

Die Antwort auf die Frage, wie der amerikanische Literaturagent Andrew Wylie zu seinem Spitznamen «der Schakal» kam, lieferte der englische Schriftsteller Martin Amis in seinen Memoiren. Um sich fortan von Wylie vertreten zu lassen, hatte Amis seiner langjährigen Agentin aufgekündigt und die Freundschaft zu deren Ehemann, dem Schriftsteller Julian Barnes, aufs Spiel gesetzt. Der sagenhafte Vorschuss, den Wylie schliesslich für Amis' Roman «Information» aushandelte, brachte dem Schriftsteller die Missgunst zahlreicher Kollegen ein, finanzierte jedoch sein dringend benötigtes neues Gebiss und erlöste ihn aus einer traumatischen Leidensgeschichte. «Der Schakal», so Amis in seiner Autobiografie «Die Hauptsachen», werde deshalb so genannt, «weil er Klauen und Zähne und einen Schlitz für den Schwanz hinten in seinem Nadelstreifenanzug» habe. Im Interview wirkt der 1947 geborene Wylie, der auch mehr als vierzig Jahre nach Gründung seiner Agentur zu den schillerndsten Figuren des Literaturbetriebs zählt, eher handzahn. Statt Nadelstreifenanzug und Krawatte trägt er Pullover und eine Strickjacke. Er sitzt in seinem Haus auf Long Island vor dem Computer, hinter ihm ein Sofa und – natürlich – eine Bücherwand.



«Der Tod beeinträchtigt nicht das Geschäft»

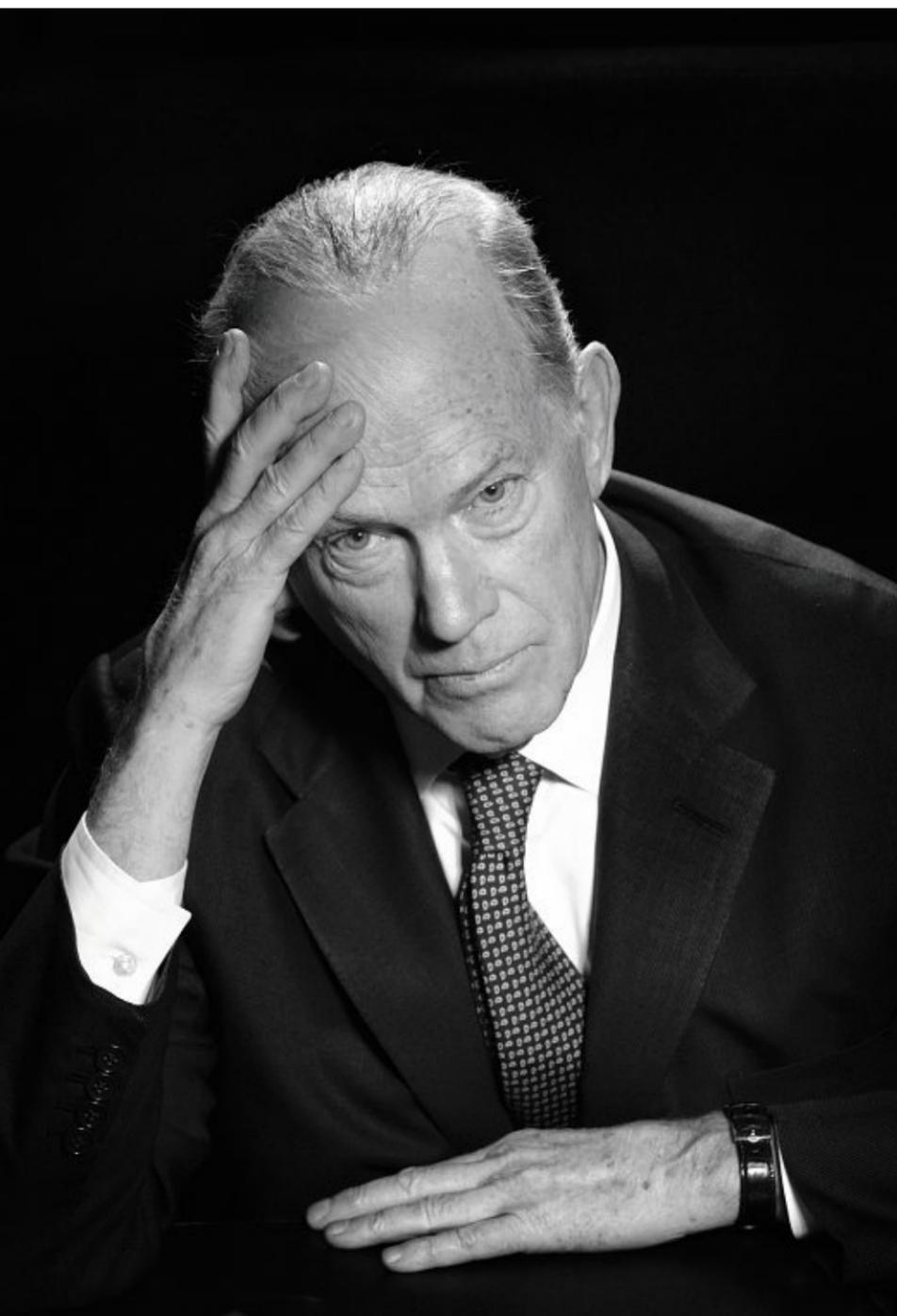
Der Literaturagent Andrew Wylie über das Einmaleins seines Berufs: Die Magie hoher Vorschüsse. Exposés, die für Schnappatmung sorgen. Und Klienten wie Philip Roth.

INTERVIEW THOMAS DAVID

Bevor wir über die Wylie Agency reden: Können Sie noch immer Homer auf Altgriechisch singen?

Ja, ein wenig. Der Mann, bei dem ich in Harvard Homer studiert habe, hiess Albert Lord und hatte die serbokroatischen Heldenepen erforscht. Im damaligen Jugoslawien, wo die Tradition des epischen Gesangs noch lebendig war, fand er heraus, dass die Interpretation dieser Heldenepen musikalisch war. Diese Erkenntnis erlaubte Rückschlüsse auf die mündliche Überlieferung von Homers Epen. Lord machte sich durchaus darüber lustig, wie man in Oxford oder Cambridge Homer zitierte, er sagte: «Kein zivilisierter Athener hätte an einem Samstagnachmittag unter einem Baum gesessen, um sich das an-

Sein Klient Martin Amis über Wylie, den Schakal: «Klauen, Zähne und ein Schlitz für den Schwanz hinten in seinem Nadelstreifenanzug.»



Würden Sie diesem Mann einen Wunsch abschlagen? Andrew Wylie, berühmtester Literaturagent der Welt.

DAS MAGAZIN N°42 — 2023 BILDER: PHILIP MONTGOMERY

DAS MAGAZIN N°42 — 2023

zuhören. In Athen klang das viel mehr in etwa so (*Wyllie singt den Anfang von Homers «Ilias»*). Ein paar Jahre nach meinem Studium habe ich in Venedig für Ezra Pound Homer gesungen. Ein Erlebnis.

Leider kann man Ihren eindrucksvollen Gesang gedruckt nicht wiedergeben. Angeblich haben Sie als Literaturagent auch Ihren ersten Klienten mit einem homerischen Gesang umworben.

Ich bin einfach immer meiner Neugier und meiner Bildung gefolgt. Eines Tages stolperte ich über einen Artikel, den der Autor I. F. Stone 1979 fürs Magazin der «New York Times» über den Prozess gegen Sokrates geschrieben hatte. Stone hatte eine Wochenzeitung herausgegeben und acht oder neun Bücher veröffentlicht. Aber die meisten waren vergriffen, und als ich mit ihm sprach, sagte ich zu ihm: «Ihre Bücher sind vergriffen, weil Sie dafür vom Verlag nicht genug Geld erhalten haben und die Bücher nicht erworben wurden. Wenn Sie über den Prozess gegen Sokrates ein Buch schreiben, ein wichtiges Buch über ein wichtiges Thema, brauchen Sie eine Menge Geld, und Ihr Buch wird ganz vorn im Laden liegen und sich verkaufen wie verrückt.» Und genauso geschah es dann auch.

Philip Roth haben Sie später auf einer Cocktailparty angeblich auf ähnliche Weise umgarnt. Haben Sie ihm tatsächlich zugeflüstert, Sie würden das letzte Haar auf Ihrem Kopf geben, um ihn als Agent vertreten zu dürfen?

Nein, so etwas würde ich niemals sagen. Schriftsteller haben absolut keine Vorstellung davon, wie das Verlagswesen funktioniert, und eine der Aufgaben der Agenten ist es, ihnen zu erklären, wie es läuft. Mit allen Sachbuchautoren spreche ich etwa über die Bedeutung des Exposés, mit dem sie ihr Projekt vorstellen. Wenn ein Verlag ein Buch auf Grundlage eines Exposés eingekauft hat, heisst es: «Wir haben das Buch gekauft.» Aber das stimmt nicht, sie haben nicht das Buch, sondern das Exposé gekauft. Ich erkläre dem Autor also: Du kannst ein fürchterliches Buch schreiben. Aber wenn du vorher ein überwältigendes Exposé schreibst, das du für viel Geld verkaufst, wird sich dein fürchterliches Buch gut machen, weil der Verlag die Investition in das Exposé wieder einspielen muss.

Das ist das Prinzip? Je mehr der Verlag einem Autor zahlt, desto erfolgreicher wird das Buch werden?

Ja, das gehört zu den Mechanismen des Verlagswesens, die ich den Autoren erklären muss.

Salman Rushdie erinnert sich in seiner Autobiografie an den gemeinsamen Besuch, den Sie Ende 1993 dem Haus Ihrer Kindheit in Sudbury, Massachusetts, abstatteten: «Die Buchstaben AW waren in die hölzernen Regale der Bibliothek gekratzt.»

Ich hatte fünf Schwestern und war der einzige Sohn. Im Haus fühlte ich mich von der grossen Bibliothek angezogen. Im Winter war sie der wärmste, im Sommer der kühlfeste Raum des Hauses. Es gab einen grossen offenen Kamin, Lampen, die den dunklen Raum

erhellten, und ich legte mich auf das rote Ledersofa, zog eine Decke über mich und las. Es war eine Art Muster, dem ich später auch als Agent folgen würde. **Ihr Berufswunsch des Literaturagenten hatte also mehr mit Voltaire und Homer zu tun als damit, dass Ihr Vater über viele Jahre beim Bostoner Verlag Houghton Mifflin arbeitete?**

Mein Vater war auch Lehrer an der St. Paul's School gewesen, einem Internat in Concord, New Hampshire, das ich später selbst besuchte. Er hatte dort französische Literatur und Geschichte unterrichtet, unser Haus war also hauptsächlich voller klassischer Literatur. Ich dachte schon damals über die Gründung einer Agentur für zeitgenössische Literatur nach, wusste aber nicht, was ich da tun würde. Ich lag nachts oft wach im Bett und versuchte, mir eine Struktur vorzustellen, die als Agentur funktionieren würde. Es gibt eine wunderschöne Skulptur von Giacometti, «Der Palast um vier Uhr morgens». Ihr Titel liess mich an einen Spaziergang denken, den man im Morgengrauen durch einen nebligen Wald unternimmt. Man starrt in den Nebel und sucht nach etwas. Und allmählich erkennt man die Umrisse eines Palastes.

Ein sehr poetisches Bild. Aber wie wurde daraus ein Geschäftsmodell?

Erst sehr viel später. Ich überlegte: Was will ein Schriftsteller? Wie dient man ihm oder ihr am besten? Wie arbeitet man mit Leuten, deren Job derart isoliert und kräftezehrend ist? Keine Gespräche, kein Sozialleben, sehr wenig Geld. Das Schreiben ist eine sehr, sehr schwierige Tätigkeit. Wie hilft man in dieser Lage? Als Erstes galt es zu begreifen, dass man für den Schriftsteller arbeitet. Einer der Fehler, die ich beobachtete, als ich mich bei anderen Agenten in New York umsah, war, dass sie annahmen, die Schriftsteller arbeiteten für sie. Die Agenten hatten grössere Apartments als die Schriftsteller, sie hatten mehr Geld als die Schriftsteller, und sie verhielten sich den Schriftstellern gegenüber herablassend. Sie waren Erwachsene und die Schriftsteller Kinder. Das kam mir nicht richtig vor.

Wie behandelt man Schriftstellerinnen und Schriftsteller richtig?

Die Schriftsteller sind dein Arbeitgeber, und du bist ihr Angestellter. Wenn dir diese Position nicht gefällt, solltest du den Job lassen. Als Angestellter des Autors muss man verstanden haben, dass ein Verlag, wenn er einen Vorschuss in Höhe von einer Million Dollar gezahlt hat, eine höhere Auflage drucken wird, als wenn er einen Vorschuss von 10'000 Dollar gezahlt hat. Man setzt sich immer dafür ein, für den Schriftsteller die stärkste Investition in dessen Arbeit zu erzielen.

Welches Verhältnis hatten Sie zum Geld? Sie sagten, Sie sind aufgewachsen zwischen Kühen und Feldern, und im Mittelpunkt Ihrer Welt stand eine grosse Bibliothek. Das klingt sehr ländlich, aber auch sehr behütet und wohlhabend. —>

Wandern oder spazieren?



Wandern ist fordernd. Man wächst beim Wandern, nicht nur die Muskeln, auch der Geist. Wandernd entfernt sich der Mensch von dem, was er für die Welt hält, von Kitas, Meetings und Kaffeemannautomaten. Er wird Teil von Baum und Berg und Wiese, schreitet aus seinem engen Dasein ins Offene, nur noch begrenzt von Himmel und Erde und den Druckstellen der zu teuren Wandertiefel. Der wandernde Mensch wird bedürfnislos, weil er ja, wandernd, alles schon hat. Einen Apfel, einen Schluck Wasser, mehr braucht er nicht, der Wanderer, und ab und an ein Blasenpflaster. Ihn nähren der pilzige Duft des feuchten Waldes, der Blick vom Gipfel und das Rauschen des funkelnden Bächleins. Im Rhythmus der knirschenden Vibramsohlen schwingt sich der Mensch in ein Gleichgewicht mit der Natur, spricht mit den Vögeln, streichelt die Farne und starrt, von einer plötzlichen Melancholie ergriffen, lange, sehr lange auf einen See. Nein, so eine Wanderung ist kein Spaziergang.

SVEN BEHRISCH

Das hat jetzt rein ästhetische Gründe. Kleidungsstücke, die mit «Wander-» anfangen, sind hässlich. Insbesondere und allen voran «Wanderschuhe», aber auch «Wandersocken», «Wanderhüte» oder ganz allgemein «Wanderkleidung». Zum Beispiel die beliebten Cargoshorts oder Bermudas, vorzugsweise in Beige und Khaki, gern getragen zu einer orangen Windjacke. Das ist keine valable Farbkombination! Von Fleece in jeder Art will ich gar nicht anfangen. «Form follows function» kann ich bei Kleidung nicht akzeptieren. Und von den Bergen habe ich noch gar nicht gesprochen: Die sind wunderschön, aber was sollen die darauf rumkaxelnden Menschen? Viel hübscher sind sie doch mit zum Beispiel Steinböcken verziert und aus der Ferne betrachtet, beispielsweise von einem Spazierweg aus, auf dem man mit vollkommen normaler Kleidung entlanggehen kann.

SIMONA PFISTER

Die Familie meiner Mutter war sehr reich, die meines Vaters nicht. In seiner Familie war man Jurist oder arbeitete im Verlagswesen, in der meiner Mutter war man Banker. Das Haus, in dem wir lebten, wurde von Ralph Adams Cram entworfen, jenem Architekten, der in New York die Cathedral of Saint John the Divine gebaut hatte, die grösste gotische Kathedrale Nordamerikas, wenn ich mich nicht irre. Das Haus war sehr schön entworfen, und das Herzstück war diese grosse, grosse Bibliothek, von der ich sehr früh wusste: Hier gehörst du hin. Es war ein Ersatz für ein Leben in Concord. Es war die Freundschaft der Literatur.

Konnten Sie diese Freundschaft fortsetzen, als Sie als Teenager ins Internat der St. Paul's School zogen?

Ich mochte die Schule nicht unbedingt. Sie gab sich als sehr besonders aus und ermutigte auch die Schüler, sich als etwas Besonderes zu fühlen. Aber dann ging ich eines Abends nach einer Vorstellung von «Ein Sommernachtstraum» die Landstrasse entlang. Das Nächste, woran ich mich erinnere, ist, dass ich meine Augen nicht öffnen konnte, weil sie blutverklebt waren. Ich war von einem Auto angefahren worden. Drei Halswirbel waren gebrochen, aber glücklicherweise war das Rückenmark unversehrt. Ich verbrachte drei Monate im Streckverband, trug den Sommer über noch eine Halskrause und kehrte dann nach St. Paul's zurück.

Was hat dieser Unfall mit Ihnen gemacht?

In gewisser Weise hat er mich befreit. Wegen der Verletzung durfte ich nicht am Sport teilnehmen. Während die anderen nach dem Mittagessen Hockey, Football oder Lacrosse spielten, ging ich in einen Billardsalon. Ich traf einen ehemaligen Boxer, der nun Taxifahrer war, und kam auf die Idee, meinen Kollegen mit seiner Hilfe Alkohol zu besorgen und ein Zimmer in einem Studentenwohnheim zu organisieren, wo sie sich den Freuden von Trunkenheit und Sex hingeben konnten. Das war meine Form der nachmittäglichen Freizeitbeschäftigung.

Nach Ihrem Rauswurf aus St. Paul's sind Sie nach Harvard gegangen.

Können Sie das Porträt des jungen Mannes zeichnen, der Sie damals waren?

Ich war zu der Zeit vollkommen in James Joyce versunken und hatte den grösseren Teil des Jahres damit verbracht, «Finnegans Wake» zu studieren und lange Abschnitte daraus auswendig zu lernen. Nach den ersten drei Monaten hatte ich alles erreicht, wofür ich nach Harvard gekommen war, und dachte: Nun, da das hinter mir liegt, sollte ich etwas anderes tun. Ich habe Harvard schliesslich in drei statt in vier Jahren absolviert. Es war nicht schwer, dort zu brillieren, und es hatte absolut nichts mit Intelligenz zu tun. Harvard war lediglich ein System, das es zu verstehen galt.

Sie hätten eine akademische Laufbahn in Harvard einschlagen und ein beschauliches Leben führen können. Stattdessen eröffneten Sie im New Yorker Künstlerviertel Greenwich Village eine Buchhandlung.

Als ich Harvard verliess, wurde mir eine Woodrow Wilson Fellowship zugesprochen, die es mir ermöglichte, für ein Jahr nach Europa zu gehen. Ich kaufte mir also einen Renault und fuhr von Paris nach Italien, wo ich am Meer leben und Gedichte schreiben wollte. Das habe ich dann eine Weile getan, bis meine Frau und ich nach London zogen, wo mich die Nachrichten aus Vietnam völlig absorbierten. Als wir nach Cambridge, Massachusetts, zurückgekehrt waren, mietete ich eine Doppelhaushälfte. In der anderen Hälfte wohnte die Fotografin Elsa Dorfman, die mit Allen Ginsberg und einer Reihe weiterer kritischer Autoren befreundet war – und dann bald auch mit mir. Schliesslich verliess ich Cambridge, meine Frau und meinen Sohn und zog mit der Bibliothek, die sich während meines Studiums angesammelt hatte, in einen Laden im Village.

«Ich habe Harvard in drei statt in vier Jahren absolviert. Und das hatte absolut nichts mit Intelligenz zu tun.»

Was war das für ein Laden?

Ich stellte die Bücher in die Regale und legte eine Matratze auf den Boden, auf der ich schlief. Wenn ich morgens aufwachte, öffnete ich das Geschäft, das Telegraph Books hiess und nach der Telegraph Avenue in San Francisco benannt war. Die Bücher waren alle ziemlich... naja, ich hatte zum Beispiel eine kritische Edition von Herodot auf Deutsch. Meine zwei Kunden waren John Cage und Bob Dylan, die manchmal hereinschauten und diese rätselhafte Auswahl von Büchern betrachteten, die ohne Sinn und Verstand und garantiert ohne kommerziellen Wert war.

Ich sass in dem Laden und redete mit den Leuten, und weil ich kein Geld hatte, ging ich nachmittags immer in eine Bar namens Max's Kansas City.

Das berühmte Stammlokal von Warhol und seiner Entourage in der Park Avenue South.

Exakt. Nachmittags um vier bekam man dort kostenlos gebratene Pouletschenkel. Ich schloss die Buchhandlung also jeden Nachmittag um halb vier, ging zu Max's Kansas City, ass zwei Teller gebratene Hähnchenschenkel und ging zurück zum Laden, wo ich bis in die Nacht blieb, um dann wieder zu Max's Kansas City zu gehen und mir ein Bild von Warhols *demi-monde* zu machen. Ich hatte mir vorgenommen herauszufinden, was ich mit meinem Leben anfangen könnte. Dafür wollte ich Leute aus unterschiedlichen Berufen um Rat fragen. Ich habe also David Rockefeller interviewt, Dalí, Muhammad Ali. Für ihn habe ich auch Homer gesungen. Schliesslich interviewte ich auch Warhol.

Wie wars mit Andy?

Warhol hat alle Regeln gebrochen. Jeder andere hat Fragen auf eine vorhersehbare Weise beantwortet. «Möchten Sie glücklich sein?» – «Ja», war dann die übliche Antwort. Warhol sagte: «Oh, nein, ich wollte niemals glücklich sein, nein, nein.» Oder ich fragte: «Ist es besser, Geld zu verdienen oder zu erben?» Und er sagte: «Oh, es ist so viel einfacher, es zu erben.» Immer das Gegenteil dessen, was jeder andere sagte, das war eine Art Grenzüberschreitung, ein intellektueller Verstoss. Dieser Typ hat mir einen Teil meines Kopfes abgerissen. Ich habe eineinhalb Jahre damit verbracht, Warhol zu interviewen, und alles sehr sorgfältig transkribiert, weil alle Pausen, Zögerlichkeiten und die ganze Art seines Vortrags Teil seines Gedankenprozesses waren. Ich habe also Leute interviewt, hatte die Buchhandlung. Aber irgendwann dachte ich, genug ist genug, mietete einen Lkw, verkaufte die Lastwagenladung Bücher und machte meinen Laden dicht.

Telegraph Books war der Name nicht nur Ihrer Buchhandlung, sondern auch des kleinen Verlags.

1972 haben Sie Patti Smiths ersten Lyrikband «Seventh Heaven» herausgebracht. Sie hatten also offenbar schon damals ein Gespür für Talent.

Ich hatte niemals das Gefühl, eine erkennbare Eigenart oder Persönlichkeit zu haben, und habe mich deshalb anderen Leuten zugewandt und mit grosser Ernsthaftigkeit deren Charakter bewundert. Ich selbst fühlte mich hohl. Das war kein schlechtes Gefühl, es war lediglich, was ich fühlte. Durch meine Bewunderung für Künstler wie Warhol und Dalí oder Persönlichkeiten wie Muhammad Ali, mit dem ich viel Zeit verbrachte, wurde ich wie sie. Das war ein Schritt auf dem Weg zum Agenten, denn es gehört zum Job des Agenten, mit dem, was man tut, wirklich zufrieden zu sein.

Wenn es tatsächlich stimmen sollte, dass Sie keine eigene Persönlichkeit haben: Was hat Ihnen dann die

Lektüre von Voltaire, Homer und Joyce gebracht? Heisst es nicht, das Lesen trage zur Persönlichkeitsbildung bei?

Ich finde, es ist okay, keine Persönlichkeit zu haben. Was nützt dir eine Persönlichkeit? Wenn du Schriftsteller bist und unbedingt willst, dass du veröffentlicht wirst, brauchst du jemanden, der für deine Arbeit genauso viel Leidenschaft empfindet wie du selbst. Jemand, der die Mechanismen des Verlagswesens kennt und dafür sorgt, dass deine Arbeit anständig und voller Wertschätzung veröffentlicht wird. Ich bin lediglich der Mittelsmann zwischen dem Schriftsteller und der Verlagsbranche. Wenn ich in meinem Leben eines gelernt habe, dann, wie es in der Verlagsbranche läuft. Dieses Geschäft kenne ich in- und auswendig, und ich kann es diesen grossartigen Menschen erklären, die Bücher schreiben.

Wie haben Sie es zum Beispiel Philip Roth erklärt? In einer Biografie las ich, dass Roth, kurz bevor Sie sich seiner 1989 annahm, so knapp bei Kasse war, dass er einen kostbaren Orientteppich und ein Kafka-Manuskript verkaufen musste. Auf welcher Grundlage konnten Sie ihm einen Vorschuss in Höhe von zwei Millionen Dollar versprechen – plus einer Steigerung der Einnahmen aus dem internationalen Markt um fünfhundert Prozent?

Philip hatte die geschäftlichen Angelegenheiten seines literarischen Lebens immer so gehandhabt, dass

er die Weltrechte an seinen Büchern an seinen amerikanischen Verlag verkaufte. Dieser Verlag kassierte also einen ansehnlichen Teil der Einnahmen aus England, Frankreich, Deutschland, Italien, Japan, China, Brasilien, und Philip stand mit kaum Geld da. Die Verträge mit dem Ausland galten zudem nur für eine bestimmte Lizenzdauer, was sie noch wertvoller machte.

Indem man die Auslandsrechte mehrfach verkauft. Genau. Man verkauft die Rechte nach Deutschland, und sieben Jahre später verkauft man sie erneut. Man verkauft dasselbe Buch, und dann verkauft man es ein drittes und dann ein viertes Mal. Aber das Geld und das Recht auf Einnahmen lagen nicht bei Philip, sondern beim Verlag. Ich sagte ihm also: Wenn du dem amerikanischen Verlag nur die Rechte an der amerikanischen Ausgabe verkaufst, dem britischen

«Du musst dafür sorgen, dass die grössten Rivalen in Konkurrenz zueinander treten. Wettbewerb, und der Preis steigt.»

Verlag die Rechte an der britischen Ausgabe und so weiter, machst du am Ende fünfmal so viel Geld. Ich weiss, du hast den Verleger und deinen Lektor sehr gern, aber sieh dies als Geschäft, und gehe deinem Gefühlsleben irgendwo anders nach.»

Ihr aggressiver Verhandlungsstil, der Ihnen den Spitznamen «der Schakal» einbrachte, scheint im Widerspruch zu der Tatsache zu stehen, dass Sie mit Ihren Klienten angeblich keine Verträge schliessen, sondern die Vereinbarungen lediglich mit Handschlag besiegeln.

Der Job des Agenten ist nicht, den Schriftsteller unter Vertrag zu nehmen. Der Job des Agenten ist es, für den Schriftsteller auf eine Weise zu arbeiten, die diesen zufriedenstellt. Wenn der Schriftsteller vom Agenten die Nase voll hat, sollte er sich von einem Moment zum nächsten von ihm trennen können. Mit einem Schriftsteller, den man vertritt, einen Vertrag zu schliessen, würde dem ganzen Charakter dieser Beziehung widersprechen. Was die Aggression angeht, mit der wir in den Anfangsjahren der Agentur Geschäfte machten, so gab es dafür zwei Gründe: Erstens hatte ich kein Geld, und zweitens hatten auch die Schriftsteller, die ich vertrat, kein Geld. Sie waren angesichts der Tatsache, dass ihre Arbeit viel zu wenig Geld einbrachte, sehr aggressiv. Die Vorschüsse waren gering, die Tantiemen waren gering. Alles war gering.

Der diesen Mai verstorbene Martin Amis war auch einer der Bedürftigen, denen Sie einen Geldsegen verschafften. Wie ging das zu?

Amis' Hardcover waren seit vielen Jahren beim Verlag Jonathan Cape erschienen, der dann von Random House gekauft wurde. Die Paperbacks erschienen bei Penguin, weil Cape anfangs keine Taschenbücher veröffentlicht hatte. Ich sagte zu Amis: Martin, deine Hardcover erscheinen hier und deine Paperbacks dort. Dies sind die beiden stärksten Verlage englischer Sprache. Du brauchst 500'000 Pfund, und die kannst du haben. Kapitalismus, Kurs eins, die ersten zehn Minuten: Alles, was du tun musst, ist, dafür sorgen, dass die beiden grössten Rivalen der Branche nicht mehr kooperieren, sondern miteinander in Konkurrenz treten. Wettbewerb, und der Preis steigt. **Wie haben Sie die beiden Verlage dann gegeneinander ausgespielt?**

Ich bin morgens zu Jonathan Cape gefahren und habe gesagt: «Wir haben ein Problem, Martin braucht 500'000 Pfund, Sie bekommen den neuen Roman für 100'000 Pfund, aber dafür müssen Sie dann auch die Taschenbuchausgabe veröffentlichen.» Der Mann antwortete: «Das können wir nicht tun, wir haben seit langem diese Vereinbarung mit Penguin.» Dann sah er mich an und sagte: «Aber 100'000 Pfund? Oh, das kriegen wir hin.» Und ich: «Vielen Dank, aber ich lehne Ihr Angebot ab.» Dann bin ich zu

Die Börse spielt verrückt. Spiel mit.

FuW Börsen Spiel

Jetzt am FuW-Börsenspiel teilnehmen und bis zu CHF 10'000 gewinnen.



FINANZ und WIRTSCHAFT

LEONARDO DICAPRIO ROBERT DE NIRO LILY GLADSTONE
EIN MARTIN SCORSESE FILM
KILLERS OF THE FLOWER MOON
DREHBUCH ERIC ROTH UND MARTIN SCORSESE REGIE MARTIN SCORSESE

JETZT IM KINO

Original Film IMPERATIVE

Penguin gefahren und habe gesagt: «Ich komme gerade von Jonathan Cape, wo man mir ein Angebot für Martins Roman gemacht hat, inklusive der Taschenbuchausgabe, das ich abgelehnt habe.» Der Mann, mit dem ich sprach, sagte: «Die haben was getan?!» Ich: «Ein Angebot unterbreitet, das ich abgelehnt habe. Wollen Sie den Roman kaufen?» Wir haben also per Handschlag eine Vereinbarung mit Penguin über 500'000 Pfund getroffen.

Haben Sie die Romane Ihrer Autoren auch noch gern gelesen, oder war der Verkauf irgendwann der grössere Kick?

Wenn du jemanden vertrittst, dessen Arbeit dich nicht interessiert, kannst du keinen Verleger überzeugen. Als ich mir Gedanken machte, mit welchem Beruf ich mein Leben lang Spass haben könnte, dachte ich auch an meine Onkel, die Banker waren. Sie waren reich, hatten grosse Häuser und eine Dienerschaft. Und die andere Hälfte war im Verlagswesen und nicht reich. Sie hatten eine Menge Bücher, aber keine Menge Geld. Ich habe mich für Bücher entschieden, aber dann trat ich in die Verlagswelt ein und sehe seitdem all die armen Leute, die darauf hoffen, genauso viel Geld zu verdienen wie jemand, der an der Wall Street arbeitet. Aber wenn ihnen Geld so viel bedeutet, sind sie im falschen Geschäft. Sie sind nicht sonderlich glücklich und werden sich mit Alkohol, Drogen oder sonst was das Leben nehmen.

Wie hat sich Ihre Arbeit seit der Gründung der Wylie Agency 1980 verändert, worin besteht sie heute?

Der Luxus, den ich geniesse, und die Art, wie ich meine Beschäftigung heute erlebe, hat damit zu tun, dass die Agentur, die schwierig zu erschaffen war, jetzt die richtige Konstruktion hat. Sie ist der «Palast um vier Uhr morgens». Ich habe die Struktur ersonnen und dann ausgeführt. Zwei Büros, fünfzig Mitarbeiter, ein starkes Backoffice, das mir erlaubt, einem interessanten Projekt sofort meine gesamte Aufmerksamkeit zu schenken. Es ist beinahe wie ganz am Anfang: Ich kann die Dinge angehen, als wären sie vollkommen neu und frisch, und das ist das reine Vergnügen.

Wie hat sich die literarische Kultur in den letzten Jahrzehnten verändert?

Die literarische Kultur blüht und gedeiht. Das Beste wird überall auf der Welt von jungen Menschen geschrieben, die die Welt durch eine andere Brille sehen als ihre Eltern. Sie sind Transgender oder Anarchisten, alles Mögliche, was ihren Eltern unvertraut war oder Angst machte. Das bereichert den Diskurs um ein gänzlich neues Vokabular, um neue Ausdrucksmöglichkeiten und ein neues Verständnis der Welt, die uns umgibt. Die literarische Kultur ist also vollkommen lebendig, die Dinge ändern sich rapide. Aber die Leute verbringen zu viel Zeit damit, über die Vertriebskanäle nachzudenken.

Wenn auch die literarische Kultur nicht stirbt, so doch die Schriftsteller. Nach Saul Bellow sind vor ein paar Jahren mit Philip Roth und V. S. Naipaul zwei bedeutende Autoren gestorben, die Sie vertreten haben, dieses Jahr dann auch noch Martin Amis. Was ging in Ihnen vor, als Roth Ihnen auf dem Sterbebett seine letzte Anweisung gab? «Lass mich gehen. Lass mich gehen.»

Es ist immer schwer, mit dem Tod eines Freundes oder eines Menschen, den du bewunderst, klarzukommen. Aber es gehört zum «Palast um vier Uhr morgens», dass ein Autor von einer Agentur vertreten wird, die in der Branche einen gewissen Ruf hat. Wenn ein Agent irgendwo in Pennsylvania drei oder vier Klienten hat, von denen keiner je gehört hat, und das Manuskript eines jungen Autors an sechs New Yorker Verlage schickt, was, glauben Sie, geschieht dann? Niemand wird ein Angebot machen. Aber wenn ein Agent, der den Philip Roth Estate, den V. S. Naipaul Estate, die Vladimir Nabokov Literary Foundation et cetera vertritt, mit demselben Manuskript kommt, wird der Verleger sagen: «Nun, er hat ein gutes Auge für Qualität und hatte mit diesen majestätischen Grössen zu tun, und jetzt erzählt er mir, dieser Newcomer sei gut. Vielleicht hat er recht. Wahrscheinlich hat er recht.» Das ist die Position, aus der wir einem jungen Autor den besten Service bieten. Wenn ein Schriftsteller stirbt, ist es natürlich tragisch, aber es beeinträchtigt nicht das Geschäft. DM

VICKY KRIEPS
als INGEBORG BACHMANN

RONALD ZEHRFELD
als MAX FRISCH

73. Internationale
Filmfestspiele
Berlin
Wettbewerb

2023
ZÜRICH
FILM FESTIVAL
Official Selection

**INGEBORG
BACHMANN**
REISE IN DIE WÜSTE

EIN FILM VON MARGARETHE VON TROTTA

«Ein Film über künstlerische Souveränität
und Abhängigkeiten, der packt.»

«Umwerfend gespielt.»
Blickpunkt:Film

SRF KULTUR

SonntagsZeitung FILM GOSSIP

AB 26. OKTOBER IM KINO

THOMAS DAVID ist freier Journalist und lebt
in Hamburg. redaktion@dasmagazin.ch