



Was genau leistet ein Agent für sein Geld?

Ich weiß nicht, ob diese Frage schon einmal hier erörtert wurde (ich habe jedenfalls nichts gefunden). Sie richtet sich in erster Linie an Leute, die schon mit Agenten zu tun hatten:

Klar ist, ein Agent sucht einen Verlag für ein Manuskript. Aber wie viel Aufwand betreibt er dazu? Schickt er es an drei Verlage, oder an dreißig oder gar an dreihundert?

Dokumentiert er seine Arbeit gegenüber dem Kunden (Liste der Verlage, die angeschrieben wurden, aufgewendete Arbeitszeit etc.). Wie offen ist er gegenüber Kundenwünschen (z.B. nur Großverlage anschreiben, oder bestimmte Vertragsbedingungen verlangen usw.)? Sind die Vertragsbedingungen, die ausgehandelt wurden, signifikant besser als die des Normvertrages? Was macht er nach dem Verkauf des Manuskriptes (außer die Tantiemen einkassieren)? Gibt es Agenten, die weitere Dienste anbieten (z.B. Marketing, PR, Interviews, Lesungen, Autogrammstunden organisieren etc.) oder braucht man dafür einen Manager?

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