

Uitgeven in eigen beheer is een avontuur, maar het geeft ook heel veel vrijheid. Ik verzamelde deze tips voor het uitgeven van kinderboeken:

- Echt een meerwaarde: laat iemand de eindredactie doen. Ik heb zelf Beatrijs Peeters nu, warm aanbevolen!
- Een goeie illustrator en iemand voor de lay-out is natuurlijk ook belangrijk. Wij maken alles in Indesign en Photoshop.
- Illustrator: Katrien Benaets, katrien.benaets@telenet.be Facebook: Trienie illustreert en dingest, Instagram: [katrien_benaets_illustrator](https://www.instagram.com/katrien_benaets_illustrator)
- Drukker in binnenland: ik zat bij Chapo in Hasselt, vraag naar Rudi.
- Durf je een buitenlands avontuur aan? Contacteer dan EPG via www.epg-online.be. Igor is daar je contactpersoon. Hij werkt met buitenlandse partners. Groot prijsverschil, maar wel een pak spannender ;-)
- Binnen- en buitenland: Vanaf 500 exemplaren zakt de prijs. Ik laat meestal 700 à 1000 exemplaren maken.
- Met Printing On Demand, heb ik geen ervaring. Ik denk dat het wel interessant kan zijn voor kleinere oplages.
- Heb je een opslagruimte waar de boeken goed bewaard kunnen worden?
- Boekenbank: hier vraag je je isbnnummer aan. Deze heb je nodig als je wil verkopen op Bol en andere platformen. Je hebt dat op een dag. Ben je van plan om meerdere werken te publiceren? Vraag dan een reeks aan. Je krijgt dan een uitgeverprefix.
- Na publicatie: binnen de twee weken moet je twee boeken sturen naar de Koninklijke Bibliotheek van België, wettelijk depot. Je vindt de invulformulieren online. Je moet deze in tweevoud meesturen en hopen dat je eentje terugkrijgt. ;)
- Facebook/Instagram is alles voor mij qua pr. Mensen volgen graag het ontstaan van het boek en je probeert zoveel mogelijk likes op te bouwen voor de lancering. Ik neem ook vaak contact met allerlei groepen die rond mijn onderwerpen gaan of post er zelf iets in rond het boek.
- Je kan de regionale kranten contacteren, meestal vind je daarvan wel een lijst op de site van je stad. Je maakt een persbericht en stuurt het naar ze allemaal.
- Meedoen aan beurzen/marktjes helpt je met de verkoop. Check altijd eerst het standgeld. ;) Ik doe er gemiddeld twee per maand, zeker met de feestdagen.
- Organiseer al eens eens een wedstrijd of werk samen met grote spelers op Facebook of Instagram, in jouw vakgebied.
- Schrijf bibliotheken aan of vraag aan mensen om het boek aan te vragen in hun bib.
- Ik probeer mensen zoveel mogelijk rechtstreeks te laten bestellen en geef dan een cadeautje extra. Iedereen krijgt een antwoordje met de nodige info.
- Boekhandels: je boeken liggen niet zomaar in boekhandels. Je kan er zelf contacteren. Mensen kunnen je boek wel via hen bestellen, je verliest dan 35 tot 45%. Hou daar rekening mee bij je prijszetting.
- Ik verkoop online bij Standaard Boekhandel. De bestelling komt binnen na middernacht. Je zendt je boeken naar het magazijn in Temse en van daaruit vertrekt het dan naar de winkel van de klant.
- Bol houdt 15% in en is op dat vlak interessanter als je je verzending zelf doet, enkel België. Je kan er voor kiezen om Bol de verzendingen te laten doen, ook naar NL. Minpuntje: Het magazijn is in NL. Je betaalt liggeld per boek per dag.

- Alternatief voor NL: Proxis Ze leveren ook in België en houden 15% in. Contactpersoon daar: Jurgen Slegers.
- Zelf verzenden: zoek goed verpakkingsmateriaal. Ik gebruik MyParcel als pakketdienst en luchtkussenenveloppen, brievenbusdozen of grotere exemplaren van Bol, Rajapack of Discountoffice.
- Bubbelpastic haal ik bij een bevriende meubelzaak.
- Ik werk ondertussen nog 60% en doe dit in bijberoep met BTW-nummer.
- Waarom geen uitgever? Het is niet makkelijk om er een te vinden, je krijgt zelf 10% en na 3 maanden is je boek 'dood' voor hen. Ik ben iemand die zelf graag controle houdt, mijn binding met de boeken is ook te groot om ze 'af te staan'.
- Toch een uitgever? Boekscout kan dan mss een gulden middenweg zijn. Of uitgeverij Charlotte, Ramsel?
- En het belangrijkste ... Ben je bereid om niet alleen te schrijven, maar ook alle beslissingen te nemen en daar volle verantwoordelijkheid voor te dragen, een website te (laten) bouwen en te onderhouden, papierwerk erbij te nemen (ook met een boekhouder), elke dag iets te posten op sociale media, zeer bereikbaar te zijn, te zeulen met dozen, de voorraad bij te houden (leve Excel), dagelijks naar de post te rijden (hopelijk), om te gaan met retours en beschadigingen, verkooppunten te zoeken en te bevoorraden, contact te zoeken met pers, te netwerken, ...?

Voor de rest: doorzetten en heeeel hard werken ;-). Maar het is wel de moeite. Succes!