

Die Workshops im Einzelnen

Workshop 1: »Der externe Vertrieb – Zukunftsmodell für Verlage?!«

*Andreas Krauß – Vertriebsleiter; Vincent Lampert – Key Account Manager,
VBMV Vereinigte Berliner Medien Vertriebsgesellschaft*

Der unabhängige Vertrieb ist ein Modell mit Zukunft. Immer mehr Verlage vertrauen auf das Know-how und die Manpower externer Vertriebsgesellschaften. Doch was sind die Vorteile, wo bestehen Risiken, und was sind die gravierendsten Unterschiede zu einem eigenen Verlagsvertrieb? Darüber diskutieren und klären Andreas Krauß, Vertriebsleiter der VBMV, und Key Account Manager Vincent Lampert auf.

Workshop 2: »Buch-Apps & interaktive eBooks: So funktioniert die Entwicklung innovativer Produkte im digitalen Buchmarkt«

Andreas von Lepel – CTO / Leitung App-Entwicklung, Verlag Friedrich Oetinger, Hamburg

Apps für iOS und Android sowie animierte eBooks bilden zunehmend eine wichtige Größe im Verlagswesen. Doch wie werden zum Beispiel aus klassischen Bilderbüchern interaktive Erlebnisbücher und was gibt es zu beachten, um Inhalte spannend wie originell aufzubereiten und die Zielgruppen richtig anzusprechen? Andreas von Lepel zeigt anhand von TigerCreate, einem Tool für die Erstellung interaktiver Kinder- und Jugendbücher, welche Chancen sich bei diesen Entwicklungen bieten und was es zu beachten gilt, um langfristig erfolgreich zu sein.

Workshop 3: »Gelungene Auftritte: Marketing- und Vertriebskonzepte für Comics und Graphic Novels«

Sebastian Oehler – Leitung Marketing, Vertrieb und Lizenzen, Reprodukt, Berlin

Ob Mummins oder Kafka, Paris oder Argentinien – die Titel von Reprodukt entführen in alle Ecken der Welt und in die Fantasiewelten der Literatur. Doch wie finden sie den Weg zu ihren Lesern? Welche Ideen helfen ihnen, ihr Publikum mitzureißen? Sebastian Oehler zeigt, welche Besonderheiten der Vertrieb und das Marketing von Graphic Novels bereithalten, und stellt den internationalen Markt der gezeichneten Erzählungen vor.

Workshop 4: »Crowdfunding – eine Alternative für Projekte in der Buch- und Kulturbranche?«

Katja Splichal – Leitung Verlagsbereich Online, Verlag Eugen Ulmer KG, Stuttgart

Crowdfunding zur Finanzierung von Projekten wird auch in der Buch- und Kulturbranche immer öfter genutzt – sogar für ganze Veranstaltungsreihen und Geschäftsmodelle dient es als Initialzündung und Alternative. Und Crowdfunding ist noch mehr: Es ist soziale Marktforschung und Experiment, es schärft den Blick auf Zielgruppen, Märkte und stellt die eigene Idee auf einen unerbittlichen Prüfstand: mitten rein in die Öffentlichkeit. Im Besten Falle ist Crowdfunding Produktentwicklung und Markenbildung und Finanzierungsmöglichkeit in einem. Doch wie setzt man eine Kampagne in Bewegung? Wie strukturiert man ein Projekt und welche Anreize muss man schaffen,

um möglichst viele Interessierte für ein Thema und für eine Investition zu begeistern – und vorher überhaupt erstmal aufzuspüren? Katja Splichal stellt diverse Formen des Crowdfundings und erfolgreiche Kampagnen vor und entwickelt gemeinsam mit euch mögliche Kampagnen. Ideen sind gefragt!

Workshop 5: »Ideenentwicklung mit strategischen Aspekten: für Neugierige, ErfinderInnen und Handelnde, für Existenzgründung und Selbständigkeit«

Denise Sudau – e-ditio (Online-Plattform für internationale Lektoratsdienstleistungen rund ums digitale Publizieren)

Für Gründungen und Projekte jeder Art braucht man immer ein Gefüge aus Ressourcen, Fähigkeiten, Nutzen und Struktur. Zum Durchdenken hilft dabei seit einiger Zeit das Business Model Canvas. Um Anforderungen realistisch einzuschätzen, die Rollen und Beiträge zu definieren und das Ganze auch noch deutlich zu kommunizieren, kann das sortierte Kritzeln, Zeichnen und Posten sehr hilfreich sein. Im Workshop kann jeder ein Canvas-Selfie im Business-Model-Stil entwickeln: zur Analyse von aktuellen oder frisch erfundenen Jobs – oder einfach für sich selbst.

Workshop 6: »Persönlichkeit & Potenzial, Kompetenzen & Karriere: Was mach' ich daraus?«

Dr. Kirsten Steffen – Bommersheim Consulting, München

Karriereplanung: Geht das überhaupt? Wie geht es nach der ersten beruflichen Station weiter? Wie finde ich heraus, was ich beruflich will? Wie kann ich schon in der Studienzeit den Berufseinstieg vorbereiten? Eigene Wünsche und fremde Erwartungen: Wie lassen sich die in Einklang bringen? Wie verändert sich der Markt und mit ihm die Stellenprofile? Was muss ich morgen können, um weiterhin erfolgreich zu sein? Ansätze und Antworten auf diese und ähnliche Fragen erarbeiten Teilnehmer und Coach gemeinsam in diesem Workshop. Im Vorfeld können eigene Fragen zu diesem Themenkreis eingebracht werden.

Wir danken unseren Sponsoren:



AUFBAU HAUS
am Moritzplatz

BOMMERSHEIM

Talents

 ullsteinbuchverlage



juni.com

 **aufbau verlag**

Mit freundlicher Unterstützung von:

FluxFM, Reprodukt, Verlag Friedrich Oetinger, Verlag Eugen Ulmer und e-ditio.