

Spitzenkundschaft

→ Der gute Buchhandelskunde ist steigerbar. Es gibt den, der zufrieden geht. Den, der wiederkommt. Den, der weiterempfiehlt. Über allen aber thront der Kunde, dem aus Anlass einer Crowdfunding-Kampagne Herz und Geldbeutel aufgehen. Diese Spitzensorte Kundenschaft steht parat, wenn es gilt, einen in die Jahre gekommenen Laden zu renovieren; in ein größeres Geschäft umzuziehen; vor einer drohenden Insolvenz den Rettungssanker zu werfen. Wer seine Kundenbindung überprüfen mag – das ist der ultimative Härtetest. Ein paar Regeln und Tricks zu kennen wäre allerdings günstig, damit Crowdfunding, diese so persönliche und also fehleranfällige Methode der Mittelbeschaffung, gelingt. Davon handelt unser Thema der Woche ab > **Seite 6**.

Wer »Aktion« ruft, hat immer recht. Menschen der Tat liegen im Trend. Und doch hat es Vorteile, sich vor dem Hochkrempeisen der Ärmel einen Plan zu machen. Dem dient in diesem Heft der »Fokus Aktionsideen«. Zu den Profis auf dem Feld literarischer Veranstaltungen zählt die Buchhandlung Reuffel. Deren Chef Robert Duchstein teilt seine Erfahrungen im Interview ab > **Seite 22**. Er spricht über das Verhältnis von

„Aktion ist immer gut. Und doch hat es Vorteile, sich vor dem Hochkrempeisen der Ärmel einen Plan zu machen.“

Aufwand und Ertrag; zeigt, wie in der Kalkulation neben Imagegewinn auch Umsatz hängen bleibt; rät beim Ticketverkauf zur Partnerschaft mit Dienstleistern und bestätigt, dass nichts so erfolgswirksam ist wie die Bühnenpräsenz eines Autors oder einer Autorin.

Zuletzt an dieser Stelle, nach dem Konditionenbrief von Mayerscher und Thalia an die Adresse der Verlage, stand die Machtfrage an. Selten in den vergangenen Monaten kamen so engagierte und so verschiedene Rückmeldungen auf ein Editorial. Das Thema bleibt heiß. Auf > **Seite 13** erläutert der Fachbuchhändler Volker Stuhldreher, dass Produzenten sich nicht minder robust auf Diktate verstehen. Und die Preisbindungs-treuhänder warnen vor Selbstgefährdungen der Branche. Sie regen an, Rabatte für Großabnehmer gesetzlich zu deckeln > **Seite 10**.



Herzlich
Ihr
Tonio Casimir

t.casimir@mvb-online.de