

SPECIAL KINDER- BOEKENWEEK

DE GROTE TEKEN-
TENTOONSTELLING IS
HET THEMA VAN DE
KINDERBOEKENWEEK
DIT JAAR. DAT MET
NAME PRENTENBOEKEN
VANWEGE DE GRAFI-
SCHE EN INTERACTIEVE
KWALITEITEN VAN DE
IPAD GESCHIKT ZIJN OM
ALS APP TE VERSCHIJ-
NEN, IS EEN VAAK GE-
HOORDE UITSPRAAK.
DAARBIJ FOCUSSEN
UITGEVERS STEEDS
MEER OP NIEUWE TITELS
EN MINDER OP DE BACK-
LIST. KINDERBOEKEN-
SCHRIJVER RIAN VISSER
GRIJPT DE DIGITALI-
SERING AAN OM HAAR
BACKLIST NIEUW LEVEN
IN TE BLAZEN.

AAN DE UNIVERSITEIT
VAN AMSTERDAM IS EEN
COLLEGEREEKS ILLUS-
TRATIE OPGEZET, DIE IN
NOVEMBER VAN START
GAAT. BIJZONDER HOOG-
LERAAR SASKIA DE
BODT GEEFT ALVAST EEN
VOORPROEFJE.

RIAN VISSER BRENGT ZELF HAAR
PRENTENBOEKEN ALS APP EN E-BOOK UIT

‘DOOR MIJN AANPAK komt mijn backlist weer beschikbaar’

**EEN VAN DE MEEST ONDERNEMENDE
KINDERBOEKENSCHRIJVERS IS RIAN VISSER.
ZE SCHRIJFT, GEEFT VORM, ONTWIKKELT
DIGIBORDLESSEN, PUBLICEERT E-BOOKS EN HEEFT
ONLANGS EEN APP VOOR DE IPAD ONTWIKKELD.**

Rian Visser baarde flink opzien tijdens de Middag van het Kinderboek op 4 september. Die vindt jaarlijks plaats in de Openbare Bibliotheek Amsterdam, naar een initiatief van Ted van Lieshout. Het opbeurende thema van de dag was: ‘De onafwendbare ondergang van het o zo vertrouwde boek door de komst van het allesverwoestende e-book’. En daar stond Visser die, zo bleek uit haar voordracht, niets van die stelling moest weten. Ze vertelde opgewekt maar zonder scrupules over al haar digitale projecten, variërend van de digibordlessen tot de app van haar titel *Timo en het toverboek*.

De reacties waren in eerste instantie enthousiast: een flinke groep mensen stond na haar speech in de rij om haar iPad te bewonderen. Later, via blogs en e-mailberichten, kwamen ook wat minder positieve geluiden binnen. ‘Sommige schrijvers zijn bang dat de kwaliteit van het kinderboek naar beneden gaat’, zegt Rian Visser. ‘Dat je alleen nog maar Spongebob en Nickelodeon krijgt. Ik geloof daar niet in. Ook online blijf je goede boeken houden.’

Het thema van de Middag van het Kinderboek geeft aan dat de digitalisering niet bepaald met open armen wordt ontvangen in kinderboekeland. Rian Visser, die vanaf 1998 kinderboeken schrijft, lijkt een uitzondering. Haar interesse voor de digitale ontwikkelingen is vrij recent

doen met haar eigen boeken, dacht ze bij zichzelf? Ze begon te onderzoeken hoe ze haar eigen boeken kon presenteren op het digibord. Haar achtergrond als vormgever hielp haar een handje en binnen enkele maanden had ze diverse digibordlessen ontwikkeld. Vooral de uitgaven *Hoe maak je een prentenboek?* en *Illustraties in kinderboeken* zijn populair. Die zijn beide al ruim vijfduizend keer gedownload.

Veel van haar digibordlessen biedt ze gratis aan, voor de naamsbekendheid. ‘Als schrijver word je dan eerder uitgenodigd om op scholen te komen vertellen’, zegt Visser. Tegenwoordig biedt ze ook betaalde kinderboeken voor digibord aan. Die hebben animaties en interactieve spelletjes. Hiervoor gebruikte ze boeken uit haar backlist waarvan ze de rechten had verkregen. De uitgever doet er toch niets meer mee; waarom dan niet opnieuw zelf uitgeven? dacht ze. Daarna volgden e-books. Ze vroeg scans van de illustraties op bij de uitgever en zette haar digitale kinderboek te koop in haar inmiddels zelf opgerichte webshop, books2download.nl.

Doener

‘Ik ben een doener’, zegt Rian Visser. Die uitspraak is een eufemisme, want Rian Visser doet alles: kinderboeken schrijven, vormgeven, en nu ook uitgeven en boekverkoppen. O ja, en onlangs

ontstaan, toen ze een jaar geleden op scholen de digiborden zag. Dit zijn schoolborden die zijn aangesloten op het internet, waardoor de docent interactiever kan lesgeven. Waarom niet zoiets

heeft ze ook mede de app van haar boek *Timo en het toverboek* ontwikkeld. 'Ik bedacht dat plan afgelopen juni en meteen ben ik met een programmeur, een voorlezer en een animator om de tafel gaan zitten. Als ik zoiets bedenkt, wil ik het meteen gaan doen.' Met trots laat ze me op haar iPad het eindresultaat zien, dat vanaf oktober beschikbaar is in de App Store.

'Het grote voordeel van mijn aanpak is', zegt Visser, 'dat mijn backlist weer beschikbaar komt. Uitgeverijen zijn sterk gericht op de nieuwste titels, elk jaar moeten er zoveel nieuwe boeken verschijnen. Ook de boekhandel is gericht op de meest actuele titels. Tenzij het een heel bekend boek is, verdwijnt het binnen korte tijd in de kast en na twee jaar in de ramsj.'

Daardoor ligt er een schat aan boeken waar niets meer mee wordt gedaan. Visser zelf heeft meer dan vijftig titels op haar naam staan. Van de titels die niet meer in druk zijn, probeert ze de rechten terug te krijgen – soms zelfs met behulp van een advocaat. 'De meeste uitgeverijen geven de rechten zo terug, die doen toch niets meer met het boek. Soms moet je vijftig euro betalen voor een cd-rom met de illustraties. Met uitgeverij Clavis heb ik vorig jaar een geschil gehad over mijn titel *Het lettercircus*. Clavis wilde de titel enkel als POD leverbaar houden, maar daar was ik het niet mee eens. Dat betekent dat ze niets met de titel hoeven te doen wat marketing betreft en voor eeuwig de rechten kunnen behouden. Ik ben uiteindelijk in mijn gelijk gesteld, omdat ten tijde van de contracttekening in 2001 het fenomeen POD nog niet bekend was.' Voor het overige merkte ze dat uitgeverijen erg behulpzaam waren: 'Misschien waren ze ook wel nieuwsgierig naar wat ik aan het doen

RIAN VISSER: 'PRINT EN ONLINE GAAN ELKAAR ONGETWIJFELD KANNIBALISEREN'

was. Ze waren geïnteresseerd in het resultaat.' Begin dit jaar werden al die werkzaamheden haar wat veel en heeft ze een agent aangetrokken, Bert Vegelien. 'Net als alle schrijvers wil ik vooral schrijven. Bert managet nu alle zakelijke dingen voor me. Wat voor contract sluit je bijvoorbeeld af met de illustrator die tien jaar geleden het boek illustreerde dat je nu in digitale vorm wilt uitgeven?'

Huiverig

Ze kan zich goed voorstellen dat haar werkwijze niet voor iedere schrijver is weggelegd. 'Ik heb het voordeel dat ik een grafische opleiding heb en geïnteresseerd ben in IT. Ik wil weten hoe je een e-book maakt, maar veel schrijvers hebben die interesse natuurlijk niet.' Wel bellen veel schrijvers haar om tips en informatie. Mede voor hen heeft ze samen met Vegelien het boek *Digitaal publiceren* geschreven, natuurlijk leverbaar via haar webwinkel. Ze zou ervoor zijn dat schrijvers hun backlist gaan bundelen op een eigen platform. 'Waar een dienstenbu-

reau aan gekoppeld is voor de administratie en extra redactionele werkzaamheden', denkt Visser hardop. Visser begrijpt ook waarom uitgeverijen huiverig zijn bij de huidige digitale ontwikkelingen. 'Ze hebben zo veel aan hun hoofd dat ze denken: niet nog meer! Bovendien ontbreekt het ze vaak aan kennis. Een app of e-book zien ze bijvoorbeeld niet als een volwaardig autonoom product. Zij willen alleen experimenteren met titels die al succesvol zijn, of denken meteen dat je het boek weer in print moet laten verschijnen als er een app van komt. Terwijl dat helemaal niet nodig is. Een digitaal product kan op zichzelf staan, los van het gedrukte boek.'

Bovendien is de ontwikkeling van met name apps vrij prijzig, dat kost gemakkelijk 10.000 euro, weet Visser. 'Ik heb dat opgelost door de royalty's te delen met de makers. Voor hen is dat interessant, omdat zij nooit eerder van een kinderboek een app maakten. Dat helpt voor hun naamsbekendheid.' Volgens Visser is een rendabele uitbating alleen met internationalisering mogelijk. 'We geven *Timo en het toverboek* met reden ook in het Engels uit.'

Selectie

Ondanks al haar uitgeefactiviteiten zal de uitgever voor Visser altijd belangrijk blijven. Sterker, hoewel Visser nu zelf uitgeeft, wil ze dat alleen met backlisttitels doen die niet meer in druk verschijnen. 'Het belangrijkste is: de uitgever maakt de selectie. Niet alles wat ik schrijf is goed. Het is belangrijk dat een onafhankelijke belanghebbende meeleest. Sommige mensen zeggen dan: je kunt ook je eigen redacteurs inhuren. Maar ja, die betaal ik. Zal diegene dan volkomen eerlijk zijn als de kwaliteit tegenvalt? Dat betwijfel ik.' Ook is de status van de uitgeverij belangrijk. Daarin werkt de selectie door. 'Het maakt toch uit of je zelf een boek uitgeeft of dat een uitgever dit doet. De boekhandel kiest veel eerder voor boeken die door een gerenommeerde uitgeverij zijn uitgegeven.'

Wel verwacht ze dat agenten een steeds grotere rol gaan spelen. 'Zeker bij kinderboeken speelt steeds meer dat schrijvers verantwoordelijk zijn voor hun eigen promotie. Ik breng boeken uit bij acht verschillende uitgeverijen. Die zullen wel mijn boek promoten, maar niet noodzakelijk mijn persoon. Je neemt dan sneller een agent in de arm voor de marketingactiviteiten.'

Ze verwacht wel dat uitgeverijen snel kennis gaan inkopen van het e-book. 'Het gaat zeker marktaandeel afsnoepen. Nu zijn ouders misschien nog niet zo gewend aan het voorlezen van een e-book, maar met de iPad en de opkomst van andere kleurentablets verwacht ik dat dat snel verandert.' Van haar app verwacht ze dan ook wel wat, vooral als die straks ook in het Engels uitkomt. 'We hopen op 100.000 downloads. Met de helft zijn we al blij.' <<

Hannah Jansen Morrison



FOTO MARISA BERETTA