

## Dateiöffnung

Ich: „So ... haben Sie die Datei bereits geöffnet?“

Kunde: „Nein, habe ich leider nicht geschafft. Schicken Sie mir die Datei bitte im geöffneten Zustand zu.“

## Rot

Kunde: „Die Seite ist super geworden. Leider gibt es da noch einige Fehler. Wo ich auch hinklicke, färbt es sich sofort rot.“

Ich: „Das ist ungewöhnlich. Auch wenn Sie zum Beispiel auf einen Button klicken?“

Kunde: „Ja, völlig egal, wo ich hinklicke. Es wird sofort rot.“

Ich: „Wir werden das sofort überprüfen. Können Sie mir bitte sagen, welchen Browser Sie benutzen?“

Kunde: „Wo sehe ich das?“

Ich: „Oben im Browser auf das Fragezeichen und dann ‚Über‘.“

Kunde: „Ah ja, der Browser heißt Photoshop 7.0.“

## Onlineshop

Kunde: „Habe neuen Computer. Onlineshop ist weg. Bitte neu auf meinem Computer installieren.“

Ich: „Es ist ein Onlineshop – den erreichen Sie von jedem Computer mit Internetanschluss.“

Kunde: „Mir egal, bitte neu installieren.“

Ich: „Onlineshop wieder installiert. Hier erreichbar: [www.onlineshopname.de](http://www.onlineshopname.de) – Rechnung kommt per Post.“

## Beschwerde

Kunde: „Ich möchte mich über Ihren Kollegen beschweren. Er hat einfach während des Gesprächs aufgelegt.“

Ich: „Oh, dafür bitte ich um Entschuldigung. Das ist eigentlich nicht unsere Art. Können Sie mir den Namen des Kollegen nennen?“

Kunde: „Keine Ahnung, wie das Arschl\*ch hieß, das ich angeschrien habe, aber ich war noch nicht fertig mit dem Sausack!“

## Mehr Farben

Kunde: „Ich habe Ihnen die Vorlage für den Flyer geschickt. Mein Cousin hat ihn in Powerpoint gestaltet. Bitte machen Sie ihn einfach ein bisschen bunter, Sie haben ja bestimmt mehr Farben auf Ihrem Computer als er.“

## Scrollen

Kunde: „Die von Ihnen gelieferte Webseite ist fehlerhaft. Wenn ich die Seite nach unten scrolle, verschwinden alle Inhalte oben im Browser. Bitte ausbessern.“

## Englischkenntnisse

Kunde: „Ich möchte den günstigsten Vertrag, aber bitte mit DSL.“

Ich: „Wir bieten eigentlich alle unsere DSL-Verträge stets **mit** DSL an.“

Kunde: „Auf Ihrer Website steht aber **ohne DSL**.“

Ich: „**One DSL**.“

## KVA

Kunde: „Was kostet eine Website bei Ihnen?“

Ich: „Das kommt darauf an, welche Funktionen Sie sich wünschen. Das lässt sich pauschal nicht sagen.“

Kunde: „Und so grob über den Daumen gepeilt?“

Ich: „Hören Sie, stellen Sie sich das doch wie einen Autokauf vor. Da muss der Händler auch wissen, welches Modell und welche Ausstattung Sie möchten, um Ihnen einen Preis nennen zu können.“

Kunde (*aufgeregt*): „Nein, nein, Sie verstehen mich nicht! Ich möchte kein Auto, sondern eine Website!“

## Rechtsklick

Ich: „Bitte machen Sie einen Rechtsklick auf die Datei mit dem Namen **Start**.“

Kunde: „Ja ...“

Ich: „Jetzt müsste sich ein Menü neben Ihrem Mauszeiger ausklappen.“

Kunde: „Nein.“

(*Nach 10 Erklärungsversuchen*)

Ich: „Wie machen Sie denn einen Rechtsklick?“

Kunde: „Na ganz rechts auf dem Dateinamen, beim **t**. Rechtsklick eben.“

## Dots per inch

Ich: „Tut uns Leid – wenn wir dies in dieser Auflösung drucken, wird es nicht Ihren qualitativen Ansprüchen genügen. Ihre Vorlage hat lediglich 72 dpi, für den Offsetdruck benötigen wir jedoch 300 dpi.“

Kunde: „Na, haben Sie denn nicht noch ein paar dpi auf Lager? Ich bezahle auch dafür.“

## Transparenz

Ich: „Ich habe Ihnen gerade das gewünschte Bild mit transparentem Hintergrund zugesendet.“

Kunde: „Hier in Photoshop ist nichts transparent. Schicken Sie es noch einmal!“

Ich (*kontrolliere die Datei – alles in Ordnung*): „So, ich habe es Ihnen noch einmal geschickt. Es müsste alles in Ordnung sein.“

Kunde: „Nichts ist in Ordnung, das ist nicht transparent! Was können Sie eigentlich?“

Ich: „Wie sieht das Bild denn bei Ihnen genau aus?“

Kunde: „Na, das Produkt auf so einem hässlichen grau-weiß gekachelten Hintergrund.“

## Browsersnamen

Ich: „Welche Version des Microsoft Internet Explorer benutzen Sie denn zur Zeit?“

Kunde (*zu seinem Mitarbeiter*): „Sag mal, welche Explorerversion nutzten wir hier?“

Mitarbeiter: „Von welchem, von dem Mozzarella, oder der Andere?“

## Farben

Kunde: „Das Corporate-Blau auf unseren Webseiten sieht auf diesem Monitor anders aus als auf dem Monitor daneben. Das muss umgehend geändert werden, es muss auf allen Monitoren im ganzen Internet gleich aussehen!“

Ich: „Das ist technisch leider nicht möglich. Es gibt untersch–“

Kunde: „Jetzt keine Ausreden, wir zahlen schließlich gut!“

## DIN A4

Kunde: „Können Sie eigentlich auf DIN A4 produzieren?“

Ich: „Natürlich, auf jedes DIN und auch auf jedes andere Format.“

Kunde: „Sagen Sie, ist Ihr DIN A4 denn genauso groß wie unseres?“

## Der Baum

Kunde: „Machen Sie den freigestellten Baum auf der Infoseite bitte breiter und höher. Aber belassen Sie ihn dabei in derselben Größe.“

## Schaltfläche

Ich: „Nachdem Sie sich bisher nicht für A oder B entschieden haben, habe ich hier eine Schaltfläche eingebaut, mit der Sie zwischen A und B wechseln können. Die Schaltfläche wird natürlich entfernt, sobald Sie sich für eine Version entschieden haben.“

Kunde: „Können wir die Schaltfläche nach rechts stellen? Also rechts ausrichten?“

Ich: „Die Schaltfläche ist nur für Sie. Sie wird entfernt, sobald Sie sich für eine Version entschieden haben. Es erleichtert Ihnen lediglich das Wechseln der Versionen.“

Kunde: „Ah, OK, verstanden.“

Ich: „Also, wie besprochen haben wir in Version B ...“

Kunde (*unterbricht*): „Wo sehe ich Version B?“

## Vermieter

Kunde: „Können Sie den Vermieter im Bild bitte etwas vermierteriger aussehen lassen? Vielleicht sollten Sie ihm einen Vermieterhut aufsetzen oder sowas ...“

## Auslieferung

Ich: „Guten Tag, die 6 Paletten Imagebroschüren haben unsere Druckerei verlassen und sind nun auf dem Weg zu Ihnen. Sie treffen im Laufe des Nachmittags bei Ihnen ein.“

Kunde: „Prima. Sagen Sie, die Überschriften auf Seite 2 können wir jetzt nicht noch schnell

ein bisschen röter machen, oder?“  
Ich: „...“

## Wochenende

Kunde: „Wie aufwändig waren denn die Änderungen, die wir Freitag nachmittag noch eingebrieft haben?“  
Ich: „Naja, es war ein langer Freitag, und ein sehr anstrengender Samstag für uns ...“  
Kunde: „Ach so. Naja. Wenn Sonntag keiner arbeiten musste, kann es ja nicht so schlimm gewesen sein.“

## Frontpage

Kunde: „Haben Sie die Seite im IE5 getestet?“  
Ich: „Ja haben wir, das war ja Ihr ausdrücklicher Wunsch.“  
Kunde: „Komisch, der ganze Jobbereich wird nicht angezeigt.“  
Ich: „Äh, wir haben vorgestern den gesamten Jobbereich auf Ihren Wunsch hin entfernt.“  
Kunde: „Ach so, ja. Aber wir wollten den Bereich doch wieder drin haben. Wir haben ihn dann wieder eingefügt.“  
Ich: „Sie haben bitte was?“  
Kunde: „Kann es sein, dass es daran liegt, dass Sie Frontpage benutzen?“  
Ich: „Wir benutzen **nicht** Frontpage.“  
Kunde: „Ja, aber wir!“

## Baumfilter

*Fotoshooting vor einem großen alten Gebäude.*  
Ich: „Also, auf dieser Seite des Gebäudes steht ein ziemlich großer Baum im Weg. Der würde das gewünschte Motiv sehr stören.“  
Kunde: „Haben Sie denn keinen Baumfilter für die Kamera oder sowas?“

## Die Uhr

Kunde (*im Anzug, schaut suchend um sich*): „Wo sind denn Ihre Uhren ausgestellt?“  
Ich: „Uhren? Wir sind ein Telekommunikationsgeschäft.“  
Kunde: „In Ihrem Schaufenster sind Uhren abgebildet.“  
(*Wir verlassen das Ladenlokal.*)  
Kunde: „Schauen Sie – *hier!*“  
Ich: „Das ist eine iPhone-Werbung, und das ist das Symbol für die Uhrfunktion des iPhone. Wir verkaufen ja auch keine Zahnräder oder Sonnenblumen.“  
Kunde: „Aha. Soso.“

## Suchmaschinenoptimierung

Ich: „... Desweiteren würde ich Ihnen anbieten, Ihre Seite für Suchmaschinen zu optimieren. Ziel von Suchmaschinenoptimierung ist es unter anderem, die Seite auf einem der oberen Plätze der Suchergebnisseiten von Google zu platzieren, außerdem ...“  
Kunde (*unterbricht*): „Jetzt wollen Sie mich doch verarschen. Unsere Seite wird nie ganz oben bei Google stehen, da unser Name nicht mit **A** anfängt.“

## Versionen

Kunde: „Ich brauche Software XY.“

Ich: „Auf welchem Betriebssystem soll sie denn laufen?“

Kunde: „Windows Vista.“

Ich: „Gut, für dieses Betriebssystem gibt es zwei unterschiedliche Versionen.“

Kunde: „Egal, ich brauche nur eine. An die Adresse wie immer.“ (*legt auf*)

## Flugzeit

Kunde: „Wir möchten uns beschweren. Wir sind nach Barcelona geflogen, und sowohl auf dem Hin- als auch auf dem Rückflug hat der Flieger fast 10 Stunden gebraucht. Letztes Mal, als wir nach Barcelona geflogen sind, waren es nur 2 Stunden!“

Ich: „Das tut mir wirklich Leid, aber Sie waren 2 Wochen in Venezuela.“

## Im Autohaus

Kunde (*aufgeregt*): „Mein Auto ist kaputt. Da stand eine komische Fehlermeldung im Dispo-Inflay.“

Ich: „Sie meinen wohl das Info-Display. Was stand denn dort genau?“

Kunde: „Da stand *Meet Me Halfway*.“

(*Ich setze mich ins Fahrzeug und zeige auf das zentrale Fahrzeug-Display.*)

Ich: „Und da stand *Meet Me Halfway*?“

Kunde: „Nein, da!“ (*zeigt aufs Radio-Display*)

Ich: „Aha, Sie hören also gerne ... Black Eyed Peas?“

Kunde: „Oh ...“

## Beleuchtung

Kunde: „Mein Internet und Telefon funktionieren nur abends.“

Ich: „Leuchten denn die Lampen am Router?“

Kunde: „Also tagsüber gar nicht. Abends glaube ich schon, aber das Telefon funktioniert abends auch nicht, sobald ich den Raum verlasse.“

Ich: „Kann es sein, dass Ihre Steckdose mit dem Lichtschalter ein- und ausgeschaltet werden kann?“

Kunde: „...“

Kunde: „Ach, ähm ... Ich schaue selber noch mal nach dem Problem.“ (*legt auf*)

## Statische Animation

Ich: „Hier wäre dann noch die gewünschte Animation mit dem korkenzieherförmigen Kameraflug durch die explodierenden Wörter mit den von Ihnen gewünschten bunten Lichtreflexen und umherfliegenden Ausrufezeichen.“

Kunde: „Das ist mir vom Gefühl her irgendwie zu statisch.“

## Copy & Paste

Kunde: „Also, ich bin hier im CMS und will etwas kopieren und einfügen, so wie Sie es mir gezeigt haben. Wenn ich mit der rechten Maustaste klicke, steht da aber nicht ‚Einfügen‘.“

Ich: „Haben Sie denn vorher etwas kopiert?“

Kunde: „Muss man das?“

## Update

Kunde (laut): „Welcher Dilettant hat Ihre Software eigentlich entwickelt?“

Ich: „Haben Sie ein Problem bei der Anwendung?“

Kunde: „Die Software lädt seit Stunden keine Updates!“

Ich: „Die Updates müssten eigentlich vollautomatisch heruntergeladen und installiert werden.“

Kunde: „Tut es aber nicht! *Kraftausdruck!*“

Ich: „Haben Sie die Programmeinstellungen denn ...“

Kunde: „Und ins Internet komm ich auch nicht mehr. Seit gestern. *Kraftausdruck!*“

## Fähnchen

Kunde: „Sagen Sie mir doch bitte die Größe des Fähnchens. Haben Sie ein Muster da?“

Ich: „Nein, aber haben Sie nicht eines in Ihrem Büro?“

Kunde: „Ja.“

Ich: „Haben sie ein Lineal?“

Kunde: „Natürlich.“

Ich: „Benutzen Sie doch mal das Lineal mit dem Fähnchen.“

Kunde: „Hervorragende Idee.“

## Zurück

Kunde: „Alles wunderbar. Können Sie noch die blauen Linien aus der Tabelle entfernen?“

Ich: „Natürlich, sehr gerne.“

Kunde: „Gut, ich schicke Ihnen die Datei per E-Mail zurück, damit Sie die Verbesserungen vornehmen können.“

Ich: „Das ist ... Also ... Ich meine ... Ist in Ordnung, ich warte so lange.“

## Finale Layouts

Kunde: „Haben Sie die finale Layoutdatei für die Webseite erhalten?“

Ich: „Nein, aber eine zweifarbige CorelDraw-Datei, die auf 1,40 × 2,80 Meter angelegt ist und 800 dpi hat.“

Kunde: „Ja, genau. Das ist sie.“

## Das zweite Internet

Ich: „Haben Sie schon irgendwelche Gedanken oder Ideen für Ihren neuen Internetauftritt, die wir berücksichtigen sollen?“

Kunde: „Ja. Wir wollen auf keinen Fall in das Internet, wo schon alle sind, wir dachten da an etwas Exklusiveres!“

## Farben

### *1. Telefonat*

Kunde: „Das ist wunderschön, nehmen wir so, aber dies ist keine unserer Hausfarben, oder?“

Ich: „Nein. Ich habe diese Farbe gewählt, da sie thematisch besser passt als Ihre Hausfarben. Außerdem wird die Karte ja in einer nur sehr geringen Auflage gedruckt.“

Kunde: „Nein, so geht das nicht, die Farbe muss aus unseren Hausfarben bestehen.“

### *2. Telefonat*

Ich: „Wenn Sie Ihre Hausfarben mischen, 50% Schwarz hinzufügen, welches Sie ja als Textfarbe benutzen, und alles auf 25% Opazität setzen, bekommen Sie exakt diesen Farbton.“

Kunde: „Na, geht doch. Freigabe.“

## E-Mail

Ich: „Wir schicken Ihnen heute Nachmittag ein PDF per E-Mail.“

Kunde: „Das geht nicht, ich bin gerade in Wien. Schicken Sie es bitte am Montag.“

Ich: „Aber das spielt doch bei E-Mails keine Rolle; die bleiben ja so lange in Ihrem Postfach, bis Sie sie abrufen, egal wo und wann.“

Kunde: „Von mir aus, aber dann mailen Sie es bitte zweimal, ich möchte es meinem Partner auch noch schicken.“

## Der Kasten

Kunde: „Wir hätten den Text gerne dunkelblau und nicht mit diesem weißen Kasten dahinter.“

Ich: „Dunkelblauen Text auf bordeauxrotem Hintergrund wird man schwerlich bis gar nicht lesen können.“

Kunde: „Doch, doch, natürlich. Machen Sie das.“

### *1 Tag später*

Kunde: „Den Text auf der Seite kann man überhaupt nicht lesen, lösen Sie dieses Problem bitte.“

Ich: „Ich kann einen weißen Kasten dahinter machen.“

Kunde: „Gute Idee. Machen Sie das.“

## Schallplatte

Kunde: „Dann bringe ich zu unserem Termin gleich alle benötigten Schallplatten mit.“

Ich: „Sie bringen Schallplatten mit?“

Kunde: „Ja, damit wir zusammen die Bilder aussuchen können.“

Ich: „Die Bilder sind auf Schallplatten?“

Kunde: „Ja, die hat mir der Mann aus dem Fotoladen so mitgegeben.“

Ich: „Kann es sein, dass es CDs sind?“

Kunde: „Ja, CD kann man auch dazu sagen.“

## Apfel Haha

Ich: „So, und nun müssen Sie Apfel und H drücken.“

Kunde: „Wo ist das?“

Ich: „Die Apfeltaste befindet sich unten neben der Leertaste, da war früher ein Apfelsymbol drauf – daher der Name.“

Kunde: „Ja, ja, weiß ich ... ich suche das H.“

## Blindtext-Fehlfunktion

Kunde: „Alles prima, wir hätten da aber noch eine Textkorrektur in den Groblayouts. Bitte *Lorem ipsum* anstatt *Lorem Ipsum*.“

## FTP

Kunde: „Ich hätte gerne die Zugangsdaten für unseren FPT-Server. Ich möchte etwas ändern.“

Ich: „Das würde ich Ihnen nicht empfehlen, ich würde die Verbesserungen lieber selbst durchführen. Für einen reduzierten Stundensatz pflege ich Ihnen die Änderungen ein.“

Kunde: „Nein, ich möchte die TFP-Zugangsdaten, ich weiß, was ich tue!“

Ich: \*gebe ihm die FTP-Zugangsdaten\*

*5 Minuten später.*

Kunde (aufgeregt): „Die Webseite ist kaputt!“

## Nachzähler

Kunde (aufgeregt): „Ihre Lieferung ist fehlerhaft.“

Ich: „Sind Sie mit der Druckqualität denn nicht zufrieden?“

Kunde (aufgeregt): „Doch, aber wir hatten 20.000 Exemplare bestellt!“

Ich: „Und wir haben diese geliefert, fehlen eventuell welche?“

Kunde: „Nein, wir haben nachgezählt, es sind 21.163!“

## Zu kurz

Ich: „Jetzt klicken Sie bitte auf den OK-Button oben links.“

Kunde: „Das geht nicht.“

Ich: „Es müsste funktionieren. Sie haben alle Felder ausgefüllt, ja?“

Kunde: „Ja. Es funktioniert trotzdem nicht.“

Ich: „Wo liegt denn genau das Problem?“

Kunde: „Das Kabel von meiner Maus ist zu kurz, ich komme damit nicht in die obere linke Ecke.“

## Kontaktfarbe

Ich: „... Und hier hätten wir nun die finalen Layouts.“

Kunde: „Alles sehr schön. Uns gefällt das Grün jedoch nicht mehr. Können Sie das Grün auf allen Seiten gegen eine exklusivere, forderndere Farbe austauschen? Die Farbe soll die Kunden unbedingt dazu bringen, uns zu kontaktieren.“



## Hochauflösend

Kunde: „Wir wissen, dass es nur niedrig aufgelöste Bilddateien sind. Sagen Sie dem Drucker doch einfach, es wären hoch aufgelöste, damit wir mit der Produktion anfangen können.“

## Google

Ich: „Nachdem wir Ihre Seite nun für Suchmaschinen optimiert haben, müssen wir zunächst ein klein wenig abwarten, bis Google vorbeigekommen ist und alle Seiten neu indiziert hat. Dies kann im schlechtesten Falle leider auch mal ein paar Wochen dauern.“

*2 Wochen später.*

Kunde: „Hallo, bitte fragen Sie bei Google doch noch einmal nach, wann die Herren bei uns vorbeikommen, bis jetzt ist noch niemand in unseren Räumlichkeiten vorstellig geworden. Vielen Dank.“

## Das Licht

*Kunde bei der Abnahme einer leuchtenden Ladenbeschriftung.*

Kunde: „Generell schön, aber ich mag nicht, wie hell das Bild aussieht, wenn das Licht an ist.“

Ich: „Das ist es, was Licht tut, es macht Dinge heller. Ich habe Sie davor gewarnt, bevor wir das Schild produziert haben.“

Kunde: „Können Sie es weniger hell machen?“

Ich: \*mache das Licht aus\*

## Unbekannter Teilnehmer

Kunde (erste E-Mail): „Wir müssen dieses Projekt so schnell wie möglich abschließen, bitte senden Sie uns einen Kostenvoranschlag und fangen Sie ASAP mit der Umsetzung an. Wir brauchen schnell Ergebnisse. MfG“

Ich: „Entschuldigung, aber wer sind Sie und von welchem Projekt sprechen Sie?“

## Farbvorlage

Kunde per Fax: „Die Farben des Logos bitte wie in dieser Vorlage. Vorlage anbei.“

## Alles umsonst

Ich: „Sie können nicht einfach Bilder aus Google in Ihrer Broschüre benutzen. Sie brauchen die Rechte dafür.“

Kunde: „Aber die Bilder gibt es kostenlos bei Google, das ist das Internet! Da ist alles umsonst.“

## Fahne

Kunde: „Ich hätte gerne eine Fahne in der Größe 85 Zentimeter mal 2 Meter.“

Ich: „Kein Problem. Es gibt Standardgrößen bei Fahnen. Für Ihren Wunsch passt zum Beispiel die Größe 900 mm × 2.000 mm.“

Kunde: „Um Gottes Willen! Das ist ja viel zu groß! Wollen Sie mir das Geld aus der Tasche ziehen?“

## Konkurrenz

Ich: „Bei dem Farbkonzept für das neue Logo haben wir versucht, uns von der Konkurrenz deutlich abzugrenzen ...“

Kunde: „Nein, die Farben müssen rot-blau sein.“

Ich: „Entschuldigung, aber das sind auch die Farben Ihres größten Konkurrenten.“

Kunde: „Egal, das sind die Lieblingsfarben meiner Frau.“

## Funkloch

Ich: „Wie wäre es denn mit einer Funkmaus für das Notebook? Damit ließe sich der Kabelsalat vermeiden.“

Kunde: „Auf keinen Fall. Auf meiner täglichen Zugstrecke gibt es viele Funklöcher. Dann funktioniert die ja nicht.“

## Textdatei

Ich: „Könnte ich die Datei mit den Texten bekommen?“

Kunde (ratlos): „Eine Datei?“

Ich: „Ja, Sie haben das doch auf einem Computer verfasst. Dann müssten Sie davon doch eine Datei haben.“

Kunde (zu Kollegin): „Frau M., haben Sie *eine Datei* für Herrn J.?“

Frau M. (ratlos): „Nein, die habe ich doch schon längst geschlossen...“

## Paint

Kunde (stolz): „Das habe ich alles in MS Paint gemacht.“

Ich: „Das ist wirklich toll. Aber mit diesen Dateien können wir im Offsetdruck leider nichts anfangen, außerdem benutzen wir andere Software.“

Kunde: „Wenn es weiter nichts ist, dann brenne ich Ihnen eben schnell MS Paint. Das ist ein sehr professionelles Programm.“

## Digitalkamera

Kunde: „Funktioniert die Digitalkamera eigentlich mit Strom oder elektrisch?“

## E-Card

Kunde: „Gut, und wie viel Porto kostet dann so eine E-Card?“

## Erster Platz

Kunde: „Wir möchten bei Google auf Platz eins stehen!“

Agentur: „Vielleicht sollten wir erst einmal Ihren Internetauftritt überarbeiten. Es gibt kaum Content, technisch ist er auf einem Stand von vor 10 Jahren, und auch das Layout scheint schon ein paar Tage alt zu sein.“

Kunde: „Nein, nein, das machen wir alles später. Erst mal müssen wir bei Google ganz oben sein!“

## Briefing für Webseite

Kunde: „Scannen Sie einfach unsere Broschüre.“

## Kundenwünsche

Kunde: „Können Sie machen, dass die Hintergrundfarbe der Seite alle 2 Sekunden wechselt?“

Ich: „Also, davon würde ich dringend abraten. Es wird die Nutzer verwirren, und außerdem wird es nicht besonders gut aussehen, denn es passt nicht zum Rest der Seite.“

Kunde: „Dann machen Sie einfach, dass der Rest der Seite sich auch ständig ändert. Bis morgen? Super, danke.“

*Am Tag danach.*

Kunde: „Das sieht ja schrecklich aus!“

Ich: „Das sagte ich Ihnen bereits.“

Kunde: „Warum machen Sie es dann, wenn Sie es bereits wussten?“

Ich: „

## Die beste Seite der Welt

Kunde: „Am liebsten möchte ich natürlich die beste und aufregendste Seite der ganzen Welt haben. Sie muss einzigartig sein! Seien Sie kreativ, ich lasse Ihnen völlig freien Lauf. Toben Sie sich mal so richtig aus, mit allen technischen Feinheiten, die Sie kennen! Flash, HTML und 3D. Wir brauchen auch unbedingt tolle Filme auf der Seite! Was denken Sie?“

Ich: „Wow, also ... also, das hört man natürlich gerne. Was haben Sie denn für Vorstellungen vom Zeitaufwand und den Kosten?“

Kunde: „Bis nächsten Dienstag. Sagen wir, 500 €.“

## Aktuelles Internet

Kunde: „Haben Sie denn die aktuelle Version des Internets auf Ihrem Computer?“

Ich: „...“

## Corel Draw

Kunde: „Wir brauchen sofort die Druckdaten neu!“

Ich: „Ich habe Ihnen gerade druckfähige PDF-Dateien geschickt.“

Kunde: „Ja, aber die Druckerei braucht CorelDraw-Dateien. Außerdem sind da außen so Linien dran! Die will die Druckerei nicht!“

Ich: „Meinen Sie die Beschnittmarken?“

Kunde: „Kann sein. Und da sind so Farbkästen an der Seite, die sollen auch weg!“

Ich: „Schnittmarken und Farbstreifen dienen übrigens nur zum Beschneiden und Einrichten des Drucks und sind auf dem Endergebnis für Sie nicht sichtbar ...

Sind Sie sicher, dass die Druckerei lieber CorelDraw-Dateien hätte?“

Kunde: „Ja, ja, die drucken in Deutschland, da ist das Standard!“