

## Lektorat mit Vorkasse? – Ein Plädoyer für flexible Zahlungsbedingungen

Neulich las ich in einer Facebook-Gruppe im Rahmen einer Diskussion mehrere Statements, die zum Ausdruck brachten, dass es prinzipiell unseriös sei, wenn eine Lektorin Vorkasse verlangen würde.

Diese Haltung hat mich nachhaltig beschäftigt und auch wütend gemacht. Warum?

Weil das nur sagen kann, wer offenbar vom Lektorat nicht seinen Lebensunterhalt bestreiten muss und scheinbar auch kein Unternehmen führt. Das sind oftmals genau die Kolleginnen und Kollegen, die das Lektorieren als Hobby betreiben, andere Einkommensquellen haben und/oder mit Dumpingpreisen für Text- und Buchlektorate den Markt für hauptberufliche Lektoren negativ beeinflussen. Aber das ist ein anderes Thema ...

### Flexible Zahlungsbedingungen

Diese Diskussion jedenfalls nehme ich zum Anlass, um meine Vorgehensweise für meine Kunden, fachlichen Kollegen, aber auch Nachwuchslektorinnen und mein Netzwerk transparent zu machen.

Ich selbst gestalte die Zahlungsbedingungen für meine Kundinnen und Kunden wie folgt – und zwar aus gutem Grund:

- Aufträge mit einem Volumen von bis zu 500 Euro netto werden zunächst erledigt, und der Kunde erhält die Rechnung über das gesamte Honorar nach abgeschlossenem Auftrag. Das betrifft meistens Lektoratsleistungen für kürzere Texte.
- Buchlektorate hingegen bewegen sich meist in einer Größenordnung zwischen 1.000 und 3.000 Euro (wenn es sich nicht gerade um richtige Wälzer handelt). Bei diesen Aufträgen mit einem höheren Volumen als 500 Euro netto gibt es für die Auftraggebenden die Möglichkeit der Ratenzahlung über zwei oder mehrere Monate. Dabei sind die Höhe der Rate und die Anzahl der möglichen Raten abhängig von der Höhe des Gesamtbetrages.

In jedem Fall wird bei dieser Variante jedoch die erste Teilrechnung ausgestellt und an den Kunden versendet, wenn der zu lektorierende Text bei mir zur Bearbeitung eintrifft. Oft ist es auch so, dass der vollständige Umfang des Textes dann erst final bekannt ist. Idealerweise schreibt die Autorin ja auch noch an dem Manuskript, während sie sich bereits auf die Suche nach einer passenden Lektorin begibt.

Also sichte ich das zu bearbeitende Dokument und schaffe per E-Mail Transparenz für den Kunden über die Höhe des Honorars für den gesamten Auftrag und die Höhe des Betrages, den ich auf der ersten Teilrechnung ausweise. Diese Teilrechnung wird direkt mitgeschickt und sofort fällig. Sie beträgt in der Regel entweder 50 Prozent des gesamten Honorars (bei zwei Teilzahlungen) oder weniger, weil wir uns auf eine längere Ratenzahlung geeinigt haben. In jedem Fall handelt es sich jedoch bei der ersten Zahlung um einen Betrag, der geleistet wird, **bevor** ich die Arbeit beendet habe.

Die Gründe für diese Vorgehensweise sind vielseitig und nicht nur für mich vorteilhaft:

### 3 Vorteile der (Teil-)Vorkasse aus Sicht der Dienstleisterin:

1. Durch die Verbindlichkeit einer ersten Zahlung kann ich sicher sein, dass der Kunde die Auftragserteilung ernst meint und auch bis zum Abschluss des Projektes bei der Stange bleibt.
2. Buchlektorate dauern meist zwei bis sechs Wochen. In der Zwischenzeit hat mein Unternehmen fortwährend Rechnungen zu begleichen. Mit einem gleichmäßigen Zahlungseingang durch die Teilrechnungen handele ich professionell und sichere die Liquidität meines Unternehmens.
3. Wie andere Dienstleister auch (z. B. Handwerker) trete ich während des Lektorats in Vorleistung. Zwar muss ich kein Material beschaffen und dafür vorab Kosten tragen, aber ich strecke sozusagen meine Arbeitszeit und meine Expertise vor. Da ist eine erste Ratenzahlung nur fair.

### 3 Vorteile der (Teil-)Vorkasse aus Kundenperspektive:

1. Mit seriösen schriftlichen Angeboten und einer ersten Teilrechnung erhalten meine Kunden einen schriftlichen Beleg darüber, dass sie sich eine seriöse Anbieterin ausgesucht haben, denn sie haben volle Transparenz über die Kontakt- und Rechnungsdaten meines Unternehmens.
2. Bei vielen Angeboten, insbesondere im Onlinebusiness, ist es völlig normal, den gesamten Betrag für eine Leistung oder ein Produkt **komplett** im Voraus zu bezahlen. Oder kennst Du es beispielsweise von Onlinekursen oder Shoppingplattformen anders, wenn Du via PayPal oder mit Kreditkarte bezahlst?

Meine Kunden zahlen nur einen Teil der gesamten Investition im Voraus, den Rest im Laufe oder nach Abschluss des Projektes. Damit haben sie noch etwas Zeit, den gesamten Betrag einzunehmen oder anzusparen.

3. Viele meiner Auftraggeberinnen und Auftraggeber sind sehr dankbar für die Möglichkeit einer Ratenzahlung und damit einer Aufteilung der Kosten über mehrere Monate. Das ist übrigens kein Indiz für eine schlechte Zahlungsfähigkeit der Kunden, sondern oft ein Zeichen für intelligentes Zahlenmanagement. Manchen sind regelmäßige Betriebskosten und/oder regelmäßige Beträge für den Vorsteuerabzug lieber als ein großer Betrag, der bei Projektende in nur einem Monat zu Buche schlägt.

Viele meiner Kollegen haben die komplette Vorkasse übrigens deshalb eingeführt, weil sie schlechte Erfahrungen mit der Zahlungsmoral ihrer Kunden gemacht haben. Das war für mich zum Glück noch nie ein Thema in 8,5 Jahren Selbstständigkeit. Dafür bin ich sehr dankbar.

Trotzdem sind diese Erfahrungen für meine Kollegen ein wichtiger Grund für die Einführung dieser Zahlungsbedingung. Auch dies spricht eher für professionelles Unternehmertum und eben nicht – wie von einigen behauptet – für unseriöses Geschäftsgebahren.

Auch ich hatte zu Beginn meiner Selbstständigkeit den protestantischen Glaubenssatz „Erst die Arbeit, dann das Vergnügen“ im Hinterkopf und habe erst nach Projektende eine Rechnung über das gesamte Honorar gestellt.

Es brauchte eine gewisse Zeit, um unternehmerische Qualitäten zu entwickeln und diese auch selbstbewusst nach außen zu tragen.

Übrigens hat seitdem noch keiner meiner Kunden jemals irritiert reagiert, wenn ich einen bis zu 50-prozentigen Teil des gesamten Honorars zu Beginn der Zusammenarbeit als erste Rechnung gestellt habe. Ganz im Gegenteil: Für die meisten ist das ganz normal.

## Fazit

Wichtig ist für Autoren und andere Auftraggeberinnen, dass sie mit der Lektorin ihrer Wahl alle Details der Zusammenarbeit transparent vorab besprechen und schriftlich festhalten. Wenn es Unklarheiten gibt, ist es hilfreich, einfach direkt nachzufragen. Die meisten Anliegen lassen sich ganz wunderbar im Vorwege der Zusammenarbeit und durch wertschätzende Kommunikation auf Augenhöhe klären.

Wenn Du Fragen dazu hast oder ein Angebot für ein Lektorat bei mir einholen möchtest, dann schreib mir einfach eine E-Mail an [mail@isabelle-romann.de](mailto:mail@isabelle-romann.de).

Wenn Du noch ein paar Argumente benötigst, warum Du auf ein Lektorat für einen zu veröffentlichenden Text auf keinen Fall verzichten solltest, dann lies auch gern meinen Artikel, der Dir [3 wichtige Gründe für ein Buchlektorat](#) liefert.

Wenn Du Dich über den möglichen Ablauf eines Buchprojektes informieren möchtest, dann besuch gern meine Website: [www.isabelle-romann.de/buchlektorat](http://www.isabelle-romann.de/buchlektorat).

Wenn Du vom Erfahrungsbericht einer meiner Kundinnen profitieren möchtest, dann lies das [Interview mit der Unternehmerin und Buchautorin Kerstin Wenzel](#).

