Litteraturagentene

London Book Fair er en av fire faste messer hvor Aschehoug Agency er til stede. – Alle er der! sier rettighetssjef Even Råkil. Han mener dette er den messen som fungerer aller best for rettighetssalg. TEKST OG FOTO Mette Solberg Fjeldheim

– I work as fast as my little hands can work, kommer det fra kvinnen foran køen. Liten som hun er, jobber hun raskt og effektivt med mørke krøller dansende rundt hodet. *Piip. Piip.* Lyden kommer fra den lille hånda hennes. Den sorte dingsen leser strekkoder av inngangskortene i rekordfart. Køen beveger seg sakte fremover. Det er mange som vil inn i messehallen her ved Earls Court. Videre opp trappa og forbi to menn som på hver sin side av neste dør deler ut dagens utgave av Bookseller. Hver messedag en ny utgave. Jeg tar imot et eksemplar og følger massen videre inn i hallen med de mange standene. Et eller annet sted her inne befinner trioen fra Aschehoug Agency seg. London Book Fair er i gang for 41. gang.

Effektivitet

Aschehoug Agency ble etablert i 2004 og er i dag stolte formidlere av 200 forfattere fra Oktober forlag, Aschehoug forlag samt Universitetsforlaget. Det er selvsagt at Aschehoug Agency – representert ved Even Råkil, Eva Kuløy og Henrik Francke (vikar for Frøydis Jørve) – er til stede ved messen i London. De jobber for at norske forfattere og deres bøker blir tilgjengelige for lesere ute i verden. – I prosessen med å presentere bøker og frem til et endelig salg er bokmessen et viktig knutepunkt, sier Råkil. – Vi bruker messene til å vedlikeholde nettverkene, og utvide dem, til å presentere nye titler og til å inngå salg. Det skjer mye utenom messevirksomheten også, men messene er de viktigste arenaene vi har. Men den messen Råkil foretrekker, er først og fremst London Book Fair. – Det er fordi IRC (International Rights Centre) fungerer så bra, sier han. Her sitter mange av verdens forlag og selger rettigheter til andre lands forleggere. Som et lite agency på tre personer får vi gjennomført 120 møter, i tillegg til forretningsmiddager. Det sier seg selv at det er veldig effektivt å delta på disse messene, forteller han.

Messestress

Sterke lysstoffrør, fargekodede tepper i hver sin retning og bokstaver i taket gjør det så enkelt som mulig å finne frem i vrimmelen av forlag som stiller ut sine bøker og hvor avtaler inngås mellom agenter og forlagsrepresentanter rundt små bord. Det surrer i stemmer i det store vingeformede lokalet. Som et hav som sender bølger mot stranda lyder det av de mange språkene som beveger seg under taket i hallen. Blått teppe går én retning, beige en annen. Langs en av gangene er hvite benker og grønne palmer satt opp i midtgangen. En mulighet for

slitne bein til å slå seg ned. En mann har satt seg her med laptop'en i fanget. Han slår fingene hardt mot tastaturet med et imponerende tempo. Langs veggene har noen massører stilt seg opp for å by på hvilepauser for slitne rygger. Ti minutters nakkemassasje koster det du mener det er verdt. Folk haster forbi meg. Nytt møte venter. Noen er panisk i blikket. Er det en bokkontrakt de er redd for å miste? Mennesker rundt meg går kledt i dress, kjoler og skjørt. De fleste bærer tungt, noen triller en bag. Enkelte har høye hæler. Andre har tenkt å komme seg gjennom dagen med helsa i behold. De har snørt joggeskoene på, sannsynligvis kloke av skade.

Internasjonal salgshall

I London er det storforlag som Harper Collins og Bonniers som imponerer med sine stands. Lystavler med fotos av store forfattere og bokutgivelser, egen mottaksresepsjon og et stort område med kafébord er dedikert til de mange kundene og til egne agenter. Little Brown Book Group har gjort sin stand noe enklere med grønne gjerder som ramme rundt agentbordene. Jeg bestemmer meg for å ta turen opp til International Rights Center. Først forbi én vakt ved foten av rulletrappen. Dernest en ny vakt som sjekker kortet mitt ved inngangen til senteret der oppe. Sikkerheten på messa er omfattende. Ryktene forteller om bombehunder som diskret passer på.

Her oppe i annen etasje tiltar summingen, som i en jevn dur. Volumet er skrudd opp, det er så overdøvende at jeg tar meg i å undre på hvordan hodet kjennes etter en hel dag her oppe. Her er lavere under taket, rommet enkelt og oversiktlig. Firemannsbord er stilt opp på rad og rekke, etter alfabet og nummer. Bord på bord. Møte på møte. Det er her jeg finner mine venner i Aschehoug Agency, på bordene E 120–122. Alle tre opptatt med hver sine møter.

Nordisk attraktivitet

Tilbake på sitt kontor i Sehestedsgate 3 i Oslo sitter en avslappet rettighetssjef og gjør opp status. Even Råkil er godt fornøyd med årets Londonmesse. Gabriel Gleichmanns *Udødelighetens elixir* var åpenbart en av buzzene. – Den er solgt til ti land så langt, selv fire måneder før den kommer på norsk, sier Råkil. En annen het forfatter var Nordisk Råds litteraturprisvinneren Merethe Lindstrøm. Hennes siste bok, *Dager i stillhetens historie*, fikk stor oppmerksomhet. Etter en middag med de rette kontaktene i London endte den på listen hos et amerikansk forlag. – Det er slik disse tingene skjer, sier Even.

– Nordisk og norsk litteratur er svært ettertraktet ute i verden, og det er utrolig morsomt at et lite agentur i et så lite språkområde som norsk er, sitter med noen av de virkelig store internasjonale bestselgerne i verden. Så langt er Jostein Gaarder blitt solgt til 60 språk og Per Petterson til 49. I tillegg har vi store internasjonale selgere som Karl Ove Knausgaard, Anne B. Ragde og Tom Egeland. Det er virkelig et privilegium! sier rettighetssjefen.

Nye markeder

Aschehoug Agency har planer om å teste ut flere internasjonale messer i året som kommer.

– Vi er i eksportbransjen og merker jo derfor den internasjonale økonomiske krisen konkret. Samtidig ser vi at territorier som Asia og Brazil er nye og interessante, noe som gjør at vi kommer til å være til stede på bokmessen i Beijing og Sao Paolo – både for å lære mer om disse markedene og for å være til stede og gjøre bøkene våre tilgjengelige der, avslutter Råkil.