

Praxistipps und immer wieder Wissenswertes, auch für Chefs, bieten diese 16 Seiten. Sie lassen sich leicht aus dem Heft lösen, sammeln und archivieren – damit Sie die vorgestellten Anregungen noch lange griffbereit haben.

- Erfahren Sie zum Beispiel ...
- ... wie eine Quereinsteigerin im schweizerischen Glarus mit ihrer Buchhandlung „Wortreich“ nach kurzer Zeit schwarze Zahlen schrieb.
- ... wie Sie sich Klarheit über die Zahlen ihrer Buchhandlung verschaffen – und daraus die richtigen Maßnahmen ableiten.
- ... wie Sie den Frühling als Aufhänger für aufmerksamkeitsstarke PR nutzen.
- ... warum Regalwand-Segmente als verlagsbezogene Marken mehr bringen.
- ... warum Sie mit klassischen Tugenden wie aufmerksamer und kompetenter Beratung auch gegen Filialisten bestehen.
- ... was Sie tun können, um Ihre Buchhandlung jenseits vom Mittelmaß zu positionieren und damit Kunden zu binden.
- ... wie Sie bei sich, Kollegen und Mitarbeitern das Burn-out-Syndrom erkennen, bewältigen, vermeiden können.
- ... wie sich Arbeitszeitmodelle als Steuerungsgröße der Gehaltszahlung einsetzen lassen.
- ... dass die Tiefpreisgarantie im Internet ein unbrauchbares Marketinginstrument ist.
- ... wie Sie die Kundenbindung im Internet dank Multichannel verstärken.
- ... warum die Klassiker-Herren Boswell und Johnson für Sie umsatzrelevant sind.
- ... dass Gold schön und wertvoll ist – und auch Büchern edlen Glanz verleiht.
- ... wo der buchhändlerische Nachwuchs in München zur Schule geht.
- ... wie die Tierfotografie vor 100 Jahren das Sachbuch eroberte.

Besuch in der Buchhandlung „Wortreich“ im Schweizer Städtchen Glarus

Wortreich zwischen Gebirgswänden



Christa und Janis Pellicciotta



Die Buchhandlung in natürlicher Kulisse

Der kleine Kanton Glarus ist ein langgezogenes Alpental mit steilen Hängen. Im ganzen Kanton leben rund 40 000 Menschen auf 685 Quadratkilometern. Momentan beschäftigt die hiesige Politik die Gemeinde-Fusionierung von ursprünglich 25 auf nur noch drei. Die Geschichte des Kantons ist geprägt von Auswanderungswellen, industriellen Einschnitten vor allem im Textilbereich und Herausforderungen durch die herbe Naturgewalt der Berge. Heute zieht es naturliebende Touristen als Ski- und Sommerwanderer in das Glarner Tal. Hier hat die Buchhandlung „Wortreich“ ihr Domizil.

Mutter und Tochter als Buchhandels-Duo

Irgendwie scheint die weiße Sitzgruppe mit Tischchen und Kaffeemaschine der Treffpunkt in der lang gezogenen Buchhandlung zu sein. Christa Pellicciotta drückt die Espresso-Taste und bietet einen Rundgang an. Seit April 2008 gehört das Geschäft mit langer Fensterfront und hoher Decke Christa, ihrer Tochter Janis und ihrem Mann Gabriele, der für den technischen Support im Hintergrund sorgt. Damals ging ihr Vorgänger Jonn Häberli in Pension, nun mit der Gewissheit, dass seine Stammkunden in guten Händen sind.

Die vierzigjährige Arztpraxis-Sekretärin und ehemalige Alp-Betreiberin führt den Gast durch die Kinderecke, am Tisch mit persönlichen Empfehlungen aus allen Sparten vorbei und schlussendlich durch die hohen Regale in der Antiquariatsabteilung. Das Sortiment ist breit und allgemein.

Selbstverständnis als Kulturanbieter

Die 1987 geborene Tochter Janis versorgte noch vor wenigen Monaten mit ihrem Temperament die Buchhandelschule Winterthur mit anregenden Diskussionen, um nun nach kurzer Zwischenstation im Internetbuchhandel frischen Wind in die Wände mit Tradition zu bringen. Jeder, der noch immer das spröde Berufsbild der Buchhändlerin in sich trägt und mit Janis über Bücher plaudert, merkt spätestens jetzt, dass die neue Generation anders ticken kann.

Die Jungbuchhändlerin, im Nebenjob Tanzlehrerin, engagiert sich mit Mutter Christa nicht ausschließlich für den klassischen Buchhandel. „Wir verstehen uns als Kulturanbieter und erweitern so das Angebot auch in Sachen Film und

Buchhandlung Wortreich
Abläschstraße 79, CH-8750 Glarus
www.wortreich-glarus.ch



Empfehlungstisch am Eingang



Hier bleibt man gern sitzen

Kunst in unserer Region“, erklärt Janis. Ausstellungen und Veranstaltungen wie Diskussionen, Lesungen und Vorträge gehören in das Standardprogramm von „Wortreich“.

Quereinsteigerin mit Mut und guten Aussichten

Mutter Christa erklärt auf die Frage, was für sie als Quereinsteigerin die größten Herausforderungen waren, dass sie den administrativen und technischen Aufwand unterschätzt habe. Dagegen sei die Tatsache, dass sie nach dieser kurzen Zeit bereits schwarze Zahlen schreiben, eine

erfreuliche Überraschung. Mit Zuversicht macht man sich nun dran: Vorbereitung eines Kinoabends sowie einer Lesung mit dem Österreicher Schriftsteller Heinz D. Heisl – und natürlich das Durchforsten der neuen Verlagsvorschauen. Auf die freut man sich, wie andere auf den neuen Modekatalog.

Beim Verlassen der Buchhandlung präsentiert sich eine wuchtige Felswand, in einen tiefblauen Winterhimmel ragend. Vielleicht dient dieses Bild als Metapher für alle, die Neues wagen möchten und sich mehr als nur zur Decke strecken möchten ...

Urs Heinz Aerni



*Urs Heinz Aerni ist Journalist, Kulturveranstalter und Programmchef des Züri Littéraire im Kaufleuten Zürich. Er präsidiert den Literarischen Club Zürich und die Leseförderung 4xL in Bern. Von ihm und dem Filmemacher Rolf Lyssy ist das Buch **Wunschspalten** erschienen.*

Termine zur Aus- und Weiterbildung

Gründung einer Buchhandlung	03.04.–05.04.
Verkaufen für die Sinne – Perfekt präsentieren	20.04.–21.04.
Karrieregeheimnis Internet und Web 2.0	04.05.–05.05.
IHK-Zertifikatslehrgänge 1. Phase	04.05.–09.05.
Grundwissen Antiquariatsbuchhandel I	15.05.–17.05.

Schulen des Deutschen Buchhandels, Wilhelmshöher Straße 283, 60389 Frankfurt/Main, Telefon 0 69 / 94 74 00-22, Fax 0 69 / 94 74 00-50, info@buchhaendlerschule.de, www.buchhaendlerschule.de

Guerilla-Marketing: Erfolgreich werben mit Low-Budget-Ideen	26.03.–27.03.
Führungsaufgaben im Sortiment I: Personalführung	30.03.–31.03.
Verhandeln nach Drehbuch: Verhandlungsführung für Profis	01.04.–02.04.
Strategisches Marketing für Führungskräfte	02.04.–03.04.
Produktentwicklung von E-Medien	02.04.–03.04.
Innovativ und kundennah: Neue Verlagsprodukte entwickeln	20.04.–21.04.
Erfolgsfaktor U1: Der Buchumschlag als Marketinginstrument	24.04.
Effizienzsteigerung im Vertriebsinnendienst von Verlagen	27.04.–28.04.

Akademie des Deutschen Buchhandels, Literaturhaus, Salvatorplatz 1, 80333 München, Telefon 0 89 / 29 19 53-0, Fax 0 89 / 29 19 53-69, info@buchakademie.de, www@buchakademie.de