

Pressemitteilung,  
Bielefeld, 27.09.2018

### **Inspiration und Praxisinput - die Mischung macht's: Lesekreise und Flächenrentabilität im Fokus des Buchwert Regionaltreffens in Köln**

Bei passendem Tagungswetter – es regnete in Strömen – trafen sich am Sonntag, 23.09.2018, Buchwert Partnerbuchhändler in Köln bei Kiepenheuer & Witsch. Im Zentrum des Regionaltreffens, das von den Regionalbetreuern Barbara Janßen und Thomas Wich moderiert wurde, standen die Themen Erhöhung der Rentabilität und kreative Kundenbindung dank Lesekreisen.

Joachim Merzbach, Betriebsberater für Buchhandlungen und Verlage, hatte nicht nur Gelegenheit, viele ehemalige Schüler wiederzusehen, sondern auch mit seinem Thema „Flächenrentabilitätsanalyse“ den Zuhörerinnen und Zuhörern praktischen Nutzen zu vermitteln. In seinem Beitrag ging es um die „Cold Spots und Hot Spots“ – Begriffe, die keineswegs der Klimaforschung entlehnt sind. Das Ziel: Mit einfachen Mitteln die Flächenproduktivität zu ermitteln und Warenpräsentation und Einkauf besser zu steuern. Fabian Reinecke von Bücher Bender in Mannheim konnte für sich ganz viel praktischen Input mitnehmen: „In der nächsten Woche nehme ich erst mal einen Zollstock zur Hand und schaue mir unsere Fläche ganz genau an.“

Die KiWi-Autorin Kerstin Hämke führte die teilnehmenden BuchhändlerInnen in die Welt der Lesekreise ein. Anlass war ihr gerade erschienenenes, sehr ansprechend gestaltetes Buch „Ein gutes Buch kommt selten allein“. So sind derzeit in Deutschland ca. 700.000 Menschen in Lesekreisen organisiert. Wie man diese Vielleser als Kunden gewinnen und halten kann, war für alle sehr spannend zu erfahren. Ebenso die praktischen Tipps, wie die BuchhändlerInnen selbst aktiv werden können, um dem Frequenzrückgang entgegenzuwirken. „Gerade in Zeiten des Leserschwunds ist es wichtig, den Viellesern attraktive Foren zu bieten. Lesekreise sind eine hervorragende Möglichkeit zum Austausch und zur aktiven Teilnahme am literarischen Geschehen“, so Sabine Glitza, Vertriebsleitung Verlag Kiepenheuer und Witsch.

Erfolgreich Zielgruppen ansprechen und Betriebsabläufe optimieren waren die Themen von Barbara Janßen und Thomas Wich, die die Lösungsansätze der Buchwert vorstellten und

vertieften: von Leistungen wie Marketingservices bis zum Zentralen Wareneingang (ZWE) mit der Grundidee der Kosten- und Zeitersparnis durch Bestell- und Remissionsbündelung.

Mit lebhaften Gesprächen und Diskussionen ging eine gelungene Veranstaltung zu Ende, bei der sich am Ende alle einig waren, dass der direkte Kontakt und Austausch für alle ein Gewinn ist. „Oh, ein Sonntag, war der erste Gedanke, eigentlich wollte ich eher nicht den freien Tag opfern. Gut, dass ich es getan habe. Danke für den interessanten Sonntag und die tolle Atmosphäre.“ resümierte Karin Esch von der Buchhandlung Lesezeichen in Düsseldorf im Gästebuch, und Fabian Reinecke ergänzte: „Vielen Dank für die Einladung, auch dass ich, aus Süddeutschland kommend, Kollegen kennen lernen durfte, die ich sonst bei den üblichen Branchentreffen im Süden nicht sehe.“

Die nächste Gelegenheit zu Diskussion und Austausch gibt Buchwert den BuchhändlerInnen am 11. Oktober, wo zwischen 16 und 17 Uhr die Veranstaltung „Keine Angst vor Social Media!“ im Rahmen der Frankfurter Buchmesse stattfindet. Am Messestand der Buchwert in Halle 3.1, H65 stehen die KollegInnen für Gespräche zur Verfügung.

Aktuell zählt Buchwert 181 Partnerbuchhändler mit 241 Buchhandelsflächen, von denen 17 Unternehmen in der Fachgruppe aktiv sind (22 Standorte). Damit ist Buchwert die zweitgrößte Verbundgruppe. Darüber hinaus werden die im Segment Buch tätigen Handelspartner der EK/servicegroup betreut.

#### Kontakt

Buchwert GmbH & Co. KG

Simone Buecker, Marketing & Kommunikation

Telefon +49 (0) 521 2092-734

[simone.buecker@buchwert-service.de](mailto:simone.buecker@buchwert-service.de)

[www.buchwert-service.de](http://www.buchwert-service.de)