Was genau leistet ein Agent für sein Geld?

Vielleicht war die Frage etwas ungeschickt formuliert. Mich interessiert, was ein Agent grundsätzlich tut. Insbesondere ist das wichtig zu wissen, wenn er keinen Vertrag vermittelt. Hat er sich viel Mühe gegeben und war das Manuskript einfach nicht gut genug? Oder hat er nur pro forma ein paar Verlage angefragt und den Fall dann zu den Akten gelegt? Ich könnte mir vorstellen, daß Agenten ähnlich wie Verlage zwischen Top-Autoren und Beifang unterscheiden. Für die einen legen sie sich mächtig ins Zeug, weil sie sich hohe Profite versprechen, die anderen brauchen sie nur, um zu zeigen, daß sie nicht nur eine Handvoll Klienten haben und ein gewisses Spektrum an Texten abieten können. Bedingt durch die prinzipielle Undurchsichtigkeit dieses Gewerbes, ist es wohl wie bei Ärzten: was sie taugen erfährt man erst, wenn man ihr Kunde war.

Wie ist das mit Nebenrechten? Sollte man die dem Verlag einräumen, oder sich lieber einen Agenten suchen, der diese vermitelt? Letzteres käme wohl günstiger, da der Agent nur 15-20% kassiert und nicht 40-50% wie die meisten Verlage.
(Dabei wäre es grundsätzlich interessant zu wissen, ob diese Rechte im Allgemeinen aktiv oder passiv vermittelt werden.)

Lesen Sie hier die komplette Diskussion zu diesem Text (PDF).

Dieser Text stammt aus dem Deutschen Schriftstellerforum / https://www.dsfo.de