



Bielefeld, Mai 2025

Vom Ich zum Wir: Das Buchwert Partnertreffen 2025 begeistert Buchhändlerinnen und Buchhändler

Am vergangenen Wochenende versammelten sich in Northeim rund 50 Buchhändler*innen und Gäste aus ganz Deutschland zum Buchwert Partnertreffen – und erlebten drei Tage voller Inspiration und Impulse für die Praxis. Unter dem Motto „Die Kraft der Kooperation“ bot die Veranstaltung in vertrauensvoller Atmosphäre viel Raum für Austausch über neue Perspektiven und zukunftstaugliche Erfolgsmodelle.

„Kooperation verändert die Perspektive vom Ich zum Wir“, brachte es Buchwert Geschäftsführer **Michael Rosch** bei der Eröffnung auf den Punkt. „In Zeiten wachsender Herausforderungen möchten wir mit dem Partnertreffen Mut machen, gemeinsam neue Wege aufzeigen und konkrete Lösungen anstoßen.“

Kraft der Gemeinschaft – Impulse aus der Keynote

„Kooperationen sind der Schlüssel zu Sichtbarkeit, Innovation und Effizienz“, betonte **Frank Schuffelen**, Vorstandsvorsitzender der ANWR GROUP eG und Präsidiumsmitglied des ZGV Mittelstandsverbundes und des Handelsverbandes HDE, in seiner Keynote. Buchhändlerinnen seien nah an den Kundinnen, doch oft fehlten Ressourcen. Gemeinsam lasse sich mehr erreichen – durch Austausch, Skalierung und geteiltes Wissen.

Best Practice mit Herzblut und Innovationsgeist

Ein fest etabliertes Highlight des Partnertreffens war auch in diesem Jahr der Best Practice-Frühschoppen. Buchwert-Buchhändler*innen stellten dort ihre erfolgreichsten Projekte vor – und demonstrierten eindrucksvoll, mit wie viel Leidenschaft und Kreativität sie den Buchhandel gestalten. Ob Innenstadtbelebung, Einsatz von Künstlicher Intelligenz im Alltag oder innovative

Veranstaltungsformate – die Bandbreite war ebenso motivierend wie praxisnah. Viele der vorgestellten Konzepte bewiesen zudem: Kooperation ist in vielen Fällen der Weg, um mit weniger Aufwand mehr zu erreichen – und das nachhaltig.

Nonbooks als Umsatztreiber: Kundenbedürfnisse im Fokus

Der gezielte Ausbau des Nonbook-Sortiments stand im Mittelpunkt eines weiteren Programmpunkts. **Stefanie Lange** (Vertriebsberatung und Coaching) betonte: „Das Kundenverhalten hat sich irreversibel verändert. Heute geht es um Bedürfnisse. Wer diese kennt und bedient, trägt den Schlüssel zum Erfolg.“ Nonbooks müssten emotional inszeniert werden, um Impulskäufe zu fördern und neue Zielgruppen zu erreichen. Dabei gehe es nicht nur um Papeterie, sondern darum, den Laden als Erlebnisraum zu gestalten. Wie das kreativ und erfolgreich gelingen kann, zeigten **Daniëlle Freriks** und **Jan Peter Prenger** (Libris/Blz.) in einem Best Practice-Vortrag aus den Niederlanden. Eine Podiumsdiskussion mit **Nicole Bettermann** (Nicolibri) und **Laura Röttger** (Bücherstube vor Ort), moderiert von Stefanie Lange, rundete das Thema mit praxisnahen Tipps und inspirierenden Einblicken ab. „Nonbooks sind ein direkter Ergebnishebel. Sie sind klare Umsatztreiber – und unter den aktuellen Rahmenbedingungen einfach ein margenträchtiges Zusatzsortiment, um neue Kunden zu erreichen und somit dem Frequenz- und Umsatzrückgang erfolgreich entgegenzutreten“, sagte Buchwert Geschäftsführer Michael Rosch und unterstrich damit die wachsende strategische Bedeutung dieses Sortimentsbereichs. Um die Partnerbuchhandlungen in diesem Bereich zu unterstützen, wird Buchwert seinen Mitgliedern Zugriff auf buchhandelsaffine Nonbook-Lieferanten der EK/servicegroup ermöglichen.

Workshop: Klarheit und Fokus in stürmischen Zeiten

Im Workshop „Fokussiert und klar durch stürmische Zeiten“ der **Anstifter der Akademie Trainingswerkstatt** arbeiteten Buchhändler*innen in kleinen Gruppen an zentralen Fragen: Was zählt wirklich für meinen Erfolg? Wie gestalte ich die nächsten 12–18 Monate? Welche mutigen Schritte stehen an – und wie nehme ich mein Team mit? Der praxisnahe Austausch bot Raum für ehrliche Reflexion, neue Perspektiven und viele Aha-Momente, die Mut machten und Klarheit schufen.

KITAs als starke Partner für Leseförderung

Im Workshop „Kooperationen mit Kindertageseinrichtungen neu entdeckt“ zeigte Lese- und Literaturpädagogin **Pia Löber-Wille**, wie Buchhandlungen mit Kitas kreative Formate wie Buch-Partys oder Bilderbuchkino gestalten können. „Ich bin schon im Bereich Leseförderung aktiv, aber der Vortrag hat mir noch einmal neue Ideen gezeigt“, so **Melanie Peters** von der Buchhandlung „Bücherfuchs“ (Hamburg).

Ehrlicher Austausch mit Zeitfracht

Aktuelle Themen aus der Buchlogistik standen ebenfalls auf dem Programm. **Thomas Raff**, Geschäftsführer der Zeitfracht Medien GmbH, gab einen offenen Einblick in aktuelle Entwicklungen: Strukturwandel, Buchpreisentwicklung, die Auswirkungen der Weltbild-Insolvenz und die Schulbuchsituations 2025. Er berichtete über konkrete Maßnahmen von Zeitfracht zur Verbesserung

von Lieferfähigkeit, Datenqualität und Kommunikation. Im Anschluss entspann sich ein kritischer und konstruktiver Austausch.

Literarischer Höhepunkt mit Saša Stanišić

Auch für Unterhaltung war gesorgt: So begeisterte Bestsellerautor **Saša Stanišić** die Teilnehmenden mit einer fantastischen Leseperformance. Mit seiner charismatischen und nahbaren Art zog er alle in seinen Bann, im Anschluss signierte er Bücher und stand für Gespräche und Fotos bereit.

Ein Waldspaziergang bzw. eine kurze Meditation boten Gelegenheit zum Innehalten und rundeten die Veranstaltung stimmungsvoll ab.

Fazit: Ein Wochenende voller Austausch und kreativer Impulse.

„Für mich ist das Buchwert Partnertreffen jedes Jahr etwas Besonderes: Man trifft vertraute Kolleginnen und Kollegen wieder, führt gute Gespräche, lacht miteinander – und nimmt gleichzeitig unglaublich viel fachlichen Input mit. Die Mischung aus Austausch, Netzwerken und Inspiration ist einfach perfekt“, meinte **Walter Vennen** (Buchhandlung Schmetz am Dom, Aachen) zum Abschluss der Veranstaltung.