

VOM KUNDENWUNSCH ZUM WUNSCHKUNDEN *Das neue Hörbuch vom Bremer Autor Matthias Kauf*

Wie baue ich zu meinem Kunden eine nachhaltige Beziehung auf? Eine Geschäftsbeziehung, in der Werte wie „Vertrauen“, „Respekt“ und „Augenhöhe“ das Miteinander bestimmen? Dieser Frage geht der Bremer Autor Matthias Kauf in seinem Buch VOM KUNDENWUNSCH ZUM WUNSCHKUNDEN auf den Grund. Im Juli erscheint das Werk nun als Hörbuch.

„Die Idee mit dem Hörbuch hat mir schon immer gefallen“, berichtet Kauf. Nach der Veröffentlichung seines Debut-Werkes gönnt sich der 56jährige dann aber erst einmal etwas Abstand von seinem Buch. „Das Geschriebene erst mal sacken lassen“, lautet die Devise. Doch spätestens, als das positive Feedback eintrifft, ist der Gedanke wieder da. Viele Leser fragen nach, erkundigen sich: „Ein Geschäftsmann sagte mir: Zum Lesen habe ich zu wenig Zeit. Wie sieht es mit einem Hörbuch aus? Da war die Idee wieder da.“, erinnert sich Matthias Kauf.

Aber auch Kaufs Terminkalender ist begrenzt und zwei Wochen im Studio lassen sich nicht „mal eben“ dazwischen schieben. Noch während die Idee in ihm schlummert, findet er für diese Fragen einen Ansprechpartner, unweit von seinem Wohnort Osterholz-Scharmbeck.

In einem kleinen Studio in Bremervörde entsteht so über mehrere Wochen das Hörerlebnis VOM KUNDENWUNSCH ZUM WUNSCHKUNDEN. Bis zur ersten Aufnahme hat der Autor aber noch einiges zu tun. Eine Hörbuch-Produktion ist eben mehr, als sich ins Studio zu setzen und das Buch einfach vorzulesen. Zumindest bei einem Sachbuch. Wie bringt man die zahlreichen Schaubilder in einem Hörbuch rüber? Was ist mit den visuellen Spielereien und Illustrationen, die die Leser an dem gedruckten Werk so schätzen? Matthias Kauf wird schnell klar, dass er sein eigenes Buch nochmal ganz neu überdenken muss.

Und als dann endlich die rote Recording-Lampe leuchtet, ist das Aufnehmen der Sprache fast der entspanntere Teil der ganzen Produktion. Es ist Ehrensache, dass Matthias Kauf als Autor auch den Großteil des Hörbuchs selbst einspricht.

Und das Ergebnis ist eine professionelle Produktion, die sich hören lassen kann! Man merkt zu jeder Sekunde, dass der Sprecher hier in seinem Element ist, wenn er von Kundenbeziehungen, Begeisterung, Mitarbeiterführung oder Marketing spricht. Denn auch wenn der Titel VOM KUNDENWUNSCH ZUM WUNSCHKUNDEN etwas anderes vermuten lässt: Es geht in dem Buch um weit mehr als nur um Ratschläge für Kundenzufriedenheit. Es geht um Emotion. „Es fängt letztlich bei mir selbst an.“, sagt Kauf und fährt fort: „Warum stehe ich morgens auf und gehe zur Arbeit? Nur um Geld zu verdienen? Wenn ich als Unternehmer nicht sagen kann, warum und wofür ich morgens aufstehe, wie sollen es dann meine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter den Kunden vermitteln?“

Dass der Bremer Buchautor mit diesem Thema den Zahn der Zeit trifft, zeigen auch zahlreiche positive Rezensionen von Amazon-Nutzern. Dass dieses Werk nun auch als Hörbuch verfügbar ist, dürfte vor allem die CEOs, Entscheider und Vertriebsleiter freuen, denen die Zeit zum Lesen fehlt. Oder die Lust.

Das Hörbuch erscheint am 5. Juli 2019. Es hat eine Laufzeit von 3 Stunden und 50 Minuten und wird auf allen bekannten Plattformen wie Audible, itunes oder auch Spotify verfügbar sein.

Pressekontakt:

Matthias Kauf
Lintel 11a
27711 Osterholz-Scharmbeck

Telefon: 0171 / 4137258
E-Mail: matthias@kauf.de