

Eseline Knuttel
DE KINDERBOEK
UITGEVER



Haarlem, € 7,95, 80 pagina's. ISBN 90 75689 09 8.	Dordrecht, € 7,95, 80 pagina's. ISBN 90 75689 30 6.	Delft, € 7,95, 80 pagina's. ISBN 90 75689 13 6.	Leiden, € 7,95, 80 pagina's. ISBN 90 75689 17 9.	Gouda, € 6,95, 64 pagina's. ISBN 90 75689 16 0.	Schiedam, € 6,95, 64 pagina's. ISBN 90 75689 15 2.
---	---	---	--	---	--

Kinderstadsgidsen. Diverse auteurs, 1e druk 1999, uitgeverij de Inktvis. Te koop: via www.inkvis.nl.

Kinderen vanaf acht jaar ontdekken aan de hand van de anderhalf uur durende wandeling die in de kinderstadsgids staat beschreven (inclusief uitklapcover met plattegrond en tijdbalk), de 'stadse geheimen' van de beschreven plaats.



"Ik had zin iets nieuws te ondernemen. Al jaren werkte ik met kinderboeken. Eerst kort in het onderwijs, daarna in de bibliotheek. Ik wist veel over deze boeken, maar niet hoe ze tot stand kwamen. Ik besloot de parttime opleidingen tot uitgever en bureauredacteur aan de Boekacademie in Amsterdam te volgen. Zal ik bij een uitgeverij solliciteren, dacht ik nadat ik een jaar later de papieren op zak had. Maar waarom niet zelf een uitgeverij beginnen? Ik ben geen zakenvrouw, maar leerde in de opleiding alles over begroten en calculeren. Ik ben het avontuur toen voorzichtig begonnen met de serie

Boekje open. Ik had geen startkapitaal, wél veel verstand van jeugdliteratuur. Door mijn ruime ervaring wist ik precies waar op het gebied van kinderboeken vraag naar was: een gids voor ouders en leerkrachten waarin ze kinderboeken over een bepaald thema konden vinden. Mijn eerste *Boekje open* had als thema 'Lichamelijke handicaps'. Het geld om het boek te produceren, haalde ik binnen via subsidies van twee fondsen: de Nederlandse Stichting voor het Gehandicapte Kind (NSGK) en de Johanna Stichting. Vooraf inventariseerde ik welke fondsen bij het thema van mijn boek pasten en schreef hen aan. Bij interesse presenteerde ik mijn plan waarin

Aantal verkocht: 12.360 (Haarlem), 4770 (Dordrecht), 3360 (Delft), 3250 (Leiden), 1770 (Gouda), 1580 (Schiedam) Herdruk: 1x kinderstadsgids Haarlem, 1x kinderstadsgids Dordrecht Productietijd: per gids 7 maanden (6 gidsen in ruim 2 jaar tijd: 1999-2001)

'Een boekproductie heb je nooit honderd procent onder controle. Die spanning is niet altijd prettig, saai wordt het in ieder geval nooit'

het boek beschreven stond, de doelgroep, de pr-strategie en het kostenplaatje (met de verwachte kosten en opbrengsten. Voor het tekort vroeg ik subsidie aan). Na acht maanden, in juni 1996, hield ik de titel in mijn handen. Ik had het laten schrijven door een auteur uit mijn netwerk. De drukker koos ik na verschillende offertes vergeleken te hebben. Ik bekeek het boek en zag dat het niet goed gedrukt was. Dit was mijn eerste kennismaking met de minst leuke kant van mijn vak. Er kan altijd iets misgaan, zelfs al zit je bovenop het productieproces. Als er iets goed misgaat, dan is dat meestal aan het eind van het proces. De coverkleuren waren niet goed gedrukt. Voordat ik het uitgeefvak instapte, dacht ik dat ik niet op mijn strepen durfde te staan. Maar dat bleek geen enkel punt. Ik was zo kwaad op de drukker, dat deze het meteen opnieuw heeft gedrukt. En erna nog een keer... want er was iets mis met het formaat van het boek. Zo beleefde mijn eerste boek al direct drie drukken... Omdat je een boekproductie nooit honderd procent onder controle kunt hebben, zorgt dat soms voor een grote spanning. Niet altijd prettig, maar mijn werk is in ieder geval nooit saai. *'Never a dull moment'* roep ik maar.

In vier jaar tijd maakte ik vijf titels in de *Boekje open*-serie. Ik liet er elke keer duizend drukken. De mailingbrief om promotie te maken, ondertekende ik met de hand om het een persoonlijke touch te geven. Deze stuurde ik heel gericht naar organisaties en scholen die affiniteit hadden met het thema. Ik ben zelfs een dag op en neer gereisd naar Antwerpen om in de bibliotheek Vlaamse organisaties op te zoeken die zich bezighielden met het gehandicapte kind. Dat was nog voor het tijdbesparende internettijdperk. In de mailing verwerkte ik een bestelformulier. Een dag nadat ik de mailings verstuurd had, ging voor het eerst de telefoon. Van tevoren had ik nagedacht hoe ik zou opnemen. 'Uitgeverij de Inktvis!' Een mevrouw uit Limburg

'Uitgeverij de Inktvis [-] is begonnen met de publicatie van een aantal jeugdgedichten die niet alleen informatief, maar ook op zulke amusante wijze verhalen, dat ik ze persoonlijk lees als een spannend jongensboek.'
(*Telegraaf*, 25 maart 2001)

wilde mijn boekje bestellen en vroeg of ze het ISBN nummer moest doorgeven zodat ik de bestelling sneller kon verwerken. Ik antwoordde haar dat me dat heel handig leek, in stilte moest ik lachen. Lang zoeken naar die titel hoefde ik niet, ik had er maar één!

De serie *Boekje open* was voor mij een geweldige vinger-oefening om het uitgeefvak te leren zonder financieel risico te lopen. Ik heb de boekjes bijna allemaal verkocht, een herdruk heb ik nooit overwogen. Alle technische kanten van het vak heb ik op deze manier relatief veilig geleerd. Ik wist nu alles over papersoorten kiezen, het vormgeven en praktische processen als bijvoorbeeld een ISBN aanvragen. In de tussentijd werkte ik nog steeds drie dagen bij de bibliotheek. Alles wat ik aan de boekjes verdiende, investeerde ik weer in de uitgeverij. Ik besloot dat het tijd werd aan het echte werk te beginnen. Al tijdens *Boekje open* had ik het idee kinderstadsgidsen te maken. Ik wilde kinderen nieuwsgierig maken naar de geschiedenis van een stad.



Uitgeven is een wonderlijk mooi vak. Op eigen kracht kun je heel veel voor elkaar krijgen.

Doe je niks, dan gebeurt er niks. Zet je het een en ander in gang, dan ontstaat er zomaar een boek. Ik geef wel eens les aan kinderen over mijn werk en vertel hen dat een uitgever helemaal niks kan. Waarmee ik uiteraard bedoel dat ik niet kan schrijven, tekenen, vormgeven of drukken. Ik zorg dat ik de mensen met elkaar verbind zodat het idee in het hoofd van de schrijver uiteindelijk kan belanden in het hoofd van de lezer. Het is mijn taak te zorgen dat deze mensen goed kunnen werken aan een fantastisch product. Als uitgever durf ik bovendien het risico te nemen een boek in de markt te zetten. Ook bij de kinderstadsgids van Dordrecht, de eerste in de reeks, had ik dit risico verkleind door opnieuw subsidie aan te vragen. Ik had via mijn contactpersoon bij de VVV Dordrecht gehoord dat er een samenwerkingsverband tussen zes

ELSELINE KNUTTTEL (ROTTERDAM, 1955)
WERKTE ALS DOCENTE NEDERLANDS AAN
HET VMBO EN LATER ALS BIBLIOTHECARIS,
GESPECIALISEERD IN JEUGDLITERATUUR EN
LEESBEVORDERING. OP DE EERSTE LENTEDAG
IN 1995 RICHTTE ZE HAAR UITGEVERIJ DE
INKTVIS OP DIE GESPECIALISEERD IS IN
BOEKEN VOOR KINDEREN DIE MOEITE
HEBBEN MET LEZEN. HAAR DEBUUT, EEN
SERIE *KINDERSTADSGIDSEN*, VERKOCHT ZEER
GOED. NAAST HAAR BAAN ALS UITGEVER
WERKT ELSELINE KNUTTTEL TWEE DAGEN
PER WEEK IN DE KINDERBOEKWINKEL
IN DORDRECHT EN IS ZE BEZIG MET DE
AFRONDING VAN DE MASTEROPLEIDING TAAL-
EN DYSLEXIESPECIALIST.

+ Doen

- + Vertrouw op je intuïtie. Bij twijfel: niet doen!
- + Zorg voor persoonlijk contact met iedereen met wie je werkt (van auteur tot distributeur). Het levert naast kwaliteitswinst veel werkplezier op
- + Blijf klein. Je maakt alles mee van het boek, van begin tot eind
- + Besteed werkzaamheden uit
- + Wie niet groot is, moet gespecialiseerd zijn

- Niet doen

- Je rijk rekenen (met een aantal goede vrienden en een dito glas wijn bedachten we: hoe groter je oplage, hoe groter je winst. Dat leidde bij mij ten slotte tot een veel te grote voorraad die nog wel verkocht moest worden!)
- Alles doen wat er op je pad komt. Dit leidt tot een onsamenhangend geheel
- Alles zelf willen kunnen en doen
- Ervan uitgaan dat de laatste versie automatisch in het boek komt (voor je het weet was het namelijk de voorlaatste versie waar nog net die paar fouten in staan. Rampzalig...)

Hollandse steden bestond. Deze zes wilden hun stad op diverse manieren promoten. Verschillende overheidsinstanties, waaronder de betreffende gemeentes, maakten geld vrij voor deze stichting. Ik kwam dus precies op het goede moment: de stichting was heel enthousiast over mijn initiatief en heeft alle stadsgidsen deels gesubsidieerd. Naast mijn eigen investering, kreeg ik het overige geld van bijvoorbeeld lokale instanties die mijn initiatief toejuichten. Zelfs een plaatselijke motorclub wilde graag bijdragen. Het kostte enorm veel tijd om dit geld bij elkaar te scharrelen. Ik bleef leuren want ik geloofde in mijn stadsgidsen.

Voor elke stadsgids stelde ik een redactieraad samen die bestond uit een plaatselijke auteur, iemand van de VVV en een historisch deskundige. Via de plaatselijke bibliotheken achterhaalde ik kinderboekenschrijvers uit de betreffende steden. Zo deden Bies van Ede (Haarlem), Vivian den Hollander (Gouda) en Selma Noort (Leiden) mee. Overige gidsen werden door een journalist en een historicus geschreven. Het maken van de stadsgids was een gigantische organisatie. Ik maakte de planning en ontwikkelde de formule: een gidsje met twee kinderrondwandelingen van elk anderhalf uur beschreven met allerlei leuke, historische wetenswaardigheden. De verfijning van de formule volgde tijdens het productieproces.

Voordat we met een stadsgids begonnen, wandelde ik met de auteur door de stad om te kijken waar onder meer de sappige verhalen zaten. Daarna ging de auteur aan de slag, vervolgens maakte de illustrator de waarheidsgetrouwe tekeningen en kwamen de vormgeving en druk. Elke gids kostte zo'n half jaar productietijd. Ik zat bovenop elke fase van het productieproces: elk detail moest kloppen. Als de wandeling beschreven was, ging ik hem zelfs met een groepje kinderen proeflopen om te kijken of ie wel klopte én interessant genoeg voor de kinderen was.

Over de fysieke verschijning van de gids heb ik lang nagedacht. Bibliotheken en boekhandels willen graag een boek met een harde rug, zodat je makkelijk de titel kunt lezen vanaf al die planken. Maar ik koos liever een ringband zodat tijdens de wandeling de bladzijden makkelijker omgeslagen kunnen worden. De ingenieuze oplossing kwam van mijn vormgever: de gids kreeg een ringband maar is omsloten door een uitklapbare cover met tijdbalk en plattegrond. De doelgroep van de stadsgids over Dordrecht was niet lastig te definiëren. Ik benaderde de VVV, de scholen en boekhandels. De gemeente had laten weten duizend exemplaren af te nemen voor nieuwe inwoners van de stad. Ik liet er tweeduizend drukken. De dozen werden bij mij thuis bezorgd. Overal stonden ze: van het toilet tot onder mijn bed. Met stapels gidsen in mijn fietstassen verwerkte ik de bestellingen bij de boekwinkels en scholen. Ik heb in die tijd wat afgefietst.

Na het trucje in Dordrecht, volgden binnen twee jaar de andere vijf gidsen. De Haarlemse kinderstadsgids was mijn grote klapper. De gemeente zocht een cadeautje om elk jaar aan alle schoolkinderen in groep zeven te geven. Ik kwam precies op tijd met de gids die een paar jaar achter elkaar het cadeau voor deze kinderen werd. Omdat ik wist dat de gemeente er een groot aantal nodig had, liet ik er vijfduizend per keer drukken. Dat is zoveel goedkoper dan een kleiner aantal onder de duizend. Ik heb goed verdiend aan deze uitgave. Alles wat ik boven een bepaald bedrag aan winst maakte, droeg ik volgens afspraak af aan de stichting die het samenwerkingsverband tussen de zes steden promootte. Deze kinderstadsgids leverde me niet alleen geld op, maar ook naamsbekendheid. De serie is heel belangrijk voor Inktvis geweest, omdat ik me er definitief mee vestigde als uitgever.

'Het is jammer dat er af en toe op luchtige manier over de dood wordt gesproken.

Ook zal niet ieder kind het leuk vinden om bijvoorbeeld gedetailleerd over de dood van Balthazar Gerards te lezen.'

(Reformatorisch Dagblad, 12 juni 2001)

'De kinderstadsgids leverde me niet alleen geld op, maar ook naamsbekendheid en de kans me definitief te vestigen als uitgever'

Favoriet fragment

In de Voorstraatshaven kon het zo vreselijk stinken dat je er duizelig van werd. De mensen hielden hun ramen van hun huizen daarom maar dicht.

Toch hadden de mensen zelf de rotzooi in het water gegooid. Al het eten dat ze niet meer opkonden, het vuile afwaswater en al hun poep en pies.

Toen woonde in bijna elk huis een varken en dat deed het ook nooit op de pot. Ook zijn drek werd nog dampend in de haven gekieperd.

Stel je voor, de mensen haalden er ook weer water uit. Om hun eten in te koken. Bietjes in een waterig soepje van varkensstront. Geen wonder dat er ziekten uitbraken. Als de één het had, kreeg de ander het ook. Dan had je een epidemie. Zo heerste er in 1866 cholera.

De ziekte was zo gemeen, dat vierhonderd Dordtenaren er dood aan gingen.

In de kinderstadsgidsen staan veel gruwelijke en vieze 'praatjes'. Zoals deze uit: *Help, de toren valt om! Dordrecht voor kinderen.*

In 7 maanden een kinderstadsgids

Elseline Knuttel besteedde gemiddeld tien uur per week aan elke kinderstadsgids.

Vorbereiding

2 maanden

- ⇒ Gesprekken met gemeente, archief
- ⇒ Subsidieplan maken
- ⇒ Calculeren

Begeleiden schrijfproces en 'bewaken formule'

3 maanden

- ⇒ Gesprekken met auteur en illustrator

Redactie & administratie

1 maand

- ⇒ ISBN, EAN, titelopgave
- ⇒ Redigeren
- ⇒ Controle historische feiten door archief
- ⇒ Proeflopen met kinderen

Productie & promotie

1 maand

- ⇒ Begeleiden vormgeving
- ⇒ Begeleiden drukwerk
- ⇒ Persberichten
- ⇒ Presentatie

Distributie & verkoop

Kinderboeken, prentenboeken, stadsgidsen... ik gaf van alles uit op kindergebied. Na tien jaar hard werken kon mijn breed georiënteerde Inktvis blijven bestaan. Maar alle winst moest in de uitgeverij geïnvesteerd worden zodat er nieuwe titels bleven uitkomen. Ik besloot dat ik meer wilde dan alleen maar mooie boeken maken, ik wilde ook wel eens op vakantie! Specialiseren werd het toverwoord. Als kleine uitgever is het namelijk niet slim zo'n breed aanbod te bieden, want ik kan toch nooit tegen de grote jongens op. In je eentje beschik je niet over een marketingafdeling en een promotiebudget dat nodig is om de algemene markt te bespelen.

Na lang nadenken en praten met collega's en vakgenoten, besloot ik me voortaan nog uitsluitend te richten op boeken voor kinderen die moeite hebben met lezen. Dat is maar liefst een kwart van de Nederlandse jongens en meisjes. Voor deze doelgroep bestaan er weinig leuke, spannende boeken. Die maak ik nu onder de naam *Kokkel*-reeks.

Elk jaar geef ik twee tot drie nieuwe titels uit, altijd gebaseerd op het thema van de kinderboekenweek. In november is het thema bekend, dan vraag ik mijn auteurs een boek te bedenken. Inmiddels heb ik zo'n groot netwerk dat ik altijd de schrijver vind die ik graag wil hebben. Mijn auteurs krijgen instructies waar de tekst in het kinderboek aan moet voldoen. Ik let scherp op dat aan alle richtlijnen voor het zogenaamde niveau-lezen wordt voldaan. Een auteur uit mijn fonds heeft een heel spannend boek geschreven in uitsluitend eenletter-grepige woorden. Het kan dus echt! De stichting *Makkelijk Lezen* geeft na beoordeling hun keurmerk aan mijn boeken. Ik betaal hen ervoor. Dit keurmerk is belangrijk voor onder andere scholen die veel van mijn *Kokkels* kopen. Dus heb ik het er graag voor over.

Bijna een jaar later, rond de Kinderboekenweek in oktober, verschijnen de drie titels in de boekhandel. Door het verkoopmoment van mijn boeken te bundelen rond dit mediagenieke

'Specialiseren is hét toverwoord voor kleine uitgevers'

'Zomaar wat wandelen met kinderen door een Hollandse stad vinden de meeste kinderen saai. Maar niet als ze een van de eerste kinderstadsgidsen meenemen. [-] Echt een aanrader!' (Libelle 9, 2001)



Alle Kokkels op een rij.

Vanaf 2005 geeft geeft Elseline Knuttel jaarlijks drie titels uit voor kinderen van 9-12 jaar in de Kokkel-reeks en vanaf 2010 ook een nieuwe serie voor jongere kinderen: de Schakel-reeks.



Wind mee

Ja, daar ga je
met wind mee
Laat maar waaien
laat maar gaan

Met jas open
is okee
Laat je lopen
met wind mee

Je maakt zo mijlen
dat gaat vlug
Je jas de zeilen
de wind in je rug

Langs de wegen
vaar je snel
De wind tegen
komt later wel

Uit: Wat praat je?, gedichtenbundel uit de Kokkel-reeks.

evenement, kan ik optimaal profiteren van de publiciteit die de Kinderboekenweek oplevert. Ik heb de grote luxe dat van bijna elke *Kokkel* zo'n achthonderd exemplaren door de bibliotheken in Nederland worden aangekocht. Na deze verkoop ben ik grotendeels uit de kosten, dus ik begrijp de jaloezie van andere uitgeverijen...

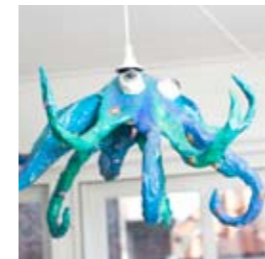
Toen ik me in 2005 specialiseerde om meer geld te kunnen verdienen, ben ik de zaken anders gaan regelen. Ik was aangesloten bij het Centraal Boekhuis om mijn boeken in de boekwinkel te krijgen. Voor een kleine uitgever is dat een kostbare constructie: je betaalt een vast behoorlijk bedrag per maand aan 'contributie', al verkoop je geen enkel boek. Maar weer rondrijden met dozen boeken in mijn fietstassen zag ik ook niet meer zitten. Ik ontdekte *De Ronde Tafel*, een clusteruitgeverij die verschillende kleinere uitgevers onder zijn hoede heeft en hen toegang geeft tot het onmisbare Centraal Boekhuis. Een prettige constructie.

Ook de pr pakte ik professioneler aan. Voorheen ging ik met een loodzware rugzak vol boeken langs beurzen. Nu heb ik een vertegenwoordiger die dat voor me regelt. Elk jaar laat ik een folder maken met mijn nieuwe én bestaande uitgaven. Deze stuur ik naar boekhandels, vakbladen en klantenrelaties. Ik ben steeds meer gaan uitbesteden wat mijn boeken ten gunste komt. Want voor je het weet, steek je meer tijd in het maken en versturen van pakjes dan aan het daadwerkelijk uitgeven.

Mijn website heeft een professionele uitstraling. Mensen denken dat er een grote uitgeverij achter Inktvis zit, vragen of ze zich moeten melden bij de receptie als ze op bezoek komen. Terwijl ik in mijn eentje werk vanaf de zolder. Dat doet niets af aan mijn professionaliteit. Ik heb mezelf eraan gewend in de 'we' vorm te praten, dat vind ik beter overkomen. Tenslotte werk ik inmiddels met een flinke club freelancers. Regelmatig krijg ik complimentjes over mijn uitgaven. Mensen

vinden mijn titels 'goed verzorgd'. Ik stel dan ook strenge eisen aan de mensen die voor me werken en aan het resultaat. Als tegenprestatie betaal ik mijn auteurs en illustratoren goed en snel. Dit is niet vanzelfsprekend, hoor ik hen wel eens zeggen. Ik vind het belangrijk om zorgvuldig met talent om te gaan. Mijn auteurs krijgen een zogenaamd niet-terugvorderbaar voorschot en tien procent royalty's.

Ik ben afwisselend vijf tot dertig uur per week uitgever, daarnaast werk ik twee dagen in een kinderboekwinkel. Zo blijf ik op de hoogte van alles wat er reilt en zeilt op het gebied van kinderboeken. Bovendien levert het me een gegarandeerd basisinkomen op. In de nabije toekomst wil ik een lees- en letterwinkel opzetten. Hier kan ik al mijn ideeën als leesspecialist kwijt over het stimuleren van lezen bij kinderen die daar moeite mee hebben. In de winkel kun je gespecialiseerde boeken, spellen en andere educatieve materialen kopen. Vakmensen uit het onderwijs en logopedie winnen er straks advies in. Uiteraard vind je er ook mijn *Kokkels* en de nieuwe *Schakel*-reeks waar ik mee begin. Ik wil jaarlijks meer titels gaan uitgeven, er is letterlijk en figuurlijk nog veel te winnen met mijn kinderboeken."



'Mensen vragen of ze zich moeten melden bij de receptie, terwijl ik in mijn eentje werk vanaf de zolder. Dat doet niets af aan mijn professionaliteit'