

VIENTIPOLKU



F I L I FINNISH
LITERATURE
EXCHANGE

Vientipolku johdattaa kirjallisuusviennin pariin ja tarjoaa neuvoja ja vinkkejä käännösoikeuksien myyntiin.

Mitä on kirjallisuusvientä?

Kirjallisuusviennillä viitataan käännösoikeuksien myyntiin: suomeksi, suomenruotsiksi tai saameksi kirjoitetun kirjan käännösoikeudet myydään ulkomaiselle kustantajalle, joka hankkii teokselle kääntäjän, julkaisee käännetyn teoksen ja vastaa sen laadusta, myynnistä ja markkinoinnista. Prosessissa tarvitaan teoksen lisäksi oikeuksien myyjä, oikeuksien ostaja eli ulkomainen kustantaja, teoksen kääntäjä sekä kaikille näille työkalut.

SISÄLTÖ

3 OIKEUKSIEN MYYNTI

3 Mitä myydään?

3 Kuka myy?

4 Kenelle myydään?

4 Missä myydään?

5 MYYNNIN TYÖKALUT

6 TARJOUSNEUVOTTELU JA SOPIMUS

7 UKK

7 Voiko FILIn kautta löytää ulkomaisen kustantajan?

7 Mihin maihin kirjaa kannattaa tarjota?

7 Miten löydän itselleni agentin?

8 Paljonko agentti maksaa?

8 Voiko FILI suositella kääntäjää?

8 Minkälainen kääntäjän kanssa tehtävän sopimuksen pitää olla?

8 Miten kääntäjän palkkio lasketaan?

8 Paljonko hankkeelle voi saada FILIntukea?

8 Miten pitkä näytekäännöksen pitää olla?

9 Voiko suomalainen kustantaja hakea käännostukea?

9 Voiko kirjailija tai kääntäjä hakea näytekäännostukea?

9 Miten kirjamesuille osallistutaan?

9 Mitä FILI tekee kirjamesuilla?

9 Voiko FILI ottaa kirjani mukaan kirjamesuille?

10 FILI

11 LISÄTIETOJA

Oikeuksien myynti

Mitä myydään?

Maailmalla myy kirja, jonka aihepiirissä on kansainvälistä kosketuspintaa mutta jossa aiheen käsittelytapa on tavalla tai toisella omaperäinen myös kansainvälisestä näkökulmasta katsottuna. Ulkomailla vetoavat teokset, joissa on käytetty hyväksi kirjailijan suomalaisuutta tavalla tai toisella – tarvitaan siis ripaus tai hiukan enemmänkin suomalaiseksotiikkaa, oli se sitten miljöössä, lähestymistavassa tms. Fiktiossa useimmiten toivotaan kirjan tapahtuvan ainakin osin Suomessa.

Erityisesti tietokirjan kohdalla kansainväliset markkinat kannattaa huomioida jo kirjan ideointi- tai toimitusvaiheessa, esim. laajat viittaukset suomalaisiin henkilöihin tai tapahtumiin eivät välttämättä toimi ulkomailla. Tekstin, ja kuvitetuissa teoksissa myös kuvien ja taiton, täytyy olla viimeiseen asti hiottu.

Agentin tulee hankkia oikeudet kaikkiin niihin teoksen osa-alueisiin, joita hän myy (tekstin lisäksi esim. kuvaoikeudet). Kaikki kuvat tai kuvitukset eivät kuitenkaan toimi kaikissa maissa, joten on varauduttava myös siihen, että ulkomainen kustantaja saattaa haluta teettää kirjaan omalla kustannuksellaan uuden kuvituksen. Ammattimaisilla agenteilla on listoillaan useita kirjoja ja kirjailijoita, mutta jo parilla teoksella ja hyvällä myyntimateriaalilla pääsee oikeuksien myynnin alkuun.

Kuka myy?

Kirjan käännösoikeuksia myy tavallisesti joko kirjan julkaisseen kustantamon *foreign rights* -vastaava, kirjailijaa edustava agentti tai jokin muu taho, joka tekijän tai oikeudenomistajan valtuuttamana myy teoksen oikeuksia. Erityisesti pienemmissä ja keskisuurissa kustantamoissa sama henkilö saattaa sekä myydä että ostaa oikeuksia. Agentti/myyjä ja hänen edustamansa kirjailija sopivat keskenään, kuinka käännösoikeuksien myynnistä kertyvät tulot jaetaan.

Ammattimainen agentti on välittäjä, jolla on kattavat kontaktiverkostot ulkomailla sekä kokemusta myyntityöstä ja sopimusneuvotteluista. Joillakin markkina-alueilla agentit käyttävät myös ala-agentteja, jotka tuntevat paikalliset kustantajat ja markkinat. Jos kirjailija itse päättää alkaa myydä kirjansa oikeuksia, on syytä lähteä matkaan samoin materiaalein ja valmisteluin kuin agentit. Useimmiten ulkomaiset kustantajat toimivat mieluiten suoraan agenttien tai kustantamoiden kanssa, joten on suositeltavaa pyrkiä hankkimaan teokselle agentti. Kääntäjä on yksi kirjallisuusviennin avainhenkilöistä, joka tuntee myös oman kotimaansa kirja- ja kustannusmaailmaa. Jotkut kääntäjät ehdottavat kirjoja suoraan oman maansa kustantajille.

Oikeuksien myynti on pitkäjänteistä toimintaa, ja on hyvä miettiä etukäteen, paljonko aikaa ja rahaa siihen on valmis panostamaan. Vastauksen tai kustannuspäätöksen saaminen saattaa kestää, mutta kun oikea kirja ja kustantaja kohtaavat, voi tuloksia tulla nopeastikin.

Kenelle myydään?

Määrittele tavoite, tee suunnitelma ja huolellinen taustatyö. Mihin maahan ja mille kustantamoille aiot kirjaa tarjota? Mikä kirjassa on ainutlaatuista, mikä siinä kiinnostaa ulkomaista kustantajaa ja lukijaa? Tutki ulkomaisten kustantajien kotisivuja ja julkaisuluette-
loja. Millainen kustannusprofiili heillä on? Mitkä kirjat ovat heidän myyntimenestyksiään? Aloita maltillisesti – kaikki kirjat eivät sovellu kaikille kustantamoille tai kirjamarkkinoille, mutta muutamalla sopivalla kustantamolla pääsee jo hyvin alkuun!

Alan nettijulkaisuista löydät tietoa kansainvälisistä kirjamarkki-
noista ja kustantajista. FILIn käännostietokannasta voit tutkia, mitkä ulkomaiset kustantamot ovat julkaisseet suomalaista kirjallisuutta eri maissa. Käännostietokannasta löytyvät sekä julkaistut käännök-
set että myydyt käännösoikeudet.

Kirjallisuusagentuurien kotisivuilla on lueteltu agentuurin edusta-
mien kirjailijoiden teosten ulkomaanmyynnit.

Hyödynnä kaikki muutkin käytettävissäsi olevat tiedonhakumene-
telmät ja -kanavat sekä olemassa olevat kontaktiverkostosi (esim.
tietokirjailijoiden tutkijakollegat, kustantajaverkostot kotimaassa ja
ulkomailla). Taustatyö on keskeinen osa vientiprosessia. Kun olet
löytänyt sopivan kustantamon, pyri löytämään sieltä oikea henkilö eli
ostava kustantaja tai kustannustoimittaja ja hänen yhteystietonsa.

Missä myydään?

Keskeisimmät myyntipaikat ovat kansainväliset kirjamessut, joille
myyntitapaamiset sovitaan etukäteen. Verkostoidu, sillä kirja-alalla
mikään ei korvaa henkilökohtaisia kontakteja! Valmistaudu myyn-
tityöhön hyvin: tee ja harjoittele tiivis pitch eli parin kolmen lauseen
myyntipuhe. Kirjamessuilla tapaamisille on aikaa enintään puoli
tuntia: esittäydy, kysy mitä ulkomainen kustantaja etsii ja esitele
sopivat kirjat. Tarjous- ja sopimusneuvottelut käydään pääsääntöi-
sesti sähköisesti, ja myyjän tärkein työväline onkin sähköposti. Tutki,
voitko hyödyntää työssäsi oikeuksienmyyntialustoja.

Jos sinulla on kirjamessuilla ostotapaamisia, hyödynnä niissä
saatuja kontakteja myyntityössäsi: voit esim. kysyä myyjiltä, kuka
heidän talossaan ostaa oikeuksia, onko hän messuilla ja voisiko
häntä tavata? Muista seuranta ja jälkityö kirjamessujen ja/tai yhtey-
denottojen jälkeen. Päivitysviestejä kannattaa lähettää säännöllises-
ti mutta maltillisesti. Kerro kustantajille FILIn käännostuesta.

Myynnin työkalut

Markkinointimateriaali tulee käännättää ammattimaisella, käännöskieltä äidin-kielenään puhuvalla kääntäjällä ja pääsääntöisesti englanniksi, jolloin sitä voi käyttää kaikissa kohdemaissa.

Tee(tä):



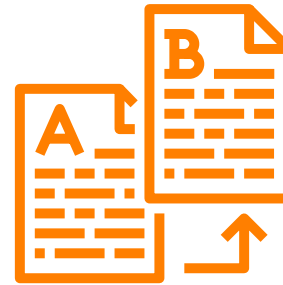
Esittely

Lyhyt esittely kirjasta ja sen tekijästä tai tekijöistä (yhteensä A4). Tuo esille kirjan saamat myönteiset kritiikit, palkinnot, palkintoehdokkuudet, hyvä myynti kotimaassa jne.



Synopsis

Synopsis eli 1-2 liuskan pituinen juonitiivistelmä ja tietokirjan osalta tarvittaessa selityksin varustettu sisällysluettelo.



Näytekäännös

Käytä aikaa oikean kohdan valitsemiseen ja varmista, että näyte on tarpeeksi pitkä ja kattava, jotta lukija saa kirjasta parhaan mahdollisen kuvan.

Agenttien ja kustantamoiden *foreign rights* -osastojen kotisivuilla on esimerkkejä markkinointimateriaaleista. Lähetä materiaali valitsemillesi kustantajille: kerro lyhyesti kuka olet, mitä myyt ja miksi juuri heille. Ulkomaisille kustantajille lähetetään valtava määrä kirjaesittelyjä sähköpostitse, joten suurin kynnyks on saada heidät lukemaan viestisi ja lähettämäsi materiaali. Tee hyvä ja iskevä otsikko ja esittelyteksti, jotta erotut massasta. Valitse huolellisesti kuvat, joita käytät markkinointimateriaalissa ja huomioi liitteiden koko. Muistathan seurannan.

Tarjousneuvottelu ja sopimus

Lopulta tapahtuu se, minkä eteen on raadettu ja uurastettu: ulkomainen kustantaja lähettää kirjasta tarjouksen. Tarjous sisältää yksinkertaisimmillaan seuraavat asiat:

- ennakon (yleensä puolet ensimmäisestä painoksesta kertyvistä tekijänpalkkioista)
- tekijänpalkkioprosentin (usein porrastettuna niin, että prosentti kasvaa myynnin mukaan, ja erikseen kirjan eri formaateista)
- tiedon kirjan painosmäärästä
- tiedon kirjan arvioidusta myyntihinnasta.

Koska agentin tarkoituksena on tehdä kirjasta mahdollisimman hyvät kaupat, hän tarkistaa ensimmäiseksi, onko tarjouksen lähettäneen kustantajan kielialueella muita kirjasta kiinnostuneita kustantajia. Heille on ilmoitettava tarjouksesta, jotta he voivat halutessaan tehdä vastatarjouksen kirjasta. Agentti pyrkii luonnollisesti mahdollisuuksiensa mukaan saamaan aikaan huutokaupan, jossa kirjasta kiinnostuneet kustantajat kilpailevat kirjasta: huutokauppa nostaa kirjasta maksettavia ennakoita ja tyypillisesti myös rojaltiprosenttia usein tuntuvasti.

Aina huutokauppaa ei synny, mutta tarjouksen ehdoista voi ja pitää luonnollisesti silti neuvotella: ehdoilla millä hyvänsä kirjaa ei pidä myydä. Kun agentti ja hänen edustamansa kirjailija hyväksyvät kustantajan tarjouksen, kirjan oikeudet kustantajan kielialueelle on myyty. Agentti laatii kustannussopimuksen, jossa kotimaisen kustannussopimuksen tapaan sovitaan erityisesti tekijänpalkkiosta ja sen ennakosta, formaateista, joiden julkaisemiseen kustantaja saa oikeuden, kirjan julkaisuaikataulusta, tekijänkappaleista ja sopimuksen voimassaoloajasta. Tapauksen mukaan sopimuksessa voi olla sovittu myös siitä, että kustantajalla on oikeus myydä eteenpäin kirjan joitakin oikeuksia, esimerkiksi pokkarioikeudet toiselle kustantajalle tai kaikki julkaisuoikeudet saman kielialueen toisella maantieteellisellä alueella (esimerkiksi yhdysvaltalainen kustantaja voi myydä ostamistaan maailman englanninkielisistä oikeuksista haluamansa oikeudet toiselle kustantajalle Britanniaan tai Australiaan ja Uuteen-Seelantiin).

Toisinaan ja aina tarvittaessa sovitaan myös siitä, että oikeudenhaltijan eli kirjailijan tai tämän agentin on saatava luettavakseen käänös ja hyväksyttävikseen kannot.

Kun sopimus on neuvoteltu ja allekirjoitettu, agentti lähettää laskun ennakosta ja sen saatuaan tilittää kirjailijalle tälle kuuluvan prosentiosuuden (tässä on vaihtelua, mutta yleisimmin tekijän osuus on nykyisin Suomessa noin 70–75 prosentin tuntumassa sen mukaan, miten agentuurin työn kuluja on muuten katettu). Kun kirjan käänös aikanaan on ilmestynyt ja se on myynyt niin paljon, että maksettu ennako ylittyy, kustantaja alkaa tilittää siitä vuosittaisia tai puolivuositaisia rojalteja.

UKK

UKK–osiossa on vastattu useimmin esitettyihin kysymyksiin. Osio kasvaa sitä mukaa kun saamme kysymyksiä aiheista, joita Vientipolussa ei ole vielä käsitelty.

Voiko FILIn kautta löytää ulkomaisen kustantajan?

Käännöstietokannasta voi hakea tietoja ulkomailla julkaistuista suomalaista kirjoista sekä myydyistä käännösoikeuksista. Käännöksiä voi hakea esim. käännöskielen, tekijän, nimekkeen, julkaisuvuoden, genren tai kustantamon nimen mukaan. Myönnetty käännöstuet kustantaja- ja teostietoineen julkaistaan FILIn kotisivuilla.

Hyödyllistä lisätietoa saa myös FILIn uutiskirjeistä ja some-päivityksistä sekä muiden alan toimijoiden viestinnästä. Ulkomaisten kustantajien yhteystietoja voi hakea kustantamoiden kotisivuilta. FILI ei välitä kustantajien yhteystietoja.

Mihin maihin kirjaa kannattaa tarjota?

FILIn käännöstietokannasta (julkaistut käännökset ja myydyt oikeudet) ja kotisivuilta löytyvistä tilastoista saa vinkkejä maista, joihin suomalaista kirjallisuutta on myyty, ja kustantajista, jotka ovat suomalaista kirjallisuutta jo julkaisseet. Keskeistä on löytää oikeanlainen kustantaja ja se, että kyseiselle kielelle löytyy kääntäjiä.

Miten löydän itselleni agentin?

Suomen ensimmäinen itsenäinen kirjallisuusagenttuuri Elina Ahlbäck Literary Agency ohjeistaa kirjailijoita näin:

Kun otat yhteyttä agenttuuriin, kerro lyhyesti itsestäsi ja lähetä kokonainen käsikirjoitus ja juonikuvaus loppuratkaisuineen tai tietokirjan kohdalla sisällysluettelo ja esittely. Voit viestissä kertoa omat ajatuksesi siitä, miksi teos kiinnostaisi ulkomailla, mitä ainutlaatuista teoksessasi on ja onko kirjallasi jo suomalainen kustantaja.

Meille tärkeintä on, että näemme heti kirjan tyyllilajin. Jos emme ota kirjaasi edustukseen, se tarkoittaa sitä että emme näe kirjalla olevan kansainvälistä myyntipotentiaalia juuri nyt. Trendit ja kysyntä maailmassa vaihtelevat, ja joskus kyse on ainoastaan ajoituksesta. Tähtäämme aina kirjan oikeuksien myyntiin kaikkialla maailmassa, emme ainoastaan yhdessä tai kahdessa maassa. Kaikilla kirjoilla ei ole yleisöä Suomen ulkopuolella.

Yhteys: submissions@ahlbackagency.com.

- **Bonnier Rights** edustaa valikoituja kauno- ja tietokirjoja ja lasten ja nuorten kirjoja, jotka on julkaistu WSOY- ryhmään kustantamoissa (Bazar, Johnny Kniga, Kosmos, Readme.fi, Tammi ja WSOY). Yhteys: info@bonnierights.fi.
- **Ferly** edustaa kansainvälistä listaa lasten- ja aikuisten kirjailijoita. Agenttuuriin voi olla yhteydessä sähköpostitse: info@ferlyco.com
- **Helsinki Literary Agency** ei toistaiseksi ota kirjailijoita omistajakustantamoidensa (Gummerus, Schildts & Söderströms, Siltala, Teos) ulkopuolelta.
- **Rights & Brands Licensingin** omistavat Moomin Characters, Bulls Licensing ja Otava. R&B-agenttuuriin voi ottaa yhteyttä lähettämällä sähköpostia info@rightsandbrands.com ja esittelemällä itsensä ja kirjansa/tuotantonsa.

Paljonko agentti maksaa?

Tekijän/tekijöiden osuus käännösoikeuksien myynnistä on yleisimmin 75 prosenttia myynnistä kertyvästä tekijänpalkkiotulosta. Tämä prosentti saattaa vaihdella riippuen siitä, mitä tekijä ja agentti ovat keskenään sopineet muiden kulujen jakamisesta (mm. markkinointimateriaalin ja näytteen käännättämisestä johtuvat kulut).

Voiko FILI suositella kääntäjää?

FILI ei suosittele kääntäjää, vaan ohjaa kyselijät FILIn kotisivulta löytyvään Kääntöpiiriin, jossa kääntäjät pitävät yllä omia yhteystietojaan ja kääntämiensä kirjojen luetteloa. Hakutoimintojen avulla kääntäjiä voi etsiä kohdekielittäin.

Minkälainen kääntäjän kanssa tehtävän sopimuksen pitää olla?

Kirjallisessa sopimuksessa osapuolet sopivat mm. kääntämisaikataulusta, käännöspalkkiosta ja sen maksuaikataulusta sekä mitä kirjan eri julkaisumuotoja (painettu kirja, pokkari, e-kirja, äänikirja jne.) sopimus koskee ja miten niiden käännöspalkkio lasketaan.

Miten kääntäjän palkkio lasketaan?

Palkkio määritellään kääntäjän ja kustantajan välisessä neuvottelussa ja se vaihtelee maittain, kustantajittain ja teoksen vaativuuden mukaan.

Paljonko hankkeelle voi saada FILIn tukea?

Kustantaja voi hakea tukea enintään kääntäjän kanssa sovitun käännöspalkkion verran. Käännöstuki kattaa enintään 70 prosenttia sovitusta palkkiosta. FILIn neuvottelukunta päättää myönnettävistä tuista. Linkki FILIn hakuohjeisiin ja neuvottelukunnan kokoonpanoon.

Miten pitkä näytekäännöksen pitää olla?

Näytekäännöksen pituus vaihtelee, mutta keskimäärin näytteen pituus on 20–30 sivua. Mitä pidempi käännös, sitä paremman kuvan se teoksesta antaa, mutta käännättäminen on iso investointi. Osa kustantajista haluaa lukea teoksen kokonaan englanniksi, toisille riittää lyhyempi ote.

Teokset, joissa on vähän tekstiä (esim. lasten kuvakirja tai sarjakuva) käännetään usein kokonaan. Näytekäännöksen laadusta ei pidä tinkiä, ja se tulee käännättää ammattimaisella, käännöskieltä äidinkielenään puhuvalla kääntäjällä.

Voiko suomalainen kustantaja hakea käännöstukea?

Käännöstukea suomesta, ruotsista ja saamesta muille kielille voivat hakea vain ulkomaiset kustantajat, joilla on käytössään ammatilliset levitys- ja markkinointikanavat ja kontaktit paikallisiin jälleenmyyjiin. Linkki hakuohjeisiin.

Voiko kirjailija tai kääntäjä hakea näytekäännöstukea?

Näytekäännöstukea voivat hakea suomalaiset ja ulkomaiset kustantajat ja kirjallisuusagentit. Tuki koskee suomesta, suomenruotsista tai saamesta suoraan muille kielille käännettäviä, Suomessa julkaistuja teoksia. Linkki näytekäännöstuen ohjeeseen.

Miten kirjamesseille osallistutaan?

Kirjamesujen kotisivuilta löytyy ohjeistukset siitä, millä tavoin messuille voi osallistua: omalla messuosastolla, vuokraamalla myyntipöydän messujen Rights Centeristä, ammattilaisvierailijana jne.

Suomen Kustannusyhdistys kokoaa vuosittain Frankfurtin kirjamesseille osaston, johon voivat osallistua SKY:n jäsenet ja tilan salliessa myös yhdistyksen ulkopuoliset toimijat. Lontoon kirjamesseilla on usean vuoden ajan ollut pohjoismainen messuosasto, jonka FILI on koordinoanut yhdessä muiden Pohjoismaiden kirjallisuusvientiorganisaatioiden kanssa.

Mitä FILI tekee kirjamesseilla?

FILI osallistuu vuosittain tärkeimmille kansainvälisille ammattilaiskirjamesseille. Yleisömessuille osallistumme harkinnan mukaan, esim. jos Suomi on kutsuttu messujen teemamaaksi. FILIn tehtävä on verkostoitua ja välittää kontakteja suomalaisten ja ulkomaisten kirja-alan ammattilaisten välillä sekä seurata kansainvälistä kustantamo- ja kirjallisuuskenttää.

Tapaamme messeilla ulkomaisia kustantajia, kääntäjiä, median edustajia ja muita kirja-alan toimijoita ja kerromme FILIn käännöstuista ja muista yhteistyömahdollisuuksista. Näiden toimien kautta FILI edistää suomalaisen kirjallisuuden vientiä, mutta yksittäisten teosten myynti- ja markkinointityön hoitavat agentit. Onnistuneiden messujen tulokset näkyvät uusina käännöstukihakemuksina ja suomalaisen kirjallisuuden uusina käännöksinä.

Voiko FILI ottaa kirjani mukaan kirjamesseille?

Otamme mukaan messuille valikoiman tuoreimpia Suomen kirjallisuuden käännöksiä ja suomen- ja ruotsinkielisiä ajankohtaisia teoksia, joilla on agentti tai muu käännösoikeuksien myyjä ja joista on laadittu englanninkielistä myynti- ja markkinointimateriaalia.

FILI

Vuonna 1977 perustettu Kirjallisuuden vientikeskus FILI edistää Suomen kirjallisuuden käännosten ilmestymistä maailmalla. FILI on kirjallisuusviennin tukiorganisaatio, joka ei itse myy käännosoikeuksia. Opetus- ja kulttuuriministeriö rahoittaa FILIn toimintaa. FILI-osiosta löytyvät linkit FILIn tarjoamiin tukiin kirjallisuusviennin edistämiseksi sekä tärkeimpiin sivuillamme oleviin työkaluihin.

Suomen kirjallisuusviennin arvo on liki kolminkertaistunut mittauskaudella (vuodesta 2011 lähtien) ja vakiintunut samalla pysyvästi korkeammalle tasolle. Tietoa ilmestyneistä käännoksista, kielistä, kääntäjistä ja kustantajista löydät FILIn ylläpitämästä Käännöstietokannasta, joka on lähteenä FILIn kotisivuilta löytyvissä tilastoissa.

FILIN TUET KIRJALLISUUSVIENNIN EDISTÄMISEKSI:

[Näyttekäännotuki agenteille ja kustantajille](#), jatkuva haku.

[Lukijalausuntotuki ulkomaisille kustantajille](#), jatkuva haku.

[Käännotuki ulkomaisille kustantajille](#), kolme hakuuikaa vuodessa.

[Lasten kuvakirjojen ja sarjakuvakirjojen painatustuki ulkomaisille kustantajille](#), kolme hakuuikaa vuodessa.

[Promootiotuki ulkomaisille kustantajille ja tapahtumajärjestäjille tuoreen käännöksen näkyvyyden edistämiseksi](#), jatkuva haku

[Käännöstietokanta](#)

[Kääntöpiiri, kääntäjähaku](#)

[FILIn julkaisemat esitteet](#)

[Kirjallisuusviennin tilastoja ja raportit](#)



Lisätietoja

KESKEISIMMÄT AMMATTILAISKIRJAMESSUT

Angoulême International Comics Festival, Ranska

Bologna Children's Book Fair, Italia

Frankfurt Book Fair, Saksa

Göteborg Book Fair, Ruotsi

London Book Fair, Iso-Britannia

ALAN ORGANISAATIOITA SUOMESSA

Finlands svenska författareförening rf

Kääntäjien ammattijärjestö KAOS ry

Suomen Kirjailijaliitto ry

Suomen Kirjankustantajat ry

Suomen Kustannusyhdistys ry

Suomen kääntäjien ja tulkkien liitto

Suomen tietokirjailijat ry

KOTIMAISET AGENTUURIT

Bonnier Rights

Elina Ahlbäck Literary Agency

Ferly

Helsinki Literary Agency

Kumma Literary Agency

Rights & Brands

ULKOMAISIA AGENTUUREJA

Copenhagen Literary Agency, Kööpenhamina

Hedlund Literary Agency, Tukholma

Koja Agency, Tukholma

Kontext Agency, Tukholma

Salomonsson Agency, Tukholma

The Wylie Agency, Lontoo / New York

ALAN LEHTIÄ JA KIRJALLISUUTTA

Bookseller

Börsenblatt

Publishers' Marketplace

Publishers Weekly

Publishing Perspectives

Svensk Bokhandel

Urp Strellman: *Rajatonta tietoa eli miten vielä*

suomalaista tietokirjallisuutta ulkomaille (Suomen

Tietokirjailijat ry 2020)

Merja Aho: *Kääntäjän käsikirja* (tulossa)

Lynette Owen: *Selling Rights*

(8. painos, Routledge 2019)

Lynette Owen (Ed.): *Clark's Publishing Agreements.*

A Book of Precedents (10. painos, Bloomsbury 2017)

