



Auf der anderen Seite ist das Gras immer grüner

Danke für eure Erfahrungen - genau auf eure Sicht auf dieses Thema hatte ich gehofft!

Eine Sache, die ich auf dem Buchmarkt immer wieder sehe, ist genau das, was ihr auch beschreibt - ein (kommerzieller) Erfolg öffnet fast zwangsläufig viele weitere Türen und damit zahlreiche Fortsetzungs-Routen, die die Chancen, dass sich dieser Erfolg wiederholt und weiter potenziert, vervielfacht.

Die Verlagsfindung ist nur der erste Schritt. Der zweite, viel wichtigere Meilenstein ist das Erzielen ausreichend hoher Verkaufszahlen - und da führen natürlich viele Wege nach Rom. Viele Abzweigungen unterwegs aber auch einfach nur ins Gebüsch. Die Frage ist dann, wie gut und wie ausdauernd man mit den stacheligen Brombeerranken um die Knöchel klar kommt.

preusse hat Folgendes geschrieben: Meine erste Million verdiene ich lieber auf andere Art, dann kann die zweite gern durch die Schreiberei dazukommen. xD

Ja, ist eigentlich auch mein Ansatz :)

Nagini hat Folgendes geschrieben: wenn das Geschäft tatsächlich so gut läuft, ist das i.d.R. ein Signal, die Preise ordentlich anzuheben und weniger Aufträge anzunehmen (=mehr Freizeit)

Ganz so einfach ist es nicht. Hat was mit den spezifischen Eigenheiten meiner Branche zu tun, mit den Anteilen an Freud' und Leid, die sich aus Großkonzernen als Auftraggeber ergeben ... und sich ganz allgemein zusammenfassen lassen unter dem Motto 'Alles oder nichts'. Deshalb muss ich's durchziehen, solange es läuft (wiederum im Sinne des oben von Preusse formulierten Mottos) und dann irgendwann alles kontrolliert fallen lassen, bevor es mir unkontrolliert auf die Füße fällt 8-).

Lesen Sie [hier](#) die komplette Diskussion zu diesem Text ([PDF](#)).