

Pressemitteilung

Bielefeld, Januar 2026



Nonbooks als Wachstumstreiber: WIN-Fachgruppe von Buchwert entwickelt Strategien für mehr Umsatz

Der Buchhandel steht vor anspruchsvollen Marktbedingungen: sinkende Kundenfrequenzen und Umsatzrückgänge im Buchbereich belasten viele Standorte. Um Wege aus dieser Situation zu finden und Chancen sichtbar zu machen, traf sich die WIN-Fachgruppe von Buchwert am 20. und 21. Januar 2026 in Bielefeld. 25 Buchhändlerinnen und Buchhändler arbeiteten zwei Tage lang intensiv daran, neue Impulse für ihre Geschäfte zu entwickeln – mit besonderem Blick darauf, welche Rolle buchhandelsaffine Nonbooks dabei spielen können.

„Die aktuelle Lage im Markt stellt uns vor echte Aufgaben, aber sie eröffnet auch die Chance, die Buchhandlungen weiterzuentwickeln“, sagte Geschäftsführer Michael Rosch zum Auftakt. „Wenn wir Ideen teilen und mutig ausprobieren, können wir viel bewegen!“ Das Treffen machte deutlich, dass viele Herausforderungen des Buchhandels breiter gedacht werden müssen. Deshalb wurden neben Sortimentsideen auch allgemeine Werkzeuge erarbeitet: Checklisten, konkrete Empfehlungen und alltagstaugliche Lösungsansätze, mit denen Buchhandlungen Kosten im Blick behalten und neue Ertragspotenziale erschließen.

Ein Schwerpunkt: wie Nonbooks das Profil einer Buchhandlung schärfen und zusätzliche Umsatzchancen eröffnen können. Aber welche Sortimente passen wirklich zu einer Buchhandlung? Wie viel Fläche braucht es? Und wie lassen sich Nonbooks so einsetzen, dass sie inspirieren, statt zu überfrachten? Mit dem Service Nonbook *easy* bietet Buchwert dafür gezielte Unterstützung, um passende Zusatzsortimente effizient auszuwählen und sicher in den Alltag der Buchhandlungen zu integrieren.

Neue Impulse und Antworten auf diese Fragen erhielten die Teilnehmenden beim geführten Rundgang über die EK Live Frühjahrsmesse in Bielefeld. Susanne Heiduczek und André

Babenhauserheide von EK Retail stellten Sortimente und Hersteller vor, die für Buchhandlungen relevant sein können, und zeigten Beispiele, wie selbst kleine Flächen wirkungsvoll genutzt werden. Eindrucksvoll war auch der Besuch im Vedes-Ausstellungsraum, der verdeutlichte, wie gezielt eingesetzte Spiele oder Plüschware unterschiedliche Zielgruppen ansprechen.

Wie das Ganze in der Praxis erfolgreich funktioniert, zeigte insbesondere der Besuch der Fachgruppen-Buchhandlung Nicolibri in Salzkotten. Inhaberin Nicole Bettermann gab Einblicke in ihr Konzept, das stark auf Inspiration und Entdeckung setzt. „Viele Kundinnen und Kunden finden bei mir Dinge, die sie gar nicht gesucht haben – aber entdecken möchten“, erklärte sie. Ihr Ansatz hat die Buchhandlung zu einer beliebten Adresse für Bücher und besondere Geschenkartikel gemacht.

Ergänzt wurde das Programm durch die etablierte Best-Practice-Börse, in der die Teilnehmenden erfolgreiche Beispiele aus ihren Betrieben präsentierten – von Veranstaltungen und Marketingaktionen über Sortimentsideen bis hin zu Kooperationen und Prozessen. Seit zwei Jahren steht das Fachgruppen WIN-Konzept genau für diesen intensiven Austausch, praxisnahe Impulse und die gemeinsame Überzeugung, den Buchhandel strategisch weiterzuentwickeln.

Die Rückmeldungen der Teilnehmenden fielen entsprechend positiv aus. „Von der Messe nehmen wir viele konkrete Ideen mit – sehr inspirierend“, fasste Christine Krück-Mellert von der Karl Kindlers Buchhandlung in Mosbach zusammen. Und Stefanie Bertram-Kempf von der Buchhandlung am Bach in Peiting ergänzte: „Die Treffen sind immer ein Gewinn, der Austausch mit Kolleginnen und Kollegen ist unbezahlbar.“

Zum Abschluss betonte Michael Rosch: „Das Engagement und die Offenheit in dieser Gruppe zeigen, wie viel Potenzial im gemeinsamen Arbeiten liegt. Genauso bringen wir den unabhängigen Buchhandel weiter nach vorne.“

[Hier](#) geht's zur Bildergalerie vom diesjährigen Fachgruppentreffen.