# Kooperationen

Wie sicherlich bekannt ist, stehe ich auch Geschäftspartnern, meistens Agenturen für Online-Marketing, für Kooperationen zur Verfügung. Sponsored Posts, Produkttests oder Produkte für Foodblog-Events zur Verlosung werden gern in Auftrag gegeben oder gebucht.
Des öfteren erlebe ich aber das Prozedere, dass ich zwar ein seriöses Anschreiben per Mail erhalte, in dem ganz interessiert nach einer Kooperation mit mir bzw. meinem Foodblog gefragt wird. Jedoch dann, nachdem ich mit einer Mail über die Möglichkeiten einer Kooperation und der jeweiligen Höhe meines Honorars dafür antworte, keine Antwort mehr erhalte.

Das macht mich zornig. Ich bin der Meinung, dass es zum guten Umgangston im Geschäftsleben gehört, dass man eine Mail zumindest beantwortet und ein Angebot, mit dem man nicht einverstanden ist oder dessen Höhe eines Honorars einem zu viel ist, eben zumindest ablehnt. Zumal ich einem neuen Kunden auch gern ein geringeres Neuer-Kunde-Honorar für einen ersten Auftrag anbiete. Oder dass man auch gern über ein Honorar verhandeln kann. Aber nicht in der Verhaltensweise, dass man auf die Erteilung eines Angebots sich gar nicht mehr meldet.