

Van passie naar boek

# **VAN PASSIE NAAR BOEK**

**EEN STAPPENPLAN OM JE BOEK TE  
SCHRIJVEN EN ZELF UIT TE GEVEN**

Hanneke de Wit  
Tangram Studio



**Tangram**  
Studio

*Grafisch ontwerpbureau  
met een passie voor boeken*

Eerste druk, maart 2020

© 2020 Hanneke de Wit, Tangram Studio

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt, in enige vorm en op enige wijze, zonder voorafgaande toestemming van de auteur.

ISBN: 978-90-819955-8-0

NUR: 802 (800, 801)

Auteur: Hanneke de Wit

Ontwerp en illustraties: Tangram Studio

Redactie: Nathalie Van De Walle

Drukwerk: Grafistar

Lettertypes: Meta Serif Pro, Erik Spiekermann; Museo Sans, Jos Buivenga;

Marydale, Brian Willson

**[www.vanpassienaarboek.nl](http://www.vanpassienaarboek.nl)**

# INHOUDSOPGAVE

<b>VOORWOORD</b>	<b>9</b>
<b>INLEIDING</b>	<b>13</b>
In eigen beheer uitgeven of via een uitgever?	15
<b>DEEL 1</b>	
<b>SCHRIJVEN</b>	
<b>1. VOORDAT JE BEGINT MET SCHRIJVEN</b>	<b>25</b>
Een boekconcept maken	26
De voorlopige indeling	41
De titel en flaptekst	43
Een planning maken	48
<b>2. JE BOEK SCHRIJVEN</b>	<b>54</b>
Je schrijfstijl bepalen	55
Structuur geven aan je verhaal	68
Afronden	74
<b>3. JE BOEK LATEN REDIGEREN</b>	<b>75</b>
Inhoudelijke redactie	77
Stilistische redactie	78
Eindredactie	79
<b>4. AANLEVEREN AAN JE ONTWERPER</b>	<b>84</b>
Vorbereiden op de opmaak	85

## DEEL 2

# ONTWERPEN

<b>5. DE ONDERDELEN VAN EEN BOEK</b>	<b>93</b>
Het omslag	94
Het voorwerk	98
De inhoud van je boek	101
Het nawerk	103
<b>6. DE ONDERDELEN VAN EEN PAGINA</b>	<b>106</b>
Hoe een pagina wordt opgebouwd	107
<b>7. DE OPMAAK VAN EEN BOEK</b>	<b>114</b>
Lettertypes	115
Tekstelementen	122
Leestekens	124
Opmaakregels	128
<b>8. GEBRUIK VAN BEELD</b>	<b>133</b>
Foto's en andere rasterafbeeldingen	134
Illustraties en andere vectorbestanden	138
<b>9. CORRECTIES</b>	<b>140</b>
De correctierondes	141
Correcties aangeven in de proeven	142
Veel voorkomende fouten	143
Akkoord geven	150
<b>10. EEN EPUB VAN JE BOEK LATEN MAKEN</b>	<b>151</b>

## DEEL 3

# Drukken

<b>11. DE PRODUCTIE VAN JE BOEK</b>	<b>157</b>
Binnenwerk	158
Omslag	162
Papier	173
Bedrukking	177
Veredeling	184
<b>12. EEN DRUKKER KIEZEN</b>	<b>191</b>
Offset of digitaal drukken?	192
Een keuze maken	195
<b>13. JE BOEK LATEN DRUKKEN</b>	<b>202</b>
Het binnenwerk drukklaar laten maken	203
Het omslag drukklaar laten maken	209
Je boek bij de drukker aanleveren	214
De levering van je boeken	216

## DEEL 4

# UITGEVEN

<b>14. VOORBEREIDINGEN OM JE BOEK TE VERKOPEN</b>	<b>221</b>
Een ISBN voor je boek	222
De prijs van je boek	227
De distributie van je boek via het CB	236
<b>15. JE BOEK VERKOPEN</b>	<b>240</b>
Via je eigen website	241
Via het CB	247
Via boekwinkels	248
Via een onafhankelijke distributeur	254
Via wederverkopers	254
Zelf verkopen via Bol.com	256
Via Managementboek	257
Rechtstreeks verkopen aan bedrijven en instellingen	258
Je boek in de bibliotheek	259
<b>16. DE PROMOTIE VAN JE BOEK</b>	<b>264</b>
Als je nog bezig bent met je boek	268
De verschijningsdatum	280
Als je boek al een tijdje op de markt is	287
<b>NAWOORD</b>	<b>289</b>
<b>DANKWOORD</b>	<b>291</b>
<b>OVER DE AUTEUR</b>	<b>295</b>
<b>TREFWOORDENREGISTER</b>	<b>297</b>

## VOORWOORD

Wat herinner ik me dat magische gevoel nog goed, toen ik mijn eerste boek voor het eerst 'ontmoette'! Die zonnige novembermiddag kwam er een grote vrachtwagen voorrijden, en de chauffeur zette een pallet vol dozen op de stoep. Die moesten voorlopig maar even op een grote stapel midden in de woonkamer wachten, want het enige wat ik nu wilde doen, was een doos opentrekken en het eerste boek tevoorschijn halen.

Dat spannende moment, waarop ik twijfelde of ik het wel open zou durven doen... Stel je voor dat al die dozen vol zouden zitten met boeken met een gigantische fout erin!

Natuurlijk duurde dat niet lang, want ik brandde van nieuwsgierigheid. Meer dan twee jaar was ik ermee bezig geweest. Al die tijd had het in mijn hoofd geleefd, en op mijn beeldscherm langzaam maar zeker vorm gekregen, en nu wilde ik het openslaan en eindelijk zien hoe het was geworden.

Met een grote glimlach op mijn gezicht bladerde ik mijn boek door, dat in het echt zo veel mooier bleek dan in mijn verbeelding. Een boek heeft iets magisch. Het doet iets met je. De structuur, de geur van het drukwerk, de manier waarop het gebonden is, en het omslag dat alles omvat en beschermt. Opeens was mijn idee 'echt' geworden, en kon ik er mensen blij mee gaan maken.

Ik had iets gemaakt wat zij graag wilden hebben, wat ze kon helpen, en wat ze een plek in hun boekenkast wilden geven. Niet alleen ik keek vol verwachting uit naar dit boek, maar ook alle mensen die al die tijd zo had meegeleefd, me maandenlang steeds had gevraagd wanneer het er eindelijk zou zijn, en het weken geleden al had besteld. Eindelijk kon ik ze hun boek gaan sturen.



De dozen konden natuurlijk niet lang zo midden in de kamer blijven staan. Dat werd dus zwoegen, want ze moesten allemaal naar de zolder, waar ik ze in een hoek van mijn studio zette. Gelukkig had ik ruimte genoeg en vond ik het heerlijk om er tegenaan te kijken. Ze stonden op een enorme stapel, tot tegen het schuine dak. Het leken misschien hele gewone bruine dozen, maar ik zag alleen mijn levenswerk: het boek waar ik mijn ziel en zaligheid in had gelegd.

Hoe mooi is het dat ik nu, jaren later, anderen hetzelfde gevoel kan geven. Klanten die ik heb geholpen hun droomboek te maken, bij wie na maanden hard werken ook een vrachtwagen vol dozen voor is komen rijden. Dozen vol passie, vol dromen die op papier zijn gezet en waar zijn gemaakt. Want heel veel mensen verlangen ernaar om een boek te schrijven, maar er zijn er maar weinig die de sprong wagen en het echt durven te *doen*.

Daar wil ik graag verandering in brengen. Omdat ik weet dat er niets mooiers is dan je hart te volgen en te doen waarvoor je op deze wereld bent gezet. Maar ook omdat ik weet dat het voelt als een bevalling, een zware, maar prachtige klus die je meer voldoening zal geven dan je je ooit zou kunnen voorstellen. En ja, ik weet dat er lef voor nodig is. Want ga je dat helemaal zelf doen dan? Is het niet verstandiger om een uitgever te zoeken?

Nog niet zo heel lang geleden was het voor weinig mensen weggelegd om zelf een boek uit te geven. Het was onmogelijk om een klein aantal boeken te laten drukken en hoe kon je een grote, kostbare voorraad verkocht krijgen? De enigen die dat precies wisten waren uitgevers en boekhandels, die een eigen besloten wereldje vormden. Het was niet makkelijk om je boek via een gerenommeerde uitgever uitgegeven te krijgen, maar eigenlijk was er geen andere weg om je boek zichtbaar te krijgen voor een groot publiek.

Hoe anders is dat nu! Want hoewel de wereld van de traditionele uitgevers en boekhandels langzaam maar zeker begint te veranderen, kun je dankzij het internet en social media zelf je eigen publiek creëren en je doelgroep rechtstreeks bereiken. Dat gaat niet vanzelf, maar met jouw passie en doorzettingsvermogen is het heel goed mogelijk om je boek zelf te promoten en te verkopen.

Dat geweldige gevoel van voldoening gun ik jou ook, en met de tips uit dit boek gaat dat je zéker lukken. Ruim baan dus voor jou om je boek te gaan schrijven en uit te geven!

## INLEIDING

**Jij wilt een boek schrijven, of misschien ben je al bezig of heb je het zelfs al geschreven. Het kan ook zijn dat je alleen nog maar een vaag idee hebt en je afvraagt af of er wel animo voor zal zijn. Juist als dat het is wat je tegenhoudt, raad ik je aan om verder te lezen. De werkbladen helpen je te ontdekken wie je doelgroep is en wat jij hebt toe te voegen aan bestaande titels. Want iedereen die een verhaal te vertellen heeft kan een boek schrijven. De kunst is vooral om de juiste insteek te vinden.**

In het eerste deel van dit boek vertel ik hoe je je voorbereidt op het schrijven, hoe je een boekconcept maakt en op welke manier je je project aanpakt, zodat je op een gestructureerde manier aan het werk kunt. Ik laat zien hoe je een levendige tekst schrijft die aanspreekt. Vervolgens bespreek ik de meest gemaakte fouten én het belang van een vlekkeloos manuscript, en help ik je om structuur aan te brengen in je tekst en in de indeling van je boek. Want structuur is onmisbaar als je je lezers op een heldere manier door je verhaal wilt leiden. Tot slot behandel ik de verschillende vormen van redactie en vertel ik je hoe je je tekst het beste aan kunt leveren bij je ontwerper, zodat die er zo efficiënt mogelijk mee aan de slag kan.

Vervolgens komt de opmaak van je boek aan bod. Want als je je boek in eigen beheer uitgeeft, ben je bij alle onderdelen van het proces betrokken. Om dat in goede banen te kunnen leiden, is enige basiskennis bijzonder handig. In het tweede deel bespreek ik daarom de verschillende onderdelen waaruit een boek bestaat, uit welke elementen de pagina's van een boek worden opgebouwd, en hoe een goed opgemaakte tekst in elkaar zit. Ten slotte komen de correcties aan bod. Dat is de fase waarin jij alles wat je ontwerper heeft opgemaakt controleert. Je bespaart veel tijd als je de correctierondes efficiënt aanpakt, wat kan met mijn tips en handvatten.

Hetzelfde geldt voor het drukwerk, dat in het derde deel wordt besproken. Ik vertel je hoe je een drukker kiest voor je project, en waar je op moet letten wanneer je prijzen opvraagt en vergelijkt. Je kunt je boek op verschillende manieren laten afwerken. Ik laat je zien wat van belang is bij het maken van je keuze, waarbij zowel de uitstraling van je boek als de prijs van het drukwerk aan bod komen. Want elke keuze die je maakt heeft invloed op hoe je boek overkomt op je lezer, maar ook op de prijs van het drukwerk. Ik eindig met uitleg over de bestanden die je naar de drukker stuurt, want om alles zo goed mogelijk volgens planning te laten lopen, is het fijn als je van tevoren precies weet waar je op moet letten.

Het laatste deel is gewijd aan het verkopen en promoten van je boek. Ik vertel je alles wat je moet weten als je je boeken wilt laten distribueren door het CB, en wat erbij komt kijken als je je boek verkoopt via je eigen webshop en/of via wederverkopers. Er zijn een paar belangrijke wetten en regels op het gebied van Nederlandstalige boeken, die je moet kennen als je zelf gaat uitgeven. Ook die komen aan bod, zodat je niet wordt verrast en in de problemen komt doordat je per ongeluk een van deze regels hebt overtreden.

Ten slotte leg ik uit hoe je je boek kunt inzetten als marketingtool. Want als jij een boek uitgeeft voor je bedrijf, of het nou een managementboek is of iets heel anders, dan is het niet alleen een aanvulling op je aanbod, maar ook een nieuwe manier om jezelf en je bedrijf te promoten.

## **IN EIGEN BEHEER UITGEVEN OF VIA EEN UITGEVER?**

In welke schrijffase je je ook bevindt, uiteindelijk komt er een moment waarop je moet beslissen of je je boek zelf gaat uitgeven of via een uitgever. Er zijn verschillende mogelijkheden die allemaal hun voor- en nadelen hebben en je kunt ook kiezen voor een combinatie.

Om je op weg te helpen beschrijf ik eerst de werkwijze van de traditionele uitgevers. Daarna komen uitgeefplatforms aan bod, en als laatste waar het in dit boek om draait: je boek in eigen beheer uitgeven. Want als je een boek voor je bedrijf schrijft, wil je zo veel mogelijk zelf in de hand houden. Je bent per slot van rekening niet voor niets ondernemer, en jij weet het best hoe een boek iets voor je kan doen en op welke doelgroep je je wil richten.

### **Traditionele uitgevers**

Het is niet makkelijk om je boek via een traditionele uitgever te laten uitgeven. Omdat traditionele uitgevers de investering moeten doen, kijken ze kritisch welke titels ze wel en niet zullen uitgeven, en schatten ze op basis van hun ervaring in hoe succesvol je boek zal worden. Een echte uitgever draagt alle financiële risico's. Hij zorgt voor een goede redactie, het drukwerk en het ontwerp. Hij promoot je boek en zorgt dat het in zo veel mogelijk boekwinkels en online boekhandels komt te liggen. Al mag een nieuwe, nog onbekende auteur daar niet te veel van verwachten, aangezien niet de uitgevers maar de winkels bepalen welke boeken zij wel en niet inkopen.

In ruil voor de investering en het risico dat hij draagt, krijgt de uitgever het grootste deel van de opbrengst van jouw boek. Als auteur ontvang je royalty's, die voor een onbekende schrijver meestal maximaal 10% van de netto winkelprijs per verkocht boek bedragen. Dat betekent dat als je boek wordt verkocht voor € 19,95, daar eerst € 1,65 btw (9%, in België is het 6%) van af gaat. Van de resterende € 18,30 ontvang jij 10%, dus € 1,83. Worden er 1.000 boeken verkocht, dan levert jou dat slechts € 1.830 op.