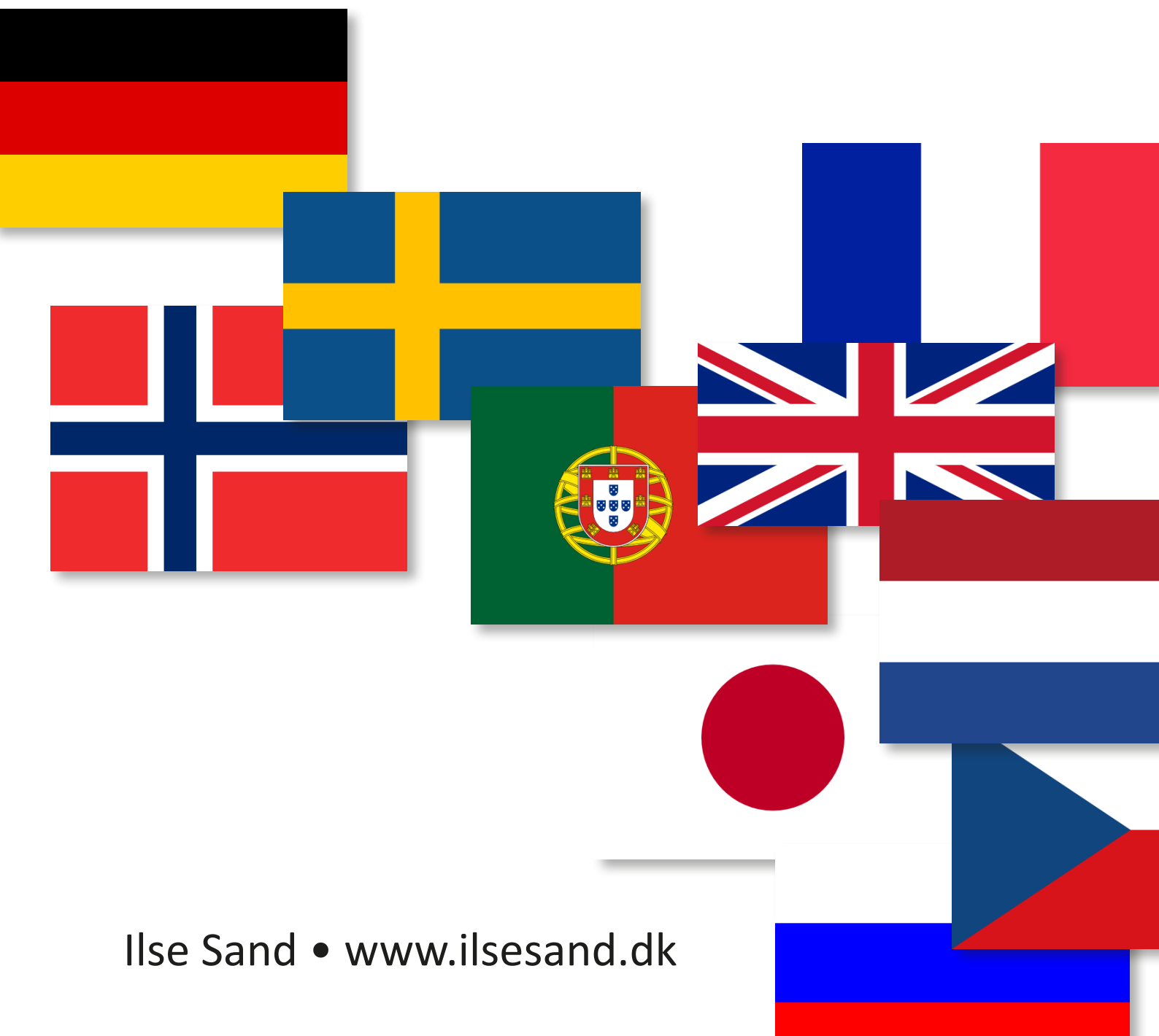


3. udgave

# Få kontrakt med forlag i udlandet

*- en guide til forfattere og forlag*



Ilse Sand • [www.ilsesand.dk](http://www.ilsesand.dk)

# Få kontrakt med forlag i udlandet

- en guide til forfattere og forlag

(3. udgave - juni 2020)

Siden begyndelsen af 2015 har jeg været engageret i at sælge mine bøger til udenlandske forlag. Det har resulteret i, at min første bog "Elsk dig selv – en guide til særligt sensitive og andre følsomme sjæle" nu er udgivet på 24 sprog.

Det har været et meget stort arbejde, og jeg har gjort mig mange erfaringer i, hvad der virker, når man vil i kontakt med udenlandske forlag. Nedenfor følger en række gode råd og tips.

## Få din bog oversat til engelsk

I Norge og Sverige kan de godt læse din bog på dansk, men hvis du vil videre ud i verden, må du nødvendigvis have den på engelsk. Oversættelse koster fra 60 øre til 2 kr. pr. ord. Der er stor konkurrence på oversættelsesmarkedet, og priserne varierer meget. Hvis din oversættelse kun skal bruges til ikke-engelsksprogede lande, som i sidste ende oversætter din bog fra dansk til **landets sprog**, behøver oversættelsen ikke være helt perfekt.

Hvis du ikke kan sælge din bog til udenlandske forlag, kan du selv udgive den fx på Amazon og i det mindste få nogle af pengene hjem igen ad den vej.

Nogle oversættere vil godt være med til at oversætte en bog mod at få procenter af overskud eller royalty. Den ordning lavede jeg

med to oversættere i begyndelsen, da jeg endnu ikke turde investere i projektet. Begge gange var der tale om oversættere, som havde en relation til mig eller til én i mit netværk.

For mig viste denne ordning sig at være betydeligt dyrere, end hvis jeg havde tilbudt et engangsbeløb forud. Til gengæld løb jeg ingen risiko for tab, og efterfølgende har jeg haft stor glæde af at have en oversætter til rådighed i markedsføringen af bogen. Det blev særlig relevant i Sverige, hvor jeg selv udgav min bog som papirbog.

Personen, der oversatte min bog til svensk mod at få ca. 30% af mit overskud, oversætter nu alle mine nyhedsbreve og Facebook-opslag til svensk uden beregning.

## Find relevante forlag i det pågældende land

Det første, jeg gjorde, var at kontakte agenter i Danmark og Sverige, men ingen ville have min bog i kommission. En selvudgivet selvhjælpsbog lyder måske heller ikke umiddelbart som en bestseller. De ville end ikke læse den igennem. Fordelen ved en agent er, at vedkommende finder de store forlag, som sælger mange bøger.

Længere henne i processen, da bogen var udkommet på flere sprog, begyndte udenlandske agenter at kontakte mig. Mere om det i slutningen af denne guide. I første omgang måtte jeg selv være agent for mine bøger.

At finde forlag i udlandet var for mig meget tidskrævende, indtil jeg fandt en smart måde at gøre det på. Nedenfor kommer forskellige tips.

Skriv først til **eksportrådgivningen i landets danske ambassade**. Du kan godt skrive på dansk, men svarraten bliver højere, hvis du skriver på engelsk. Fortæl, hvilken genre du skriver i, og bed dem oplyse om forlag og gerne en oversætter, der kan oversætte fra dansk eller engelsk til landets sprog.

I ambassadernes arbejdsbeskrivelse står der, at de gerne må hjælpe gratis i op til en time. Det fortolker de meget forskelligt.

Nogle ambassader er meget hjælpsomme. Det var de fx i Tjekkiet og i Portugal, hvor de sendte mig lister

ad to omgange. Andre svarede slet ikke eller ville kun hjælpe med at få 945 kr. i timen (de beregner typisk 5-6 timer til at løse opgaven) – og så var det meget billigere at få en lokal oversætter til at gøre arbejdet.

Hvis ambassaden ikke vil sende en liste over relevante forlag, kan du finde forlag via **Amazon-hjemmesiden**, hvis Amazon har en afdeling i landet. Via Google Oversæt kan du slå emneord som fx "psykologi" op på landets sprog. Så søger du på ordet på landets Amazon-side og finder forlag ad den vej. Det er dog besværligt og tidskrævende.

Du kan også finde forlag her: <http://www.publishersglobal.com/> Det er dog også tidskrævende, da forlagenes mailadresser ikke umiddelbart fremgår. Men du kan finde deres navn og google videre. Listen indeholder dog langt fra alle forlag i landene.

En hurtig og enkel måde, hvis ambassaden ikke vil hjælpe, er at få en **lokal oversætter** til at lave en liste over relevante forlag og samtidig oversætte din mail. Det har jeg i de fleste lande fået gjort for 50 €. Og så har du en kontaktperson i landet.

Nogle oversættere vil godt assistere, mod at du anbefaler vedkommende som oversætter til evt. interesse-

rede forlag.

Hvis du ikke kan finde en lokal oversætter, kan du finde en herboende fra det pågældende land ved at søge på fx "dansk-ungarsk" forening. Så finder du nogle, som kan landets sprog – men det er typisk fem gange så dyrt og ikke nær så godt, som hvis du finder en oversætter, der bor i det pågældende land.

I de lande, hvor jeg havde svært ved at finde en oversætter og få brugbare lister, var jeg en overgang gået i stå.

Jeg havde henvendt mig til et stort oversætterfirma, men de ville kun oversætte – ikke lave forlagslister.

Heldigvis tog jeg chancen og spurgte endnu et stort oversætterfirma – og det gav resultat.

**Hurtigoversætter.dk** ville godt for ca. kr. 500 + moms oversætte mailen til det pågældende sprog og lave en liste over forlag, der udgiver bøger indenfor ens genre – i mit tilfælde psykologi. Prisen varierede fra land til land og ligeså gjorde kvaliteten af listerne. Der var fx et forlag på listen, som svarede, at de kun udgav kogebøger. Men indimellem er der til gengæld andre forlag, der var hjælpsomme og gav mig navnene på relevante forlag.

Siden første udgave af denne guide har [Hurtigoversætter.dk](http://Hurtigoversætter.dk) dog

ændret både pris og strategi på dette område. I 2017 var prisen steget til ca. det dobbelte, og processen var blevet mere besværlig.

Til gengæld har jeg fundet ud af, at det godt kan betale sig at skrive igen til nogle af de ambassader, som i første omgang ikke var ret hjælpsomme.

I Spanien sad der i anden omgang en praktikant, og hun ville gerne bruge tid på at hjælpe.

Jeg har i nogle tilfælde tilbudt procenter af min royalty til en person, der bor i landet eller kan landets sprog, hvis han eller hun til gengæld kan skaffe mig en kontrakt. En sådan person har jeg typisk fundet via mit netværk eller mødt i anden sammenhæng. Når man er på udkig efter mennesker fra andre lande og kulturer, kan man møde dem mange steder. Jeg har fx kontaktet udlændinge ved busstoppesteder, i badmintonklubben og på kurser.

Det har været meget nyttigt at have en lokalkendt at trække på. Men det viste sig, at forlagene ikke var særlig villige til at svare på mine "agents" henvendelser. Til sidst skrev jeg selv til forlagene – og så kom der svar.

## Skriv til forlagene

Send en mail, hvor du kort præsenterer dig selv og bogen. Vedhæft et kapitel eller to af bogen og evt. en anmeldelse og tilbyd at sende hele bogen på engelsk.

Du kan godt skrive det hele på engelsk. Du kan også få mailen oversat til landets sprog og sende resten på engelsk, eller du kan vælge at få både mail, anmeldelse og

kapitel oversat.

Det giver en klart forbedret svarrate, hvis man får sin mail oversat til det pågældende sprog fremfor at sende det hele på engelsk. Om det giver yderligere forbedring også at få anmeldelse og kapitel oversat har jeg en formodning om, men er ikke sikker.

Du kan evt. gøre det i trin, fx

1. Begynde med at sende det hele på engelsk.
2. En måned efter kan du godt skrive til de samme forlag igen, men nu med mailen oversat til landets sprog eller evt. det hele oversat.
3. Hvis der stadig ikke kommer svar, så prøv at sende det hele med posten. Det forbedrer svarraten væsentligt i flere lande, fx Frankrig.

Hvis du har fået din mail oversat til et sprog, du ikke selv forstår, er det godt at have denne formulering med:

”Hvis I har mulighed for at svare på denne mail på engelsk, sparer jeg omkostninger til oversættelse. Jeg forstår ikke selv hebræisk (eller hvilket sprog, det nu er).”

En anden formulering, som jeg også altid har med, er følgende:

”Hvis I ikke ønsker at udgive bogen, vil jeg være meget taknemmelig, hvis I kan anbefale mig et andet forlag.”

Der er kun få, der reagerer på denne opfordring, men de få er guld værd.

### **Skriv til flere forlag ad gangen.**

De fleste svarer ikke, hvis de ikke er interesserede. Selv hvis de har bedt om at få hele bogen til gennemsyn, kan de sagtens være et halvt år eller mere om at svare. Og måske tager de sig først sammen til at give et afslag, når du har rykket dem mange gange, eller også svarer de måske, at de gerne vil udgive din bog, hvis du selv betaler alle omkostninger. Der sker ikke noget ved at lade flere forlag få din bog til gennemsyn samtidig.

De forlag, der ikke svarer, giver jeg en chance til efter et stykke tid. Så skriver jeg fx:

”Jeg tillader mig at skrive til jer igen, da jeg ikke har fået svar.”

Hvis jeg i mellemtiden har skrevet kontrakt med forlag i andre lande, oplyser jeg samtidig om det.

Hvis du vil gøre det samme, er det vigtigt at vedhæfte både kapitel og

anmeldelse igen, da din første mail måske er blevet væk.

Hvis du skriver kontrakt med andre lande, især store lande eller nabolande, betaler det sig at vende tilbage med denne information til de forlag, der ikke har svaret.

### Hvilke lande skal man vælge?

Det kan være en fordel at **begynde med små lande** som fx Norge, Letland, Litauen og Estland. Her er konkurrencen ikke så hård, og det er lettere at få en kontrakt.

Efterfølgende er der større chance for at blive taget alvorligt i de store lande, hvis man kan skrive, at man

allerede har kontrakter i udlandet. Jeg fik først hul igennem til den engelsksprogede verden, da jeg kunne skrive, at jeg havde kontrakt med adskillige andre lande blandt andet Tysklands førende forlag indenfor faglitteratur.

### Forhandling

Når et udenlandsk forlag henvender sig og gerne vil forhandle kontrakt, tjekker jeg, om der er andre forlag i samme sprogområde, som har min bog til gennemsyn. Hvis der er, undersøger jeg dem nærmere og sammenligner. Hvis det forlag, der har henvendt sig, er det mest attraktive, går jeg straks i gang med at forhandle. Ellers skriver jeg til de andre forlag og fortæller, at jeg er blevet tilbudt en kontrakt, så hvis de også gerne vil tilbyde mig en kontrakt, skal det være meget snart. Resultatet har været, at jeg i flere lande har stået med to kontrakttilbud samtidig, hvilket har givet mig mod til at forlange lidt

mere for min bog, end jeg ellers ville have turdet.

Når jeg får tilbudt en kontrakt, forsøger jeg at få den mere eller mindre forbedret. Det vigtigste for mig er at få bogen oversat fra dansk og ikke fra engelsk. Det bliver der let kamp om, for det er meget billigere for forlagene at få oversat fra engelsk, og de kender typisk ikke nogen oversættere, der kan oversætte fra dansk.

Jeg har flere gange hjulpet udenlandske forlag med at finde en oversætter og i et enkelt land selv tilbudt at betale prisdifferencen. Hvis kronen er meget værd i det

pågældende land, er det ikke så dyrt.

Vær opmærksom på, at i nogle lande beregnes royalty altid af salgsprisen ("retail less VAT (moms)"). Det gør de eksempelvis i Tyskland, hvilket betyder, at royaltyen er 40% mere værd, end hvis den blev beregnet af engrosprisen ("wholesale" eller "net receipts").

Forskud og royalty varierer fra land til land. I alle lande får jeg en royalty, som stiger med antal solgte bøger. Den begynder typisk på 7% af salgsprisen eller 10% af engrosprisen og slutter ved 10% af salgsprisen eller 16% af engrosprisen.

I forskud får jeg fra kr. 0 – 160.000. Størst fra store forlag i store lande. Og allerstørst i lande, hvor en lokal agent holder auktion over min bog. De helt store beløb får jeg kun i lande, hvor en tidligere bog har været bestseller.

I England begyndte de selv med at tilbyde mig 3.000 £ = ca. 30.000 kr., som jeg deler med oversætter. I Tyskland tilbød de mig 3.000 €.

Til gengæld gik jeg med til en meget lav begyndelsesroyalty på kun 5% af salgsprisen. Det var vigtigt for mig at få kontrakt med netop dette forlag, som var Tysklands førende indenfor faglitteratur. Jeg forestillede mig, at en sådan kontrakt ville lette min

adgang til andre udenlandske forlag. Det viste sig at være rigtigt.

I to lande, hvor der har været tale om fattige forlag, som knap havde råd til at betale for oversættelsen, har jeg accepteret ikke at få noget forskud, men har så til gengæld forlangt, at bogen skulle være udgivet indenfor maks. 12 mdr. Jeg beder altid om at få indført, at kontrakten kan genforhandles efter fem år, hvis en af parterne ønsker det. Det går de næsten altid med til uden indsigelser.

Jeg får også altid indført, hvis det ikke allerede fremgår af kontrakten, at bogen skal udgives indenfor maks. 18 måneder, at der ikke må laves ændringer i den uden mit skriftlige samtykke, og at oversættelsen skal laves af en kompetent oversætter og være af høj kvalitet.

Endnu en formulering, som jeg er begyndt at bruge, er følgende: "The royalty report shall provide a clear and complete picture of the numbers of work printed and sold with reference to each edition, new edition or reprint and the number of copies in stock." Den gør det lidt vanskeligere for forlaget at snyde mig, end hvis de kun behøver at oplyse antal solgte.

## Ting tager tid

Selv hvis du takker ja til kontrakten helt uden indsigelser eller forbedringsforslag, kan der godt gå nogle uger, inden du hører fra forlaget igen. Der er mange forhold, de lige skal undersøge, og i mange lande går tingene ikke så hurtigt, som vi er vant til her i Danmark.

Hvis du siger, at et andet forlag er interesseret, skynder de sig. Og så kan kontrakten i nogle tilfælde være helt på plads i løbet af 4-14 dage, hvor det andre gange godt kan tage et halvt til et helt år.

## Udenlandske agenter

Undervejs i processen forsøgte jeg flere gange at få kontakt med udenlandske agenter. I England skrev jeg til en del. De fleste svarede ikke og nogle takkede pænt nej. En enkelt meldte positivt

[Michael Alcock](#)  
020 7251 0125

[Johnson & Alcock Ltd Clerkenwell House 45-47 Clerkenwell Green London EC1R 0HT](#)

[www.johnsonandalcock.co.uk](http://www.johnsonandalcock.co.uk)

Da min bog var kommet med i mit engelske forlag JKP's forårskatalog, begyndte der at komme henvendelser fra udlandet af sig selv.

Først fik jeg mail fra en koreansk agent, der gerne ville sælge min bog i Sydkorea. Han forhandlede mig et forskud hjem på 10.000 USD. Det var det største, jeg den gang havde prøvet at få. Så gjorde det ikke så meget, at han skulle have 10%. Til gengæld havde han ingen forståelse for, at jeg gerne ville have min bog oversat fra dansk.

tilbage efter 4 måneder, men da havde jeg allerede selv fået kontrakt med et engelsk forlag. Synes dog, han fortjener at få flere manuskripter fra Danmark, så her kommer hans data:

Senere blev jeg kontaktet af en fransk agent. Hun solgte hurtigt min bog til et spansk forlag. Igen var det et problem, at jeg gerne vil have min bog oversat fra dansk. Når jeg selv forhandler, får jeg stort set altid det krav igennem. Det er langt sværere at lave individuelle aftaler, når man forhandler via en agent, som er irriteret over, at man besværliggør processen ved at stille kvalitetskrav.

Hvis den franske agent skulle gå videre med min bog, ville hun have eneret på at sælge bogen i hele



verden på ubestemt tid. Det sagde jeg nej til. Jeg vil hellere selv forhandle med forlagene og bruge lokale agenter, fx en kinesisk agent i Kina. Måske kommer jeg til at fortryde denne beslutning. Det vil tiden vise.

### Opdatering 2020

Kort efter, jeg havde sagt nej til den franske agent, fortalte hun mig, at hun snart skulle føde sit andet barn, men kun ville holde barselsorlov i 5 dage.

Jeg er virkelig glad for, jeg sagde nej, ellers skulle hun have procenter på mine bøger i alle lande, selv om hun som småbørnsmor sandsynligvis ikke

havde mulighed for at lægge ret meget tid i projektet. Bagefter viste det sig desuden, at hun gerne vil fortsætte samarbejdet, selv om hun ikke kunne blive eksklusiv agent. Hun har nu solgt 2 bøger mere til det spanske forlag og 6 til rumænske forlag.

Siden er der flere asiatiske agenter, der selv har henvendt sig. Jeg har nu 4 agenter i Asien, og ingen af dem har forlangt at være eksklusive, bortset fra ham i Sydkorea, som gerne vil være eksklusiv i sit eget land. Det har jeg givet ham lov til, for han sælger mine bøger for uhørt høje beløb.

### Er der økonomi i at sælge en bog til udlandet?

Allerede i 2016 kunne jeg mere eller mindre leve af forskuddene suppleret med dansk og svensk bog salg og lidt kursus, terapi- og foredragsvirksomhed.

Jeg fulgte H. Steins råd:

”Hav høje mål, begrænsede forventninger og små behov”.

Indtjeningen er meget forskellig. Det tog få timer at underskrive kontrakt med forlaget i Korea, hvor jeg første gang tjente 10.000 USD. Fratrullet agentsalær og lidt skat i Korea, som jeg vist nok får tilbage, blev det til ca. 50.000 kr., som gik ind på min konto.

Et eksempel, hvor min timeløn til

gengæld var minimal, var et forlag i Grækenland. Her brugte jeg nok 80 timer på at skrive mails på engelsk og forhandle gennem et helt år og endte med et forskud på 100 € (750 kr.) – og dem fik jeg først flere år efter. Til gengæld bliver bogen oversat fra dansk til græsk af en oversætter, som jeg selv har fundet via Dansk Forfatterforening. Det er den slags aftaler, man bedst kan lave, når man selv forhandler direkte med forlagene – og det er på en måde forståeligt nok, at agenter ikke vil bruge tid på den slags finforhandling. Til gengæld sørger en agent for at finde de største og mest sælgende forlag – og sørger

forhåbentlig for, at man ikke bliver snydt.

Hvis min bog sælger mere end forskuddene dækker, får jeg royalty. Små forlag i små lande giver sjældent ret meget efterfølgende royalty.

### **Opdatering 2020**

Nu lever jeg af forskud og royalty først og fremmest fra Asien. Jeg får min royalty-lønseddel + pengene én gang om året. Resten af tiden aner jeg ikke, hvad næste års løn vil beløbe sig til.

Jeg håber, denne guide har været en hjælp.

Venlig hilsen  
Ilse Sand

*[www.ilsesand.dk](http://www.ilsesand.dk)*