



Debütantin Casati: *Der Held zieht die Frauen alphabetisch geordnet ins Bett*

C. LEHSTEN / ARGUM

Rebecca Casati
Geschätzter Vorschuss
150 000 MARK

LITERATURBETRIEB

Die neue Vorschusspanik

Auf dem deutschen Buchmarkt tobt ein wüster Verteilungskampf: Mit spektakulären Honoraren, ausgehandelt von cleveren Agenten, jagen Verlage sich die Autoren ab. Gesucht werden, und das ist überraschend, deutsche Nachwuchstalente: möglichst jung, hübsch und fernsehtauglich.

Ein Mann, jung, verwöhnt und moralisch ein bisschen verlottert, eben einer, der alles haben kann und das meiste auch längst gehabt hat, sucht sich ein neues Ziel: Er will Frauen nach Vornamen geordnet, in der Reihenfolge des Alphabets, ins Bett ziehen. Dass es bei X und Y ein bisschen schwierig werden könnte, macht die Aufgabe nur reizvoller.

„Ein provokantes Thema“, sagt der Geschäftsführer des Münchner Heyne-Verlags Ulrich Genzler, und „radikal aufgeschrieben“ sei es auch noch, nämlich „in der Tradition von Bret Easton Ellis, aber mit einem eigenen Ton“. Radikal heißt in diesem Fall: Der Ich-Erzähler ist ein Mann, die Autorin des Buches aber eine Frau, die Münchner Journalistin Rebecca Casati, 30.

Klar, dass ihr Held da auch bestens über Lipgloss Bescheid weiß.

Zwar ist der Roman noch gar nicht fertig, denn Casati schreibt erst seit April an dem Manuskript und das auch nur nach



Agent Landwehr, Verlagschef Berg
Autoren als „literarische Unternehmer“

Feierabend und am Wochenende, weil sie tagsüber für das Frauenmagazin „Glamour“ arbeitet. Aber der Text ist schon verkauft: Schätzungsweise 150 000 Mark Vorschuss hat Genzler nach Lektüre von Exposé und einigen Manuskriptteilen ausgegeben, und da klingt sein Vorablob schon ein wenig nach Selbstvergewisserung. Casati gehört nun zu den bestbezahlten unveröffentlichten Jungliteratinnen in Deutschland.

Herausgehandelt hat diesen Vorschuss der Berliner Literaturagent Matthias Landwehr, 35. Er hatte im vergangenen Jahr bei Casati angeklopft und sie gefragt, ob sie nicht ein Buch schreiben wolle. Keiner der Autoren, die er vertritt, muss sein Werk in der Mansarde unterm Regenschirm verfas-



Benjamin Lebert
Geschätzter Vorschuss
1,8 - 2 MILLIONEN MARK



Susanne Riedel
Vorschuss
100 000 MARK

Stars Lebert, Riedel
Kühner Griff in die Kasse

kommen hat: 1,8 bis 2 Millionen Mark, so die Schätzung der Branche, müsse Kiepenheuer & Witsch für die Rechte an den nächsten drei, noch ungeschriebenen Romanen bezahlen – auch Lebert wird von Landwehr vertreten. Um diese Summe zu finanzieren, habe der Kölner Verlag für die Taschenbuch-Lizenzen an „Crazy“ und den folgenden drei Werken 1,1 Millionen Mark verlangt – und von Bertelsmann bekommen.

Dabei hatte das Haus Kiepenheuer & Witsch, das jeden Kommentar zu den Transfersummen verweigert, das Jungtalent entdeckt und zum Debüt-Triumph geführt. Jetzt sei der Fall Lebert ungefähr so, zitiert der Frankfurter Verleger Joachim Unselde einen befreundeten Autor, „als ob ein Theaterregisseur ein Stück einstudiert hat und sich dann bei der Premiere an der Kasse stellen muss, um eine Karte zu kaufen“.

Noch kühner als die Kölner griff Christian Strasser, Chef der Münchner Econ-Ullstein-List-Gruppe, in die Vorschusskasse: Angeblich 5 Millionen Mark fließen für die nächsten fünf Bücher der Frauenroman-Spezialistin Hera Lind. Und das, obwohl die Autorin den Höhepunkt ihrer Karriere offenbar hinter sich hat: Ihr kürzlich erschienener Krimi „Mord an Bord“ erreichte in der „Buchreport“-Taschenbuch-Bestsellerliste bislang als Höchstnotierung Platz 16.

Doch auch für Autoren im oberen Mittelfeld ist die Verdienstlage günstig. So handelte der Berliner Agent Uwe Heldt beim Berlin Verlag für den zweiten Roman der Autorin Susanne Riedel 100 000 Mark Vorschuss heraus – obwohl ihr Debüt „Kains Töchter“ im Literarischen Quartett verrissen worden war. Heldt, der lange Zeit als Lektor beim Piper-Verlag gearbeitet hat,

sagt: „Vor zehn Jahren blieb uns der Atem weg, wenn wir 20 000 bis 25 000 Mark Garantiehonorar bezahlt haben.“

Auch bei Suhrkamp klopfen die Agenten an. Der designierte Verlagsleiter Günter Berg, 41, bislang nur für den Taschenbuchsektor zuständig, räumt „kleine Probleme“ vor allem mit einigen deutschen Agenturen ein: Die Diskussion über Vorschüsse dominiere mittlerweile häufig das Gespräch über den Text. „Die schicken dann fünf Seiten und wollen ein Angebot nicht unter 25 000 Mark – so kommt mit uns kein Geschäft zu Stande.“

Mit den Summen haben sich die Zahlungsmodalitäten drastisch verändert: Früher trugen auch die Schriftsteller einen Teil des Risikos – sie erhielten nur einen kleinen Vorschuss auf ihren Anteil an den Buchverkäufen. Heute überweisen die Verlage vorab hohe Beträge auf der Basis einer erhofften Auflage.

Doch nicht nur wie gut oder wie gut verkäuflich das Buch ist und ob es gerade eine Mode auf dem Markt treffen könnte, spielt bei der Kalkulation eine Rolle; auch der Autor als Person muss sich vermarkten lassen: Am besten ist er schön und eloquent, gern auch ein Teenager. „In sehr junge und unbekannte Autoren wird manchmal investiert, weil allein deren Alter schon ein Event ist“, sagt die Frankfurter Verlegerin Ida Schöffling. Natürlich ist auch Fernsehtauglichkeit gefragt. „Wenn ein Autor bei Birolek oder Beckmann einen sympathischen Eindruck macht“, behauptet Verleger Strasser, „geht die Auflage gleich um 10 000 Stück hoch.“

Solche Berechnungen können leicht schief gehen. So wurde die gut aussehende Berlinerin Tanja Dückers, 32, zwar als Teil des deutschen Literatur-Fräuleinwunders durch die Medien gereicht; von ihrem 1999 erschienenen Roman „Spielzone“ aber lieferte der Aufbau-Verlag in anderthalb Jahren nur 3000 Exemplare aus. Und noch nicht mal die sind alle verkauft.

Ein enormer Druck lastet derzeit auf dem Buchmarkt: Die teuren Innenstadtmieten zwingen die Buchhändler zu hohen Umsätzen und niedrigen Lagerkosten. Deshalb konzentrieren sie sich auf den Verkauf von Bestsellern. „Türöffner“ nennt Kiepenheuer & Witsch-Cheflektor Helge Malchow die Spitzentitel, die den Rest des Programms mit in die Höhe ziehen sollen – ohne solche Überflieger können die Verlage beim Wettbewerb um Schaufensterplätze nicht mithalten.

Auf der anderen Seite heißt das für die Buchhändler: Nur wer auch aus dem Basisprogramm bestellt, erhält von den Verlagen günstige Lieferkonditionen für die Bestseller. Das Resultat der allgemeinen Jagd nach den bekanntesten Namen ist aber, dass die Verlage an Profil verlieren, die Programme austauschbar werden.

„Wenn die Verlagsvertreter einen Stephen King anzubieten haben“, sagt King-

sen. Für Landwehr sind Schriftsteller „literarische Unternehmer“. Was sie kosten, richtet sich nach Angebot und Nachfrage.

Nach den Bestsellern von Nachwuchsautoren wie Judith Herrmann, Ingo Schulze, Karen Duve und Benjamin Lebert sind junge deutsche Talente so begehrte wie nie zuvor – früher suchten die Verlage sich ihre Dichter lieber im Ausland. Inzwischen haben die Preise für deutsche Schreiber Rekordhöhe erreicht: Schriftsteller mit Marktpotenzial sind fast schon so teuer wie manche Importe aus Amerika und England.

Nach dem Erfolg seines mittlerweile verfilmten Internat-Romans „Crazy“ (400 000 verkaufte Exemplare) erhält der 18-jährige Benjamin Lebert den höchsten Vorschuss, den je ein deutscher Nachwuchsautor be-



Autorin Dückers: In anderthalb Jahren nur 3000 Exemplare ausgeliefert

Verleger Strasser, „verdoppelt sich oftmals der Verkauf der übrigen Bücher.“ Für die nächsten drei Türöffner des Horror-Autors bezahlte er angeblich eine zweistellige Millionensumme. Gerade hat der Münchner Verleger außerdem in einer Auktion den nächsten Thriller von John Le Carré und einige frühere Werke gekauft – „dass das nicht billig war, kann man sich denken“, räumt er ein. Von zwei Millionen Mark ist die Rede, eine Summe, die Le Carrés langjähriger deutscher Verlag Kiepenheuer & Witsch nicht mehr aufbringen wollte.

Beliebt macht sich Strasser, dessen Econ-Ullstein-List-Gruppe zum finanzkräftigen Springer-Konzern gehört, damit nicht gerade in seiner Branche. „Die haben die Geldverbrennungsmaschine angeworfen“, kritisiert Verlegerin Antje Kunstmann, „da sind wild gewordene Leute unterwegs, die ohne Sinn und Verstand einkaufen.“

Die Folge: Buchautoren leben in einer Zwei-Klassen-Gesellschaft. Die einen kassieren riesige Spekulationssummen auf ihren Erfolg, die anderen müssen froh sein, wenn sie überhaupt gedruckt werden. Das ist auch eine Frage des Alters. „Die Generation der 45- bis 60-Jährigen fällt hinten über“, meint der Agent Landwehr.

Vereinzelte altmodisch rechtschaffene Schriftsteller wie Christoph Ransmayr verzichten dagegen auf Vorauszahlungen und lassen sich lieber ihren Anteil an den tatsächlich verkauften Büchern auszahlen.

Für die Verlage ist die Situation dramatischer als für die Schriftsteller. Die Kleinen müssen mühsam unbekannte, preisgünstige Talente suchen, aufbauen und möglichst mit Verträgen über mehrere Bücher an sich binden – und oft hilflos bis wütend zusehen, wie die Großen die endlich durchgesetzten Stars dann einfach abwerben.

Die wildesten und teuersten Verteilungskämpfe toben zur Zeit um die Taschenbücher. „Panisch“ werde eingekauft, sagt Landwehr, um Marktanteile zu sichern. An Taschenbüchern ist nämlich viel mehr zu verdienen als an Hardcovern, vor allem, seit die Ausgaben aufgehübscht und

im Preis angehoben wurden und nun geschenktartig sind.

Doch die Zahl der angebotenen Lizenzen ist begrenzt. Weil die meisten großen Verlage eigene Taschenbuchabteilungen haben, wollen sie keine Rechte verkaufen, sie wollen lieber welche erwerben. Doch die finden sie nur im Ausland oder, ausgleichende Gerechtigkeit, bei kleineren Verlagen, die mit dem Verkauf der Lizenzen dann Vorschüsse für den einen oder anderen teuren Autor finanzieren können.

Strasser, der kürzlich auch noch die Taschenbuchrechte an sieben Romanen von Isabel Allende erworben hat, nennt seine Einkäufe daher „strategisch“: „Warum sollen wir den Markt Bertelsmann überlassen?“, fragt der Verleger, „die bekommen jetzt zum ersten Mal Gegenwind.“ Allerdings muss Strasser noch eine Menge Wind machen, will er ernsthaft dem Marktführer Konkurrenz machen: Bertelsmann erzielte 1999 mit Taschenbüchern einen Umsatz von 188 Millionen Mark, Econ Ullstein List brachte es nur auf 42 Millionen Mark.

Wer nicht so viel Geld für Lizenzen ausgeben kann, braucht Geschick und Glück. Die Programmleiterin des zu Rowohlt gehörenden Wunderlich Verlags, Britta Hansen, suchte eine neue Rosamunde Pilcher. Sie fand in London die eher unbekannte Kitty Ray, die auch Liebe-Landschaft-Leidenschaft-Romane schreibt. Zum Schnäppchen-Preis kaufte sie deren Buch „Nells geheimer Garten“ ein, das im Januar auf Deutsch erscheinen wird. Schon jetzt ist es ein Erfolg: Die Buchhändler orderten auf Anhieb 15 000 Exemplare.

Der neue Suhrkamp-Verlagsleiter Berg erinnert sich daran, dass ein renommierter Autor vor nicht allzu langer Zeit einen vom Verleger Siegfried Unseld angebotenen Vorschuss zurückgewiesen hat: Die Hälfte würde doch genügen. Deshalb ist Berg guter Hoffnung, mit seinen Autoren auch in Zukunft nicht in erster Linie über Geld reden zu müssen: „Der Wunsch der Autoren nach stabilen Verlagsbeziehungen überwiegt bislang deutlich den nach riesigen Vorschüssen.“

MARIANNE WELLERSHOFF