

WAT KAN ALLEMAAL ALS SPRINGPLANK DIENEN?

Er zijn verschillende dingen die kunnen dienen als springplank voor een schrijver om hun carrière te lanceren. Hieronder staan een paar voorbeelden:

1. **Inzicht in je doelgroepen** – Je doelgroepen zijn de mensen die je werk gaan lezen en/of de mensen waarvoor jij specifiek je verhalen schrijft. Een doelgroep is onder andere: “mensen die graag science fiction lezen”. Des te specifieker een doelgroep, deze te groter de kans dat je deze goed kunt gaan bedienen.
2. **Een succesvolle blog of website** – Een succesvolle blog of website kan dienen als een springplank voor een schrijver, omdat het kan helpen bij het opbouwen van een lezerspubliek en het delen van hun werk met anderen. Dit kan ook de aandacht trekken van uitgevers en literaire agenten.
3. **Deelname aan schrijfgroepen** – Binnen schrijfgroepen stimuleren schrijvers elkaar om regelmatig en binnen bepaalde kaders verhalen te schrijven. Vaak wordt door schrijvers onderling informatie uitgewisseld over verhalenwedstrijden, uitgevers en andere zaken. Als deze groepen actief zijn binnen het genre is kan een schrijfgroep een goed begin zijn om je horizon te verbreden en je werk op een hoger niveau te krijgen.
4. **Deelname aan schrijfworkshops of conferenties** – Het bijwonen van schrijfworkshops of conferenties kan een geweldige manier zijn voor een schrijver om hun vaardigheden te verbeteren, te netwerken met andere schrijvers en professionals in de industrie te ontmoeten. Dit kan leiden tot nieuwe kansen en contacten.
5. **Netwerken** – Netwerken met andere schrijvers, redacteuren, uitgevers en literaire agenten kan ook dienen als een belangrijke springplank voor een schrijver. Het kan leiden tot nieuwe kansen voor publicatie, feedback en andere samenwerkingen.
6. **Sociale media** – Sociale media kan een geweldige manier zijn voor schrijvers om hun werk te promoten en een publiek op te bouwen. Het kan dienen als een springplank voor nieuwe kansen, zoals samenwerkingen met uitgevers, boektoers en andere publicatiekansen.
7. **Een succesvolle samenwerking** – Een succesvolle samenwerking met andere schrijvers, redacteuren of uitgevers kan ook dienen als een springplank voor een schrijver. Het kan leiden tot meer publicatiekansen en exposure.
8. **Het winnen van een literaire prijs** – Het winnen van een literaire prijs kan aanzienlijke erkenning en publiciteit opleveren voor een schrijver. Dit kan helpen om de aandacht te trekken van uitgevers en literaire agenten, die op zoek zijn naar nieuw talent.
9. **Publicatie van een boek en/of je verhalen** – De publicatie van een boek en/of je verhalen kan een belangrijke mijlpaal zijn in de carrière van een schrijver. Het kan zorgen voor meer exposure, verkoop en positieve beoordelingen, wat op zijn beurt weer kan leiden tot meer publicatiekansen.

WAT ZIJN JE PUBLICATIEMOGELIJKHEDEN?

1. **Self-publicatie** – Dit kan in verschillende vormen en via verschillende media, via platformen als Amazon, Smashwords, WordPress, websites die via Wix zijn gemaakt, Sweex en zo voorts.
2. **Publicatie in magazines** – Binnen Nederland en België zijn er online- en op papier verschillende tijdschriften beschikbaar die verhalen publiceren, waaronder (maar niet beperkt tot) Portulaan, SF-Terra, Holland-SF, Wonderwaan, Fantastische Vertellingen en Vonk magazine (online)

3. **Verhalenbundels** – Binnen Nederland en België worden elk jaar verschillende verhalenbundels uitgegeven, waaronder Ganymedes, Edge.Zero, en Verhalen Vertellers.
4. **Kleine, zelfstandige uitgevers** – Dit zijn uitgevers, die vanuit een eigen roeping begonnen zijn, en vaak een kleine groep schrijvers vertegenwoordigen en uitgeven. Sommigen zijn redelijk gesloten en accepteren alleen schrijvers die de uitgever persoonlijk kent, anderen zijn meer open. Een overzicht van deze uitgevers: Celtica, Quasis, Zilverspoor, Zilverbron, Macc, Dutch Ventures.
5. **Grote nationale uitgevers** – Dit zijn uitgevers die hun boeken in boekhandels hebben liggen, en de schrijver betalen voor de publicatierechten van hun manuscript. Deze uitgevers besteden over het algemeen net even meer aandacht aan redactie en feedback, maar dat is niet gegarandeerd. Het is over het algemeen ook lastiger om bij deze uitgevers binnen te komen, omdat in hun beleving de markt voor SF, Fantasy en horror beperkt is, en er dus weinig ruimte is voor nieuwe schrijvers.

Het gemiddelde publiek bij de zelfstandige platformen (magazines, kleine uitgevers) is grofweg 100 tot 500 lezers. Doe je veel aan (zelf)promotie, en maak je je werk makkelijk beschikbaar voor je lezers, dan kan dat publiek groter worden.

HOE RIJK KUN JE WORDEN ALS SF/F/H SCHRIJVER?

Er zijn helaas maar weinig schrijvers van fantastiek, in Nederland en België, die voldoende verdienen met hun werk, om daarvan te kunnen leven. Een contract voor boekpublicatie bij een grote uitgever levert over het algemeen rond de 2500 Euro op, en slechts met uitzondering worden er meer dan 1500 boeken van een bepaalde schrijver verkocht.

Een reden hiervoor is de beperkte aandacht en energie die professionele uitgevers steken in de promotie van science fiction, fantasy en horrorboeken. Zeker als deze werk van eigen boden zijn, van relatief onbekende schrijvers.

Er zijn geen landelijke campagnes waarin dit werk gepromoot worden, en science fiction, fantasy en horror wordt vaak weinig onder de aandacht gebracht door boekverkopers.

Schrijvers zoals Thomas Olde Heuvelt hebben hun succes in Nederland en elders voornamelijk te danken aan hun eigen inzet, door op vrijwel alle SF/F en H-beurzen in Nederland en België te staan, veel campagne te voeren op social media, en hard te werken aan de opbouw van een trouwe schare van lezers en fans.

Als je kijkt naar de kleinere uitgevers, spreekt een vergelijkbaar verhaal. Je bent als schrijver vaak zelf verantwoordelijk voor je eigen succes, door zoveel mogelijk op beurzen te staan, en je boek zelf aan te prijzen. Uitgevers als Zilverspoor, Quasis en Macc (maar niet uitgezonderd tot deze drie) doen hun best om op deze beurzen zo zichtbaar mogelijk te zijn. Maar zelfs dan moet je gemiddeld niet rekenen op verkopen hoger dan 500 boeken per titel.

Het kost schrijvers over het algemeen meerdere boeken en meerdere jaren om een eigen publiek op te bouwen, van lezers die specifiek naar hen toekomen, om meer werk van hun hand te kopen.

Slaan je boeken goed aan bij dat publiek, dan zou je verkoop-aantallen van 1500 boeken en meer kunnen bereiken, per titel. Maar dat zal je veel inspanning vereisen.

Financieel is het schrijversvak helaas niet lonend, tenzij je een meester bent in zelfpromotie (zoals o.a. Thomas Olde Heuvelt), romans en verhalen schrijft die breed aanslaan, en als je internationaal weet door te breken.