

독일출판의 자문역 '취리히에이전시'

해외저작물의 독일어번역 거의 도맡아

이희재

번역가

독일어권의 4대 저작물 에이전시 리프만, 모어복스, 프리츠, 니디크 린더는 모두 취리히에 자리잡고 있다. 독일 출판계에서 이들이 차지하는 비중은 크다. 독일어로 번역되는 외국서적의 70~80%가 이들의 손을 거친다. 매년 시간으로 쏟아지는 약 7만 종의 독일서적 중 10분의 1이 번역서이므로 이들이 처리하는 출판계약건수는 매년 5천 건을 웃돈다.

에이전시의 수입은 작가에게서 받는 수수료다. 대개 저작료의 10%에서 15%가 이들 몫이다. 따라서 작가는 일정액을 떼어주더라도 자기가 직접 출판사를 상대로 하는 것보다 더 많은 수입을 기대할 수 있을 때 에이전시에게 의뢰하려 든다. 미국이나 영국의 작가들은 전문 에이전시만이 자기들에게 안정된 수입을 보장해준다는 것을 경험으로 일찌감치 터득했다.

그러나 독일의 사정은 좀 다르다. 힘센 출판사와 힘없는 작가가 엮어내는 가부장적 구도가 계속되고 있다. 독일 最古의 역사를 가진 리프만 에이전시를 운영하고 있는 올헤 나이 82세의 루스 리프만은 독일의 출판인들을 "산전수전 다 겪은 문화의 使徒"라고 아우와 존경을 반반 섞어 묘사한다.

그러나 해외작가는 반드시 에이전시의 자문을 받아 접근하는 편이 유리하다는 것을 독일 출판사들도 알고 있다. 수십년간의 경험을 바탕으로 외국 작가들의 동향을 훤히 꿰뚫고 있는 전문 에이전시의 안목은 단순한 유행의 차원을 넘어서 외국 문화의 저류를 짚고 있기 때문이다. 루스 리프만은 에릭 말파스라는 무명작가를 로볼트 출판사에 강력히 추천, 그의 작품 「아침 일곱 시」(Mornigs at Seven)을 일약 베스트셀러로 만든 바 있다. 그런 사례가 하나둘 쌓이면서 에이전시는 작가와 출판사를 잇는 필요불가결한 가교로서 자연스럽게 성장한다.

리프만에서 일하는 사람들은 각각 전문분야가 있다. 대표적인 루스 리프만은 네덜란드 문학에 조예가 깊다. 에바 코랄니크는 프랑스 문학, 히브리 문학 전문가다. 그녀는 앙드레 글뤼크스만, 루이 아라공, 알베르 코엔 같은 프랑스 작가, 아브라함 예호슈아 같은 이스라엘 작가의 대리인이다. 마지막으로 루스 바이벨은 캐나다 문학(마거릿 애트우드), 아동서 전문가다. 물론 이들의 공통된 전문 분야는 영미 문학이다.

최근 이들에게는 즐거운 고민이 한가지 생

겼다. 독일의 작가 지망생들이 보내오는 원고가 책상 위에 쌓이기 시작한 것이다. 원고검토일까지 맡게 되었다는 것은 그만큼 독일 출판계에서의 명성이 확고해졌다는 것을 뜻하지만 이들은 원고검토에 시간을 빼앗겨 매일 책상 위에 잔뜩 쌓이는 영미 작가들의 작품을 읽지 못할까봐 걱정이다. 독일의 출판사들이 이들을 신뢰하게 된 것은 작품의 면밀한 검토에 쏟는 열의를 높이 평가했기 때문이었다. 팜플렛을 통해 대강의 줄거리를 파악하는 일쫓은 에이전시 없어도 할 수 있는 일이다.

미국의 베스트셀러가 곧 독일의 베스트셀러로 되는 경우는 드물다. 바로 여기서 에이전시의 역할이 중요하게 부각된다. 외국의 출판사·에이전시는 독일의 독서시장, 즉 독일 독자들의 취향과 독일 출판계의 풍토에 무지하다. 어떤 책이 어떤 출판사에 어울릴 것인가? 이것은 대단히 중요한 문제다. 무조건 많은 돈을 내는 출판사에게 책을 맡겨서는 곤란한 것이다. 전통, 사람들 뇌리에 박혀 있는 이미지 같은 출판외적 요소가 의외로 크게 영향을 미친다.

따라서 책에 대한 깊은 이해, 유리한 계약조건에 못지않게 중요한 것은 제대로 된 출판사와 손을 잡는 일이다. 그것은 노련한 에이전시들만이 할 수 있는 일이다. 그들은 오랜 경험을 바탕으로 출판사들의 경영상태도 꿰뚫어보고 있다. 그것은 작가들에게는 대단히 중요한 정보다.

모어복스는 로타르 모렌비츠가 나치를 피해 런던으로 망명하여 독일 문학을 소개하려는 목적으로 세운 전통있는 에이전시다. 라이너 호이만 現代표는 에이전시의 적극적인 활약상을 보여주는 재미난 일화를 들려준다. 스위스 최대의 출판사 디오게네스가 갓 출범했을 무렵 호이만은 어느 날 취리히의 모든 서적상들에게 "당신들도 죽어야 한다는 것을 명심하라"는 으시시한 전보를 익명으로 보냈다. 불안에 떨던 서적상들에게 다음날 디오게네스의 신간이 우송되어 왔다. 책의 제목은 「메멘토 모리」(죽음을 잊지 말라)였다.

니디크 린더의 게르다 니디크는 중요한 작가들의 유작 관리가 전문이다. 프란츠 카프카, 아르투어 슈니츨러, 융, 알프레드 케어 같은 이미 고인이 된 작가들의 유가족이 그녀의 고객이다. 법적인 분쟁에 휘말리는 경우가 많고 가시적인 결과가 그 즉시 나타나는 일도 아니어

서 상당히 골치아픈 일이다. 소송이 몇 년씩 끄는 경우도 드물지 않다.

게르다 니디크는 자신의 또하나의 전문분야인 이탈리아 문학을 소개하면서 원가를 회복한다. 그녀는 로마에서 몇년 동안 도서관 사서로 있다가 피셔 출판사에서 이탈리아 문학 담당 편집자로 일한 경험을 살려 독립 에이전시를 차렸다. 프리도 레비, 이탈리아 칼비노, 이탈리아 스베보 같은 작가를 독일에 소개한 것을 보람으로 여긴다. 니디크 역시 어떤 책을 어떤 출판사를 통해 어느 시기에 내놓아야 할지 정확히 알고 있다.

취리히의 에이전시들은 무엇보다도 서로를 존중한다. 그들은 미국의 에이전시들처럼 거액의 돈을 미끼로 동업자의 작가를 낚아채는 부도덕한 일은 하지 않는다는 불문율을 갖고 있다. 그들에게 자존심과 품위가 있다. 거간꾼이기에 앞서 문학을 진정으로 사랑하는 사람들이기 때문이다.

새 소설에 눈독 들이는 美영화업자들

「늑대와 춤」(Dances with Wolves)을 영화로 본 사람은 많아도 책으로 읽은 국내 독자는 그렇게 많지 않을 듯하다. 미국도 사정은 크게 다르지 않다. 「늑대와 춤」이 베스트셀러 목록을 꽤 오래 지키긴 했지만 독서인보다는 관람객의 숫자가 훨씬 많았다.

정보화시대에 소설을 다수의 대중에게 보이는 것은 책이 아니라 영화인지도 모른다. 보통 사람은 400쪽이 넘는 두꺼운 책을 읽는 대신 영화관에 앉아 2시간 동안 마음 편하게 줄거리를 쫓아가고 싶어한다. 콜롬비아 영화사의 프랭크 프라이스 사장의 말에 따르면 "영화는 비디오 세대의 단편소설이다."

지난해 미국에서 출판된 44,218종의 신간서 중 5,562종이 소설이었다. 미국의 영화사들은 이 중 이삼십 편을 영화화했는데 매년 백여 편의 영화가 만들어지는 미국에서 이것은 만만치 않은 숫자다. 저작물 대리인들도 영화사에 수백 편의 창작 시나리오를 보내기는 하지만 그 내용이 엇비슷해서 영화제작자는 소설가들의 '새로운 목소리, 새로운 이야기'를 듣고 싶어한다.

대부분의 영화사들은 작가들이 모여드는 뉴욕이나 로스앤젤레스에 직원들을 상주시킨다. 이들의 임무는 저작물 대리인들을 정기적으로

찾아다니면서 다른 제작자나 영화사에서 눈치 채기 전에 좋은 작품을 낚아채는 일이다. 일부 영화제작자들은 아직 출판 계약도 맺어지지 않은 작품의 영화화 판권을 50만 달러에 사들이기도 한다.

오는 12월에 개봉되는 「러시」(Rush)가 그렇게 만들어졌다. 킴 위즌크래프트의 동명소설을 영화화한 이 작품은 두 사복형사가 사랑에 빠지고 마약에 중독되어 결국 체포된다는 줄거리로 할리우드의 상업적 취향에 딱 맞아떨어지는 내용이다. 소문이 새어나가자 열띤 경쟁이 벌어졌고 결국 「드라이빙 미스데이지」를 제작한 리처드 자누크가 판권을 사들였다.

작가들 입장에서 본다면 영화화 판권에서 올리는 수입이 더욱 실속이 있다. 보통 신예작가가 책 한 권을 써서 하드커버 판권으로 받는 돈은 2,500달러에서 3,500달러 선. 「러시」를 쓴 위즌크래프트는 100만 달러를 받았고 페이퍼백 판권과 해외 판권에서 수십만 달러를 추가로 벌어들였다. 그녀가 랜담하우스에서 받은 선수금은 35,000달러였다. 「러시」는 아직 편집에도 들어가기 전 대리인의 책상 위에서 원고 상태로 100만 달러에 팔려나간 것이다.

그러나 위즌크래프트만이 어쩌다 요행을 만난 것은 아니다. 비교적 알려지지 않은 작품 「장미들의 전쟁」(Wars of the Roses)이 몇 해 전 영화화되었던 작가 워렌 애들러는 지난해 「사적인 거짓말」(Private Lies)의 영화 판권료로 트리스타 영화사에서 120만 달러를 받았다. 아직 출판되지 않은 작품에 대해 지불된 저작료로는 사상 최고액이었다. 유전공학으로 만들어진 공룡의 이야기를 그린 마이클 크릭턴의 「주라기 공원」(Jurassic Park)은 유니버설 영화사에 150만 달러에 팔렸다. 그는 각본료 수십만 달러를 따로 받았다.

그러나 이렇게 사들인 작품이 모두 순조롭게 영화화되진 않는다. 워너 브라더스 영화사가 알렉스 헤일리의 「말콤 X 자서전」(The Autobiography of Malcome X)을 사들인 것은 지난 1965년. 그후 대본 내용과 감독 선정을 둘러싼 잡음으로 지금까지 제작이 늦춰지다가 지난달에야 신예 흑인감독 스파이크 리가 메가폰을 잡았다.

일부 저작물 대리인들은 책과 영화의 판권을 동시에 판매하는 새로운 전략을 들고 나온다. "영화가 중요한 것은 책의 판매와 직결되기 때문"이라고 뉴욕의 저작물 대리인 버지니아 버

버는 말한다. 마티 림버치의 첫 작품 「다잉 영」(Dying Young)에 대해 그녀가 세운 이런 전략은 적중했다. 영화라는 든든한 배경 덕에 림버치는 하드커버와 해외 판권료로 50만 달러를 받았다. 물론 영화 판권료 30만 달러는 별도였다. 영화가 개봉되자 페이퍼백은 무려 70만권이나 팔려 나갔다. 그러나 영화 쪽은 재미를 못 보았다.

베스트셀러가 항상 흥행에서도 성공을 거두란 법은 없다. 스콧 서로의 「무죄추정」(Presumed Innocent)은 하드커버와 페이퍼백을 포함해서 500만 부 이상 팔렸고 8600만 달러의 흥행실적을 기록했다. 그러나 톰 울프의 「허영의 모닥불」(Bonfire of the Vanities)은 참패로 끝났다.

내용이 변색되는 것을 우려하여 대본까지 직접 자기가 쓰기를 원하는 작가들도 늘어나고 있다. 잘못하면 책이 피해를 받기 때문이다. 워렌 애들러는 계약을 맺을 때 대본은 자기가 써야 한다고 못박는다.

그러나 내용 전달이 제대로 될 때 영화처럼 좋은 선전수단은 없다. 「늑대와 춤」을 쓴 마이클 블레이크는 최근작 「비행사 모텐슨」(Airmen Mortenson)이 신통한 반응을 못 얻고 있는 데 개의하지 않는다. 지난달 콜롬비아 영화사에 거액의 돈을 받고 영화 판권을 넘겼기 때문이다.

4대째 이어온 佛플라마리옹社

구미 여러 나라에는 백 년 이상의 역사를 가진 출판사들이 적지 않지만, 이름은 그대로 남아 있어도 창립자의 직계 후손들이 계속 경영권을 쥐고 있는 경우는 드물다. 몇 세대를 거치는 동안 업종을 전환한다든지 경영난으로 소유권이 넘어간단든지 하는 일이 많이 일어났기 때문이다.

그러나 프랑스의 플라마리옹 출판사는 예외다. 1875년 에르네 플라마리옹이 세운 이 출판사는 무려 4대 동안 플라마리옹의 후손들이 지켜온 기업이다. 에르네 플라마리옹은 아들 샤를에게 물려주었고, 샤를은 아들 앙리에에게, 앙리는 1985년 눈을 감으면서 세 아들에게 물려주었다. 플라마리옹은 현재 아세트, 그룹 드라시테의 뒤를 이어 프랑스에서 세번째로 규모가 큰 출판사다.

900명의 종업원(국내 서점과 캐나다 분점

포함)을 거느린 플라마리옹은 지난해 800종의 신간을 펴냈다. 여기에는 프랑스에서 정평있는 의료서적, 아동서적, 그리고 세계적인 시장을 확보하고 있는 미술서들이 포함되어 있다. 역사가 페르낭 블로델의 저서, 얼마 전 시카고대 출판부에서 번역되어 나온 두권짜리 「신화학사전」(Dictionary of Mythology)을 펴낸 플라마리옹은 에릭시걸의 「러브 스토리」, 고르바초프의 「페레스트로이카」, 스티븐 호킹의 「시간의 역사」를 출판한 곳이기도 하다.

플라마리옹의 회장 샤를-앙리 플라마리옹, 그의 동생 알랭(영업 총괄), 장-노엘(서점 관리)은 플라마리옹 주식의 85%를 갖고 있으며 나머지 15%는 친척 소유다. 지난 70년대만 하더라도 파리 중심가에는 오랜 전통을 가진 가족 출판사들이 여러군데 있었지만 지금은 갈리마르를 제외하곤 대부분 사라지거나 번두리로 밀려났다.

다른 출판사들처럼 플라마리옹도 올 상반기의 영업실적은 부진했다. 그러나 미술서적의 국제 공동출판, 영어책 출판 등으로 새로운 활력을 불어넣는 데는 성공했다. 플라마리옹은 플뤼드 글라시알을 인수하여 앞으로 전망이 있는 만화 시장에도 본격적으로 진출할 예정이다. 샤를-앙리 회장은 말한다.

“우리는 먼 앞날을 보고 투자한다. 그것은 가족 기업의 강점이기도 하다. 그러나 우리에게도 문제는 있다. 지난 10년간 우리는 담보상태에 있다. 상황이 호전되리라는 뚜렷한 전망도 없다. 우리에게 부족한 것은 자본이 아니다. 미래의 동업자에게 우리가 기대하는 것은 돈이 아니라 새로운 출판물에 대한 구상력이다.”

그러나 가족 기업 플라마리옹은 다른 대형 출판 그룹이 지니지 못한 강점을 갖고 있다. 저작물 대리인과 작가들의 헌신적인 지원을 받는다는 사실이다. 그들은 가족애로 뚝뚝 뚫쳐 있다. 샤를-앙리 회장은 말한다.

“작가들은 그룹이 만병통치약은 아니라는 사실을 깨닫고 있다. 개인끼리의 만남에는 돈을 능가하는 무엇이 있다. 특히나 책을 매개로 했을 때는 더욱 그렇다. 심지어 일부 출판사의 간부들 중에는 기업 출판의 시대는 가고 개인 출판의 시대가 도래하리라고 점치는 사람도 있다. 좋은 출판인이 되려면 앞날을 내다보아야 한다.”

출판경영관리 프로그램 “퍼블 마스타”

지면광고가 나간후 많은
문의전화와 상담요청이 들어오고 있습니다.
그만한 이유가 분명히 있기 때문입니다.

퍼블마스타를

퍼블마스타는 이런 점이 좋습니다.

선택한 이유

퍼블 마스타는 출판사의 재고, 판매 및 영업분석 관리, 반품분석, 인사급여 등
탁월한 경영분석정보를 제공하는 전략적 의사결정 지원 시스템으로 3년간의
개발기간과 문예출판사 외 10여 출판사의 전산화 성공을 바탕으로
완성된 저렴한 범용 시스템입니다.

퍼블 마스타는 첨단 소프트웨어 개발기법을 사용한 데이터베이스를 구축합니다.

퍼블 마스타는 개방형 구조로 어떤 출판사에도 적용과 확장이 가능합니다.

퍼블 마스타는 단 10분의 사용자 교육으로 운영이 가능합니다.

퍼블 마스타는 4개의 입력자료로 300여 종류의 경영분석 정보를 제공합니다.

가격 : 145만원 (부가세 별도)



출판사 프로그램 전문회사

(주)아이픽스

서울시 서대문구 충정로 3가 32-11 (주)아이픽스 영업부 전화/02-393-5437(대) 팩스/02-393-5439