

Weiterbildung: 25 Workshops, 500 Teilnehmer – bpv, Berlin, zieht Bilanz

25 Workshops mit insgesamt 500 Teilnehmern zählte der Berliner Presse Vertrieb (bpv) nach den ersten zwei Projektjahren seiner „Info-Workshop-Reihe“. Unter dem Motto „Mit Wissen gemeinsam zum Erfolg“ veranstaltet der West-Berliner Grossist seit November 2006 Seminare für Pressehändler. „Nur indem wir uns immer wieder gegenseitig mit neuem Wissen und Erfahrungswerten bereichern, stärken wir uns gemeinsam für die wachsenden Marktanforderungen“, erklärt Christoph Nielsen, Geschäftsführer des Berliner Presse Vertriebs das Motto der Workshop-Reihe.

In den zumeist monatlich stattfindenden Workshops vermitteln wechselnde Referenten Wissen aus den Bereichen Pressehandling/-vertrieb, aktiver Presseverkauf und betriebswirtschaftliche Unternehmensberatung.

Im Durchschnitt verzeichnete der Berliner Grossist 30 Teilnehmer je Workshop. „Bei uns erhalten die Händler die Möglichkeit, ihren Wissensschatz sowohl durch die Beiträge unserer Referenten als auch durch den Erfahrungsaustausch mit ihren Einzelhändlertagekollegen zu erweitern“, sagt Katja Winkelmann, Assistentin der Geschäftsleitung und Projektverantwortliche.

In verschiedenen Seminaren konnten sich die Einzelhändler unter anderem darüber informieren, wie Kommissionierung und Remissionsverarbeitung beim Grossisten vonstatten geht. Die Seminarteilnehmer widmeten sich zusammen mit Verlagsvertretern (u. a. DER SPIEGEL, Bauer Verlagsgruppe, THE ECONOMIST, Delius Klasing und Martin Kelter Verlag) verschiedenen Segmenten des Pressemarktes oder ließen sich von Fachleuten in Steuer- und Rechtsfragen beraten. Zudem standen Handelsthemen wie Diebstahlprävention oder Kundenorientierung in den vergangenen zwei Jahren auf dem Programm.

Zusätzlich veranstaltet der bpv spezielle Presseverkaufsschulungen für Geschäftsarten wie den Lebensmittel-einzelhandel, den Bahnhofsbuchhandel oder den filialisierten Tabakhandel, um

auch auf die speziellen Bedürfnisse einzelner Kundengruppen eingehen zu können. Silke Birko und Jutta Stolz, Mitarbeiterinnen der Wolsdorff Tobacco GmbH, loben: „Seit unserer Presse-Schulung beim bpv besuchen wir regelmäßig die monatlichen EH-Veranstal-

Vertrieb konnte ich vor allem aus den Diskussionsrunden zwischen Verlagen, Grosso und Einzelhändlern ein größeres Feingefühl für die tägliche Titeldisposition entwickeln“, berichtet Christine Gewiese. Einen anderen Aspekt schildert Sabine Krome, Leitung Kundendienst beim bpv: „Bei den Info-Veranstaltungen können wir mit unseren Händlern auch regelmäßig von Auge zu Auge sprechen. Durch den persönlichen Kontakt erhält man ein viel besseres Bewusstsein für die Fragestellungen und Probleme der Händler und kann folglich individueller darauf eingehen. Das stärkt die Beziehung zu unseren Kunden ungemein.“

„Nach 25 Info-Workshops kann ich eine außerordentlich erfolgreiche Bilanz für unser Projekt ziehen“, so Christoph Nielsen. „Ich bin stolz, mit welcher Empathie unsere Projektgruppe rund um Katja Winkelmann die Info-Workshop-Reihe auf die Beine gestellt hat und kontinuierlich weiter entwickelt“, lobt der Geschäftsführer. Im nächsten Jahr soll die Info-Workshop-Reihe fortgeführt werden. (if)



Christoph Nielsen



Katja Winkelmann

tungen. Nach jedem Workshop kommen wir mit neuen Anregungen in unsere Filialen zurück und setzen vor allem Maßnahmen zur Verkaufsförderung und Präsentationsoptimierung direkt um.“

Von den regelmäßigen Info-Workshops profitieren auch die Grosso-Mitarbeiter des bpv: „Als Objektleiterin im



Einzelhändler informieren sich über das Thema „Kommissionierung beim Grossisten“: Eines von 25 Seminaren, das der Berliner Presse Vertrieb in den vergangenen zwei Jahren veranstaltet hat