

Vertaler wordt uitgever



Als hondenliefhebber kreeg ik een Amerikaans boek in handen gestopt van iemand die professioneel met honden werkt. 'Hier', zei ze, 'Leuk boek, moet je lezen.' Al lezende werd ik steeds enthousiaster en ik vond het jammer dat het boek hier niet voor een breder publiek (lees: in het Nederlands) verkrijgbaar was. Omdat ik zelf vertaler ben, besloot ik uitgevers te bellen om ze er warm voor te krijgen. Helaas zonder succes.

Toen ik mijn frustratie hierover uitte tijdens een bijeenkomst van mijn regionale [NGTV](#)-kring vroeg een collega me waarom ik het niet zelf wilde uitgeven. Ze kende een vertaler die iets soortgelijks had meegemaakt en 'gewoon' zelf uitgever was geworden. Ik kreeg de naam van die bewuste vertaler en nam contact met hem op. Hij deelde zijn ervaringen met me en vertelde me over de [Vereniging van Zelfstandige Uitgevers \(VZU\)](#) waar hij lid van was. Daar ben ik ook meteen lid van geworden.

Vertalen

Eerst moest ik me als uitgever bij de Kamer van Koophandel laten inschrijven. Ik stond al als vertaler ingeschreven dus dat was een kwestie van een simpele naamswijziging. Een mailtje naar de Amerikaanse uitgever was nodig om uit te vinden of de Nederlandse rechten van het boek nog beschikbaar waren en zo ja, wat daar de prijs van was. Daar kwam een heel enthousiaste reactie op, uitgever en schrijfster waren opgetogen dat het boek eventueel vertaald zou gaan worden.

Daarna ben ik anderhalf jaar bezig geweest met het vertalen van het boek; het bracht immers geen geld op dus het moest tussen de bedrijven door. Een andere collega bood aan het boek als meeleezer door te spitten. Van de uitgever had ik alle originele bestanden gekregen zodat ik mijn vertaalde tekst in de bestaande opmaak kon gieten.

Drukken

De grootste hindernis was het drukken. Ik wilde het boek niet duurder maken dan het origineel en zat dus aan een bepaalde verkoopprijs vast. Hoe kwam ik erachter wat een redelijke drukprijs per exemplaar was en in welke oplage ik het boek moest laten drukken? Bij een kleine oplage werd de prijs per boek veel te hoog en bij een grote oplage werd mijn investering veel te riskant. In deze fase heb ik heel veel aan de leden van de VZU gehad. Zij hebben een hele hoop beren voor me uit de weg geruimd.

Via hen kwam ik bij [Boekenroute](#) terecht, een verkoopkanaal dat de verkoop, de connectie met drukker [Scan Laser](#) (Printing on Demand, dus geen grote investering en toch een schappelijke prijs per boek), de distributie en de facturering van boeken verzorgt voor een redelijke prijs. Reinier Rijke van Boekenroute heeft me vervolgens precies verteld wat ik allemaal moest regelen, ISBN-prefix aanvragen, en later een ISBN-nummer, boek aanmelden bij het [Commissariaat voor de Media](#) in verband met de vaste boekenprijs, barcode aanvragen met het ISBN-nummer om op het boek te drukken, NUR-code opzoeken, boek aanmelden bij [Titelbank](#) en ga nog maar even door. Maar als de weg je wordt gewezen is het allemaal veel minder erg dan het lijkt.

Distributie

Ik heb besloten me niet aan te sluiten bij het [Centraal Boekhuis](#) omdat dat echt veel te veel geld kost voor een uitgever die maar zo nu en dan een boek uitgeeft. Dat heeft tot gevolg dat mijn boek niet in de boekhandel ligt. Maar doordat het boek wel is aangemeld bij Titelbank, kan elke boekhandel de titel vinden en het boek bij mij bestellen. Daarnaast heb ik een verkoopaccount aangemaakt bij [Bol.com](#), kost niets, Bol.com roomt alleen ongeveer 25 procent van de winst af, maar dat heb ik wel over voor de vindbaarheid van het boek.

Ik heb ook een [Facebookpagina](#) voor het boek aangemaakt en moet nu zelf voor de nodige publiciteit gaan zorgen, en daarbij hoop ik op de hulp van mijn waardevolle netwerk. Maar het was al heel leuk om een telefoontje van een boekhandelaar uit Groningen te krijgen met de vraag of hij drie exemplaren van het boek *Superhonden* bij me kon bestellen, nog vóór het boek officieel op de markt was. Met dank aan de Vereniging van Zelfstandige Uitgevers, Boekenroute, Scan Laser en al die collega's en andere mensen die me met raad en daad hebben bijgestaan.

Het boek zelf

Jane Killion is met hondentraining begonnen nadat haar voormalige echtgenoot zich met hun nieuwe Bull Terrierpup Nicky had opgegeven voor een gehoorzaamheidskursus en het na twee lessen voor gezien hield. Jane nam de training over en werd geconfronteerd met een ogenschijnlijk onoverkomelijk probleem: de pup was zo wild dat hij soms letterlijk bezweek van opwindning. Jane

vond dat hij als een 'normale' hond van het leven moest kunnen genieten, dus besteedde ze jaren aan het vergaren van kennis over honden, hondengedrag en trainingstheorieën.

Professionals in de hondenwereld weten inmiddels dat veel theorieën over dominantie zijn achterhaald. Helaas zijn deze nieuwere inzichten nog lang niet bij het brede publiek bekend.

Neem bijvoorbeeld het advies om een hond op zijn rug te gooien en neergedrukt te houden als hij tegenspartelt. Dit zou een bevestiging van dominantie over de hond zijn. Deze theorie is gebaseerd op wolvenstudies waaruit men had geconcludeerd dat hoger geplaatste wolven de lager geplaatste wolven op de rug gooien. Uit latere studies is echter gebleken dat dit niet waar is: lager geplaatste wolven bieden hun buik aan als kalmerend gebaar. We weten nu dat een wolf een andere wolf nooit op zijn rug zou gooien tenzij hij de andere wolf gaat doden. Je kunt je wel voorstellen welke psychische schade je een hond aandoet als je hem op zijn rug gooit en vasthoudt.

Jane Killion legt in haar boek heel helder uit hoe je op een andere manier met je hond kunt omgaan en hem daarbij heel veel kunt leren.

Het boek is in de Verenigde Staten met diverse prijzen bekroond.

Het boek *Superhonden* van Jane Killion, ISBN 978-94-91700-00-2, is vanaf 1 maart 2013 te bestellen via www.boekenroute.nl. Zie <https://www.facebook.com/pages/Superhonden/480417691994063> en www.plasmanvertalingen.nl.