

READING PROMOTION TOOLKIT

CHECKLISTE FÜR BUCHHÄNDLER*INNEN

DIESE RISE-CHECKLISTE ZUR LESEFÖRDERUNG FÜR KINDER GEHÖRT:

Diese Checkliste begleitet dich Schritt für Schritt durch verschiedene Aufgaben. Drucke sie aus oder lade sie herunter und hake erledigte Punkte nach und nach ab.

Die Aufgaben sind für unterschiedliche Erfahrungsstufen in der Leseförderung für Kinder konzipiert: Anfänger*innen, Fortgeschrittene und Expert*innen. Wenn du einige dieser Maßnahmen bereits umsetzt, hake sie einfach direkt ab!

Nicht jede Aufgabe passt zu jeder Buchhandlung. Konzentriere dich auf die Ideen, die für deinen Kontext sinnvoll sind, und lasse die aus, die nicht zu dir passen.

Wenn du einzelne Aufgaben vertiefen oder dich von Beispielen anderer Buchhandlungen inspirieren lassen möchtest, findest du weitere Informationen im entsprechenden Kapitel des RISE-Leseförderung Toolkits, insbesondere im Best Practices-Katalog.

RAUM & GEMEINSCHAFT:

ANFÄNGER*INNEN

- ☐ Führe ein vielfältiges Kinderbuchsortiment und präsentiere es gut sichtbar in deinem Schaufenster.
- ☐ Gestalte ein Regal oder eine Ecke als gemütlichen Lesebereich für Familien und Kinder oder als etwas ruhigeren Treffpunkt für Jugendliche.
Präsentiere Bücher mit dem Cover nach vorne und auf Augenhöhe deiner jüngsten Kundschaft.
- ☐ Ergänze mindestens eine besonders bequeme Sitzgelegenheit – zum Beispiel einen Sessel, Sitzsack oder sogar eine Hängematte!
wenig Platz? Bodenkissen eignen sich sehr gut für Gruppen.
- ☐ Lege ein zusätzliches Exemplar eines Kinderbuchs aus, in dem kleine Kinder blättern können, während ihre Begleitperson stöbert.
- ☐ Schreibe kleine handgeschriebene Hinweise deines Teams zu Kinderbüchern und lege sie ins Regal.
Zum Beispiel: „Liebling des Teams“ „Ab 11 Jahren“ „Wenn dir [beliebtes Buch] gefallen hat, lies als Nächstes ...“
- ☐ Bitte jedes Teammitglied, sein Lieblingskinderbuch zu nennen, und sammle die Bücher auf einer Liste.
Hänge die Liste auf, ordne die Bücher den Mitarbeitenden zu und aktualisiere sie regelmäßig, das bietet einen schönen Gesprächseinstieg.
- ☐ Gestalte deine Buchhandlung familienfreundlicher, damit Familien gerne länger bleiben.
Stillfreundliche Bereiche, eine Wickelaufgabe auf der Toilette oder sogar einige Ersatzwindeln zeigen, dass Familien mit Babys und Kleinkindern ausdrücklich willkommen sind.

FORTGESCHRITTEN

- ☐ Hole aktiv Rückmeldungen von Familien ein und verbessere deine Räumlichkeiten auf Grundlage ihres Feedbacks.
- ☐ Richte ein Regal mit kostenlosen Büchern ein, aus dem Kinder Bücher mitnehmen oder tauschen können.
Ein Platz direkt am Eingang signalisiert Kindern und Jugendlichen, dass sie willkommen sind, auch wenn sie sich gerade kein Buch kaufen können.
- ☐ Stelle eine „Überraschungsbox“ zu einem bestimmten Thema, einer Altersgruppe oder Jahreszeit zusammen und biete sie zum Kauf an.

EXPERT*INNEN

Läuft das Angebot gut? Dann überlege die Überraschungsbox einmal im Monat als Abonnement anzubieten

VERANSTALTUNGEN ORGANISIEREN:

ANFÄNGER*INNEN

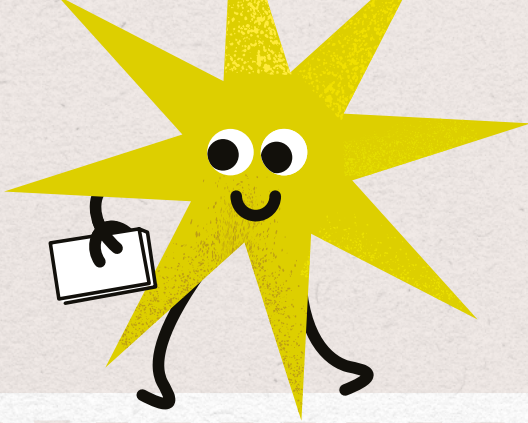
- ☐ Such dir eine Veranstaltungsidee aus dem Katalog aus (z. B. Buchclub, Kreativwerkstatt oder Schaufensterlesung) und lege einen regelmäßigen Termin fest (z. B. jeden ersten Mittwoch im Monat).
Regelmäßigkeit hilft deinen Kundinnen und Kunden zu wissen, was sie erwartet und erleichtert es, neue Gewohnheiten zu entwickeln.
- ☐ Gibt es in deiner Umgebung Kreativworkshops für Kinder? Nimm Kontakt auf und biete an, selbst einen Workshop auszurichten.
- ☐ Starte regelmäßige Vorlesestunden.

FORTGESCHRITTEN

- ☐ Sobald sich ein Rhythmus etabliert hat, lade neue Personen zum Vorlesen ein – zum Beispiel Schauspieler*innen oder Drag-Performer*innen, die Kindern besondere Vorleseerlebnisse bieten.
- ☐ Lade eine (lokale) Kinderbuchautorin oder einen Kinderbuchautor zu einer Lesung, Signierstunde oder Fragerunde ein.

EXPERT*INNEN

- ☐ Plane ein Lesefestival oder eine mehrtägige Veranstaltung mit interaktiven Stationen und Workshops.
Wird das zunächst zu umfangreich? Geh Schritt für Schritt vor, jedes Kapitel des Best-Practice-Katalogs bietet Anregungen für dein Festivalprogramm.
- ☐ Wähle ein Thema, eine Jahreszeit oder eine Altersgruppe als Schwerpunkt.
- ☐ Entscheide dich für ein Format: eintägig oder mehrtägig? In deiner Buchhandlung, als Outreach-Angebot oder an einem größeren Veranstaltungsort?
- ☐ Sammle Ideen für interaktive Elemente und Workshops (oder lass dich von den Beispielen anderer Buchhandlungen in Kapitel 3 inspirieren).
- ☐ Überlege, ob du Kooperationspartner einbinden möchtest (siehe Kapitel 7).



SPIELERISCHE UND INTERAKTIVE ANSÄTZE

ANFÄNGER*INNEN

- ☐ Richte eine „Empfehlungsstation“ ein, an der junge Leser*innen kurze Rezensionen schreiben oder Bilder malen können.
vielleicht darfst du diese sogar ausstellen!
- ☐ Informiere dich über einen internationalen, nationalen, regionalen oder saisonalen Lesetag (z. B. den Welttag des Buches).
gibt es Plakate oder Aktionsmaterialien, die du nutzen kannst? Überlege, welche passenden Aktivitäten du in deiner Buchhandlung anbieten könntest.

FORTGESCHRITTEN

- ☐ Entwickle ein Sticker- oder Stempelsystem für Kinder, die ein Buch ausgelesen haben.
und falls Erwachsene fragen: Ja, Bilderbücher zählen selbstverständlich auch!
- ☐ Organisiere einen Kinderbuchpreis, bei dem Kinder für ihr Lieblingsbuch abstimmen.
Je nach Größe deiner Buchhandlung kann die Jury klein oder sehr groß sein und beispielsweise das Buch des Monats oder des Jahres küren. Präsentiere das Gewinnerbuch anschließend gut sichtbar.

EXPERT*INNEN Suche nach Sponsor*innen und Kooperationspartner*innen, um den Wettbewerb weiter auszubauen.

- ☐ Veranstage einen spielerischen Wettbewerb, etwa im Vorlesen, Schreiben oder täglichen Lesen (z. B. 10 Minuten pro Tag).
Denk daran, vorher einen Preis festzulegen. Zwar geht es vor allem um den Weg und nicht das Ziel, doch deine Gewinner*innen sehen das möglicherweise etwas anders.

EXPERT*INNEN

- ☐ Entwickle daraus ein dauerhaftes Programm gemeinsam mit Schulen oder Jugendorganisationen.
Erstelle Vorlagen, Zeitpläne und Materialien, damit Partner unkompliziert teilnehmen können.

SPIELERISCHE UND INTERAKTIVE ANSÄTZE:

ANFÄNGER*INNEN

- ☐ Lege in deiner Buchhandlung eine Liste aus, über die sich Eltern und andere Bezugspersonen für deinen Newsletter anmelden können.
- ☐ Schau dir auf BookTok, Bookstagram oder BookTube an, welche Bücher bei jungen Menschen gerade im Trend liegen.
Trends ändern sich schnell - ein regelmäßiger Blick lohnt sich.
- ☐ Folge fünf neuen buchbezogenen Social-Media-Accounts zur Inspiration.
Zum Beispiel:
 - Kinderbuchautor*innen
 - Bookfluencer*innen
 - Kinderbuchillustrator*innen
 - auf Kinderbücher spezialisierte Buchhandlungen
 - Verlage für Kinder- und Jugendliteratur

FORTGESCHRITTEN

- ☐ Verschicke einen Newsletter mit altersgerechten Buchempfehlungen.
- ☐ Finde heraus, welche digitalen Plattformen junge Leser*innen in deiner Region tatsächlich nutzen.
- ☐ Richte einen „BookTok-Tisch“ mit aktuellen (von dir ausgewählten) Trendtiteln oder passendem Merchandise ein.
- ☐ Veröffentliche eine Kinderbuchempfehlung auf deinen Social-Media-Kanälen.
Nimm ein kurzes Video auf oder nutze Bildergalerien - wähle das Format, das am besten zu deiner Buchhandlung passt. Vielleicht stehen dir bereits Vorlagen oder Grafiken zur Verfügung.

EXPERT*INNEN

- ☐ Greife aktuelle BookTok-Trends auf, etwa „Bücher, die ich nicht aus der Hand legen konnte“ oder dramatische Lesungen der ersten Buchzeilen.



LERNEN, KOOPERATIONEN & SPONSORING:

ANFÄNGER*INNEN

- ☐ Nimm Kontakt zu einer örtlichen Schule oder Lehrkraft auf und lade sie in deine Buchhandlung ein.
Bereit für eine intensivere Zusammenarbeit?
organisiere regelmäßige Treffen mit Lehrkräften, bei denen du neue und für den Unterricht geeignete Bücher vorstellst.

FORTGESCHRITTEN Biete an, bei Elternabenden, Tagen der offenen Tür oder Lehrer*innenkonferenzen neue Kinder- und Jugendliteratur vorzustellen und zugleich deine Buchhandlung bekannt zu machen.

- ☐ Frage dein Team (und natürlich auch dich selbst), welche Fähigkeiten oder Themen ihr gerne vertiefen möchtet.
Suche nach Fortbildungen oder geeigneten Materialien. Oft bringt dein Team bereits vielfältige Kompetenzen mit - vielleicht ist jetzt der richtige Zeitpunkt für eine interne Wissensaustauschrunde.

FORTGESCHRITTEN

- ☐ Frage ein Café oder eine Konditorei in der Nähe, ob sie Eltern oder Begleitpersonen einen kleinen Rabatt oder Gutschein anbieten, während deren Kinder an einer Veranstaltung teilnehmen.
- ☐ Erkundige dich bei einer örtlichen Schulbibliothek, ob Unterstützung bei der Auswahl neuer Bücher gewünscht wird.
Möchtest du die Zusammenarbeit vertiefen?
gründe einen Lesekreis oder ein Netzwerktreffen für Lehrkräfte und/oder Bibliothekar*innen.
- ☐ Lege Veranstaltungsflyer oder Werbematerialien an Orten aus, an denen Familien viel Zeit verbringen.
Zum Beispiel in Kinderarztpraxen, logopädischen Praxen oder Gemeindezentren. Vielleicht darfst du dort auch Beispielsbücher oder Lesematerial auslegen, damit Kinder beschäftigt sind - mit dem Namen und der Adresse deiner Buchhandlung.

EXPERT*INNEN

- ☐ Baue eine langfristige Partnerschaft mit einer oder zwei örtlichen Schulen auf und entwickle gemeinsam ein regelmäßiges Programm
- etwa Besuche pro Schulhalbjahr, Leselisten, Buchmessen oder Autor*innenbesuche in Klassen.
- ☐ Biete strukturierte Praktika oder Schnuppermöglichkeiten für junge Menschen an, die sich für den Buchhandel interessieren.
- ☐ Entwickle gemeinsam mit deiner Kommune, dem Kulturrat oder einem städtischen Netzwerk eine Initiative zur Leseförderung.
- ☐ Biete Kindern einen „Buchhändler*in für einen Tag“-Blick hinter die Kulissen.

FORTGESCHRITTEN Alternativ kannst du online Fragen sammeln und eine virtuelle Fragerunde veranstalten oder einen „Ein Tag in der Buchhandlung“-Vlog für deine Social-Media-Kanäle aufnehmen.

ANFÄNGER*INNEN, FORTGESCHRITTENE UND EXPERT*INNEN

- ☐ Tausche Ideen und Erfahrungen mit anderen Buchhändler*innen aus - zum Beispiel auf der nächsten RISE-Konferenz!

