor de grote uitgeverijen. Maar een boek uitgeven, dat kan je ook prima zelf. Schrijver ben je al voor 12,75 euro.

tekst **Thomas de Veen** illustraties **Marika Knaapen**

... du plafond de  
x d'habitation acces...res de... a commer-  
prime à 600 F le mètre carré est subordonné  
us :  
locaux d'habitation supérieur au nombre des  
...anda-t-elle.  
es et se met de  
ans les ore  
cha malgré  
silhouette de Pierre à travers les buissons qui m  
communs. Mme de Favières l'observa pendant quelq  
et reprit :  
J'ai encore un service à vous demander. Vous déplaira  
Tours cet après-midi ?  
J'en serais enchantée.  
Oh ! Il ne s'agit pas exactement d'une partie de plaisir  
in programme de courses à faire : des livres, de la laine à  
régler... Et je ne me sens guère d'humeur à  
I'ai pensé que peut-être, après  
petite Parisienne comme vous  
it jours d  
plaisi  
le car de deux heures.



# De doe-het-zelf schrijver

**Z**e vroegen mij er geld voor. Drieduizend euro”, vertelt Hugo Verkley. Een paar jaar geleden had hij een plan om een interviewboek maken over dakloze jongeren in Nederland. Hij benaderde uitgevers. Een paar toonden interesse, met een enkele voerde hij serieuze gesprekken. „Maar ik ben onbekend en ik snap wel dat het wat minder gaat in de boekenindustrie. Dat mijn boek het risico liep dat het de uitgever alleen maar geld zou kosten. Daarom vroegen ze geld om het boek te kunnen uitgeven. Ze adviseerden me om fondsen aan te schrijven, maar die subsidies zouden dan wel rechtstreeks in de zak van de uitgever verdwijnen.”

Dáár had hij geen zin in. De literaire ambities van Wouter Joosen waren ook een beetje „doodgebloed”, vertelt hij. Enkele jaren geleden schreef hij het boekje *50 Gasten*, een bundel verhalen over zijn werk in de horeca. „Ik schreef ze voor mezelf, om de frustraties van de dag te uiten. Ik merkte dat die verhaaltjes goed vielen bij collega’s en m’n baas vond ze zo leuk dat hij er een paar liet drukken. Niet veel hoor, vijftientig of zo.”

Een volgende stap kwam er niet: geen uitgever was erin geïnteresseerd. „Het paste niet in hun fonds, zeiden ze. Tja, het is natuurlijk niet echt fictie en niet echt non-fictie. Net niks eigenlijk”, lacht hij.

Dus, toen de kans zich voordeed, ging hij het maar zelf doen. Zelf uitgeven.

Dat - in de branche heet het *self-publishing* - staat niet erg hoog in aanzien. Bij managementboeken komt het veel voor: breng je eigen boek uit en je kun jezelf profileren als expert. Uitgaven ‘in eigen beheer’ gelden zelden als waardevol of

‘goed’. Anders zou een uitgever er wel iets in gezien hebben, toch? Er zijn succesvolle uitzonderingen. Dat E.L. James grote opwinding veroorzaakte voordat er een uitgever aan te pas kwam, en dat dieetschrijfster Sonja Bakker als zoete broodjes verkocht terwijl ze haar uitgeefzaakjes zelf regelde? Dat bewijst nog niets. Daar stonden immers ook wel héél veel flops tegenover.

Flops? Peter Paul van Bekkum ziet het anders. Hij is de man achter Mijnbestseller.nl, het ‘platform’ waar mensen hun zelfgeschreven boek kunnen laten verschijnen als e-boek, of als gedrukt papieren boek. Hij vergelijkt het met voetbal. Hij vraagt om een velletje papier en krabbelt een piramide, die hij onderverdeelt in lagen. „Het bovenste puntje is de eredivisie, dat zijn de bekende schrijvers. De onderste laag, dat zijn de amateurs. Zeg maar: de vierde klasse op zaterdagmiddag. Zij zullen nooit profs worden. Maar is dat erg? Ze houden van voetballen.”

En, zegt Van Bekkum, iedere prof moet érgens beginnen. Hij wijst weer naar zijn tekening: tussen de top en de onderlaag zitten, ja, nog veel meer lagen. „Je merkt inderdaad dat uitgevers niet meer zo gemakkelijk investeren in een schrijver die er nog niet helemaal is. Daar is geen tijd of geld voor.”

### Tekst uploaden, omslagje erbij

Afgelopen zomer ging Mijnbestseller.nl een alliantie aan met Singel Uitgevers en bol.com. Daaruit werd Brave New Books geboren, een digitaal uitgeefplatform. „Als je kijkt naar de tophonderd van Amazon, dan zie je dat tussen de 25 en 30 procent van de titels *self-published* zijn, of titels die hun oorsprong hebben in *self-publishing* en later door uitgevers opgepikt zijn. Dat zijn

titels waar wij niet altijd naar hebben gekeken”, lichte directeur Paulien Loerts van Singel Uitgevers destijds toe - onder die naam vallen ook de uitgeverijen van Arnon Grunberg, Franz Kafka en Francine Oomen. „Met Brave New Books gaan we op zoek naar nieuw talent.”

Brave New Books groeide snel uit tot een populaire plek voor *self-publishing*: inmiddels zijn er zo’n 1.000 boeken mee gepubliceerd (en er zijn 7.000 accounts van aspirant-schrijvers aangemaakt). Het zijn veel managementboeken, van mensen die hun zakelijke ideeën presenteren met een kaftje eromheen. Het zijn ook veel familie-verhalen, en romans - en ook de boeken van Hugo Verkley en Wouter Joosen.

Een grote stap is het niet: tekst uploaden, omslagje erbij ontwerpen (en dat kun je tegen betaling ook laten doen), flaptekst schrijven, klik op ‘Publiceren’ en klaar. Een grote investering is het evenmin: het kostte hen 12,75 euro - de prijs voor het aanvragen van een ISBN-nummer, de streepjescode voor boeken. Verder betaalt gewoon de boekenkoper: wordt er een boek besteld, dan wordt het gedrukt.

Maar duizend uitgegeven boeken zijn nog geen duizend bestsellers - hoe krijg je je boek bij de lezers? Dat moeten de Brave New Books-vrijbuiters zelf doen. Tenminste: Wouter Joosen en Hugo Verkley kozen er allebei voor om niet bij te betalen voor professionele begeleiding. Maar nee, geven ze toe, het loopt nog niet storm. Wouter Joosen: „Ik had wel een klein beetje ervaring met marketing, dus ik heb een Facebookpagina aangemaakt voor *50 Gasten* waar ik vaak berichtjes op zet. En vrienden, kennissen en familie kochten het ook. Via hen kun je weer andere mensen bereiken.”