



# Frag die Agentin #1

LeserInnen fragen,  
Sabine Langohr von der *Keil & Keil Literatur-Agentur* antwortet

## Die Agentur wechseln?

Am Anfang hat mein Agent sich super um mich gekümmert, ich mein, der war immer für mich da, hat mich informiert, wo er was hingeschickt hat, wir haben viel telefoniert, uns Gedanken darüber gemacht, wie ich mich positionieren soll auf dem Markt. Seit mein zweites Buch auf dem Markt ist und sich leider nicht so rasend verkauft, das erste ging recht gut, hat sich das geändert. Ich kann ihn telefonisch nicht erreichen, er ruft nicht zurück, ich bekomme keine Rückmeldung zu meinen neuen Ideen und weiß auch nicht, ob und wem er mein letztes Manuskript überhaupt angeboten hat. Und nun frage ich mich: Soll ich wechseln, also meinen Agenturvertrag ganz schnell kündigen? Herzlich, Ihre M.S.

Liebe M.S.,  
für mich klingt das zunächst nach keiner guten Zusammenarbeit, die ja immer dann sinnvoll ist, wenn beide Parteien sich vertrauen und von der Expertise des Partners überzeugt sind. In diesem Fall liegen wohl zumindest grobe Missstände in der Kommunikation vor. Sicherlich ist es so, dass sich ein Agent mit seiner neuen Autorin in der Anfangsphase mit Schwung und Zuversicht an die Arbeit macht. Man hat zu Beginn viel zu besprechen, schließlich muss man sich kennenlernen und eben dieses Vertrauen gemeinsam aufbauen.

Ich entnehme Ihrer Mail, dass immerhin Ihr erstes gemeinsames Projekt Früchte getragen hat, der Agent hat zwei Manuskripte an einen Verlag verkauft. Bis hierher stimmte also noch alles. Der Verkauf des zweiten Buches blieb hinter den Erwartungen zurück, was für alle Beteiligten eine große Enttäuschung ist.

In diesem Moment zeigt sich, wie professionell und belastbar beide Parteien sind, die sich nun fragen müssen: „Wie geht es weiter?“

In dieser Situation hilft nur Klartext-Reden.

Doch: Überfallen Sie Ihren Agenten nicht mit Anrufen, schreiben Sie ihm eine E-Mail, in der Sie um

einen Telefontermin bitten, schlagen Sie drei Termine vor und formulieren Sie kurz die Punkte, die Sie mit ihm besprechen möchten. Er wird darauf reagieren.

Bereiten Sie sich gut auf dieses Gespräch vor und bleiben Sie vor allem sachlich. Vorwürfe helfen da meist nie. Bedenken Sie dabei auch, dass der Agent wirtschaftlich denken muss: Wenn er keine Bücher verkauft, arbeitet er umsonst. Eventuell muss er die Zusammenarbeit mit Ihnen aus anderen Gründen überdenken? Fragen Sie ihn, ob er weiter mit Ihnen arbeiten möchte. Und falls einer von Ihnen nach diesem Gespräch nicht mehr will, trennen Sie sich einvernehmlich und nutzen so die Chance, mit einem anderen Agenten erfolgreich zu werden.

Falls doch, gilt es, Eckpunkte für die künftige Zusammenarbeit und die Form der Kommunikation zu formulieren.

## Was können Sie noch im Vorfeld tun?

Bieten Sie Ihrem Agenten keine Ideen an. Sie sind der kreative Kopf, Sie haben die Ideen für einen neuen Roman und möchten ihn schreiben. Das ist Ihr Job als Autorin. Schicken Sie Ihrem Agenten ein ausführliches Exposé und ein aussagekräftiges Teilmanuskript, mit dem er sich ein Bild von Ihrem neuen Buchprojekt machen kann. Dann kann er entscheiden, ob er es anbieten möchte oder nicht. Denn: Ich stutzte bei Ihrer Aussage, Sie wüssten nicht, ob Ihr letztes Manuskript angeboten worden ist oder nicht. So eine Situation halte ich persönlich für bedenklich und unprofessionell, da sie zeigt, dass die Kommunikation zwischen Ihnen und dem Agenten nicht gut verläuft.

Klären Sie dringend die Hintergründe Ihrer Vermutung und fragen Sie nach, wann das Projekt welchen Verlagen angeboten wurde – oder eben, warum nicht.

Viel Erfolg!

Sabine Langohr, [www.keil-keil.com](http://www.keil-keil.com)