

Transfer hebt Themen auf die Plattform

HANDEL Buchhandlung Transfer eröffnet in Dortmund-Hörde

Konzept fürs Nebenzentrum

Gegen den Trend der Geschäftsaufgaben von Standortbuchhandlungen hat jetzt eine Stadtteilbuchhandlung in Dortmund-Hörde ihre Pforten geöffnet. Hörde ist das größte Nebenzentrum der Stadt, das durch die Umwandlung eines Stahlwerkstandorts in eine Seelandschaft aufgewertet wird. Gründerin **Birgit Lange-Grieving** hat sich bei ihrem Konzept nicht nur auf ihre 20-jährige Branchenerfahrung beim Essener **Beleke Verlag** verlassen, sondern u.a. Wirtschaftsförderung, **Arbeitsagentur** und Beraterin **Dorothea Redeker** eingebunden:

■ **Sortiment:** Auf 180 qm Verkaufsfläche präsentiert die Buchhandlung **Transfer** Belletristik, Krimis, Sachbücher, Kinder- und Jugendbücher, Comic und Manga, aber auch Architektur, Design und Kunst: „Wir möchten alle Bevölkerungsschichten mit literarischem Anspruch von bis ansprechen.“

■ **Veranstaltungen:** Workshops, Lesungen und Leseclub-Treffen werden im Veranstaltungsraum (50 qm) geboten. Für angemeldete Kunden öffnet die Buchhandlung auch nach Ladenschluss.

■ **Vernetzung:** Lange-Grieving kooperiert mit benachbarten Einzelhändlern, um Kunden einen breiteren Service zu bieten.



Transparenz für das Team

Zum Team gehören neben Inhaberin **Birgit Lange-Grieving** (Mitte) die Buchhändlerinnen **Kerstin Buchner** (r.) und **Ursula Schlüter**

„Die Einkaufsgewohnheiten haben sich so verändert, dass es Sinn macht, eine Buchhandlung auch als Plattform zu betreiben“, bringt **Jochen Grieving** das Besondere der **Buchhandlung Transfer** in Dortmund-Hörde auf den Punkt. Vor einem Jahr haben er und seine Frau **Birgit Lange-Grieving** ohne vorherige Buchhandluserfahrung, aber mit Unterstützung von Beraterin **Dorothea Redeker** auf 180 qm in zentraler Lage ihr Geschäft eröffnet. Zum Konzept gehört seither nicht nur ein ausgewähltes Sortiment, dessen hochgesteckter Anspruch

sich bis in den Nonbook-Bereich erstreckt, sondern ein vielfältiges Veranstaltungsprogramm, für das eigene Räumlichkeiten geschaffen wurden. Neben der Vernetzung mit Vereinen oder der Universität schafft Transfer es dank hochkarätiger Lesungen und Vorträge, regelmäßig in den Medien aufzuscheinen.

Das Engagement zahlt sich aus: „Wir sind selbst überrascht, wie schnell wir es geschafft haben, uns als Stadtteilbuchhandlung zu profilieren und darüber hinaus Spuren ins Umland zu legen“, freut sich Grieving. Abgeworben habe man die Kunden von **Amazon**, aber auch von den Filialisten. Dass für viele der direkte Kontakt zähle, sehe man auch daran, dass Webshop-Bestellungen zu 90% im Laden abgeholt würden.

Die Finanzierung ist derzeit auf drei Jahre angelegt: „Das werden wir einhalten“, ist Grieving überzeugt, der mit seiner Frau drei Vollzeitmitarbeiter und eine Halbtagskraft beschäftigt. Viele Ideen sind noch in der Entwicklung, so Workshops zu Fachbuchthemen für Jugendliche und junge Erwachsene oder Veranstaltungen im E-Book-Bereich, in dem man ebenfalls als „Kompetenzpartner“ wahrgenommen werden möchte.