

Landesverband
Niedersachsen-Bremen e.V.
Börsenverein des
Deutschen Buchhandels



Seminare 2010
1. Halbjahr

Landesverband
Niedersachsen-Bremen e. V.
Börsenverein des
Deutschen Buchhandels



EDITORIAL

Sehr geehrte Damen und Herren,
liebe Mitglieder,

wir möchten Ihnen im ersten Halbjahr 2010 wieder eine Auswahl an
Veranstaltungen zu unterschiedlichen Themen anbieten.

Auf den folgenden Seiten finden Sie die Ausschreibungen der einzelnen Vorträge
mit Details zu den Veranstaltungen, die hoffentlich Ihr Interesse finden.
Die letzten beiden Seiten sind als Rückfax erstellt, die als Anmeldung für die
Seminare dienen.

Sollten Sie Fragen, Wünsche oder Anregungen zu diesen und/oder anderen Themen
haben, erreichen Sie uns unter:

Telefon: 0511 – 336529-0
Fax: 0511 – 336529-29
Email: sekretariat@boersenverein-niedersachsen-bremen.de

Wir hoffen, dass auch für Sie etwas dabei ist und freuen uns, Sie bei einem oder
mehreren Seminare begrüßen zu können.

Mit freundlichen Grüßen

Angelika Busch
Geschäftsführerin



Seminarübersicht 1. Halbjahr 2010

- **„Firmenkundengeschäft – Lokale und regionale Potentiale nutzen“**
Referent: Ralf Schiering
am 14. Januar 2010
- **„Erfolgsfaktor Marketing“**
Referentin: Gaby Marx
am 18. Januar 2010
- **„Noch mehr und leichter Umsatz generieren - Warenwirtschaftssysteme“ in Hannover**
Referenten: Bertram Pfisterer, Tim Ströhnisch & Claus Goedde, Kathrin Neubert
am 09. Februar 2010
- **„Neue Zielgruppen, neue Erlöspotentiale“**
Referentin: Melanie Huber
am 17. Februar 2010
- **„Noch mehr und leichter Umsatz generieren - Warenwirtschaftssysteme“ in Bremen**
Referenten: Bertram Pfisterer, Tim Ströhnisch & Claus Goedde, Kathrin Neubert
am 18. Februar 2010
- **„Titelkalkulation und Deckungsbeitragsrechnung“**
Referent: Stephan Wantzen
am 03. März 2010
- **„Twitter & Social Communities effektiv nutzen“**
Referentin: Melanie Huber
am 25. März 2010
- **„Basiswissen Einkauf“**
Referent: Joachim Merzbach
am 15. April 2010
- **„Prävention von Ladendiebstahl in Buchhandlungen“**
Referent: Andreas Dischereit
am 03. Mai 2010
- **„Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance“**
Referentin: Gaby Marx
am 26. Mai 2010
- **„Dauerhaft erfolgreiche Unternehmensführung durch Konzentration auf das Wesentliche“**
Referentin: Gaby Marx
am 02. Juni 2010
- **„Abbildungen und Illustrationen – Rechtliche Fallen und deren Vermeidung“**
Referent: Prof. Dr. Peter Lutz
am 15. Juni 2010
- **„Profilbildung als Wettbewerbsvorteil“**
Referentin: Gaby Marx
am 30. Juni 2010



Firmenkundengeschäft

Lokale und regionale Potentiale nutzen

- Termin:** Donnerstag, 14. Januar 2010 von 10.00 bis 17.00 Uhr
- Teilnehmer:** BuchhändlerInnen, die den Geschäftsbereich Firmenkunden („Rechnungsgeschäft“) in ihrem Unternehmen absichern, ausbauen oder aufbauen möchten.
- Seminarziel:** Das Geschäft mit Firmenkunden kann neben dem „normalen“ Ladengeschäft den Umsatz auf Dauer sichern. Es ist allerdings starken Veränderungen unterworfen: Vermehrt treten spezialisierte überregionale Dienstleister als Wettbewerber für lokal aufgestellte Buchhandlungen auf und die Anforderungen von Firmenkunden sind gestiegen. Sie erhalten in diesem Seminar umfangreiche Informationen über die Erwartungen von Firmenkunden an Lieferanten und lernen Software-Werkzeuge (E-Procurement-Systeme) kennen, die bei Ihren Kunden zum Einsatz kommen können. Aktive Vertriebsarbeit ist Grundlage erfolgreichen Firmenkundengeschäfts. An Praxisbeispielen wird die Vertriebsarbeit einer Buchhandlung entwickelt und Schritt für Schritt erläutert. Das Seminar ermöglicht es Ihnen, als moderner Dienstleister gegenüber Ihren Firmenkunden aufzutreten.
- Programm:**
- Das Geschäftsfeld Firmenkunden: Bestandsaufnahme und Perspektiven
 - Beschaffungsprozesse bei Firmenkunden: Aus der Arbeit einer Einkaufsabteilung
 - Verschiedene Typen von Firmenkunden: Wie bedient eine lokale Buchhandlung die Rechtsanwaltskanzlei und das Großunternehmen gleichermaßen gut?
 - Softwarelösungen (E-Procurement-Systeme) für Buchhandlungen: Ein Marktüberblick
 - Aktivitäten zur Kundenbindung und Neukundengewinnung
 - Aktiver Vertrieb (Außendienst) für eine Buchhandlung
- Referent:** Ralf Schiering
ist ausgebildeter Buchhändler. Heute arbeitet er als Berater für Buchhandlungen und Verlage mit Schwerpunkten in den Bereichen Shop-Systeme, Unternehmensprozesse und EDV-Projekte
- Kosten:** 125 EUR (inkl. Imbiss und Getränke)
- Seminarort:** Geschäftsstelle des Börsenverein des Deutschen Buchhandels Landesverbands Niedersachsen-Bremen; Roscherstraße 12; 30161 Hannover



Erfolgsfaktor Marketing

Wie Sie mit kleinem Budget Ihre Leistungen wirkungsvoll kommunizieren

- Termin:** Montag, 18. Januar 2010 von 10.00 bis 17.00 Uhr
- Teilnehmer:** InhaberInnen kleiner und mittlerer Buchhandlungen
- Seminarziel:** Die Kommunikation der Leistungen ist für kleinere Unternehmen noch wichtiger als für große, da sie von Umsatz- und damit Gewinnschwankungen sehr viel schneller existentiell betroffen sein können als große. Ziel des Seminars ist es, sich Klarheit über die eigenen Kernleistungen zu verschaffen und dazu die passenden Marketingstrategien zu definieren. Das Seminar stellt die Kundenanforderungen und die erfolgreiche Umsetzung in Sortiment und Präsentation im Laden in den Mittelpunkt. Sie erfahren außerdem wie Sie auch mit kleinem Budget Ihre Leistungen wirkungsvoll in Szene setzen und auf welchen Wegen Sie Ihre Kunden in hohem Maße erreichen. Betrachtet werden auch die Anforderungen unterschiedlicher Kundengruppen und Vertriebswege (Internet). Ziel ist es, individuelle Bausteine eines klaren und zielgruppengerechten Marketingkonzeptes zu definieren.
- Programm:**
- Ihre Marketingziele?
 - Bausteine Ihres Marketingkonzeptes Stärken-/ Schwächenanalyse aus Kundensicht Leistungskonzept: Welche Leistungen sich für die Kommunikation eignen
 - Marketing am point of sale: Ihr Laden aus Kundensicht Ihr Schaufenster = Leistungsversprechen und Akquisitionsinstrument Wirkungsvolle Ladengestaltung, Präsentationsregeln, Aktionsplanung Wie Sie Erkenntnisse der Warengruppenanalyse für Ihr Marketing verwenden
 - Wege zu Ihrer Zielgruppe Stammkunden: schöpfen Sie ihr Potential aus? Neukunden gewinnen und behalten Firmenkunden: Potentiale verschiedener Gruppen und ihre Anforderungen
 - Kommunikation und Instrumente zur Kundenbindung u.a. Veranstaltungskonzepte für unterschiedliche Zielgruppen Kundenkarten, Mailings, Anzeigen, redaktionelle Beiträge u.a.
 - Vertriebsweg Internet: Potenziale und Grenzen
- Referentin:** Gaby Marx
Unternehmensberaterin im Buchhandel. Seit 1980 im Buchhandel, war sie in Führungspositionen bei Buchhandelsfilialisten und in Barsortimenten tätig.
- Kosten:** 125 EUR (inkl. Imbiss und Getränke)
- Seminarort:** Geschäftsstelle des Börsenverein des Deutschen Buchhandels Landesverbands Niedersachsen-Bremen; Roscherstraße 12; 30161 Hannover



Noch mehr und leichter Umsatz generieren

Warenwirtschaftssysteme für kleine und mittlere Buchhandelsunternehmen

- Termin:** Dienstag, 09. Februar 2010 ab 18.00 Uhr
- Teilnehmer:** Für kleinere und mittlere Unternehmen sowie Buchverkaufsstellen.
- Seminarziel:** Wer kennt das nicht: Zuviel Ware, möglicherweise zu viele alte Ware. Aber das Wissen darum ist ungenau, schon, weil man eigentlich zu selten oder immer zu wenig Zeit hat, sich mit dem Warenlager auseinanderzusetzen. Dabei bleibt dann oft nur Zeit für ungefähre Zahlen.
Abhilfe schafft die „kleine Warenwirtschaft“ in Form von einfachen Systemkassen oder kleinen IT-Systemen, die durchaus preiswert und leicht zu handhaben sind.
Durch dieses Wissen werden neue Kapazitäten frei, die man im Sinne der Umsatzsteigerung einsetzen kann.
- Programm:** Zwei Barsortimente – Libri und KNV - werden am diesem Abend modellhaft ihre Produkte vor Ort vorführen und Fragen zu den Systemen beantworten.

Sie beschreiben, was man mit kleinen Mitteln bereits bewirken kann, damit der Weg für andere Kapazitäten im Laden frei wird
- Referenten:** Bertram Pfister, Tim Ströhnisch (Libri)
Claus Goedde, Kathrin Neubert (KNV)
- Kosten:** **EINTRITT FREI**
- Seminarort:** Hotel Loccumer Hof, Kurt-Schumacher-Straße 14-16,
30159 Hannover



Neue Zielgruppen, neue Erlöspotentiale

Internet, Mobile Web & Co. machen es möglich

- Termin:** **Mittwoch, 17. Februar 2010 von 10.00 bis 17.00 Uhr**
- Teilnehmer:** Pressesprecher/innen, Pressemitarbeiter/innen, Marketingmitarbeiter/innen aus Verlagen und Buchhandel
- Seminarziel:** In diesem Seminar werden zahlreiche innovative Instrumente der Kommunikation im Internet und mobilen Web vorgestellt. Neben neuen Anwendungen und Tools wird es um den konkreten Einsatz und Nutzen für die PR und das Marketing von Verlagen und Buchhandel gehen. Das Seminar verläuft praxisnah mit zahlreichen Übungen, um gemeinsam gezielte Maßnahmen zu entwickeln. Dabei gibt es viele Tipps zur Umsetzung und zur erfolgreichen Begleitung der Projekte. Einen weiteren Schwerpunkt des Seminars bildet das Thema mobile Content. Die Teilnehmer lernen, wie sie Handys, PDA's & Co. zur Kundengewinnung und -bindung nutzen können. Neben den anfallenden Kosten wird intensiv über Möglichkeiten zur Erfolgsmessung und die diversen Controlling Tools gesprochen. Die Teilnehmer erfahren, wie Verlage das sogenannte Web 2.0 bereits aktiv nutzen und auf Wunsch können eigene Projekte oder geplante Maßnahmen vorgestellt und im Rahmen des Seminars optimiert werden.
- Programm:**
- Ziele der Online-Kommunikation
 - Weblogs, RSS, Audio-Podcast, Videos, soziale Netzwerke
 - Ideen für Verlage und Buchhandel
 - Vorteile und Chancen
 - Grundlagen der mobilen Kommunikation
 - Erlösquellen und Kosten
 - Monitoring und Erfolgsmessung
- Referentin:** Melanie Huber
Kilroy P, Web Communication, Kronberg
- Kosten:** **125 EUR** (inkl. Imbiss und Getränke)
- Seminarort:** Geschäftsstelle des Börsenverein des Deutschen Buchhandels
Landesverbands Niedersachsen-Bremen; Roscherstraße 12; 30161 Hannover



Noch mehr und leichter Umsatz generieren

Warenwirtschaftssysteme für kleine und mittlere Buchhandelsunternehmen

- Termin:** Donnerstag, 18. Februar 2010 ab 18.00 Uhr
- Teilnehmer:** Für kleinere und mittlere Unternehmen sowie Buchverkaufsstellen.
- Seminarziel:** Wer kennt das nicht: Zuviel Ware, möglicherweise zu viele alte Ware. Aber das Wissen darum ist ungenau, schon, weil man eigentlich zu selten oder immer zu wenig Zeit hat, sich mit dem Warenlager auseinanderzusetzen. Dabei bleibt dann oft nur Zeit für ungefähre Zahlen.
Abhilfe schafft die „kleine Warenwirtschaft“ in Form von einfachen Systemkassen oder kleinen IT-Systemen, die durchaus preiswert und leicht zu handhaben sind.
Durch dieses Wissen werden neue Kapazitäten frei, die man im Sinne der Umsatzsteigerung einsetzen kann.
- Programm:** Zwei Barsortimente – Libri und KNV - werden am diesem Abend modellhaft ihre Produkte vor Ort vorführen und Fragen zu den Systemen beantworten.

Sie beschreiben, was man mit kleinen Mitteln bereits bewirken kann, damit der Weg für andere Kapazitäten im Laden frei wird
- Referenten:** Bertram Pfister, Tim Ströhnisch (Libri)
Claus Goedde, Kathrin Neubert (KNV)
- Kosten:** **EINTRITT FREI**
- Seminarort:** Balladins Superior Hotel Bremen, August-Bebel-Allee 4,
28329 Bremen



Titelkalkulation und Deckungsbeitragsrechnung

- Termin:** **Mittwoch, 03. März 2010 von 10.00 bis 17.00 Uhr**
- Teilnehmer:** Führungskräfte und MitarbeiterInnen aus Verlagen, die Kalkulationen für Programmentscheidungen oder zu Controlling- zwecken benötigen, QuereinsteigerInnen aus fachfremden Bereichen
- Seminarziel:** In den meisten Verlagen werden heute Titelkalkulationen mit Hilfe der Deckungsbeitragsrechnung durchgeführt. Das Seminar zeigt nicht nur die vielfältigen Darstellungsmöglichkeiten des Kalkulationsverfahrens sondern analysiert auch seine Voraussetzungen, ohne die es nicht sinnvoll eingesetzt werden kann. Im Mittelpunkt stehen viele praktische Übungen und die intensive Auseinandersetzung mit den einzelnen Kostenarten, die branchentypisch in das Planungsinstrument einfließen.
- Programm:**
- Die Grundlagen: Fachbegriffe, woher sie kommen und was sie bedeuten
 - Einzel- und Gemeinkosten
 - Fixe und variable Kosten
 - Kostenträger und Kostenstellen
 - Die Deckungsbeitragsrechnung: wie Sie sinnvoll planen
 - Aufbau und Struktur
 - Die wichtigsten Kostenarten
 - Deckungsbeitragsstufen und –spannen
 - Von der Titelplanung zur Programmplanung
 - Beispiele und Übungen: so viele Möglichkeiten und alles doch ganz einfach
 - Kalkulationsbeispiele zum Rechnen
 - Tabellen aus der Praxis zur Analyse
 - Worauf es wirklich ankommt: Transparenz und Entscheidungshilfe
- Referent:** Stephan Wantzen
ist Verlagsberater, Trainer, Dozent und Autor diverser Fachbeiträge, insbesondere: „Betriebswirtschaft für Verlagspraktiker. Jahresabschluss, Kalkulation, Erfolgssteuerung“ (Bramann), Frankfurt, 2002
- Kosten:** **125 EUR** (inkl. Imbiss und Getränke)
- Seminarort:** Geschäftsstelle des Börsenverein des Deutschen Buchhandels
Landesverbands Niedersachsen-Bremen; Roscherstraße 12; 30161 Hannover



Twitter & Social Communities effektiv nutzen

Neue Wege zur Kundenbindung

- Termin:** Donnerstag, 25. März 2010 von 10.00 bis 17.00 Uhr
- Teilnehmer:** PressesprecherInnen, PressemitarbeiterInnen, MarketingmitarbeiterInnen aus Verlagen und Buchhandel
- Seminarziel:** In Echtzeit Kurzmitteilungen über das Web versenden, über Facebook, StudiVZ oder Wer kennt wen neue Zielgruppen ansprechen – die Möglichkeiten, sich im Internet zu präsentieren, sind vielseitig. Wer heute PR betreibt, ist im Dauereinsatz. Und dies bedeutet: Kommunikation auf allen Kanälen, vor allem im Internet. Instrumente und Dienste wie Social Communities und Twitter machen es möglich, mit den angestrebten Zielgruppen in Kontakt zu treten, rund um die Uhr, 365 Tage im Jahr. In diesem Seminar werden zahlreiche innovative Instrumente der Kommunikation vorgestellt. Im Mittelpunkt steht der konkrete Einsatz und Nutzen für die PR und das Marketing von Verlagen und Buchhandel. Das Seminar verläuft praxisnah mit zahlreichen Übungen, um gemeinsam gezielt Maßnahmen zu entwickeln. Dabei erhalten Sie viele Tipps zur Umsetzung und zur erfolgreichen Begleitung der Projekte.
- Programm:**
- Nutzen der Online-Kommunikation
 - Beispiele aus den Bereichen Verlag und Buchhandel
 - Twitter
 - StudiVZ, MeinVZ
 - Facebook
 - Xing
 - Wer kennt wen
 - Weitere Netzwerke
 - Ideen für Verlage und Buchhandel
 - Monitoring und Erfolgsmessung
 - Kosten
- Referentin:** Melanie Huber
Kilroy P, Web Communication, Kronberg
- Kosten:** 125 EUR (inkl. Imbiss und Getränke)
- Seminarort:** Geschäftsstelle des Börsenverein des Deutschen Buchhandels
Landesverbands Niedersachsen-Bremen; Roscherstraße 12; 30161 Hannover



Basiswissen Einkauf

Einkauf und Lagerhaltung optimieren

- Termin:** Donnerstag, 15. April 2010 von 10.00 bis 17.00 Uhr
- Teilnehmer:** Inhaber/innen kleinerer und mittlerer Buchhandlungen, Sortimentler, führende Mitarbeiter
- Seminarziel:** Unternehmerische Entscheidungen sind auf der Grundlage betrieblicher Kennzahlen zu treffen. Das gilt insbesondere für den größten „Kostenfaktor“ im Unternehmen: den Einkauf. Das Seminar vermittelt anhand von Originalunterlagen einen Überblick, um die „richtigen“ betriebswirtschaftlichen Entscheidungen zum Thema Wareneinkauf Sortimentsstruktur, Verlags- oder Barsortimentseinkauf etc. treffen zu können. Darüber hinaus erläutern Checklisten (Excel-Sheets) Lagerdrehzahlen und Lagerabbauvorschläge, Umsatzeleistungen pro Regalmeter, Warenlagerrentabilitätskennziffern usw. – auch ohne ein geschlossenes Warenwirtschaftssystem - und das Seminar bietet Hilfen für Einkaufs-Budgetierungen.
- Programm:**
- Betriebswirtschaftliche Auswertungen
 - hier (Wareneinkaufsbezogen):
 - Kosten- und Rentabilitätskennzahlen
 - Leistungskennzahlen
 - Lagerdrehzahlen und Lagerabbau
 - Budgetierung
 - Warenlagerrentabilitätskennziffern
 - Umsatz-/Regalmeterleistung
 - Problem Inventur
- Bitte Taschenrechner mitbringen
- Referent:** Joachim Merzbach
Merzbach CONSULTING, Harsum
- Kosten:** 125 EUR (inkl. Imbiss und Getränke)
- Seminarort:** Geschäftsstelle des Börsenverein des Deutschen Buchhandels
Landesverbands Niedersachsen-Bremen; Roscherstraße 12; 30161 Hannover



Prävention von Ladendiebstahl in Buchhandlungen

- Termin:** Montag, 03. Mai 2010 von 10.00 bis 17.00 Uhr
- Teilnehmer:** Führungskräfte und MitarbeiterInnen aus Buchhandlungen.
- Seminarziel:** Im Seminar erhalten Sie viele praktikable Informationen und Hinweise, wie Sie Diebstählen vorbeugen, Diebe erkennen und wie Sie sich bei ihrer Überführung verhalten sollten. Der Zusammenhang zwischen Kundenorientierung, Umsatzsteigerung und Diebstahlverhinderung wird ebenso erklärt wie die rechtliche Situation. Aus den Ergebnissen von mehreren tausend durchgeführten „Klautests“ in allen Einzelhandelsbranchen leitet der Experte Andreas Dischereit konkrete Maßnahmen ab und gibt verhaltenspsychologische Empfehlungen mit Tipps zur schnellen Umsetzung.
- Programm:**
- aktuelle Zahlen und Fakten zum Thema „Ladendiebstahl“
 - Wer stiehlt? Warum wird gestohlen? Wann wird gestohlen?
 - Wie wird gestohlen? (Methoden, Tricks und Verhaltensweisen von Ladendieben kennen und erkennen)
 - Vorbeugung: Welche Maßnahmen sinnvoll sind, um Ladendiebstähle zu verhindern
 - Elektronische Artikelsicherung (EAS)
 - Besprechung von Fallbeispielen aus der Praxis
 - Erwischt! Was nun? Die rechtliche Situation und das richtige Verhalten im Umgang mit ertappten Ladendieben
- Referent:** Andreas Dischereit
Selbstständiger Unternehmensberater
- Kosten:** 125 EUR (inkl. Imbiss und Getränke)
- Seminarort:** Geschäftsstelle des Börsenverein des Deutschen Buchhandels
Landesverbands Niedersachsen-Bremen; Roscherstraße 12; 30161 Hannover

Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance

Ambiente und Präsentation entscheiden über Ihren Erfolg

- Termin:** **Mittwoch, 26. Mai 2010 von 10.00 bis 17.00 Uhr**
- Teilnehmer:** Inhaber kleinerer und mittlerer Buchhandlungen, 1. Sortimentler, führende Mitarbeiter
- Seminarziel:** In kleinen Buchhandlungen fehlen die Mittel, den Laden alle paar Jahre nach den Regeln modernen Ladenbaus neu zu gestalten. Oftmals lassen sich aber schon mit wenigen Maßnahmen, etwas Farbe und einigen atmosphärischen Elementen eine große Wirkung erzielen. „Haben Sie umgebaut/vergrößert?“ etc. ist danach häufig die Reaktion der Kunden. Ziel ist es aufzuzeigen wie gerade in kleinen Buchhandlungen mit einfachen Mitteln ein verblüffender früher-jetzt-Eindruck hergestellt werden kann, der zu begeisterten Kunden mit entsprechenden Umsatzsteigerungen führt.
- Programm:**
- Der entscheidende äußere Eindruck: Ihr Schaufenster und der Blick in den Laden
 - Visitenkarte und letzter Eindruck des Ladens: der Eingangs- und Kassenbereich
 - Wirkungsvolle Ladengestaltung:
 - Was Sie tun und was Sie vermeiden sollten
 - Präsentationsregeln für Tische und Regale
 - Aktionsplanung als wirkungsvolles Instrument zur Begeisterung Ihrer Stammkunden
 - Mehr Rendite durch richtige Präsentation:
 - Warengruppen und Produkte mit hoher Rentabilität stärken und ausbauen
 - Warengruppen- Potenziale und Trends nutzen
 - Atmosphärische Elemente und buchfremde Produkte als Blickfang
 - Unternehmer und Mitarbeiter als wesentlicher Bestandteil des Ambiente
 - Die Kommunikation Ihres Ambiente findet nicht nur im Laden statt: Auftritt im Internet, Veranstaltungen
- Referentin:** Gaby Marx
Unternehmensberaterin im Buchhandel. Seit 1980 im Buchhandel, war sie in Führungspositionen bei Buchhandelsfilialisten und in Barsortimenten tätig.
- Kosten:** **125 EUR** (inkl. Imbiss und Getränke)
- Seminarort:** Geschäftsstelle des Börsenverein des Deutschen Buchhandels
Landesverbands Niedersachsen-Bremen; Roscherstraße 12; 30161 Hannover



Dauerhaft erfolgreiche Unternehmensführung durch Konzentration auf das Wesentliche

- Termin:** Mittwoch, 02. Juni 2010 von 10.00 bis 17.00 Uhr
- Teilnehmer:** InhaberInnen kleiner und mittlerer Buchhandlungen
- Seminarziel:** Sie sind Unternehmer im Buchhandel und wollen das Beste aus Ihrem Unternehmen machen.
Sie stellen dabei öfter fest, dass Ihnen Ihr Tagesgeschäft kaum Zeit läßt für die Entwicklung der wirklich wichtigen Dinge. Trotz Ihres hohen persönlichen Einsatzes entspricht Ihr Ergebnis nicht Ihren Erwartungen. Nehmen Sie sich einen Tag Zeit Ihr Unternehmen in seinen wesentlichen Komponenten von außen zu betrachten. Welches sind die wirklich wichtigen Faktoren, die Ihnen den Erfolg bringen?
Ziel des Seminars ist es, die Schwachstellen in Ihrem Unternehmen aufzudecken und durch Veränderungen und Nutzung von Potenzialen den betriebswirtschaftlichen Erfolg auszubauen. Dabei werden die Erfolgsfaktoren knapp und pragmatisch auf den Punkt gebracht.
- Programm:**
- Betriebsergebnisse und Renditekiller
 - Unternehmens- Check: wo besteht Handlungsbedarf? Wo liegen ungenutzte Potentiale?
 - Unternehmensführung: Leistungserwartungen der Kunden versus Rentabilität Unternehmensleitbild/ Identität: wer sind Sie/ Ihr Unternehmen? Für wen wollen Sie was tun?
Unternehmensziele und Strategien zur Umsetzung
 - Sortimentskonzept: Sortimentskonzept zwischen eigenen Vorstellungen und Kundenerwartungen Sortimentsrentabilität unterschiedlicher Warengruppen
 - Marketing: Welche Werbemöglichkeiten für Sie sinnvoll sind
 - Einkauf: Aufwandreduzierung durch konsequente Planung und systematische Organisation der Bezugswege
 - Mitarbeiterführung mit umsatz-/ ertragsbezogenen Zielen
 - Liquiditätsfallen und wie Sie dagegen ansteuern u.a. Ohne Planung geht es nicht Liquiditätsfalle Lagerhaltung
- Referentin:** Gaby Marx
Unternehmensberaterin im Buchhandel. Seit 1980 im Buchhandel, war sie in Führungspositionen bei Buchhandelsfilialisten und in Barsortimenten tätig.
- Kosten:** 125 EUR (inkl. Imbiss und Getränke)
- Seminarort:** Geschäftsstelle des Börsenverein des Deutschen Buchhandels Landesverbands Niedersachsen-Bremen; Roscherstraße 12; 30161 Hannover



Abbildungen und Illustrationen

Rechtliche Fallen und deren Vermeidung

- Termin:** Dienstag, 15. Juni 2010 von 10.00 bis 17.00 Uhr
- Teilnehmer:** Mitarbeiter/innen aus Verlagen, die mit der Bildbeschaffung befasst sind
- Seminarziel:** Im Seminar werden Rechtsfragen, die sich speziell auf Abbildungen und Illustrationen beziehen, systematisch dargestellt und erörtert. Hierzu gehören die Rechte der Urheber und Fotografen sowie der abgebildeten Personen, der Eigentümer von Originalen und der Umgang mit Bildagenturen und der VG Bild Kunst. Zusätzlich erhalten Sie Hinweise zur Vertragsgestaltung. Nach dem Seminar können Sie die wichtigsten rechtlichen Probleme und Fallen erkennen und lösen. Im Seminar haben Sie die Gelegenheit, auch Ihre individuellen Fragen mit dem Referenten und den anderen Teilnehmer/innen zu erörtern.
- Programm:**
- Urheberrecht und Leistungsschutzrechte an Fotos und Illustrationen
 - Schranken der Rechte, insbesondere Bildzitat
 - Recht am eigenen Bild (Personen der Zeitgeschichte, Versammlungen u.a. Rechtsfragen)
 - Rechte der Eigentümer
 - Folgen der Rechtsverletzung
 - Umgang mit Bildagenturen und deren AGBs
 - Umgang mit der VG Bild Kunst
 - Verträge mit Fotografen und Illustratoren
 - Modellschein
- Referent:** Prof. Dr. Peter Lutz
Fachanwalt für Urheber- und Medienrecht; Lehrbeauftragter an der Universität Nürnberg-Erlangen; Justitiar des Landesverbandes Bayern
- Kosten:** 125 EUR (inkl. Imbiss und Getränke)
- Seminarort:** Geschäftsstelle des Börsenverein des Deutschen Buchhandels
Landesverbands Niedersachsen-Bremen; Roscherstraße 12; 30161 Hannover



Profilbildung als Wettbewerbsvorteil

Bausteine erfolgreicher Unternehmensprofile

- Termin:** **Mittwoch, 30. Juni 2010 von 10.00 bis 17.00 Uhr**
- Teilnehmer:** Inhaber kleinerer und mittlerer Buchhandlungen, 1. Sortimentler, führende Mitarbeiter
- Seminarziel:** Ziel des Seminars ist es, im weiter zunehmenden Wettbewerb ein Bewusstsein für die Notwendigkeit eines ausgeprägten Firmenprofils zu entwickeln. Im Seminar stehen die Bausteine Ihres Leistungskonzeptes im Mittelpunkt. Beispielhaft wird ein Sortimentsprofil mit Schritten zur Umsetzung entwickelt. Dabei wird die unterschiedliche Rentabilität der Warengruppen ebenso berücksichtigt wie die Anforderungen, die Kunden an das Sortiment einer Buchhandlung stellen. Ein Ausflug in die renditestarken hochwertigen „Nonbooks“ und Ergänzungssortimente zur Themeninszenierung rundet das Thema ab.
- Programm:**
- Leistungen auf den Punkt gebracht: An welchen Leistungen Sie gemessen werden: Standards im Buchhandel. An welchen Stellen Sie sich vom Wettbewerb abheben können.
 - Chance Sortiment: Standardsortimente mit hoher Rentabilität
Wie Sie auf begrenzter Fläche innerhalb eines allgemeinen Sortiments eine klare Kernkompetenz aufbauen können und kommunizieren
 - Chance Service: nicht der große Auftritt ist entscheidend. Gewinnen Sie Sympathien über kleine, aber entscheidende Details im Alltagsgeschäft
 - Chance Ambiente: Grundregeln für eine gelungene Ladengestaltung
 - Wie Sie mit Nonbooks und Ergänzungssortimenten Zusatzumsatz generieren
- Referentin:** Gaby Marx
Unternehmensberaterin im Buchhandel. Seit 1980 im Buchhandel, war sie in Führungspositionen bei Buchhandelsfilialisten und in Barsortimenten tätig.
- Kosten:** **125 EUR** (inkl. Imbiss und Getränke)
- Seminarort:** Geschäftsstelle des Börsenverein des Deutschen Buchhandels
Landesverbands Niedersachsen-Bremen; Roscherstraße 12; 30161 Hannover

Landesverband
Niedersachsen-Bremen e.V.
Börsenverein des
Deutschen Buchhandels



ANMELDUNG – Rückfax an: 0511 - 336529-29

Wir melden uns an:

- „Firmenkundengeschäft – Lokale und regionale Potentiale nutzen“
am 14. Januar 2010 (10.00 – 17.00 Uhr); Börsenverein Landesverband in Hannover
Referent: Ralf Schiering
Kosten: 125,- Euro pro Teilnehmer
- „Erfolgsfaktor Marketing“
am 18. Januar 2010 (10.00 – 17.00 Uhr); Börsenverein Landesverband in Hannover
Referentin: Gaby Marx
Kosten: 125,- Euro pro Teilnehmer
- „Noch mehr und leichter Umsatz generieren - Warenwirtschaftssysteme“ in Hannover
am 09. Februar 2010 (ab 18.00 Uhr); Hotel Loccumer Hof in Hannover
Referenten: Bertram Pfisterer, Tim Ströhnisch & Claus Goedde, Kathrin Neubert
Kosten: Eintritt frei
- „Neue Zielgruppen, neue Erlöspotentiale“
am 17. Februar 2010 (10.00 – 17.00 Uhr); Börsenverein Landesverband in Hannover
Referentin: Melanie Huber
Kosten: 125,- Euro pro Teilnehmer
- „Noch mehr und leichter Umsatz generieren - Warenwirtschaftssysteme“ in Bremen
am 18. Februar 2010 (ab 18.00 Uhr); Balladins Superior Hotel in Bremen
Referenten: Bertram Pfisterer, Tim Ströhnisch & Claus Goedde, Kathrin Neubert
Kosten: Eintritt frei
- „Titelkalkulation und Deckungsbeitragsrechnung“
am 03. März 2010 (10.00 – 17.00 Uhr); Börsenverein Landesverband in Hannover
Referent: Stephan Wantzen
Kosten: 125,- Euro pro Teilnehmer

Teilnehmer:

Anzahl der Teilnehmer: _____

Landesverband
Niedersachsen-Bremen e.V.
Börsenverein des
Deutschen Buchhandels



ANMELDUNG – Rückfax an: 0511 - 336529-29

Wir melden uns an:

- „Twitter & Social Communities effektiv nutzen“
am 25. März 2010 (10.00 – 17.00 Uhr); Börsenverein Landesverband in Hannover
Referentin: Melanie Huber
Kosten: 125,- Euro pro Teilnehmer
- „Basiswissen Einkauf“
am 15. April 2010 (10.00 – 17.00 Uhr); Börsenverein Landesverband in Hannover
Referent: Joachim Merzbach
Kosten: 125,- Euro pro Teilnehmer
- „Prävention von Ladendiebstahl in Buchhandlungen“
am 03. Mai 2010 (10.00 – 17.00 Uhr); Börsenverein Landesverband in Hannover
Referent: Andreas Dischereit
Kosten: 125,- Euro pro Teilnehmer
- „Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance“
am 26. Mai 2010 (10.00 – 17.00 Uhr); Börsenverein Landesverband in Hannover
Referentin: Gaby Marx
Kosten: 125,- Euro pro Teilnehmer
- „Dauerhaft erfolgreiche Unternehmensführung durch Konzentration auf das Wesentliche“
am 02. Juni 2010 (10.00 – 17.00 Uhr); Börsenverein Landesverband in Hannover
Referentin: Gaby Marx
Kosten: 125,- Euro pro Teilnehmer
- „Abbildungen und Illustrationen – Rechtliche Fallen und deren Vermeidung“
am 15. Juni 2010 (10.00 – 17.00 Uhr); Börsenverein Landesverband in Hannover
Referent: Prof. Dr. Peter Lutz
Kosten: 125,- Euro pro Teilnehmer
- „Profilbildung als Wettbewerbsvorteil“
am 30. Juni 2010 (10.00 – 17.00 Uhr); Börsenverein Landesverband in Hannover
Referentin: Gaby Marx
Kosten: 125,- Euro pro Teilnehmer

Teilnehmer:

Anzahl der Teilnehmer: _____