

buch aktuell

Frühjahr 2012 | AUTOREN, TRENDS UND NEUE THEMEN

Fred Vargas

Ein neuer Fall für Adamsberg

Martin Walser

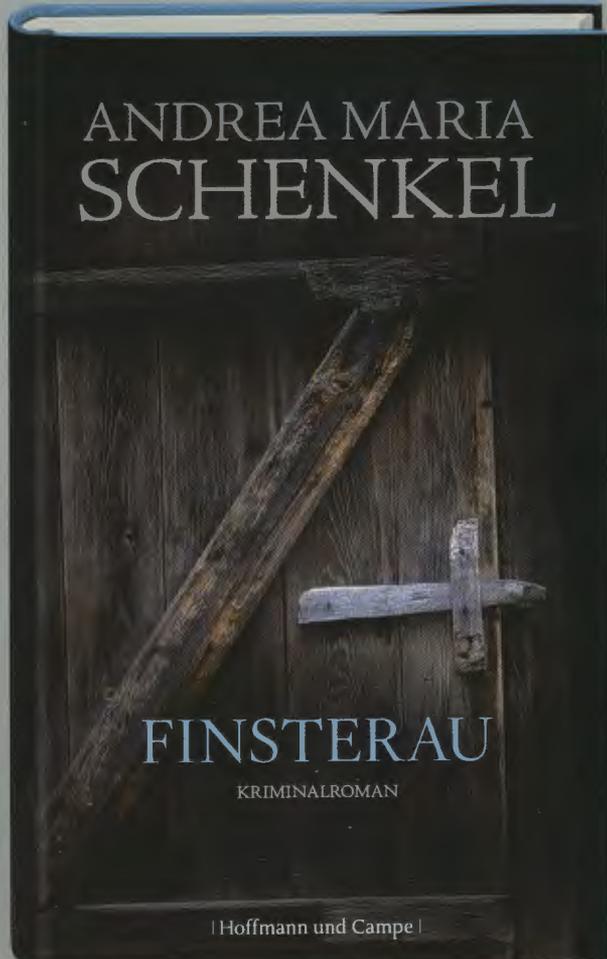
Streitbarer Geist vom Bodensee

Rayk Wieland

Plädoyer gegen das Reisen

Literaturagenten

Händler mit Spürnase



Andrea Maria Schenkel
Die Kunst der Andeutung





Händler mit Spürnase

Wie mithilfe der Literaturagenten Autoren und Verleger zusammenfinden und Leser zu guten Büchern kommen.

Agenten, so kennen wir es aus den spannenden Krimi- und Spionageromanen von Ken Follett, Frederick Forsyth oder John le Carré, agieren in geheimer Mission und gelangen durch cleveres und weitsichtiges Handeln an hochbrisante Informationen. Neben attraktiven Merkmalen wie Weltgewandtheit, Esprit und Tollkühnheit zeichnet sie vor allem eines aus: äußerste Diskretion.

Agenten aus dem Literaturbetrieb haben mit ihren Namensvettern aus der Welt der Nachrichtendienste nicht nur ihre Berufsbezeichnung gemeinsam. Die Vermittler von Buch-Manuskripten müssen hervorragende Kenner der Verlagsszene sein und über ein dichtes Netzwerk verfügen, um zu wissen, wo welcher Stoff am besten untergebracht ist. Und wer mit einem Literaturagenten zu tun hat, merkt sehr schnell, dass Verschwiegenheit als Kernkompetenz betrachtet wird. Sein Verhandlungsgeschick entscheidet letztendlich, ob alle Beteiligten – Autor, Verleger und der Agent – profitiert haben und sich ein vertrauensvolles Verhältnis aufgebaut hat, das das empfindliche Beziehungsgeflecht tragfähig macht.



Guenter G. Rodewald

Dass sich Autoren über eine Literaturagentur vertreten lassen, ist zumindest in Deutschland eine Praxis, die sich erst in den letzten 15 bis 20 Jahren entwickelt hat. Bis dahin galt der Verlag, meist in Form seines mächtigen Gründers und Besitzers, als Instanz, die den Autor hegte, pflegte und das Beste, auch geschäftlich, für ihn oder sie im Sinn hatte.

DIE VERÄNDERUNG IN DER VERLAGSLANDSCHAFT, die Besitzer-geführte Verlage immer mehr in großen und internationalen Medienkonzernen aufgehen ließen, führte dazu, dem Vorbild der angloamerikanischen Buchwelt zu folgen: Wer erfolgreich veröffentlicht werden möchte oder in einem der renommierten Häuser verlegt werden will, kommt ohne einen Agenten nicht mehr aus, denn nicht jeder Verfasser großer, geistiger Inhalte, nicht jeder Kreative ist gleichzeitig mit dem Geschäftssinn eines Kaufmanns gesegnet. Die Bewertung des geistigen Eigentums eines Autors und die Verwertung dieses Eigentums ist eine höchst komplizierte Unternehmung, die profunde Kenntnisse des Verlagsgeschäfts voraussetzt, ebenso wie Versiertheit im Aushandeln von Verträgen.

Aber wie in vielen anderen Wirtschaftszweigen auch bilden die Big Players die Ausnahme, während ein solides Mittelfeld die Branche trägt. „Wenn eine mittlere Agentur wie wir einen Vorschuss zwischen 5000 und 10 000 € für einen Autor erzielen, ist das schon eine Menge Geld“, sagt Guenter G. Rodewald, Leiter der Ute Körner Literary Agency, die vor allem deutsche Publikumsverlage und deutsche Autoren im spanischsprachigen Ausland vertritt. Das Büro mit Sitz in Barcelona kümmert sich um die sogenannten Auslandslicenzen, d.h. es handelt Verträge aus, in denen ein deutscher Rechteinhaber einem spanischen Verlag das Recht zur Veröffentlichung eines Werkes in Spanien in Landessprache einräumt. Für ihr Engagement, das zu einem erfolgreichen Vertragsabschluss zwischen Rechteinhaber und Rechteinnehmer führt, beanspruchen die Agenten in der Regel



eine Kommission von 10 bis 15% des ausgehandelten Honorars. „90% des Geldes, das durch unsere Hände geht, gehört uns gar nicht. Wir sind eher eine Art Immobilienverwalter“, schmunzelt Rodewald und erläutert, dass die Verwaltung der Verträge den Hauptteil der alltäglichen Arbeit ausmache, denn außer den Buchrechten kommen eine Reihe sogenannter Nebenrechte zur Nutzung, die ein Autor an den Verlag abtritt und an dessen Erlösen er ebenso wie an jedem verkauften Buch beteiligt ist.

Das kleine Team von Ute Körner – die Gründerin selbst ist vor drei Jahren verstorben – betreut ca. 1200 aktive Verträge. Ohne juristische Ausbildung, aber dafür mit viel Wissen, Erfahrung und Gespür für Bücher und Menschen, die sich die Mitarbeiter durch Buchhändlerlehre, Literaturstudium und Auslandserfahrung erworben haben. Auch Guenter Rodewalds Lebenslauf ist nicht unüblich für einen Literaturagenten: Der gebürtige Bremer arbeitete lange als Buchhändler in seiner Heimatstadt, bevor er Lust auf ein Leben am Mittelmeer bekam. Er wanderte nach Barcelona aus, verirrte sich in die Agentur von Ute Körner und arbeitet nun seit 25 Jahren als Literaturagent, unterrichtet bei Masterkursen für angehende Verlagsmitarbeiter an der Universität Autònoma de Barcelona und schreibt als Barcelona-Korrespondent für Fachzeitschriften der Buchbranche.

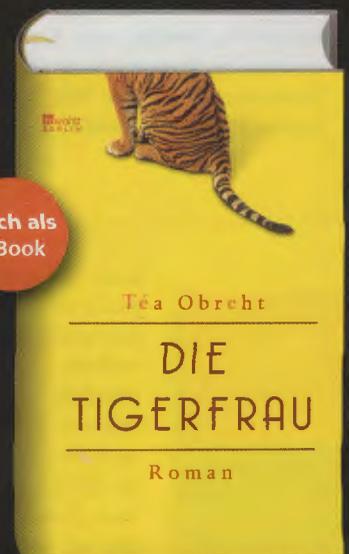
MUT UND KEINE SCHEU, Neues zu wagen, sind unerlässlich, will man erfolgreich Bücher machen. Sarah Lark, die mit ihren fesselnden Neuseelandromanen auf den deutschen Bestsellerlisten allgegenwärtig ist, hielt Rodewald zunächst auf dem spanischen Markt für unverkäuflich. „Die Romane sind zu lang, das liest hier keiner. Und die Übersetzungskosten sind viel zu hoch. Ich war sehr skeptisch“, erzählt Rodewald rückblickend. Bis er die junge Verlegerin von Ediciones B traf, die sich traute, den Roman „Im Land der weißen Wolke“ in kürzester Zeit übersetzen zu lassen, eine geschickte Marketing-Kampagne startete und sich nun mit dem Agenten darüber freuen kann, dass sich die spanische Ausgabe seit Juni 2011 über 100 000-mal verkauft hat.

Umgekehrt könne man natürlich auch danebenliegen und ein hoch gehandelter Autor hole nicht die Vorschusssumme herein, die der Verlag investiert hat, so Rodewald. Allerdings spielten bei Auktionen um Autoren und ihre Rechte nicht ausschließlich ökonomische Interessen eine Rolle. Sehr oft ist es eine Frage des Prestiges, weshalb Verleger tief in die Tasche greifen. Beim Verlag S. Fischer hat man sich seinerzeit nicht geschaut, mit 3 Mio. Euro Vorschuss für den Roman „Das Spiel des Engels“ den katalanischen Bestsellerautor Carlos Ruiz Zafón von Suhrkamp wegzulocken und die Liste hochkarätiger Schriftsteller um einen weiteren Star zu ergänzen.

UNABHÄNGIG VON MUTMASSUNGEN über Erfolg oder Prestigegewinn gilt für Agenten an oberster Stelle, Ausschau nach den besten Gelegenheiten für „ihre“ Autoren zu halten. „Wenn man über Rechte verfügt, muss man etwas damit machen, man muss sie verwerten“, formuliert es der britische Literaturagent Ed Victor. Und er weist damit auf eine Entwicklung ▶

«Ein Roman von
größter Schönheit, wunderbar
geschrieben, magisch.
Téa Obrecht ist ein
überragendes neues Talent.»

T.C. Boyle



Aus dem Englischen von Bettina Abarbanell
416 Seiten. Gebunden
€ 19,95 (D) / € 20,60 (A) / sFr. 28,50 (UVP)



hin, die begonnen hat, den Rechthehandel gründlich auf den Kopf zu stellen, denn neuerdings kommen zu den üblichen Nebenrechten wie Übersetzung, Taschenbuch- oder Buchklublizenz sowie das Recht auf Verfilmung oder Dramatisierung (der Stoff als Theaterstück) die digitalen Rechte hinzu, die eine Veröffentlichung in Form von E-Books ermöglichen. Mit der digitalen Verwertung lassen sich Wirkung und Einkommen der Autoren vergrößern und das ihrer Agenten ebenso. Geschäftstüchtige Vermittler gründen eigene E-Book-Verlage, um digitale Ausgaben der von ihnen vertretenen Autoren herauszubringen, denn in vielen bestehenden Buchverträgen existieren keinerlei Vereinbarungen über E-Book-Rechte. Agenten werden zu Verlegern; das hat für erheblichen Aufbruch in der Branche gesorgt. Wie viele seiner Kollegen kann Ed Victor darin aber keinen Interessenkonflikt erkennen, denn schließlich müsse man als Agent alles tun, um seinem Autor den bestmöglichen Service zu bieten.

Nicht genug, dass man die Literaturagenten schon als Füchse im Hühnerstall bezeichnet. Im sich wandelnden Geschäft zwischen Verlegern und Agenten mischt nun auch noch ein Dritter mit: der mächtige Online-Händler Amazon. Mit Amazon Encore, das seit 2009 amerikanische Erstlingswerke herausgibt, hat der Internet-Buchhändler seine Aktivitäten als Verlag begonnen und erweitert sie konsequent mit Amazon Crossing, dem Label für Übersetzungen aus aller Welt. Aus dem internationalen Angebot werden Bücher ausgewählt, u. a. mithilfe der Rezensionen von

Amazon-Nutzern, und für den englischsprachigen Markt übersetzt. Für Autoren aus kleineren Sprachräumen, aber auch für deutsche Autoren eine Chance, auf dem schwierigen englischsprachigen Markt wahrgenommen zu werden.

Agenten wie Rechtemanager von Verlagen müssen beginnen, in neuen Bahnen zu denken, um der Digitalisierung von Inhalten angemessen zu begegnen. Filmmaterial, interaktive Elemente, Spiele und neuerdings Apps sind inzwischen Bestandteile vieler Bücher geworden, und Agenten verhandeln zunehmend mit Vertretern der Film- und Gamesbranche.

Der Beruf des Rechtemittlers wird spannend bleiben und auch zukünftig „ziemlich schräge Geschichten“ hervorbringen, sagt

Lianne Kolf, eine Literaturagentin der ersten Stunde. Die Gründung ihrer Agentur vor 25 Jahren ging auf einen Freundschaftsdienst zurück: Ihr Schulfreund Patrick Süskind hatte ein Theaterstück geschrieben, das keiner haben wollte. Es war sein erstes Buch und Süskind ihr erster Autor. Lianne Kolf versuchte es bei zehn Verlagen, schließlich veröffentlichte Diogenes den „Kontrabass“.

Die Erlebnisse eines Literaturagenten gäben ausreichend Stoff für eine Vorabendserie, meint Kolf, die übrigens auch mit Filmrechten handelt und u. a. die Anne-Frank-Biografie von Melissa Müller nach Hollywood verkauft hat. Wenn eines Tages die Literaturagenten also als Serienhelden im Fernsehen erscheinen, hat James Bond wohl endgültig ausgedient. □

Die Interviews führte Sabine Kaldonek.

„Wenn man über Rechte verfügt, muss man etwas damit machen, man muss sie verwerten.“

Ruth Liepman (1909–2001) wuchs als Tochter einer jüdischen Arztfamilie in Hamburg auf und studierte Jura. Als Kommunistin erhielt sie 1933 Berufsverbot und flüchtete bald darauf ins Exil nach Holland, wo sie schließlich in den Untergrund ging. Nach dem Zweiten Weltkrieg gründete sie gemeinsam mit ihrem Mann Heinz Liepman die erste

Literaturagentur der Nachkriegszeit in Deutschland. 1961 zog das Ehepaar nach Zürich, wo die angesehene Agentur Liepman bis heute ihren Sitz hat.

In ihren lesenswerten Erinnerungen „Vielleicht ist Glück nicht nur Zufall“, die die Grande Dame des Literaturbetriebs erst im Alter von 83 Jahren aufzeichnete, heißt es u. a.: „Jedes wirklich wichtige

Buch, wo immer es geschrieben wird, sollte die Möglichkeit haben, auch in anderen Sprachen zu erscheinen, weil sich damit Menschen näherkommen.“

• Ruth Liepman
**VIELLEICHT IST GLÜCK
NICHT NUR ZUFALL**
edition fünf, 192 Seiten, geb.
18,90 € (D), 19,40 € (A), 27,50 sFr

