

»Setz ist ein Autor, der sich weltweit durchsetzen wird«

Veröffentlicht am 5. Oktober 2012

Dr. Petra Hardt leitet die Abteilung Rechte und Lizenzen des Suhrkamp Verlags. Im Interview gewährt sie einen Einblick hinter die Kulissen des Lizenzverkaufs von INDIGO.

Frau Dr. Hardt, Sie leiten die Abteilung Rechte und Lizenzen des Suhrkamp Verlags. Welche Aufgaben übernimmt die Abteilung?

1. Nach der Programmentscheidung durch die Verlagsleitung des Suhrkamp Verlages Durchführung des Rechteerwerbs/Vertragsausstellung.
2. Kontrolle des Vertragsbestandes/Zuführung neuer Rechte: E-Book.
3. Lizenzverkauf In- und Ausland, Übersetzungsrechte, Sende- und Hörbuchrechte, Verwertungen an Dritte im Buchbereich und digital u.a.

Welche Rechte und Pflichten kann ein Verlag wahrnehmen, der sich die Rechte an einem Titel sichert?

Alle Rechte, die der Autor dem Verlag im Autorenvertrag überträgt: Werkausgaben in körperlicher und unkörperlicher Form in allen Sprachen und für die Dauer des Urheberrechts. Verwertungen im Film und Theater u.a. Der Verlag muss das Werk des Autors in einer Ausgabenart lieferbar halten. Er muss das einzelne Werk des Autors in ein Gesamtkonzept stellen: Werkpflege im In- und Ausland.

Die anstehende Frankfurter Buchmesse ist für den Lizenzhandel von großem Interesse. Was passiert dort im Detail?

Es treffen sich 7400 Verlage. Sie informieren sich über ihre Autoren und Werke und Produkte aus den verschiedensten Programmbereichen. Der Suhrkamp Verlag verhandelt in Frankfurt mit mehr als 600 Verlagen über die Neuerscheinungen des Jahres 2012 (Thome, Setz, Ziegler, Kim, Gaponenko, Goetz, Hahn (Literatur) und Habermas, Beck, Sloterdijk, Gumbrecht (Wissenschaft) und die umsatzstarken Werke aus der Backlist (Bernhard, Hesse, Handke, Frisch u.a.) Es ist für den Verkauf von Auslandslicenzen die umsatzstärkste Zeit im Jahr. Unsere Lektoren hingegen gehen zu den ausländischen Verlagen und informieren sich über deren Programme und Autoren. Es gibt dafür die Kurzformel : Frankfurt networking.

Wenn ein ausländischer Verlag die Rechte an einem Buch erwerben möchte, wie sieht das Prozedere aus?

Er macht ein finanzielles Angebot, (Vorauszahlung/Honorare), welches sich an der geplanten Auflage, den Übersetzungskosten, dem avisierten Ladenpreis und der Ausgabenart (print und/oder E Book) orientiert. Er bespricht mit dem Rechtegeber alle Fragen, die für den Autor und das Werk relevant sind. Gibt es mehrere Interessenten für ein Werk (z.B. das Werk eines Buchpreisgewinners) entscheidet der Rechteinhaber nach der Höhe des Angebotes oder anderen Kriterien. (Ausländischer Verlag hat bereits andere Werke des Autors im Programm, ist besonders vertriebsstark, akquiriert die besten Übersetzer u.a.)

INDIGO ist für den Deutschen Buchpreis 2012 nominiert. Das Interesse an dem Roman dürfte seitens ausländischer Verlage groß sein. Oder müssen Sie beim Verkauf trotz Nominierung kräftig dafür werben?

Das Interesse ist groß. Gestern erhielten wir ein sehr gutes Angebot der französischen Verlegerin, Jacqueline Chambon, von Clemens Setz, welches wir angenommen haben. Weitere Abschlüsse konnten wir vor der Messe mit Dänemark und Bulgarien machen. Setz ist ein Autor, der sich weltweit durchsetzen wird. Man braucht Geduld und man muss vor allem den Erfolg im inländischen Markt im Handel und in den Medien und beim Leser herstellen, dann kann man auch im Ausland für die Verbreitung von INDIGO besser arbeiten.