



Betriebswirtschaftliche Beratung



Warengruppen-Pakete



Buchhandelsportal



Partnermodell

Die neue „Bücherwelt“ in Senden ging mit fitbis.de an den Start

## „Von Anfang an Transparenz“

Nach dem ersten Schock sahen die Mitarbeiter der Sendener Buchhandlung „Bücherkabinett Hofmann“ die Schließung des Geschäfts im Mai letzten Jahres als Chance: Der bisherige Filialleiter Heiko Müller eröffnete im September 2006 ganz in der Nähe gemeinsam mit seinen früheren Kolleginnen die „Bücherwelt“. Endlich die eigenen Vorstellungen vom Buchhandel verwirklichen zu können – dafür nahmen die Sendener Bücherprofis viel Stress und harte Arbeit beim Umbau in Kauf. Unterstützt werden sie bei der Umsetzung ihrer Ziele von Beginn an durch fitbis.de. Wir sprachen mit Inhaber Heiko Müller über seine Erfahrungen mit fitbis.de.



Heiko Müller

**KNV: Herr Müller, welche Erwartungen hatten Sie und Ihr Team an fitbis.de? Mit welcher Zielsetzung haben Sie sich an der Pilotphase beteiligt?**

**Müller:** Unsere Erwartungshaltung war ganz klar: Wir wollten bestimmte Prozesse wie Wareneingänge und Remissionen vereinfachen. Außerdem hatten wir das Ziel, mit Hilfe von fitbis.de die Abläufe in unserer Buchhandlung transparent zu gestalten, um beispielsweise den Einkauf und die Bestellvorgänge optimal abwickeln zu können.

**KNV: Hat fitbis.de Ihr Einkaufsverhalten verändert?**

**Müller:** Auf jeden Fall. Inzwischen konzentrieren wir uns beim Verlagsbezug auf die für unsere Buchhandlung wichtigsten Direktverlage und Verlagsgruppen, um das Profil unserer Buchhandlung herauszustellen, und empfangen somit auch nur noch die Vertreter dieser Verlage.

**KNV: Wie wird Ihr Wareneingang nun abgewickelt?**

**Müller:** Für die Wareneingangskontrolle brauchen wir heute durch den



Freuen sich über den Neuanfang (von links nach rechts): Silvia Gugler, Heiko Müller, Tanja Süssegger, Ulrike Stadler, Beate Watzka (nicht abgebildet) ...

elektronischen Lieferschein nur noch die Hälfte der Zeit – sowohl beim Bezug über KNV als auch über die Direktverlage.

**KNV: Welche Auswirkungen hat das beispielsweise auf Ihren Lagerbestand?**

**Müller:** Wir haben seit unserem Start die optimale Warenmenge und die Übersicht über die „Renner und Penner“. Dank des automatischen



Das neue Geschäft: Bücherwelt Senden



### Kassieren leicht gemacht ...

Nachbezugs bei KNV benötigen wir kein Ergänzungslager mehr, so dass wir insgesamt von einer geringeren Kapitalbindung profitieren. Und das aufwändige Führen von Buchlaufkarten ist ebenfalls kein Thema mehr. Indem wir alle administrativen Tätigkeiten auf ein Minimum beschränken können, haben wir faktisch mehr Zeit für unsere Kunden. Früher nahm zum



### ... und Ute Bock.

Beispiel die Lageraufnahme der Backlist-Titel zwei Stunden in Anspruch. Mit dem automatischen Nachbezug können wir heute diese zwei Stunden in die Kundenberatung investieren.

**KNV: Wichtig bei der Entwicklung von fitbis.de war uns, dass die Buchhandlungen damit ihre Erfolge messen und ihr Potenzial erkennen können. Ist uns das Ihrer Meinung nach gelungen?**

**Müller:** Auf jeden Fall. Wir buchen Bestände nicht vorrangig wegen der Bestandsbuchungen – viel wichtiger

ist uns die Berechnung der Lagerumschlagsgeschwindigkeit, was ja für jede Buchhandlung ein wichtiges Messkriterium ist. Der Management-Report gibt uns eine gute Übersicht sowohl über unsere Lagerumschlagsgeschwindigkeit als auch über unsere optimalen Bestände in den einzelnen Warengruppen in einem bestimmten Zeitraum. Das erhöht nicht nur unsere Motivation, sondern auch unsere Rentabilität. Außerdem werden unsere Stärken und Schwächen anhand von Vergleichswerten anderer Buchhandlungen aufgezeigt. Hier bekommen wir genaue Anhaltspunkte, an welchen Themen wir noch arbeiten müssen.

**KNV: Ihre erste Inventur im neuen Geschäft haben Sie bereits hinter sich. Wie lief der Jahreswechsel?**

**Müller:** Wir hatten mobile Datenerfassungsgeräte (MDEs) vom Inventurservice Lauer ausgeliehen, die über fitbis.de ausgelesen und bewertet werden. Die Inventur war ein Kinderspiel und in vier Stunden geschafft, während wir früher einen ganzen Tag dafür gebraucht haben!

**KNV: Ist denn in der Pilotphase auch mal etwas schief gegangen?**

**Müller:** Wirklich schief gegangen nicht. Natürlich war anfangs für uns



**Davon profitieren beide Seiten: Heiko Müller hat mehr Zeit für seine Kunden.**



### ... mit der Touchscreen-Kasse von fitbis.de.

alle diese neue Methode noch etwas ungewohnt und wir hatten viele Fragen, aber auch Wünsche und Anregungen. Die KNV-Serviceline hat jedoch immer zeitnah und zuverlässig unsere Fragen beantwortet, Probleme gelöst und Anregungen aufgenommen.



„Dank des automatischen Nachbezugs bei KNV benötigen wir kein Ergänzungslager mehr, so dass wir insgesamt von einer geringeren Kapitalbindung profitieren.“  
Heiko Müller, Bücherwelt Senden

**KNV: Wenn Sie auf das letzte halbe Jahr zurückblicken – sehen Sie Ihre Erwartungen in fitbis.de und ihre Zielsetzungen erfüllt?**

**Müller:** Ja, unsere Erwartungen haben sich voll und ganz erfüllt. Die Eröffnung und das unmittelbar folgende Weihnachtsgeschäften waren zwar sehr turbulent, aber wir konnten die Arbeitsabläufe extrem vereinfachen und uns auf das Wesentliche, nämlich Bücher verkaufen, konzentrieren. Wir fühlen uns bestens betreut und von unseren Erfahrungen und Rückmeldungen können heute andere Buchhandlungen profitieren.

