



Aus aller Welt, in alle Welt: An diesen Tischen wird verkauft und gekauft, was wir als Buch demnächst lesen.

Foto Helmut Fricke

## Gute Stube für gute Geschäfte

In der Festhalle verhandeln Agenten mit Verlagen. Zu ihnen zählt die Frankfurterin Nicole Witt.

Von Florian Balke

Ein bisschen ist es so wie bei den Modenschauen von Chanel unter dem Glas des Grand Palais in Paris. Eine weite Kuppel, geschwungener Stahl, unten Betriebsamkeit. Hier allerdings doch eher die eines Großraumbüros. Tische in langen Reihen, die Literaturagenten aus aller Welt für Verkaufsgespräche während der Buchmesse gebucht haben. Erstmals ist das „Literary Agents and Scouts Centre“ in der Festhalle untergebracht. Zur Freude der Agenturmitarbeiter, die nicht mehr auf Ebene 3 der Messehalle 6 zwischen Betonsäulen unter niedrigen Decken verhandeln, sondern in Frankfurts guter Stube.

Das Herz der Messe in der schönsten Halle: Da hat sich gefunden, was zusammengehört. Aus pragmatischen Gründen. Das Zentrum ist in den vergangenen Jahren stetig gewachsen und müsste nächstes Jahr ohnehin umziehen, wenn Halle 6 ab-

gerissen wird, um neu errichtet zu werden. „Die Raucher freuen sich“, sagt Riky Stock. Ihr Weg an die frische Luft ist jetzt kürzer als am alten Ort. Stock ist seit 2002 bei der Buchmesse, arbeitet sonst in deren New Yorker Büro, betreut an den Messetagen aber seit einigen Jahren das Zentrum. Sie erklärt, was passiert: Agenten aus 35 Staaten vertreten Autoren aus noch viel mehr Ländern und treffen Lektoren und Verleger aus vielen der 104 Ausstellernationen.

Es gibt Agenturen, die seit Jahrzehnten dabei sind. Auch die von Nicole Witt, 1982 von Ray-Güde Mertin in Frankfurt gegründet und seit 2007 von ihr geführt. Mertin Witt hat seinen Sitz an der Taunusstraße im Bahnhofsviertel, zur Messe ein Katzensprung. „Wir könnten sagen, wir bleiben im Büro“, sagt Witt. Aber nichts ersetze die Präsenz, Effizienz und Sichtbarkeit eines Stands im Agentenzentrum. Hier kann sie sich ganz auf Verhandlungen konzentrieren, muss nichts mehr vorbereiten, die Gesprächspartner kommen zu ihr.

Witts Arbeitsplatz für die Fachbesuchertage: zwei Tische mit je vier Stühlen, an einem sie, am anderen ihr Mitarbeiter Jordi Roca. Die Möbel stellt die Messe, die Kek-

se die Agentur. Witt vertritt mehr als hundert Autoren aus Brasilien, Spanien, Mexiko und anderen Staaten, in denen Spanisch und Portugiesisch gesprochen wird. Sie ist aber auch für Marc-Uwe Kling zuständig, dessen Känguru ohne sie nicht ins Ausland käme. Die Übersetzungsrechte an „Qualityland“ hat sie bislang in 24 Territorien verkauft. Wobei allein das spanische Territorium ganz Lateinamerika umfasst. 150 Gesprächstermine haben sie und Roca während der Messetage, alle 30 Minuten einen. Um 11 Uhr kommt der Cheflektor von Picador aus London, am Nachmittag Witts Autor Bachtayar Ali, der einen Vertrag aus der Türkei vorbeibringt, den er gerade unterschrieben hat.

Witt besucht viele Buchmessen: Buenos Aires, London, Göteborg, Guadalajara, Paris und Turin, fast immer auch die Berlinale. Manche Bücher werden schließlich Filme. Frankfurt aber sei nach wie vor die wichtigste Lizenzmesse: „Es gibt keine andere, wo wir so viele Termine haben.“ Und nirgendwo verkauft sie so viele Rechte: „Frankfurt ist extrem wichtig.“ Auch sie trifft sich nach alter Messesitte mit Gesprächspartnern im Hessischen oder im Frankfurter Hof: „Aber um mit den Leuten wirklich intensive Arbeitsgespräche zu führen oder Vertrauliches zu verhandeln, gibt es keinen besseren Ort als das Zentrum.“ Und wie läuft die Messe? „Es lässt sich gut an“



Foto Helmut Fricke

Nicole Witt