

Paul Sebes
DE MANUSCRIPT
MAKELAAR



Elke jaar ontvangt Paul Sebes meer dan duizend manuscripten. Soms zit er een droomdebuut tussen. Zo bemiddelde hij voor Robert Vuijstje (*Alleen maar nette mensen*, zie pagina 36); Rik Launspach (*1953* en de filmeditie *DE STORM*: 120.000 exemplaren); Ricus van der Coevering (*Sneeuweieren*: prijs Academica, 3 herdrukken); Laia Fabregas (*Meisje met de 9 vingers*, 3 herdrukken en aan 6 landen verkocht); Hulya Cigdem (*De importbruid*: 3 herdrukken) en Danielle Hermans (*Tulpenvirus*: 2 herdrukken en aan 8 landen verkocht). **Meer informatie of contact via www.BoekEenSchrijver.nl.**



“Ik begrijp niet waarom jullie graag willen schrijver willen worden, je wordt er niet rijk en beroemd van. Met woorden van deze strekking open ik de cursus *Literair Debuteren* die ik geef. Je moet immers een grote innerlijk drang hebben om een boek te willen schrijven. Het kost zeeën aan tijd en je verdient er weinig mee. Zelf heb ik nooit de drang gehad een roman te maken. Eén keer heb ik het gedaan, om mensen voor te lichten. Ik krijg namelijk zoveel slechte manuscripten toegestuurd. Mijn boek *Bestseller* staat vol tips voor mensen die graag willen dat hun manuscript gepubliceerd wordt. Nooit heb ik zelfs de drang gevoeld het boekenvak in te gaan. Ik ben er bij toeval ingerold.

Tijdens mijn studie had ik een bijbaantje bij uitgeverij Prometheus. Na mijn afstuderen was er nog zoveel te doen dat ik bleef hangen. Ik wist inmiddels dat een loopbaan in het verlengde van mijn studie Niet-Westerse Sociologie niets voor mij was. Tijdens het kleine jaar dat ik veldwerk in Mexico verrichtte als leeronderzoek, miste ik mijn familie en vrienden. Ik vond het eng om de krottenwijken in te gaan. Het voelde impertinent de straatkinderen alles over hun leven te vragen. Ik hoopte dat ik iets voor hen kon bereiken, maar mijn rapporten verdwenen na inlevering op de universiteit in een la. Uiteindelijk was het leeronderzoek voor mij geslaagd: ik wist dat ik dit niet wilde.

1000 Manuscripten per jaar Van 2 procent van deze 1000 wordt de auteur uitgenodigd voor een gesprek **Tientallen bestsellers de afgelopen 4 jaar** 40x Per jaar succesvolle bemiddeling tussen een debuterend auteur (15 fictie, 25 non fictie) en een uitgeverij **Honorarium: 15% commissie van het voorschot en de royalty's**

‘Het is voor zeer weinig schrijvers weggelegd rond te kunnen komen van hun boeken. De meesten hebben er een baan naast’

Van manasje van alles groeide ik door tot assistent en vervolgens hoofd publiciteit, rechtenmanager en rechterhand van Mai Spijkers. Toen Prometheus fuseerde met uitgeverij Bert Bakker, werd ik plotsklaps verantwoordelijk voor de pr en rechtenhandel van honderden Nederlandse en internationale auteurs in plaats van de dertig die ik had. Zo schoof ik op mijn 25e jaar aan voor de werklunch met de wereldberoemde auteurs Umberto Eco, Doris Lessing en Nadime Gordimer in de Haagse residentie van ambassadeur de Beer van Zuid-Afrika. Ik vond het allemaal vanzelfsprekend.

Inmiddels was ik erachter dat ik goed met schrijvers kan omgaan. Natuurlijk is elke schrijver anders, maar er is ook een aantal gemeenschappelijke kenmerken. Schrijvers zijn kunstenaars die zich in een innerlijke wereld bewegen wanneer ze aan een roman werken. Ze trekken zich terug om impulsen van buitenaf te vermijden. Die innerlijke noodzaak om hun verhaal te kunnen vertellen, dwingt hen tot solitair werken.

Het idee sluimerde dat ik op een andere manier met hen wilde samenwerken. Mijn uitgever stuurde me op de Frankfurter Buchmesse naar het Literary Agent Centre om een manuscript op te halen. Ik betrad een kleine zaal – inmiddels is dat een complete hal – waar de literair agenten hun werkzaamheden verrichtten. Deze agenten houden zich bezig met het verkopen van rechten op boeken. Het was een magisch moment. Wow! Ineens bleek er een beroep te bestaan dat gemaakt is voor mij! Het was een geweldige openbaring: als literair agent kun je commerciële en sociale vaardigheden combineren met hoogstaande literatuur.

Het is maar voor weinig schrijvers weggelegd rond te kunnen komen van hun boeken. De meesten hebben een baan erbij. Regelmatig kreeg ik aanvragen van bedrijven en instanties of schrijvers van Prometheus wilden meewerken aan bijvoorbeeld een boekje voor het kerstpakket of een column in het

bedrijfsblad. Dit soort aanvragen bleef meestal liggen door tijdgebrek. Terwijl het voor schrijvers zo’n welkome aanvulling kan zijn op hun inkomsten. Toen ik in 1998 met Carolien van Gelderen ons literair agentschap oprichtte, stortte ik me op het regelen van spreek- en schrijfp opdrachten voor schrijvers. Binnen een maand had ik dertig auteurs ingeschreven voor wie ik mocht bemiddelen. Er was nog nooit iemand in Nederland geweest die deed wat ik nu doe. Reclamebureaus belden voorheen vijftien uitgeverijen om auteurs te contracteren voor bijvoorbeeld korte verhalen in een foto-boek. Nu was de klus met een telefoontje naar mij geregeld. Een schrijver verleent de uitgeefrechten van een boek aan een uitgever. Op de andere terreinen kan ik van alles met de auteur regelen. Op die manier kan de schrijver extra verdienen. En ik kan op deze manier een klein beetje bijdragen aan de ontleding. Want ik kan literatuur op een leuke manier bij meer mensen brengen. Door bijvoorbeeld literaire teksten op het etiket van een bierflesje te plaatsen, laat ik zien dat lezen niet voor de stereotype brildragende nerd is. Literatuur kan op een eigentijdse manier geconsumeerd worden zonder dat het aan kwaliteit inboet.

Het schijnt dat een miljoen Nederlanders overweegt een boek te schrijven. Wat drijft deze mensen toch? Veel van hen zien een boek schrijven als één van de hoogste vormen van kunst. Je bent iemand als er een roman van jouw hand verschijnt. Ik houd van boeken, maar ik heb werkelijk net zoveel bewondering voor het maken van een beeldhouwwerk of een schilderij.

Een paar jaar nadat we ons literair agentschap hadden opgericht, begonnen de manuscripten binnen te stromen. Ik kreeg gevulde enveloppen van onbekenden en werk via via. De beste manuscripten ontvang ik bijna allemaal vanuit mijn netwerk. Zo kwam via de collega van een broer van een vriendin *Toiletten* binnen van Niels 't Hoofd. Querido kocht

Het verschil tussen een uitgever en een literair agent:

De uitgever verdient geld door boeken te verkopen. De literair agent verdient geld door het verkopen van de rechten van boeken en nevenrechten (zoals de filmrechten of e-bookrechten van de titel).

PAUL SEBES (DORDRECHT, 1965) STUDEERDE NEDERLANDS EN NIET-WESTERSE SOCIOLOGIE AAN DE UNIVERSITEIT VAN LEIDEN. IN 1998 RICHTTE HIJ MET CAROLIEN VAN GELDEREN HET LITERAIR AGENTSCHAP SEBES & VAN GELDEREN OP. HIJ WERD DE EERSTE LITERAIR AGENT VAN ONS LAND EN WORDT INMIDDELS ALS EEN VAN DE MEEST INVLOEDRIJKE PERSONEN IN LITERAIR NEDERLAND BESCHOUWD. PAUL SEBES ZOEKT VOOR (AANKOMENDE) SCHRIJVERS MET EEN VEELBELOVEND MANUSCRIPT DE JUISTE UITGEVER. DAARNAAST REGELT HIJ SPREKEN EN SCHRIJFPDRACHTEN VOOR MEER DAN DRIEHONDERD NEDERLANDSE EN VLAAMSE SCHRIJVERS, JOURNALISTEN, COLUMNISTEN, WETENSCHAPPERS EN SCHRIJVENDE BEKENDE NEDERLANDERS. HIJ VERZORGT DE CURSUS LITERAIR DEBUTEREN, GEEFT MASTERCLASSES VOOR GEVORDERDEN IN HET BUITENLAND EN VERZORGT GASTCOLLEGES AAN DE UNIVERSITEIT VAN AMSTERDAM.

‘Een nieuwe stem, een oorspronkelijke toon: daar zoek ik naar. Ik wil gepakt worden door een manuscript, gedwongen worden tot doorlezen’

‘Er lijkt Sebes zelfs veel aan gelegen de potentiële debutant te ontmoedigen, want het romantische beeld van de getormenteerde ziel die alleen schrijft als hij inspiratie heeft, mocht wat Sebes betreft aan gruzelementen.’
(De Pers, 20 oktober 2008)

het na mijn bemiddeling aan; het werd mijn eerste literaire deal. Ik was in euforie en barstte bijna in tranen uit. Helaas reageer ik inmiddels niet meer zo emotioneel. Ik kan nog wel eens met weemoed aan die begintijd terugdenken. Na deze aankoop begon het balletje te rollen. We lezen nog steeds alle manuscripten die binnenkomen: zo’n 25 per week. Slechts zelden nodigen wij een nieuwe schrijver uit om kennis te maken en leggen wij – na een grondige redactie – een manuscript voor aan een uitgever. Waar ik altijd naar op zoek ben, is een nieuwe stem, een oorspronkelijke toon. Ik wil gepakt worden door een tekst, het manuscript moet me dwingen tot doorlezen. Een goed verhaal springt eruit door een eigen, onderscheidende sfeer en stijl. Ik zie wanneer een manuscript goed is. Zodra ik een paar bladzijden gelezen heb, weet ik al voor welke uitgeverij het eventueel geschikt zou zijn. Ik ken de uitgeverwereld goed, ik heb een makelaarsbrein ontwikkeld dat de beste uitgeverij voor een auteur kan vinden. Het tempo is een van de belangrijkste redenen ervoor te kiezen een manuscript naar mij te sturen in plaats van rechtstreeks naar een uitgever. Daar duurt het soms een half jaar voordat je respons ontvangt. Bij ons krijgt elke auteur binnen acht tot tien weken na binnenkomst van zijn manuscript, antwoord. Als ik onder de indruk ben van de tekst, breng ik het onder de aandacht van een uitgever. Omdat wij goede contacten hebben, ligt het manuscript dus ook sneller op de juiste plek.

In 2004 besteedde het *NOS Journaal* een drie minuten-item aan het Boekenbal met mij in de hoofdrol. Daarna kreeg ik twaalf manuscripten per uur opgestuurd uit de hele wereld. Door die enorme hoeveelheid tekst bouwde ik grote ervaring op met wat mensen allemaal fout doen. Ik besloot een cursus te ontwikkelen in de strijd tegen deze enorme berg slechte manuscripten. Bovendien werd ik er gek van dat ik voort-

durend om gratis advies werd gevraagd. De cursus *Literair Debuteren* is bedoeld voor mensen die serieus werken aan een literair stuk met de ambitie dat het uiteindelijk in de boekwinkel verschijnt. Niet iedereen kan deze cursus volgen. We maken een voorselectie. Als je bijvoorbeeld een kookboek wilt maken, is het onzinnig deze opleiding te volgen. We begeleiden graag cursisten met dezelfde ambitie en hetzelfde niveau. Tijdens de cursus wordt onder andere geleerd een sterke, begeleidende brief te maken die een schrijver met zijn manuscript meestuur. Ik ontvang wel eens een goed manuscript met een slechte brief. Of er is slechts een post-it op het pak papier geplakt met de woorden: ‘Kijk hier even naar!’ Dat werkt uiteraard niet in je voordeel. De persoonlijke presentatie van de schrijver is heel belangrijk. Wie iets naar ons wil opsturen, raad ik aan zo’n 75 tot 100 pagina’s van het manuscript via de post te verzenden met een verzorgde brief erbij. Mannen zitten vaak boordevol zelfoverschatting. Die sturen een brief waarin ze vertellen dat hun manuscript het meest briljante is dat we ooit zullen lezen. Vrouwen daarentegen zijn veel te onzeker. Beschouw de brief als een open sollicitatie. Vertel erin wie je bent en wat je opstuurt en houd het netjes en kort. Netwerken is onderdeel van de persoonlijke presentatie en beslist onmisbaar. Ga naar boekpresentaties bij de plaatselijke bibliotheek, bezoek literaire festivals, spreek andere schrijvers aan. Als je als aankomende schrijver steeds meer mensen uit de boekenwereld kent die jou sympathiek vinden, vergroot je de kans op succes.

● Een boek schrijven is te vergelijken met topsport. Natuurlijk moet je aanleg hebben. Maar als je niet traint, bereik je nooit de top. Schrijven is dus oefenen en nog eens oefenen. Daarnaast komt de factor ‘smaak’ om de hoek kijken. Kijk maar in de boekwinkels, daar wordt naast goede

‘Welke personen hebben er het meest in de literaire pap te brokkelen? Hoewel de top 3 nog steeds bestaat uit uitgevers, stond op de vierde plek ‘manuscriptenmagneet’ Paul Sebes.’
(HP/De Tijd, 9 maart 2009)

‘Mannen zitten vaak boordevol zelfoverschatting. Die sturen een brief waarin ze vertellen dat hun manuscript het meest briljante is dat we ooit zullen lezen’

+ Doen

- + Ontwikkel je smaak en lees veel goede Nederlandse literatuur
- + Ontdek je innerlijke noodzaak
- + Wees authentiek
- + Je naasten liegen: geloof vrienden en familie nooit
- + Sans gêne: schrijf schaamteloos
- + Verdiep je in het boekenvak
- + Neem impopulaire maatregelen om rustig te kunnen schrijven
- + Gooi weg en begin opnieuw
- + Alles wat je schrijft, moet betekenis hebben voor het verhaal
- + Netwerken moet je leren
- + Varieer in stijl
- + Neem jezelf niet te serieus

- Niet doen

- Schrijven als je rijk en beroemd wilt worden
- Mooischrijverij en archaisch taalgebruik
- Allerlei bijvoeglijke naamwoorden
- Clichés, metaforen en stoplappen
- Leestekens foutief gebruiken
- Kritiek weigeren te aanvaarden
- Je manuscript verpakken in nietjes, touwtjes of een ringband
- Honderden bladzijden manuscript opsturen
- Leuk en origineel doen in je begeleidende brief
- Te groot denken

Uit Bestseller van Paul Sebes, uitgeverij Thomas Rap.
ISBN 978 90 6005 770 4.

literatuur ook veel troep verkocht. Ik zal een manuscript nooit afwijzen als het mijn smaak niet is maar wel de voorkeur van het grote publiek heeft. Ik weet wat anderen graag lezen. Het is nog niet voorgekomen dat ik een manuscript heb geweigerd dat later heel succesvol werd. De ene titel verkoopt uiteraard beter dan het andere. Soms duurt het even voordat een manuscript waarin ik geloof, aangekocht wordt. Mijn grootste succes tot nu toe: *Alleen maar nette mensen* van Robert Vuijsje, heb ik twee keer aangeboden aan tien uitgeverijen. Elke maal werd het door iedereen afgewezen. In samenwerking met ons heeft Robert een aantal keer grondig de stofkam door zijn tekst gehaald. Hij veranderde de structuur en haalde de ruis eruit. Alles wat overbodig was voor het verhaal, werd verwijderd. Ik geloofde in het manuscript. Het was nieuw, het was anders. Toen Robert het na die tweede afwijsonderde grondig had aangepast, bood ik het manuscript aan bij uitgeverij Nijgh en van Ditmar. De volgende ochtend kreeg ik een zeer enthousiast telefoontje. Het was ons gelukt: *Alleen maar nette mensen* had een uitgever.

De meerwaarde van een literair agent is niet alleen zijn snelheid, maar ook zijn zakelijk vermogen. Als debutant ben je al blij dat een uitgever je boek op de markt wil brengen. Het risico is dat je wordt afgescheept met een zakcentje. Ik kan meestal een hoger voorschot voor een auteur regelen; variërend van vijfduizend tot vijftigduizend euro. De auteur betaalt ons vijftien procent fee over dit voorschot, over de nevenrechten en over de inkomsten van zijn verkochte boeken. Wij kunnen in overleg met de auteur de nevenrechten regelen, zoals de filmrechten, buitenlandse rechten, de verschijning als e-book of luisterboek. Ik verdien meer met deze nevenrechten dan met de verkoop van manuscripten. Voor de schrijver levert het ook een aardige som op.

Alleen maar nette mensen kreeg heel goede kritieken en er volgden twee herdrukken. Maar pas een jaar later, toen het

boek voor de Gouden Uil en de Libris Literatuurprijs was genomineerd, werd het een bestseller. Ik stuurde een ronkend persbericht over deze nominaties naar de media en - een jaar na het verschijnen van zijn boek - was Robert Vuijsje ineens overal op televisie, in kranten en in tijdschriften te zien. Het blijft willekeurig van de media waarom de ene auteur wel en de andere niet in de schijnwerpers komt. Toch is het niet alleen mazzel. Ik ben het daarom niet eens met de veelgehoorde uitspraak van auteurs dat het aan de promotie ligt wanneer een boek geen bestseller is. De succesfactor van een roman wordt nog altijd bepaald door zijn inhoud: de schrijver moet gewoon een goed boek maken. Daarnaast moeten de andere bepalende factoren kloppen: de foto van de auteur, de coveromslag, het moment van lancering...

De meeste manuscripten die we ontvangen, zijn verhalende non-fictie: persoonlijke verhalen al dan niet gegoten in romanvorm. Mensen willen graag hun voortbestaan vastleggen. Er is een hang naar egodocumenten waarin geschreven wordt over jezelf, je omgeving en de geschiedenis. De afgelopen tijd zijn er veel bestsellers verschenen waarin een familiegeschiedenis de hoofdrol speelt. Deze trend zal zich nog wel even voortzetten. Ik blijf zoeken naar manuscripten die verstrooiing en verdieping geven. Een goed boek verontrust en zorgt ervoor dat je even van de wereld bent. Heb je zo'n manuscript? Stuur hem maar naar me op!"



'De succesfactor van een roman wordt nog altijd bepaald door zijn inhoud: de schrijver moet gewoon een goed boek maken'

'De boekendokter, wordt hij genoemd. Of ook wel: de manuscriptmagneet. Met zijn neus voor literair talent is literair agent Paul Sebes de laatste tien jaar als een komeet omhoog geschoten in het Nederlandse literaire wereldje.'
(*De Morgen*, 1 juli 2009)