



Buchwert Partner-Treffen 2022: Sonnenschein, beste Laune und jede Menge Inspiration in Münster

Es war informativ, wissenswert und abwechslungsreich – vor allem aber war das Buchwert Partner-Treffen, das vom 6. bis 8. Mai 2022 stattfand, ein Fest für die Buchhändlerinnen und Buchhändler.

40 Buchhändlerinnen und Buchhändler waren der Einladung nach Münster zu einem Wochenende gefolgt, an dem Kundenkommunikation und aktives Verkaufen, Ideenentwicklung, Social Media und Best Practices auf dem Programm standen. Vor allem aber genossen alle Teilnehmenden – egal ob Buchhändler*in oder Referent*in - die besondere Atmosphäre in den zauberhaften neuen Räumen des Coppenrath Verlags, die Manuel Knemöller und sein Team als Gastgeber ermöglichte. Bei bestem Frühlingswetter wurde gelacht, gearbeitet und die Netzwerke gepflegt.

„Die Freude ist riesig, Sie alle hier zu sehen!“ Mit diesen Worten eröffnete Buchwert Geschäftsführer Michael Rosch begeistert das 2-tägige Treffen. „Nachdem wir uns wegen der Corona-Pandemie lange nicht treffen konnten, ist es einfach wunderbar, dass wir uns wieder persönlich austauschen, voneinander lernen und nicht zuletzt gemeinsam die hart erarbeiteten Erfolge der letzten beiden Jahre feiern können. Genießen wir es!“

Die Verbundgruppe hatte in Münster ein spannendes Programm mit Expert*innen und Trainer*innen zusammengestellt. Nachdem das Treffen mit der Begrüßung und Abendessen am Freitagabend feierlich und mit großer Vorfreude begann, startete der Autor, Unternehmer und Innovator Martin Gaedt temporeich mit „Ideen, die die Welt verändern“ in den Samstag. Danach ging es mit einem Praxistraining mit den Anstiftern der Akademie Trainingswerkstatt weiter. Das Augenmerk lag hier auf der zeitgemäßen Kundenkommunikation am POS und dem aktiven Verkaufen. Zwei „Anstifter*innen“ moderierten die Workshops, in Kleingruppen näherten, erarbeiteten und diskutierten die Buchhändler*innen Fragen wie: „Wie sieht meine Rolle als Buchhändler*in aus?“ „Wie geht aktive Kundenansprache heute?“ „Wie gehen wir mit kritischen Aussagen um?“ oder „Welche Emotionen möchte ich bei meinen Kund*innen wecken?“. Um angesichts sinkender Frequenzen optimal für die Kundinnen und Kunden da zu

sein. Konzentriert ging es zur Sache, aber bei aller Intensität wurde vor allem viel gemeinsam gelacht. „Besonders angetan war ich von der gleichermaßen ernsthaften wie heiteren Moderation in unserer Arbeitsgruppe. Ganz große Klasse!“ äußerte sich Ingeborg Wittkugel von der Buchhandlung Fiehland (Kaltenkirchen).

Ein weiteres Highlight stand am Sonntag mit dem Best-Practice-Frühshoppen auf dem Programm. Hier präsentierten die Teilnehmer*innen eine Fundgrube an kreativen und erfolgreichen Ideen - von „Individuellem Titelmarketing“ und „Online-Beratung“, einer „Buchempfehlungsapp“ und „Podcasts“ bis zur individuellen POS-Gestaltung war alles dabei – und zündeten damit ein wahres Inspirations-Feuerwerk. Jede Menge Erfolgsbeispiele hatte auch die Buchhändlerin und Buchbloggerin Sarah Reul im Gepäck. Aber jetzt drehte sich alles ums Taggen, um Reels, Algorithmus oder Story-Telling. Mit einem Update der erfolgreichen Buchwert Social-Media-Broschüre knüpfte die pinkfisch-Bloggerin an ihre Präsentation beim ersten Buchwert Partner-Treffen in Kassel 2019 an. Als besondere Idee hatte die Hanauer Buchhändlerin während der Tagung ein Reel erstellt, das die Stimmung wunderbar einfing (abzurufen unter @pinkfisch_royal).

Die Präsentation des Buchwert HandelsCockpits und eine Diskussion aktueller Branchenthemen rundeten das Programm ab.

„Es hat viel Spaß gemacht, endlich wieder Kolleginnen und Kollegen treffen zu können, zu ‚tratschen‘, Gedanken und Ideen auszutauschen und von den Trainern zu lernen“, zeigte sich Walter Vennen von der Buchhandlung Schmetz am Dom (Aachen) sehr zufrieden. Und Moritz Eisele von der Schwaaz Vere Buchhandlung (Bad Saulgau) ergänzte: „Ein sehr gelungenes Event mit Wiederholungspotenzial! Interessante Gespräche, gute Küche und ein absolut bereicherndes Programm.“

„Wir haben die Chance genutzt, offen, engagiert und ehrlich Themen, die für die Buchhändlerinnen und Buchhändler wichtig sind, anzugehen und zu diskutieren – mit viel Spaß und einer fantastischen Stimmung!“ Dieses positive Resümee zogen Michael Rosch und das gesamte Buchwert-Team schließlich am Sonntagnachmittag.

Buchwert ist mit über 300 Buchhandlungen die zweitgrößte Verbundgruppe im deutschen Buchhandel. Neben der Zentralregulierung mit Rückvergütung bietet Buchwert seinen Mitgliedern Betreuung und Beratung über sein Regionalbetreuerteam, das Buchwert HandelsCockpit, Know-how-Transfer und Marketingleistungen. Allen voran das Lesemagazin KUDU. Darüber hinaus werden die im Segment Buch tätigen Handelspartner der EK Gruppe betreut.