

Voraussetzungen für eine gute Zusammenarbeit oder: Wie es garantiert nicht läuft

Einige Worte zur künftigen Zusammenarbeit mit mir als Ihrer Lektorin aufgrund einiger schlechter Erfahrungen in der jüngsten Vergangenheit, die ich bedauerlicherweise machen musste:

Das allerwichtigste Kriterium für die *Zusammenarbeit* (und um eine solche handelt es sich!) mit mir ist eine gegenseitige vertrauensvolle Basis. Ich habe meinen Job gelernt, und Sie haben etwas Tolles geschrieben. Wir haben also jeder unsere Kompetenzen und das sollten wir gegenseitig respektieren und achten.

Damit meine ich allgemein: Sie müssen meiner Arbeit vertrauen und ich wiederum muss Vertrauen in Ihre Zahlungsmoral und in Ihre Wertschätzung haben, sonst können wir die ganze Sache gleich vergessen, denn Sie können sicher sein, dass das Projekt nie glatt läuft. Nicht, weil ich Ihre Arbeit nicht ernst nehme, sondern weil von Anfang die gegenseitige Zufriedenheit nicht stimmt, kurz: Die Wellenlänge stimmt nicht. Und dann hakelt und ruckelt es an allen Ecken und Enden. Und am Schluss sagen beide frustriert: Nie wieder! Das kennen Sie sicherlich auch auf anderen Gebieten.

Ein Lektor, der Ihnen beim ersten Gespräch (das es hoffentlich zumindest telefonisch *vor* Ihrer Auftragserteilung gibt) erzählt, dass Sie eine Menge Fehler gemacht haben und dass er überhaupt alles ganz anders machen würde, ist in keinem Fall der Richtige für Sie. So etwas bekommen Sie von mir garantiert nicht zu hören, eher sage ich Ihnen ganz offen, wenn ich wenig Marktchancen für Sie sehe oder einfach der falsche Ansprechpartner für dieses Projekt bin, oder dass Sie noch etwas daran tun sollten, ehe ich mich damit beschäftige. Das mag vielen nicht passen, aber ich habe mit dieser Maxime bisher ganz gut gelebt, und meine guten und zuverlässigsten Kunden ebenso.

Ebenso, wie Sie als Kunde für mich nicht geeignet sind, wenn Sie von Anfang an um den Preis wie auf einem türkischen Basar schachern, während des Projektverlaufs immer wieder mit inhaltlichen Änderungen kommen oder neue Formatierungen wünschen, oder mir gar eine defekte Datei schicken, an der Sie semiprofessionell herumgedoktert haben. Besonders ärgerlich ist es, wenn Sie bei einem Projekt um eine Anzahlung gebeten werden und diese erst, nach mehrmaligen Erinnerungen meinerseits Wochen später leisten. Und dies noch mit einer Menge fadenscheiniger Ausreden, möglichst noch unverschämt werden, weil ich Ihr Projekt noch immer nicht angefangen habe. Dann werde ich vermutlich den Auftrag ablehnen, da ich deutlich zuverlässigere Stammkunden habe und auch so etwas wie Selbstachtung.

Ebenso bin ich nicht dafür da, Ihnen das Know-how des Verlagswesens oder des Marketings für Ihr neues Werk in stundenlangen kostenlosen Telefonaten kund zu tun. Zwar bin ich sehr engagiert, was neue Autoren und Ideen betrifft, aber meine Zeit ist knapp und meinen Vermieter interessiert es nicht die Bohne, ob ich meine Miete nicht zahlen kann, und meine Kinder auch nicht, warum es schon wieder nur Nudeln mit Soße geben soll, weil ich zwar keinen Geldeingang zu verzeichnen habe, dafür aber drei, eventuell oder vielleicht, neue Kunden stundenlang am Telefon beraten habe.

Kurzum: Wenn Sie meinen, hier beim Discounter gelandet zu sein, muss ich Sie leider enttäuschen, denn:

GUT und BILLIG ist nicht SCHNELL
GUT und SCHNELL ist nicht BILLIG
SCHNELL und BILLIG ist nicht GUT
und:
GUT, SCHNELL und BILLIG ist NICHT MÖGLICH!

Wenn Ihre Philosophie also der meinen ähnlich ist, dann sind Sie hier richtig, und ich freue mich auf eine gute Zusammenarbeit, die von gegenseitigen Respekt und Achtung getragen dazu führt, dass wir beide am Schluss stolz auf unser gemeinsames Projekt sind: Sie auf Ihr gedrucktes oder publiziertes Werk, und ich darauf, mal wieder jemandem zu einem tollem Ergebnis verholfen zu haben, meine Arbeit gut gemacht zu haben und mein Geld wert zu sein!

In diesem Sinne freue ich mich auf eine gute Zusammenarbeit!