

Im Internet am Puls der Zeit

Die Buchhandlung Rote Zora in Merzig belegt den Spitzenplatz bei den saarländischen Website-Awards. Mitinhaberin Ingrid Röder setzt parallel zum Ladengeschäft auf eine emotionale, persönliche Ansprache.



Ingrid Röder

hat die Buchhandlung Rote Zora 1992 mit Gertrud Selzer gegründet. Im Ladengeschäft wird ein allgemeines Sortiment angeboten, zusätzlich beliefert Rote Zora Firmenkunden mit Fachliteratur. Den individualisierten Online-Auftritt www.rotezora.de gibt es seit Frühjahr 2009.

Wie wichtig ist ein individueller Online-Auftritt für eine kleine, unabhängige Buchhandlung?

Das hängt von der Buchhandlung und ihrer Zielgruppe ab, bei uns in erster Linie Familien und Kinder bzw. Jugendliche, aber auch Firmenkunden, die größtenteils übers Internet ordern. Sicher braucht nicht jede Buchhandlung einen Online-Auftritt. Wir nutzen unsere Website als Erweiterung unserer Geschäftsräume, mit dem Gedanken, auch hier Erlebniseinkäufe mit wechselnden Themenwelten und ständig neuen Anreizen zu ermöglichen. Das ist auch eine Frage der Wahrnehmung: Wie professionell, wie aktiv und wie modern stellt man sich dar? Hierfür ist ein individueller Web-auftritt, der über eine reine Shoplösung hinausgeht, immens wichtig.

Mit welchen Aktionen bringen Sie Traffic auf die Website?

Mit dem Start der Website im vergangenen Jahr haben wir die Aktion „Schenken Sie Saarlands Spitzenpolitikern ein Buch“ veranstaltet, anlässlich der Landtagswahl im Saarland. Man konnte Buchvorschläge für die Spitzenkandidaten Peter Müller, Heiko Maas, Hubert Ulrich, Christoph Hartmann und Oskar Lafontaine abgeben, die im Internet zur Abstimmung eingestellt wurden. Das hat Presseaufmerksamkeit und entsprechend Traffic auf die Seite gebracht. Als wir

im letzten Jahr zur „Buchhandlung des Jahres“ gewählt wurden, haben wir ein Online-Glückwunsch-Gästebuch eingerichtet, das ebenfalls sehr gut besucht wurde. Im Sommer werden wir einen Mal- und Kurzgeschichten-Wettbewerb zum Thema „Mehr Meer“ durchführen, über deren Ergebnisse dann online abgestimmt werden kann.

Und wie machen Sie das Angebot bei den Kunden publik?

Wir weisen in unseren Publikationen, beispielsweise im monatlich erscheinenden Newsletter, auf die Website hin. Im Laden sprechen wir die Kunden darauf an und zeigen auch gern, wie man auf die Seite kommt und wie man dort bestellen kann. Außerdem sind wir in sozialen Web-2.0-Netzwerken wie Xing und einer eigenen Rote-Zora-Gruppe auf www.wer-kennt-wen.de vertreten, wo wir gezielt Neuigkeiten streuen können. Die emotionale, persönliche Ansprache ist uns hier genauso wichtig wie im Kundengespräch in der Buchhandlung.

In welchem Verhältnis stehen Kosten und Nutzen?

Ich finde es schwierig, Kosten gegen Nutzen abzuwägen. Für uns ist es unverzichtbar, die Internetseite zu betreiben und aktuell zu halten. Bei der Umsetzung werden wir von einer Agentur unterstützt.

Die Fragen stellte Nicole Stöcker

REGISTER

Personen

Bammel, Jens 15
Berg, Helmut von 8
Bergmann, Sabine 17
Bezos, Jeff 16
Brantley, Peter 8
Bruck, Christine 17
Colsman, Caroline 17
Dohse, Ludwig 17
Franzen, Anja 17
Gimmler, Andrea 11
Goldstein, Ingrid S. 8
Halff, Carel 9, 11
Hughes, Derek 18
Jaworski, Kerstin 17
Justus, Michael 8
Kahl, Sabine 17
Kley, Peter 17
Knapp, Holger 17
Kralupper, Inge 17
Kunz, Michel 17
Lietzau, Petra 17
Madeja, Gabriele 17

Moewes, Gabriele 11
Moewes, Holger 11
Netze, Stephanie 17
Reimers, Sönke 17
Rosato, Steven 18
Sambeth, Frank 8
Schellenberger, Michael 17
Schmidt, Karsten 13
Schmidt, Wilfried 14
Schmidt-Scheerer, Hei-drun 17
Shariff, Sameer 8
Skipis, Alexander 15
Stratthaus, Bernd 17
Swann, Kate 18
Wallenfels, Dieter 15
Wever, Brigitte 11
Wolf, Kathrin 17
Wolff, Elmar 11
Zimmer, Christine 17

Unternehmen

ABA 18
Amazon 16
Apple 8, 16
BAG 15
Barnes & Noble 18
BEA 18
Borders 18
Börsenverein 15
Branchenparlament 15
Bücherstube am Markt 11
Cornelsen 14
DBH 9
Eason's 18
Fischer 8
Harenberg 14
Heye 14
Houghton Mifflin Harcourt 18
Hughes & Hughes 18
Impelsys 8
IPA 15

Klopotek 8
Knowledge Architectures 8
KV & H Verlag 14
Macmillan 18
Random House 8
Ravensburger 13
Reed Exhibitions 18
SBVV 15
Weingarten 14
Weltbild 9, 11
WH Smith 18

UPDATE

Letzte Woche – buchreport 16/10

- Die MVB geht juristisch gegen ehemalige Geschäftsführer der BAG vor.
- Verkauf des Clubgeschäfts geht weiter: Der portugiesische Club wurde komplett veräußert, der spanische zu 50%.
- Buchgeschäft beschert dem Bahnhofsbuchhandel kleines Umsatzplus.
- Aufbau-Verlag erweitert sein Programm.

Termine

- 29.4. Branchenparlament, Frankfurt/Main
- 30.4.–2.5. AkS-Tagung, Paderborn
- 3.–5.5. AWS-Jahrestagung, Friedrichroda
- 5.5.–6.5. JHV Landesverband NRW, Bonn
- 5.–7.5. Jahrestagung Hauptverband d. Österreichischen Buchhandels, Schladming