



Bielefeld, November 2024

Buchwert Regionaltreffen Nord am 17. November 2024 bei der Verlagsgruppe Oetinger in Hamburg

Bock aufs Lesen!

Unter diesem Motto lud Buchwert am 17. November zum traditionellen Regionaltreffen nach Hamburg ein – dieses Mal bei der Verlagsgruppe Oetinger. „Wir freuen uns, gemeinsam mit Oetinger unseren Partnerbuchhandlungen neue Impulse zum Thema Leseförderung mitzugeben“, begrüßten **Brigit Stegner-Arez und Ingrid Winter**, Regionalbetreuerinnen der Verbundgruppe, die Gäste. Ein Thema, das Oetinger naturgemäß seit jeher ein Herzensanliegen ist. Und das hohe Relevanz besitzt, denn inzwischen kann nur noch jedes 4. Kind am Ende der Grundschule sinnentnehmend lesen. Mit teils erheblichen Konsequenzen für den späteren Bildungsweg. Und auch für uns als Buchbranche, sind die lesebegeisterten Kinder von heute doch die Buchkäuferinnen und Buchkäufer von morgen. Anlass genug, mit den über 30 anwesenden Buchhändler*innen in die Diskussion zu gehen.

„Wie können wir heute Geschichten erzählen?“ Eine Antwort darauf gab **Thilo Schmid**, Geschäftsführer Vertrieb und Marketing. Die Verlagsgruppe Oetinger hat sich in den letzten Jahren neu erfunden, sowohl räumlich als auch in der Produktpalette. Bücher werden noch stärker als bisher an der Zielgruppe ausgerichtet und um moderne Medien ergänzt. Was lesen Kinder heute? An welchen Themen sind sie interessiert? Wie müssen Cover und Inhalte gestaltet sein, um Anreize zu setzen, auch bei denen, die erst an das Buch herangeführt werden müssen? Herausgekommen ist dabei u.a. die neue bildreiche Reihe SPLASH. Moderne Lese- und Sehgewohnheiten werden hier mit spannenden, humorvollen und actionreichen Geschichten kombiniert. „Unser Ziel ist es, die Kinder bei ihren Bedürfnissen abzuholen und Hemmschwellen abzusenken“ führt **Alexandra Fürtauer**, Vertriebs – und Verkaufsleiterin aus. Dazu gehört auch, Produkte gemeinsam mit jungen Familien zu entwickeln – und sich nicht nur auf Marktstudien zu verlassen. Raus aus dem Elfenbeinturm, ran an die Zielgruppe. Das Oetinger User LAB, eine digitale und analoge Online-Plattform, die

Meinungsbilder einholt und in die sich jetzt auch Buchhändler*innen einbringen können, setzt hier neue Maßstäbe.

Welche Möglichkeiten der Buchhandel hat, die Freude am Lesen zu wecken und junge Kund*innen an das Unternehmen zu binden, wurde ausführlich während einer von Birgit Stegner-Arez moderierten Podiumsdiskussion debattiert. „Leseförderung ist eine gesamtgesellschaftliche Aufgabe und kann nicht nur durch ehrenamtliches Engagement, Kinder- und Jugendbuchautor*innen, Buchhandlungen und einige wenige Kinderbuchverlage geleistet werden. Die Politik ist gefordert, deutlich mehr Mittel bereit zu stellen und sich diesem Zukunftsthema intensiv zu widmen“ betont **Julia Bielenberg**, Verlegerin und CEO der Verlagsgruppe. Ohne Lesekompetenz und Textverständnis ist kein schulischer Erfolg möglich, mangelnde Bildung hemmt die Entwicklung des Kindes und verhindert die Möglichkeit, sich auszudrücken und kritisch mit der komplexen Welt auseinander zu setzen. So sieht das auch **Pia Löber-Wille**, die als Lese- und Literaturpädagogin in Kindergärten und Schulen vermittelt, was es braucht, um schon die ganz Kleinen neugierig auf Geschichten zu machen und sie spielerisch ans Lesen heranzuführen. „Es wird nicht nur zu wenig vorgelesen, sondern insgesamt zu wenig gesprochen“ ist ihre Erfahrung. Die Zusammenarbeit mit Kitas und Schulen ist enorm wichtig, das betont auch **Tanja Eger**, Sprecherin der IG Leseförderung und treibende Kraft für Lesemotivation in der Buchhandlung Eulennest in Baden-Baden. Wie für Buchhandlungen diese Zusammenarbeit gewinnbringend sein kann, zeigen kreative Ideen wie Schaufensterwettbewerbe, Mitmach-Lesungen und Motto-Abende. Auch die Lesetüte ist ein Erfolgsmodell. „Denken Sie in Kooperationen, suchen Sie sich Förderpartner“ empfiehlt die Buchhändlerin. Das hat auch **Joachim Becker**, Mitbegründer des Vereins Leseförderung Ahrensburg e.V. und Inhaber der Buchhandlung Stojan für sich entdeckt und so ein zehntägiges Kinderbuchfestival aus der Taufe gehoben. „Ohne Sponsoren und Ehrenamtliche hätte der Verein das nie geschafft“, so sein Resümee. Der Lohn für die Mühen: immer mehr junge Familien kaufen ihre Bücher bei Stojan, der Umsatzzuwachs im Kinderbuch ist zweistellig.

„Vielen Dank für die vielen Infos und die tollen Inspirationen. Ich gehe motiviert in die Buchhandlung zurück“ kommentiert **Annette Quest** von der Buchhandlung Christiansen in Hamburg den Austausch. „Klasse, dass unsere Partnerbuchhandlungen so viele Anregungen von der Veranstaltung mitnehmen können“ freuen sich Birgit Stegner-Arez und Ingrid Winter über das positive Feedback. **Nils Müller** von Kropper Buch ergänzt: „Wie immer super organisiert, super moderiert, super Thema – Buchwert eben“.