

KOOKBOEKACADEMIE



**VAN  
KEUKENPRINS(ES)  
TOT  
KOOKBOEKAUTEUR**

---

EEN KOOKBOEK MAKEN?  
ZO DOE JE DAT!

**Ilona de Wit**

Droom jij al jaren over een eigen kookboek, maar heb je geen flauw idee wat er allemaal bij komt kijken? Vraag jij je af waar je in hemelsnaam moet beginnen? Tegenwoordig hoef je niet meer maandenlang met je concept te leuren of te gaan zitten wachten tot je benaderd wordt door een uitgever om jouw kookboek uit te geven.

***Van keukenprins(es) tot kookboekauteur*** is een praktische handleiding die je stap voor stap laat zien hoe je zelf jouw kookboek uitgeeft. Na het lezen van dit boek weet je:

- Wat een kookboek **een goed kookboek** maakt
- Hoeveel **tijd en geld** een kookboek maken en uitgeven kost
- Hoe je ervoor zorgt dat jouw kookboek er **professioneel** uitziet
- Hoe een eigen kookboek jouw **expertstatus** vergroot
- Hoe je jouw kookboek succesvol kunt **promoten en verkopen**

Laat je inspireren door de verhalen en praktische tips uit de praktijk van andere kookboekauteurs en maak nu écht werk van jouw kookboekidee!

Waar wacht je nog op?



**Ilona de Wit** gaf - zonder enige kennis van zaken - in eigen beheer *Het Bourgondische Bitterballenboek* uit. Haar boek kreeg landelijke media-aandacht en meer dan 100 5-sterrenrecensies op Bol.com. In 2021 startte zij met de KookboekAcademie om andere foodies en foodprofessionals te helpen met het realiseren van hun kookboek. Als ze niet op reis is, op zoek naar lokale gerechten, vind je haar in de buurt van de BBQ op Curaçao of wandelt ze naar Santiago de Compostella.

“ Had ik zo’n boek maar gehad toen ik aan mijn reis tot het maken van een kookboek begon. *Van keukenprins(es) tot kookboekauteur* is zeer uitgebreid en beantwoordt alle vragen waar je als selfpubber tegenaan loopt. Informatief en erg nuttig.”

Mascha van Berkel - Auteur *Kookboek van een eter*

[www.kookboekacademie.nl](http://www.kookboekacademie.nl)



“Ilona was een van de eerste lezers van mijn boek *Van passie naar boek*, over hoe je een boek schrijft en uitgeeft voor je bedrijf. Nu heeft zij een eigen ‘versie’ geschreven, speciaal voor foodies en kookfanaten die een kookboek willen maken. Als je een boek uitgeeft gaat er een wereld voor je open, en kan het je soms duizelen door alles wat je moet regelen. Ilona heeft dit teruggebracht tot de essentie: in *Van Keukenprins(es) tot Kookboekauteur* vind je alles wat je moet weten, maar niets te veel. Zodat je inspiratie en overzicht krijgt én houdt. Ilona’s enthousiasme spreekt tussen de regels door, en hoewel ik me richt op zakelijke boeken, begint het nu ook bij mij een beetje te kriebelen om een kookboek te schrijven.”

**Hanneke de Wit - Tangram Studio**

# Inhoudsopgave

<b>Inleiding</b> .....	<b>11</b>
<b>Algemeen</b> .....	<b>15</b>
Zelf uitgeven of een uitgever zoeken?.....	15
Uitgever of uitgeefdienst? .....	18
Fysiek kookboek of e-book? .....	20
Overzicht van het zelf-uitgeefproces .....	21

## HET SCHRIJVEN VAN JE KOOKBOEK

<b>1. Waarom je eigen kookboek?</b> .....	<b>23</b>
Wat is jouw ‘why’?.....	23
Heb ik wel genoeg expertise voor een eigen kookboek? .....	26
Wat maakt een kookboek een goed kookboek?.....	29
<b>2. Waar begin je mee?</b> .....	<b>31</b>
Onderwerp .....	32
Vind jouw niche .....	36
Doelgroep.....	38
Achterflaptekst .....	40
Inhoudsopgave .....	43
Titel en ondertitel .....	44
Zo hou je het overzicht .....	46

<b>3. Recepten + overige teksten.....</b>	<b>49</b>
Recepten schrijven .....	49
Recepten testkoken .....	51
Headnotes + overige teksten.....	53
Receptenindex.....	57
Proeflezers en zelfredactie .....	58
Tekstredactie vs. tekstcorrectie .....	59
AI gebruiken bij het schrijven van je kookboek? .....	61

## **DE PRODUCTIE VAN JE KOOKBOEK**

<b>4. Tijdslijn &amp; kostenplaatje .....</b>	<b>63</b>
Tijd maken voor je kookboek .....	63
Tijdslijn & planning .....	65
Kostenplaatje .....	68
Verdiene aan zelf uitgeven .....	72
Hoeveel boeken ga je verkopen? .....	75
Tips om de kosten voor het maken van je boek te betalen .....	76
<b>5. Foodfotografie .....</b>	<b>79</b>
Zelf doen of uitbesteden? .....	79
De shootdagen.....	81
Fotografie voor print .....	83
Foodstyling, props en backdrops.....	84
Auteursrecht op foto's .....	86
<b>6. Vormgeving van een kookboek .....</b>	<b>89</b>
Zelf doen, uitbesteden of een tussenvorm? .....	89
Cover .....	91
Binnenwerk .....	94

Branding .....	97
Je kookboek als ePub .....	98
<b>7. Drukwerk keuzes.....</b>	<b>101</b>
Hardcover of softcover? .....	102
Offset of digitaal drukken? .....	103
Welk papiersoort? .....	105
Het vinden van de juiste drukker .....	106
 <b>HET UITGEVEN VAN JE KOOKBOEK</b>	
<b>8. Boekmarketing + promotie .....</b>	<b>107</b>
Fase 1: Tijdens het schrijfproces .....	108
Fase 2: Wanneer je je boek publiceert .....	111
Fase 3: Na publicatie (nu begint het pas!) .....	112
<b>9. Zelf uitgeven - de praktische kant .....</b>	<b>115</b>
ISBN .....	115
Distributie van je kookboek.....	117
Uitgeven = ondernemen .....	121
Inschrijven bij de Kamer van Koophandel? .....	123
Auteursrecht (= copyright).....	124
Wet op de vaste boekenprijs.....	125
<b>Nawoord.....</b>	<b>129</b>
<b>Dankwoord .....</b>	<b>131</b>
<b>Over de auteur .....</b>	<b>135</b>
<b>Lees &amp; Luistertips.....</b>	<b>137</b>
<b>Trefwoordenregister .....</b>	<b>139</b>



# Inleiding

Het idee voor een ‘kookboek met bitterbalrecepten’ had zich in maart 2019 in mijn hoofd genesteld en ik werd al snel ongeduldig van het wachten op reacties van uitgevers die ik had benaderd. Drie maanden later besloot ik daarom spontaan om ervoor te gaan en het zelf uit te geven.

Zo gezegd, zo gedaan? No way! Ik had werkelijk geen idee waar ik aan begon of wat ik mezelf op de hals haalde. Niet qua tijd, niet qua stress en niet qua kosten.

Als ik het vooraf allemaal had geweten betwijfel ik of ik er überhaupt aan begonnen was. Gelukkig wist ik dat niet. Hoe had ik dat ook kunnen weten? Er is maar weinig informatie te vinden over hoe je in eigen beheer een kookboek uitgeeft, terwijl daar veel meer bij komt kijken dan bij een ander non-fictieboek, of bij een roman. Het weinige dat er aan informatie over te vinden is, richt zich vaak op de Engelstalige boekenmarkt en is meestal niet een-op-een toepasbaar in Nederland.

Toch ben ik blij dat ik destijds niet wist waar ik aan begon, want het heeft me ontzettend veel gebracht. Niet alleen een eindresultaat om trots op te zijn met ontelbare complimenten van lezers die me lieten weten hoe blij ze waren met mijn recepten. Maar het leverde me ook ongelooflijk veel nieuwe kennis op. Uiteraard over de praktische en financiële kant van het maken, uitgeven en

verkopen van een kookboek. En misschien wel het allermooiste: ik ontdekte het ondernemerschap in mezelf.

Alle fouten die ik maakte bij het uitgeven van *Het Bourgondische Bitterballenboek*, dat in maart 2020 (midden in de eerste lockdown!) verscheen, heb ik omgezet in leermomenten. Tijdens het maken van mijn eerste kookboek maakte ik al aantekeningen over alle grote en kleine dingen die ik leerde en zelf uit moest vogelen.

Voordat ik aan het schrijven van dit boek en de bijbehorende KookboekAcademie begon, vroeg ik me af of ik wel genoeg expertise had na het publiceren van slechts één kookboek in eigen beheer. De bedoeling was om ook van kookboek twee, drie en vier aantekeningen te maken en uiteindelijk al die kennis te delen met andere foodbloggers en foodprofessionals die overwegen een kookboek te maken. Maar dat zou nog jaren duren.

Bovendien had ik meer dan alleen de aantekeningen en ervaring van *Het Bourgondische Bitterballenboek*. In de tussentijd volgde ik meerdere Engelstalige cursussen over het uitgeven van (kook)boeken in eigen beheer, las en luisterde ik naar alles wat ik maar kon vinden over zelf uitgeven op zowel de Nederlandse als de Engelstalige selfpubbersmarkt, volgde ik cursussen over hoe je in de media komt, recenseerde ik tientallen kookboeken voor mijn foodblog *Worstenbrood & Wijn* en startte ik de eerste Nederlandstalige podcast over kookboeken. Maar ook luisterde ik naar de verhalen van kookboekauteurs die via een uitgever gepubliceerd werden en vroeg ik een aantal foodbloggers die ervoor kozen om hun kookboek in eigen beheer uit te geven het hemd van hun lijf.

Onderwijl werkte ik aan de herdruk van mijn eerste kookboek, de Engelse vertaling daarvan en had ik concrete plannen voor een tweede kookboek. Steeds vaker kreeg ik vragen van anderen over hoe ik dat had aangepakt met het uitgeven van mijn kookboek. Dus waarom wachten met het delen van al die kennis?



Toen dat tot me doordrong begon ik in juli 2021 als een malle te schrijven. Ik klapte mijn Chromebook open op de veranda van ons vakantiehuisje in Griekenland, en alle inspiratie kwam er in één grote flow uit. Als ik voor mezelf een overzichtelijk stappenplan kon maken over hoe je een kookboek maakt, dan kon ik dat ook voor anderen doen. Ik schreef daarmee eigenlijk het boek dat ik zelf graag had willen lezen toen ik besloot werk te maken van mijn bitterballenboek.

Wat je in dit boek niet tegenkomt, is de belofte dat je zonder stress, in korte tijd en zonder al te veel kosten een kookboek kunt maken. Een kookboek maken vergt nu eenmaal de nodige inspanning, tijd en investering. Het boek begint daarom met **algemene informatie** over de verschillende vormen van uitgeven. Past het bij je om je kookboek helemaal in eigen beheer uit te geven? Ga je toch liever op zoek naar een uitgever? Of is een tussenvorm met gebruik van een uitgeefdienst misschien meer iets voor jou?

Het eerste deel over **het schrijven van je kookboek** begint met de vraag: waarom wil jij zo graag een eigen kookboek? Wat is jouw ‘why’? Ik laat je zien waarom het belangrijk is om dit te weten. En wat maakt een kookboek een goed kookboek? Daarna komt in dit deel het échte werk aan bod. Hier begin je met het daadwerkelijk op papier zetten van jouw kookboek: de recepten en de overige teksten.

Deel twee gaat over **de productie van je kookboek**: wat is een realistische tijdlijn? Hoe ziet het kostenplaatje eruit? Hoe pak je de foodfotografie en de vormgeving van je kookboek aan? En welke keuzes zijn er te maken voor wat betreft het drukwerk?

In het laatste deel van dit boek leer je wat er komt kijken bij **het uitgeven van je kookboek**. Want hoe komt jouw boek bij lezers terecht? Is het nodig om je in te schrijven bij de Kamer van Koophandel? Wat moet je weten over auteursrecht

en de Wet op de vaste boekenprijs? En misschien wel het belangrijkste onderdeel voor het succesvol uitgeven van een kookboek: hoe zorg je dat je vóór, tijdens en na publicatie aandacht genereert voor je kookboek?

Ben jij die keukenprins(es), foodblogger of chef die al jaren rondloopt met het idee voor een fantastisch kookboek? Wil je daar serieuze stappen mee maken en word je enthousiast bij het idee om het zelf uit te geven? Dan is dit hét boek voor jou, zodat jij alle fouten die ik maakte niet hoeft te maken en je veel relaxter en kostenefficiënter dan ik een geweldig kookboek kunt maken!



# Algemeen

Jij droomt al jaren van een eigen kookboek en wilt daar het liefst zo snel mogelijk mee beginnen. In dit boek neem ik je mee door alle stappen die daarbij komen kijken. Maar niet voordat ik je heb laten nadenken of uitgeven in eigen beheer wel bij jou past. Niet iedereen is er geschikt voor om zelf een kookboek uit te geven. Wellicht past het beter bij je om een uitgever te benaderen.

Ook dan zul je veel waarde halen uit de inhoud van dit boek. De stappen voor het maken van een kookboek zijn voor beide processen hetzelfde. Bij een uitgever zullen je een aantal onderdelen uit handen worden genomen, maar uiteindelijk ben jij degene die de recepten en andere teksten zal moeten schrijven. En op het moment dat je een kookboek wilt pitchen bij een uitgever zul je ook moeten hebben nagedacht over het complete plaatje. Een goede voorbereiding is daarbij het halve werk.

## **Zelf uitgeven of een uitgever zoeken?**

Twijfel jij nog of je je kookboek zelf uit wilt geven of toch liever een uitgever benadert? Hieronder heb ik de voor- en nadelen van zelf uitgeven en via een uitgever voor je op een rijtje gezet:

## **De voordelen van een kookboek via een uitgever**

- Jij krijgt een voorschot op de royalty's (dat je niet hoeft terug te betalen), een vergoeding voor de kosten die je bijvoorbeeld moet maken voor ingrediënten en je draagt verder geen financieel risico
- Een uitgever heeft veel ervaring in het maken van (kook)boeken
- Een uitgever regelt de distributie en heeft daarvoor een groot netwerk
- Als je een bekende naam bent, of als de uitgever veel potentie in je boek ziet, dan wordt ook de promotie- en boekmarketing geregeld

## **De nadelen van een kookboek via een uitgever**

- Jij bent niet de eigenaar van de rechten van je boek
- De royalty's zijn meestal niet zo hoog, ga uit van 1 tot 2 euro per boek
- Je hebt niet altijd inspraak in hoe het boek eruit komt te zien
- Ook bij een uitgever ben je vaak zelf verantwoordelijk voor de boekmarketing en promotie

## **De voordelen van een kookboek zelf uitgeven**

- Jij hebt alle rechten van het boek
- Je hebt zelf controle over alle aspecten van het boek
- Je boek kan veel sneller verkrijgbaar zijn dan via een uitgever
- Je hebt meer controle over hoe je je kookboek inzet om meer klanten voor je andere aanbod en een expertstatus te krijgen
- Je houdt per verkocht boek meer geld over, ga uit van 5 tot 10 euro per boek

## De nadelen van een kookboek zelf uitgeven

- Jij bent eindverantwoordelijk voor alle keuzes die er gemaakt moeten worden, van lettertype tot papiersoort
- Je draagt zelf alle kosten voor het maken en drukken van je kookboek
- Het kost veel tijd om alles zelf te doen (maar je kunt uiteraard onderdelen uitbesteden)
- Als je via een eigen platform je kookboek wilt verkopen ben je ook verantwoordelijk voor de facturatie en distributie

Er is geen goed of fout in de keuze voor een uitgever of zelf uitgeven, maar zelf een kookboek uitgeven moet wel bij je passen. Je wordt dan namelijk meer dan een auteur; je wordt ook ondernemer. Of zoals Nanda Roep zegt in haar boek *Publiceer jezelf!*:

“ Zelf uitgeven is voor eigenwijzen. Je hebt er een brandende passie en onstuitbaar doorzettingsvermogen voor nodig. ”

Daarnaast hoeft het een het ander ook niet uit te sluiten. Je kunt ook eerst een kookboek in eigen beheer uitgeven en daarmee de interesse van een uitgever wekken. Of juist eerst door een uitgever worden uitgegeven en later de overstap maken naar uitgeven in eigen beheer. Dit zie je vooral gebeuren bij kookboekauteurs met een groot eigen bereik, zoals Nina en Elise van Chicks Love Food en Pauline Weuring van Uit Pauline's Keuken. Een hele logische stap, want zij hebben het hele proces al eerder doorlopen met de kennis en hulp van een uitgever en houden op deze manier meer inkomsten over. Ook Francesca van Berk van de blog Francesca Kookt koos er bewust voor om geen uitgever te benaderen voor haar kookboeken, maar het proces van zelf uitgeven te bewandelen, “omdat het financieel aantrekkelijk is”, zoals ze in aflevering 7 van de KookboekAcademie podcast vertelde.

Een andere hybride vorm van uitgeven is het verdelen van de uitgeefrechten. Bijvoorbeeld: een uitgever heeft de rechten om het boek fysiek in het Nederlands uit te brengen en jij hebt zelf de rechten om het boek uit te geven in andere talen. Of de uitgever heeft de rechten voor het fysieke boek en jij voor de digitale versie daarvan. In de Nederlandstalige kookboekenwereld is het wellicht nog ongebruikelijk, maar in de Engelstalige boekenbranche ontstaan er steeds vaker van dit soort hybride vormen. Ik zie dat in Nederland ook nog wel gebeuren.

Vergeet niet: over alles is te onderhandelen.

Nice to know: de royaltyvergoeding voor onbekende auteurs ligt meestal tussen de 5 en 10% van de netto verkoopprijs. Dus exclusief btw. Dit percentage ligt hoger bij auteurs die al eerder kookboeken uitgaven en ook per druk kan dit hoger zijn. Bijvoorbeeld: bij de 1e druk 10%, bij de 2e druk 12% en bij alle drukken daarna 15%.

## **Uitgever of uitgeefdienst?**

Heb je te maken met een ‘echte’ uitgever of met een uitgeefdienst? Je struikelt op internet over bedrijven die zichzelf uitgever noemen, maar dat in wezen niet zijn. Overigens is uitgever geen beschermd beroep en mag iedereen zichzelf uitgever noemen. Maar er zitten nogal verschillen tussen de diverse aanbieders. De meeste van deze ‘uitgevers’ zijn eigenlijk uitgeefdiensten.

In de Engelstalige boekenwereld wordt veel gewaarschuwd voor ‘vanity uitgevers’. Dit zijn uitgevers die jou alle kosten laten dragen en dan alsnog royalty’s uitkeren in plaats van dat jij de winst krijgt en zij royalty’s krijgen, wat eigenlijk hoort bij die opzet. Er zijn overigens ook genoeg goede uitgeefdiensten die je kunnen begeleiden bij het zelf uitgeven van je boek. Kijk altijd goed naar wat je voor welke dienst betaalt en wat je daarvoor krijgt. Het loont zeker de moeite om bij verschillende uitgeefdiensten offertes op te vragen, hun pakketten te vergelijken

en in gesprek te gaan met andere auteurs die gebruik hebben gemaakt van hun diensten.

Het is in ieder geval goed om voor ogen te houden dat een traditionele uitgever altijd het financiële risico draagt en alle kosten betaalt voor het op de markt brengen van jouw kookboek. Een uitgever betaalt de fotograaf, de eventuele foodstylist, de redacteur en tekstcorrector, de vormgever en natuurlijk het drukwerk. Daarnaast krijg je als auteur meestal een voorschot op de royalty's dat je niet hoeft terug te betalen, ongeacht het aantal verkochte boeken.

Hoeveel kosten en tijd ze in jouw kookboek investeren zal per uitgever en misschien zelfs per boek verschillend zijn. Maar als jouw boek via een uitgever wordt gepubliceerd, word jij betaald door de uitgever en NIET andersom. Een traditionele uitgever draagt het financiële risico en niet jij als auteur.

Er is overigens niets mis met het gebruik maken van diensten die zo'n uitgeefdienst aanbiedt. Zolang je er maar een reële prijs voor betaalt en in je achterhoofd houdt dat JIJ de uitgever bent en niet ZIJ. Teken niets waarbij je jouw auteursrecht overdraagt en zorg voor een ISBN-nummer op jouw eigen naam.

Waar herken je een slechte uitgever aan:

- Je bent verplicht om zelf een x-aantal kookboeken af te nemen (dit is dus iets anders dan betalen voor boeken die je zelf wilt hebben of een uitgeefdienst betalen voor het drukken van boeken). Er zijn zelfs grote uitgevers die dit verwachten van hun kookboekauteurs, vooral als deze auteurs een eigen winkel of restaurant hebben.
- Ze beloven dat jouw boek in fysieke boekwinkels komt te liggen, terwijl ze er alleen voor zorgen dat jouw boek bij het CB is aangemeld.

Wat verder nog belangrijk is voordat je in zee gaat met een uitgever: goede PR-ondersteuning. Vraag goed door wat zij voor jouw kookboek doen aan marketing en promotie. Dit moet echt meer zijn dan slechts het versturen van een persbericht naar standaard mediakanalen.

Dit boek concentreert zich op het in eigen beheer uitgeven van een kookboek. Wil je meer lezen over het zoeken van een uitgever voor je kookboekidee? Lees dan de blog “Een uitgever vinden voor je kookboek“ op [kookboekacademie.nl](http://kookboekacademie.nl).



Leestip: *Pas op! Uitgevers* van Maria Staal.

## **Fysiek kookboek of e-book?**

Het een hoeft het ander sowieso niet uit te sluiten. Wel zijn er een aantal belangrijke verschillen tussen het zelf uitgeven van een e-book en het drukken van een fysiek kookboek.

**Distributie:** een e-book kan eenvoudig via internet worden gedistribueerd en wereldwijd beschikbaar zijn voor iedereen met een internetverbinding. Een fysiek kookboek vereist distributie via fysieke kanalen, zoals boekwinkels, waardoor het bereik vaak beperkter is.

**Productiekosten:** bij het produceren van een fysiek kookboek zijn er kosten voor papier, inkt, binden en verzending. Dit is stukken duurder dan het produceren van een e-book, waarbij er alleen kosten zijn voor het maken van een digitaal bestand.

**Flexibiliteit:** een e-book kan gemakkelijk worden aangepast en bijgewerkt met nieuwe informatie, terwijl een fysiek kookboek meer tijd en kosten vereist om te herdrukken. Je zult hier sowieso mee willen wachten tot je eerste druk is uitverkocht.



**Beleving:** een fysiek kookboek biedt een unieke beleving en er zijn nu eenmaal veel mensen die liever een fysiek boek in hun handen hebben. Het bladeren door de pagina's, het voelen van het papier en het bekijken van de foto's kan een belangrijk onderdeel zijn van de algehele ervaring van het gebruik van een kookboek.

Uiteindelijk hangt de keuze tussen het uitgeven van een e-book of een fysiek kookboek af van de specifieke behoeften van de auteur en de voorkeuren van het publiek. Tegenwoordig worden vaak beide opties aangeboden. Het is zowel een gevoelskwestie als een budgetafweging.

## **Overzicht van het zelf-uitgeefproces:**

Hieronder staan de verschillende stappen die komen kijken bij het schrijven, publiceren en verkopen van je kookboek:

- Stap 1: Een onderwerp, doelgroep en niche kiezen
- Stap 2: Titel, ondertitel en achterflaptekst bedenken
- Stap 3: Brainstormen over de (voorlopige) inhoudsopgave
- Stap 4: Uitwerken en testen van recepten
- Stap 5: Schrijven van de overige teksten
- Stap 6: Fotografie
- Stap 7: Vormgeving cover en binnenwerk
- Stap 8: Redactie en tekstcorrectie
- Stap 9: Drukwerk en distributie
- Stap 10: Boekmarketing en promotie

In de praktijk doorloop je deze stappen niet per se in chronologische volgorde. Bij het schrijven van mijn nieuwste kookboek ben ik van stap 1 naar stap 3 en 4 gegaan om daarna pas een titel en ondertitel te bedenken.

Als je besluit om je kookboek zelf uit te geven ben je niet alleen auteur en receptontwikkelaar maar ook: projectmanager, uitgever, klantenservicemedewerker, marketeer en verkoper, maar wellicht ook foodfotograaf, vormgever, redacteur en tekstcorrector.

Nog steeds enthousiast?

Het wil overigens niet zeggen dat je deze taken allemaal zelf uit hoeft te voeren. Liever niet zelfs. Een aantal daarvan kun je beter uitbesteden. Voor wat betreft foodfotografie, vormgeving en tekstcorrectie zou ik dat sowieso sterk aanbevelen.



# 1. Waarom je eigen kookboek?

Tja, waarom wil je nou zo graag een eigen kookboek? Er zijn helaas geen cijfers over bekend, maar er zijn ontzettend veel mensen met een passie voor koken die dromen over een eigen kookboek. Slechts een enkeling daarvan heeft een antwoord op de vraag waarom ze nou zo graag hun recepten in boekvorm zien verschijnen. Het is goed om daar in een vroeg stadium bij stil te staan. Net als bij de vraag wanneer jouw kookboek voor jou een succes is. Wanneer ben je blij? En is het mislukt als je financieel niet terugverdient wat je vooraf hebt geïnvesteerd?

## Wat is jouw ‘why’?

Jij droomt over een eigen kookboek. Anders had je dit boek niet gekocht. De grote vraag die je jezelf moet stellen is waarom je zo graag een kookboek met jouw naam erop wilt. Waar komt die droom vandaan? En wat wil je er mee bereiken?

Als het doel van je kookboek is **om er veel geld mee te verdienen**, dan zou ik het niet doen. Je kunt er zeker wel geld mee verdienen, maar zolang je geen ‘Ottolenghi’ of ‘Jamie’ heet is het nog knap lastig om er je hypotheek van te betalen. Toch is het niet onmogelijk en noem ik als inspirerend voorbeeld graag Jurino Ignacio, ook wel bekend als @superdushichef op Instagram. Hij verkocht maar liefst 60.000 exemplaren van zijn kookboek *De Complete Antilliaanse Keuken* en betaalde daar zijn hypotheek mee af. Daarvoor sloeg hij een aanbod