

# Ingen av de nye litterære agenturene er i stand til å utbeta Agenter på risiko

Norske agenturer ruster opp til bokmessa i Frankfurt neste år. Men ikke alle vil overleve festen, tror BI-for-  
sker.

## FAKTA

### Bokagentur:

■ En litterær agent er en «mellommann» mellom forlag og forfatter, som har ansvar for blant annet å selge utgivelsesrettigheter på vegne av forfatteren.

■ I Norge er det fire agenturer knyttet til forlag, og fem uavhengige.

■ Agenturer er blitt knyttet til en økende kommersialisering av bokmarkedet, som en følge av at store forlag dominerer og bokas konkurranse med andre medier.

er å kunne leve av dette på sikt.

At det er flere agenturer enn før, er et tegn på en større omstilling i Litteratur-Norge, mener Winje.

– Dette er et ungt og uferdig marked i Norge, og det som skjer nå, er bra for forfatterne og litteraturen. Det norske agentmarkedet vil se omstillinger på flere måter, tror jeg. Det vil muligens også skape et potensial for å selge flere rettigheter på flere plattformer.

### Spisser albuene

Eirin Hagen startet opp Hagen Agency som det første uavhengige agenturet i Norge i 2005, etter ti år i forlaget Cappelen før det. Hun har merket at det er blitt spissere albuer med oppblomstringa av agenturene de siste årene.

– Da det ble kjent at Norge skulle bli hovedland i Frankfurt i 2019, dukket det opp flere som ville selge rettigheter, men vareutvalget forble det samme. Da har vi fått en situasjon som gjør at de nye agenturene tar fra de etablerte agenturenes forfatterstall.

– Men det kommer nye bøker som kan selges hvert år?

– Min hypotese er at vareutvalget, altså bøker som har potensial til å selge i utlandet, er relativt konstant fra år til år uansett. Inntjeningen blir da tøffere for hvert enkelt agentur.

Hagen sier at uavhengige agenturene skiller seg ut, ettersom de kan representere flere forfattere og titler enn forlagsagenturene, som kun selger forlagets egne titler. Det kan skape bredde i litteraturen vi eksponerer utlandet for.

– Jeg representerer blant annet Humanist Forlag og barnebokforlaget Mangschou, forteller hun.

Hun håper at bokmessa skal skape ringvirkninger framfor kortvarig jubel.

– Begeistringen rundt bokmessa vedkommer egentlig ikke måten jeg jobber på, som handler om å tenke langsiktig. Men jeg håper at fokuset på Norge i Tyskland kan vekke interesse fra land som Spania, Italia og USA – med andre ord skape ringvirkninger.

### – Her er det nok til alle

– Regnskapet reflekterer bare at vi er nyoppstarta, sier Thomas Mala fra Northern Stories.

Han og Astrid Dalaker startet opp i 2017, og ifølge regnskapet gikk de i fjor i minus.

– Vi har ingen problemer med økonomien, og klarer oss fint med kapitalen som var lagt av til å starte opp dette,

monsson at 80 prosent av de nystartede agentbyråene i Norge ville forsvinne innen tre år. Tallene fra 2017 viser altså heller ingen enorme gevinster for bokagentene.

Anitra Figenschou, høyskolelektor ved Institutt for kommunikasjon og kultur på Handelshøyskolen BI, forstår Salomonssons utsagn.

– Fra et business-perspektiv er det vanskelig å overleve i bokbransjen generelt, og spesielt for en agent. Av dem som har det tøft, er det kanskje agenten som har det tøffest, da deres tjeneste kun er en liten prosent av forfatterens royalti.

Hun tror norske agenturer har større sjanse nå enn noen gang til å gjøre det bra, med tanke på det unike bokåret Norge går i møte. Men om det er nok til å klare seg, er hun usikker på.

– Du skal være god for å overleve. Multipliseres antallet aktører i dette markedet utover det markedet trenger. Det kan tenkes at ikke alle som bidrar inn mot løftet i 2019, kommer til å overleve når festen er over.

### En kalkulert risiko

Gina Winje startet Winje Agency i 2016. Å starte et agentur er en planlagt risiko som gründere i flere bransjer deler, mener hun.

– Innenfor agentvirksomheten er inntektene også i beste fall langsiktige. For eksempel kommer flere inntekter av salg i 2017 inn på konto og blir bokført først i 2018. Man må tåle litt lange horisonter og være nøysom.

– Kan du leve av lønna du får av agentvirksomheten?

– Å sette i gang dette er en langsiktig investering, målet

## BØKER

Av Julia Martincic

Nesten 300.000 mennesker er ventet å ta turen til bokmessa i Frankfurt, som åpnet i går. På plass er blant annet norske agenturer, klare for å selge norsk litteratur til utlandet. Og de kan ha et ekstraordinært salgssår foran seg – Norge er nemlig hovedland i 2019. Det blir sett på som en av de største norske kultursatsingene i nyere tid.

Håpet om en salgsboom har ført til flere nyetableringer de siste årene. Men er disse agenturene lønnsomme? I fjor erfarte Klassekampen at ingen av de forlagseide agenturene tjente mer enn de brukte på arbeidet sitt.

**Regnskapene for 2017 viser at de forlagsuavhengige agenturene – som alle er stiftet etter 2010 – har det enda vanskeligere.**

Stilton Agency fikk i fjor et driftsresultat på 102.000 kroner, Winje Agency endte på 38.000 kroner og A. Nicolaissen Agency på 7000 kroner. Northern Stories gikk 126.000 kroner i minus.

Også lønna er laper for agentene: Anette Nicolaissen i A. Nicolaissen Agency tok ikke ut lønn fra selskapet overhodet, mens Northern Stories, drevet av gründerne Thomas Mala og Astrid Dalaker, tok ut 19.000. Stilton og Winje lå litt høyere, med henholdsvis 254.000 og 306.000 kroner i lønn – likevel godt under den norske gjennomsnittslønna på 407.500 kroner.

### –Agentene har det tøffest

Ikke alle har vært positive til at Norges kulturelle eksportsatsing avler fram flere bokpushere. I en artikkel i VG i fjor sommer spådde den svenske bokagenten Niclas Salo-



Anitra Figenschou



Eirin Hagen



**RIGGER OPP:** I går åpnet årets bokmesse i Frankfurt. Norske agenturer har

samt inntekter fra utenlandssalg.

– Det er visstnok bare 80 prosent av start-ups som klarer seg, hva tenker du om det?

– Jeg fokuserer på de 20 prosentene som klarer seg. Det er en fantastisk interesse for norsk litteratur, og vi ligger foran alle prognosene våre. Jeg er rørt over blant annet Salomonssons bekymring, men kan forsikre han om at vi har tenkt å være her en god stund.

Det at Norge er hovedland under Frankfurt 2019, har gitt et stort fokus på norsk litteratur, sier også Mala. Men hva med etter Frankfurt? Kom-

mer interessen for norsk litteratur til å vedvare?

– Det er ikke sånn at forfattere slutter å skrive gode bøker når 2019 er over. Det er et voldsomt fokus på norsk litteratur nå, men jeg er ikke bekymret i det hele tatt.

Mala er ikke enig i Eirin Hagens hypotese om at det bare er et visst antall bøker som har potensial for utenlandssalg.

– Det viser økningen i antall solgte titler. At det kommer nye agenturer som sprer norsk litteratur til utlandet, gagnar hele det norske bokmarkedet. Her er det nok til alle.

juliam@klassekampen.no