



Ihre Waffe ist Ihr WISSEN

„Herzlichen Glückwunsch, Sie sind eine Loewin!“ An den Satz, am 5. Januar 2009 auf meinem Anrufbeantworter, werde ich mich mein Leben lang erinnern. Er kam von meiner Kinder- und Jugendbuchagentin, die mein erstes Buch „Erster Kuss mit Zuckerguss“ innerhalb von anderthalb Tagen an den LOEWE Verlag verkauft hatte ...

Eingereicht hatten wir das Manuskript mittwochs. Freitags hatten es fünf Menschen im Verlag gelesen und entschieden, es zu veröffentlichen. Dieser 5. Januar 2009 war einer meiner Glückstage, einer der ganz großen in meinem Leben. Das erste Buch zu verkaufen ist ein bisschen, wie das erste Kind zu kriegen. Zugegeben, solche Geschichten klingen märchenhaft und sie sind auch nicht die Regel. Aber sie passieren, wie man sieht. Sie passieren ganz normalen Menschen wie mir - warum also nicht auch Ihnen! Tatsache ist: In den letzten drei Jahren hat Michaela Hanauer-Dietmaier insgesamt elf Titel von mir bei zwei großen Verlagshäusern untergebracht. Und Christina Gattys, die sich auf den Bereich Sachbuch, Drehbuch, Roman und Verfilmungsrechte spezialisiert hat, sie hat wiederum meine „Verführung mit

Worten“ innerhalb kürzester Zeit bei KÖSEL untergebracht und wir arbeiten derzeit an neuen Projekten. Wäre ich ohne diese beiden wunderbaren Frauen heute da, wo ich bin? Ich weiß es nicht. Ich will es auch gar nicht wissen. Wer den Krebs erfolgreich überwunden hat, will auch nicht wissen, ob er es auch mit einer anderen Methode geschafft hätte. Ich bin glücklich und jeden Tag dankbar, dass mir meine beiden Agentinnen die Türen in die Verlagswelt geöffnet haben, vor denen ich jahrelang wie vor der verschlossenen Himmelpforte stand, meine Manuskripte schüchtern an mein klopfendes Herzchen gedrückt. Und ich bin glücklich und jeden Tag dankbar, dass ich heute nicken und antworten kann, wenn mich jemand fragt: „Haben Sie schon etwas veröffentlicht?“ (Eine Frage, die so manchem Autor auf Stehpartys und Geburtstagsfeiern Bauchgrummeln macht.)

Karen Christine Angermayer

Entscheiden Sie selbst nach der Lektüre dieses Beitrags, ob Ihr Weg zur Veröffentlichung mit oder ohne Agentur verlaufen soll. Schon vorweg: Es gibt kein Richtig oder Falsch. Es gibt nur IHREN Weg.

zuerst. Oder auch: wer die besseren Konditionen bietet. Wichtig ist dabei natürlich auch, dass die Chemie stimmt zwischen Autor und Lektor, denn die gemeinsame Bucharbeit erfordert Fingerspitzengefühl und eine harmonische

Momenten noch einen Trumpf aus dem Ärmel? Gratulation! Dann können Sie Ihr Honorar natürlich auch selbst aushandeln. Ich persönlich konzentriere mich lieber aufs Schreiben und über-

ben und ein Vertrag auf dem Tisch liegt.

Das bedeutet: Eine Prüfung seines Manuskripts oder Konzepts durch eine seriöse Literaturagentur kostet einen Autor zunächst nichts. Die Agentur entscheidet aufgrund der Vorlage, ob sie eine Chance auf Veröffentlichung sieht bei den ihr bekannten Verlagen und ob sie den Autor gerne vertreten möchte. Auch hier muss die Chemie stimmen, denn die Zusammenarbeit soll ja auch hier im Optimalfall über Jahre und Jahrzehnte harmonisch und fair verlaufen!

Erzielt eine Agentur einen Vertragsabschluss, wird sie in der Regel zu 15% an allen Erlösen beteiligt - am sogenannten „Vorschuss“, den ein Autor vom Verlag erhält (bei Manuskriptabgabe, manchmal auch schon in Teilen bei Vertragsunterzeichnung). Und: 15% von allen Verkaufserlösen - sprich: 15% von den Prozentsätzen, die der Autor bei der Jahresabrechnung vom Verlag bekommt. Und das, solange es das Buch im Handel gibt. Und auch von den Lizenzen, die verkauft werden: Übersetzungen in andere Sprachen, Hörbücher, ebooks etc..

Dafür kümmern sich Agenturen auch um die Abrechnungen: Sie erhalten sie direkt vom Verlag, prüfen sie (auch in großen Buchhaltungssystemen passieren Fehler) und leiten das Geld - abzüglich ihrer Provision - direkt an den Autor weiter, der nichts weiter tun

muss, als sich in sein Online-Banking einzuloggen und sich über das Geld zu freuen.

Agenturen investieren also viel Zeit und Mühe in Autoren, bevor sie etwas verkaufen. Ist mal ein großer Wurf wie „Harry Potter“ dabei, wird gefeiert. Ansonsten leben die Agenturen übers Jahr von ihren Autoren-Zugpferden, die sie unter Vertrag haben, deren Bücher sich gut bis sehr gut verkaufen.

„Waaas? 15%? Das ist ja Wahnsinn!“, höre ich manchmal Menschen sagen. „Nee, da reich ich mein Buch doch lieber selbst beim Verlag ein!“ Klar. Gerne. Ich erzähle dann immer die eingangs beschriebene Szene vom 5. Januar 2009. Mein erstes Buch wäre mit Sicherheit nicht schon 6 Monate später auf den Markt gekommen (manchmal vergehen 1-2 Jahre, ehe ein Buch erscheint), wenn meine Agentin nicht gewusst hätte, dass der LOEWE Verlag genau solch einen Titel suchte. Ich allein hätte dieses Wissen nicht gehabt, das Manuskript so punktgenau zu platzieren.

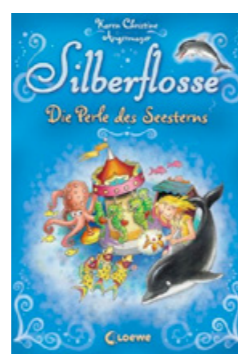
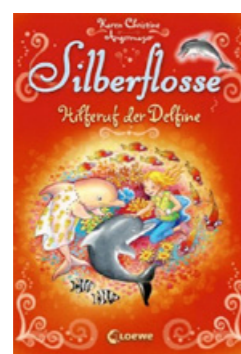
Es ist, wie immer im Leben, alles eine Sache der Einstellung; Ich persönlich arbeite gerne mit Menschen, die absolute Experten auf ihrem Gebiet sind. Und ich bin bereit, diese Expertise entsprechend auszugleichen - in Form von Geld, das letztendlich nur eine Energiemenge ist, die zeigt, was ich bereit bin zu geben, um eines Tages zu nehmen. Ein Kreislauf.



Karen Christine Angermayer

geb. 1975, studierte Diplom-Photoingenieurwesen an der FH in Köln und arbeitete danach in einer Filmproduktion für TV-Movies und Serien. Im Jahr 2000 gründete sie ihr eigenes Unternehmen und arbeitet derzeit als Autorin, Speakerin und Coach fürs Bücherschreiben. In den letzten drei Jahren hat sie 13 Titel veröffentlicht, darunter 2 Ghostwritings. Ihre Werke werden gerade in 6 Sprachen übersetzt. Im internationalen Wettbewerb unter 12 Nationen erhielt der Film „Ritter oder Engel“, für den sie das Drehbuch schrieb, den Preis für den Besten Kinderfilm. Karen Christine Angermayer ist Mitglied des Vorstands der German Speakers Association (GSA) und wohnt mit ihrer Familie in Gundersheim/Rheinhessen und bald auch in Los Angeles.

www.worte-die-wirken.de



Einige Publikationen von **Karen Christine Angermayer**

www.worte-die-wirken.de

Was macht ein Agent - und wie erkenne ich die seriösen?

Eine Literaturagentur unterstützt Autoren bei der Verlagssuche und handelt die Verträge zwischen Autoren und Verlagen aus. Unterstützung bei der Verlagssuche bedeutet: Die Agentur reicht entweder das ganze Manuskript oder ein Exposé mit einer Leseprobe bei den Verlagen ein, bei denen der Autor gerne veröffentlicht werden würde.

Üblich ist es, das gleiche Manuskript mehreren Verlagen einzureichen - wer zuerst kommt, mahlt

Kommunikation beiderseits über Wochen und Monate!

Neben der Einreichung der Manuskripte kümmern sich Agenturen auch um die Verhandlung des Buchhonorars und den Abschluss der Verträge. Dabei wird auch schon mal der Rotstift angesetzt und der Vorschuss sowie die Verkaufsbeteiligungen in die Höhe „korrigiert“.

Sie verhandeln gerne selbst? Für Sie sind Honorargespräche ein Sport, Sie lieben den Kitzel des ungewissen Ausgangs und ziehen mit Leidenschaft und absoluter Sicherheit auch in aussichtslosen

lasse die Verhandlungen meinen Agentinnen, die einen ganz anderen Abstand zu meinen Büchern haben als ich und nicht jeden Einwand von Verlagsseite persönlich nehmen. Um sein eigenes Herzblut verhandelt es sich nicht so leicht. Ist zumindest meine Erfahrung.

Gute Agenten kosten Geld. Und sind jeden Cent wert.

Seriöse Literaturagenturen bekommen erst dann Geld, wenn sie ein Buch verkauft haben, heißt: einen Verlag dafür begeistert ha-

ANGERMAYER!
Keynotes - Training - Consulting
www.worte-die-wirken.de

Gute Agenten haben Wissen, das Autoren nicht haben oder für das sie sehr viel Zeit (und Geld) aufwenden müssen, um es zu bekommen.

Agenten sind das ganze Jahr in Kontakt: Auf den großen deutschen Buchmessen in Frankfurt und Leipzig und auch auf internationalen Messen und Filmfestivals. Und: auf Reisen in die großen Verlagsstädte, um die Entscheider in den Verlagen persönlich oder telefonisch zu treffen. Agenten telefonieren viele Stunden am Tag.

Dabei holen sie permanent das Wissen ein: Welcher Verlag sucht gerade was - und was nicht? Wie sieht die langfristige Planung der Verlage für die nächsten Jahre aus? Wer sucht das deutsche „Twilight“ - und wer würde einen solchen Stoff niemals machen oder ist bereits mit einem ähnlichen Titel total gefloppt? Auch: Welcher Entscheider wechselt gerade von Verlag X in Verlag Y und welche Möglichkeiten tun sich dadurch auf?

Dieses Insiderwissen finden Sie auf keiner Homepage. Dafür müssten Sie selbst sehr viel Reisen, Termine machen, in Hotels schlafen, in der Bahn sitzen oder im Flieger ... Oder Sie könnten diese Zeit ins Schreiben investieren.

Dazu kommt der Aufwand in das juristische Know-how. Die Buchverträge sind heute mehrseitige Dokumente in einer Sprache, die mir fremd ist. Und mit Inhalten, die sich ständig erneuern, was z.B. den ebook-Markt angeht. Hier den Überblick zu behalten, würde mich viel Zeit und Geld kosten. Wochenenden, in denen meine Agentinnen sich juristisch fortbilden, verbringe ich lieber am Schreibtisch mit meinen Figuren - oder mit meiner Familie.

„Ein traumhafter Workshop! Der Inhalt für mein neues Buch steht.“

Sabine Asgodom,
Trainerin, Coach,
Selbst-PR-Expertin und
Bestsellerautorin,
www.asgodom.de



„Verführung mit Worten ist die Schreib-Bibel für alle, die wirkungsvoll mit Worten jonglieren, präsentieren und verkaufen wollen.“

Prof. Dr. Lothar Seiwert,
Keynote-Speaker, Bestsellerautor,
Präsident der German Speakers Association
(GSA), www.seiwert.de

„Dank Ihrer Beratung habe ich viel Zeit gewonnen und auf mein Exposé sofort positives Echo erhalten. Bald erscheint mein Buch!“

Barbara Hoffbauer, Geschäftsführerin KEPOS
GmbH, www.kepos.com

„Ihre Keynote war das Highlight der Veranstaltung!“
Dr. Helmut Fuchs,
Cheftrainer der Trainer Akademie München

Worte, die wirken.



**Auf der Buchmesse
Im Interview
Buch Vorstellung**

Gute Agenten erinnern einen daran, dass man auch noch ein Privatleben hat.

Apropos Familie: Ich bin ein Schreib-a-holic und meine Agentinnen wissen das. Nach den beiden Geburten meiner Kinder musste ich nach 6 bzw. 8 Wochen wieder an den Schreibtisch zurück, sonst wäre ich innerlich verrückt geworden, so sehr drückten die Geschichten von innen gegen meine Stirn.

Ich bin glücklich, wenn ich ein Buch nach dem anderen schreiben kann und jeden Abend der Drucker rappelt und ich die frischen Seiten in den Armen wiege wie ein Baby. Am liebsten mehrere gleichzeitig. Da kommt es schon mal vor, dass man sich kräftemäßig total verausgabt, wenn man „nebenbei“ noch als Trainerin arbeitet, als Referentin und als Beraterin für die Bücher anderer Autoren. Und wenn es zu Hause noch zwei Kinder und einen Partner gibt, die ja auch ihre Aufmerksamkeit und Liebe verdient haben.

Ich habe das große Glück, in den letzten drei Jahren, in denen so viele Projekte gleichzeitig zu schaffen waren, zwei Agentinnen an meiner Seite zu haben, die ein Auge auf mich hatten. Die mich daran erinnern haben, dass man auch einfach mal mit seinem Kind auf den Spielplatz gehen darf. Die mich daran erinnern haben, dass ich einem Verlag auch sagen darf: Ich möchte das Projekt gerne ma-

chen, aber bitte erst in einem halben Jahr.

Natürlich haben meine Agentinnen was von mir - finanziell. Dass sie mein Wohl dabei liebevoll im Blick haben und nicht den Blick aufs eigene Konto, ist ein Geschenk und macht sie aus. Danke, liebe Michaela Hanauer-Dietmaier! Danke, liebe Christina Gattys!

Agenten trocknen auch mal Tränen oder rücken den Kopf gerade.

Manchmal ist einem zum Heulen - egal ob beim ersten Buch oder beim 25.. Dann, wenn es wieder mal nicht schnell genug geht: Der Verlag nicht anruft, obwohl man ihm schon vor Wochen das Exposé geschickt hat. Der Vorschuss höher sein könnte. Wenn das vom Verlag gewählte Cover zum Gruseln ist. Wenn in der Titel-Konferenz der eigene, wunderschöne Titel in einen ganz anderen geändert wurde (ist mir 11 von 11 Mal passiert). Wenn die braunhaarige Hauptfigur plötzlich nach einem halben Jahr Arbeit am Buch blond werden muss, weil sich blond auf dem Cover besser verkauft ...

Es gibt viele Gründe, als Autor zu verzweifeln - auch dann, wenn der Vertrag schon in der Tasche ist. Dann ist es gut, jemanden an seiner Seite zu haben, der mitfühlt und der gleichzeitig erklären kann, warum ein Verlag dieses oder jenes tut. Denn die letztendliche Entscheidung hat der Verlag,

auch wenn es schon mal Punkte gibt, über die man diskutieren darf. Wie überall gilt auch hier: Kommunikation ist das A und O. Und die funktioniert am besten, wenn beide Seiten einander verstehen. Hier helfen Agenten, weil sie hier Übersetzer sind, von Wünschen, Bedürfnissen, Ängsten ...

Denn letztendlich ist das Buchgeschäft ein teures. Jedes Buch, das verlegt wird, ist für den Verlag eine hohe Investition. Da will man keine Fehler machen. Gleichzeitig kann keiner vorhersehen, ob sich ein Buch verkauft, auch wenn man alles richtig gemacht hat. Am Ende entscheiden die Leser, wie viele Bücher über den Ladentisch gehen. Überraschungen inklusive! Gut ist es als Autor, einen möglichst kühlen Kopf zu bewahren und einfach das zu tun, wofür wir auf der Welt sind. Schreiben. Und unsere Agenten anzurufen, wenn wir ihre Hilfe brauchen.

War dieser Beitrag für Sie hilfreich? Schreiben Sie mir!

Ich freue mich auf Sie und ich freue mich, wenn Ihnen meine Gedanken und Erfahrungen dabei helfen, Ihren eigenen Weg zu finden und ihn erfolgreich und erfüllt zu gehen.

Bis zum nächsten Mal - machen Sie es gut und schreiben Sie Ihr Buch!