

Alternative Bezugsmodelle im Sortiment

Lösungen für eine bessere Rendite?



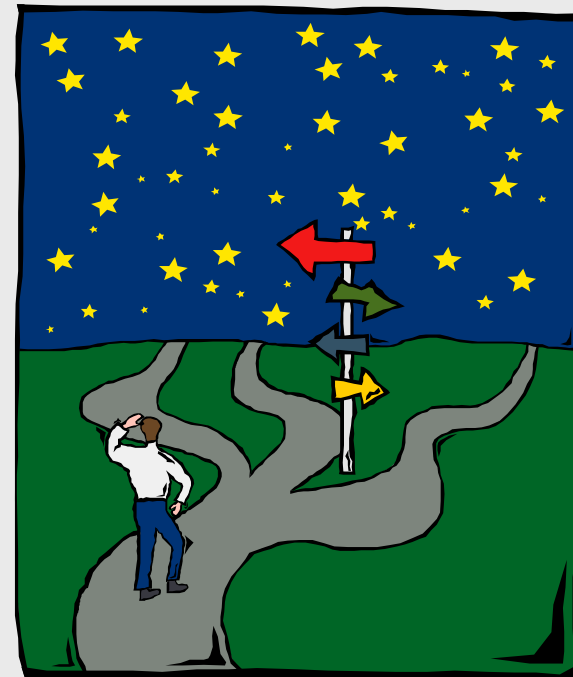
Unternehmensberatung Hardt & Wörner

Stand: 16.3.2006

Das Problem

Der Einkauf – eine alltägliche Herausforderung

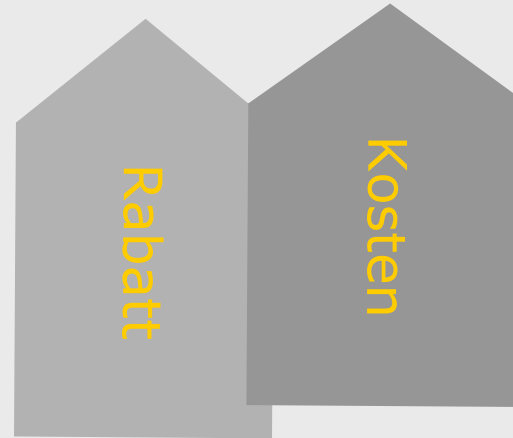
- ✚ Der Buchhandel steht jeden Tag mehrfach vor der Entscheidung: Wie kaufe ich richtig ein?
- ✚ Er benötigt
 - das richtige Buch
 - zum richtigen Zeitpunkt
 - in der richtigen Menge
 - zu optimalen Konditionen.



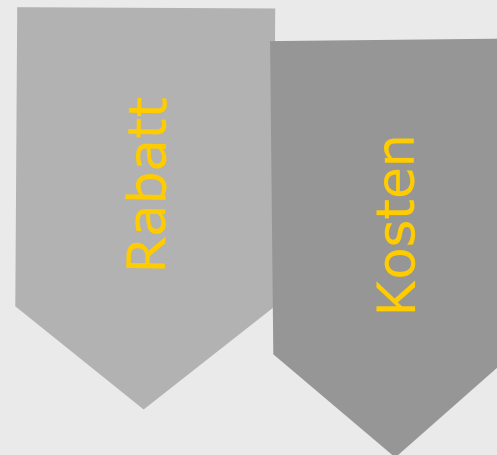
Das Problem

Der Buchhandel sucht Lösungen

- ✚ Entweder höherer Rabatt und höhere Kosten



- ✚ Oder geringerer Rabatt und geringere Kosten



Das Problem

Die alltägliche Entscheidung zwischen Rabatt und Kosten:

+ Verlagsbezug:

- Höherer Rabatt
- Höhere Kosten im Büchersammelverkehr und bei den Remissionen
- Geringere Skonti
- Höhere Kosten im Wareneingang durch B- und C-Lieferanten
- Höhere Kosten in der Buchhaltung

+ Barsortimentsbezug:

- Geringerer Rabatt
- Geringere Kosten im Büchersammelverkehr
- Höhere Skonti
- Geringere Kosten im Wareneingang
- Geringere Kosten in der Buchhaltung

Das Problem

Sechs mögliche Lösungen

- ✚ OKEE, das Bezugsmodell der LG Buch
- ✚ Anabel, das Einkaufsmodell der eBuch Genossenschaft
- ✚ Das Bezugsmodell des Barsortiments Koch, Neff & Volckmar (KNV-Renditemodell)
- ✚ Das Libri-Modell
- ✚ Das Umbreit-Modell
- ✚ Das Könemann-Modell

LG Buch

Die Ziele

- ✚ Ziel ist es „die Zusammenarbeit zwischen den Mitgliedsbuchhandlungen und dem Verlag zu pflegen, die jeweiligen Stärken auszubauen, den Kontakt auch über die Kommunikationswege der LG Buch zu intensivieren und die Bereitschaft der Buchhandlungen zum gemeinschaftlichen Handeln am Markt zu nutzen.“(Auszug aus der Präambel der Vereinbarung).
- ✚ Die Konzentration der Mitglieder auf die Partnerverlage soll den organisatorischen Aufwand der Buchhandlung minimieren (inklusive der damit verbundenen Kosten) und den Umsatz für beide Partner steigern.

Das Geschäftsmodell

- ✚ Die LG Buch operiert als Einkaufs- und Marketinggemeinschaft des unabhängigen Buchhandels. Grundlage des Gemeinschaftseinkaufs ist eine Partnervereinbarung mit Verlagen bzw. Verlagsgruppen und weiteren Dienstleistungspartnern.
- ✚ Die Verlagsprogramme der Kooperationspartner bilden laut Angaben der LG Buch alle wichtigen Warengruppen einer allgemeinen Sortimentsbuchhandlung ab.
- ✚ Exklusive LG Buch-Marketingaktionen mit den Verlagspartnern unter dem Markennamen SCALA sollen zu einem individuellen und unverwechselbaren Auftritt der Buchhandlungen beitragen.

LG Buch

Was bietet LG Buch?

- ✚ OKEE, das optimierte Konzept für ertragreichen Einkauf
- ✚ Werbliche Unterstützung durch Werbematerialien, exklusive Lesungen und Aktionen
- ✚ SCALA als Garantiemarke der unabhängigen Buchhandlungen: Werbe- und Deko-Materialien, SCALA-Website, Anzeigen etc., exklusive Scala-Geschenkbücher
- ✚ Kooperation mit Prisma, Einkaufsverbund PBS
- ✚ Rahmenvereinbarungen mit Dienstleistungs- und Servicepartnern (z.B. Call-Center)

Einkauf, Wareneingang und Rechnungsstellung

- ✚ Der Einkauf erfolgt – schwerpunktmäßig – beim BS Umbreit und bei den ca. 60 Partnerverlagen.
- ✚ Der Wareneingang erfolgt für die Barsortimentsware in Wannen, für die Verlagsdirektbestellungen über den Büchersammelverkehr.
- ✚ Die Rechnungsstellung erfolgt zum einen über das Barsortiment; zum anderen über die Verlage (bzw. die BAG) direkt.

LG Buch → OKEE

Konditionen Verlage

- ✚ Der Buchhändler wählt seine A- und B-Verlage weitgehend aus den Partnerverlagen der LG Buch aus. LG Buch hat in einer Rahmenvereinbarung einen Mindestrabatt mit den Verlagen ausgehandelt, der Buchhändler schließt Rahmenvereinbarungen über einen Mindestumsatz und kann als Mitglied individuell mehr Rabatt aushandeln. (Kooperationsmodell 40plus)
- ✚ Rückvergütung auf alle Umsätze mit allen Partnern der LG Buch im darauffolgenden Jahr
 - 0,5% (Taschenbuch) bis 2% (Hardcover) vom Umsatz

Konditionen Umbreit

- ✚ LG-Buch-Mitglieder können generell unter allen neuen Bezugsmodellen von Umbreit das für sie optimale Modell wählen – im Folgenden das „traditionelle“ Modell:
- ✚ Bündelungsrabatt
 - Ein um 2,5%-Punkte höherer Einzelstückrabatt bei mindestens drei Exemplaren eines Titels in einer Bestellzeile und einem Jahresumsatz über 15.000 € (Basis: Vorjahresumsatz - ausgenommen Schulbuch und Kalendersammelaufträge)
- ✚ Remittendengebühr
 - Kulanzremission: 5% vom Umsatz ohne Gebühren
- ✚ Skonto
 - 2 % bei Zahlung innerhalb von 10 Tagen
- ✚ Boni
 - Staffel ab 50 T€ Jahresumsatz ohne Schulbuch
- ✚ Kosten Barsortimentszustellung
 - 1,02 % von Nettoumsatz des Vorjahres in der Umsatzstaffel 150 T€ bis 200 T€ p.a.; (= 0,25 € je kg)
 - 0,65 % in der Staffel 350 T€ bis 400 T€ (= 0,16 € je kg)

LG Buch → OKEE

Welche Voraussetzungen müssen Sie mitbringen?

- ✚ Mitgliedschaft bei LG Buch
 - Erwerb von fünf Genossenschaftsanteilen zu jeweils 110 Euro.
- ✚ Zahlung der monatlichen Verwaltungsgebühr: 35 €
- ✚ Warenwirtschaftssystem
 - Spätestens innerhalb von zwei Jahren nach Beitritt
- ✚ Lieferung der Transaktionsdaten
- ✚ Die Bereitschaft, Ihr Sortiment schwerpunktmäßig bei den Partnerverlagen zu beziehen. LG Buch empfiehlt Umbreit als (Haupt-)Barsortiment
- ✚ Die Bereitschaft, die LG-Buch eigenen Werbemittel zu nutzen
- ✚ Kompromissfähigkeit und Engagement

Die Ziele

- ✚ Ziel der eBuch e.G., einem Zusammenschluss von unabhängigen, mittelständischen Buchhandlungen, „ist die Förderung des Erwerbs und der Wirtschaft ihrer Mitglieder durch gemeinschaftlichen Geschäftsbetrieb und die Stärkung der wirtschaftlichen Situation seiner Mitglieder“.

Das Geschäftsmodell

- ✚ eBuch „vermittelt als Genossenschaft Verträge zwischen den Mitgliedern und Verlagen und Großhändlern sowie Serviceleistungen im Zusammenhang mit der Abwicklung dieser Verträge (z.B. Rechnungsstellung, Bestellung).“
- ✚ „eBuch bemüht sich um gemeinsame günstige Einkaufsbedingungen.“
- ✚ „eBuch vermarktet das erworbene statistische Datenmaterial der gemeinsamen Bestellung und Fakturierung.“

Was bietet eBuch?

- ✦ Auswertungen über die Buchverkäufe der Mitglieder (Bestsellerlisten), Vergütung für die Lieferung der Verkaufsdaten
- ✦ Das eBuch-Einzel-Statistik-Modul für die Warenwirtschaft
- ✦ Modul zur Recherche und Bestellung vergriffener Titel bei Kollegen
- ✦ Rahmenvereinbarungen mit Dienstleistungs- und Servicepartnern (z.B. Call-Center)
- ✦ Zentrallager ANABEL mit Barsortimentsfunktion
- ✦ Kostenlose neutrale, zentralisierte Bestellübermittlung für alle Anabelisten

Einkauf, Wareneingang und Rechnungsstellung - I

- ✚ Der Einkauf erfolgt über Anabel
- ✚ Anabel wiederum bezieht seine Ware von „Verlagen, Auslieferungen, anderen Libri-Zentrallager-Mandanten oder dem Großhändler Lingenbrink“.
- ✚ Anabel unterhält ein eigenes Zentrallager bei Libri. Die Aufnahme in das Zentrallager erfolgt auf der Basis der eBuch-Statistik der Abverkäufe der Mitglieder
- ✚ Kriterien für die Aufnahme von Novitäten in das Zentrallager „sind dabei eine Wareneingangsbündelung (mindestens 30 Exemplare). „Backlisttitel werden in ähnlicher Weise verwaltet und automatisch disponiert“

Einkauf, Wareneingang und Rechnungsstellung -II

- ✚ Die Lieferung der Ware erfolgt regalfertig zusammen in einer Wanne.
- ✚ Elektronischer Lieferschein
- ✚ Die Rechnungsstellung erfolgt im Namen von Anabel.
- ✚ Titel, die nicht bei Libri gelistet sind, werden von der Buchhandlung direkt beim Verlag bestellt und direkt geliefert.

Konditionen

+ Rabatte:

- 1 und 2 Expl.: 34,5%
- ab 3 Expl.: 38,5%.
- Dies gilt für alle Titel, die im Katalog von Libri mit mehr als 25% Rabatt angegeben sind. Titel mit 25% Rabatt und weniger bleiben bei dem Originalbarsortimentsrabatt – auch das Schulbuch.

+ Kosten Zustellung

- € 0,16 je Kilo + 4,5% LKW-Maut = 0,167 €

+ Keine Boni und kein Skonto

Welche Voraussetzungen müssen Sie mitbringen?

- ✚ Mitgliedschaft bei eBuch
 - Erwerb eines Geschäftsanteils von € 1.533,88
- ✚ Geschlossenes Warenwirtschaftssystem oder die Webkasse "BelAmi"
- ✚ Tägliche Lieferung der Abverkaufs- und Lagerzahlen
 - Zur Übertragung der Abverkaufszahlen per DFÜ benötigen Sie das Softwaremodul eBuch connect und einen Router. Kosten hierfür einmalig € 435 netto, zzgl.Reisekosten.
- ✚ Bezug von 80% ihres Einkaufs über ANABEL

Was bietet KNV?

- ✚ Bezugsoptimierung: Analyse und Optimierung des Lagerbestands und der Prozesse rund um den Warenstrom.
- ✚ Management-Report: Betriebswirtschaftliches Beratungsprogramm
- ✚ Warengruppenpakete mit den umsatzstärksten Novitäten und Backlisttiteln

KNV → Renditemodell

Einkauf, Wareneingang und Rechnungsstellung

- ✚ A-Titel werden direkt bei den Verlagen (Schlüssellieferanten) bestellt, die restlichen Titel werden bei KNV besorgt.
- ✚ Elektronischer Lieferschein
- ✚ Der Wareneingang erfolgt für die Barsortimentsware in Wannen, für die Verlagsdirektbestellungen über den Büchersammelverkehr.
- ✚ Die Rechnungsstellung erfolgt zum einen über das Barsortiment; zum anderen über die Verlage (respektive die BAG) direkt.

KNV → Renditemodell

Konditionen

- ✚ KNV BS-Konditionen
- ✚ Remittendengebühr:
 - Bis 3% vom Umsatz: € 0,90 pro Expl., bis 5% vom Umsatz: € 1,60 pro Expl.
- ✚ Kosten Barsortimentszustellung
 - 0,216 € je Kilo in der Staffel bis zu 200 T€;
 - 0,147 € je Kilo bis 400 T€ Umsatz p.a.
- ✚ Skonto: 2%
- ✚ Boni: ab 50 T€ Umsatz 0,9 % (Staffel)

KNV → Renditemodell

Welche Voraussetzungen müssen Sie mitbringen?

- ✚ KNV als (Haupt-)Barsortiment
- ✚ Warenwirtschaftssystem (außer Warengruppenpakete)

Libri

Was bietet Libri?

- ✚ Dispositionshilfen: Aktionswannen, Warengruppenpakete, Last Minute etc.
- ✚ Betriebswirtschaftliche Beratung

Einkauf, Wareneingang und Rechnungsstellung

- ✚ A-Titel werden direkt bei den Verlagen (Schlüssellieferanten) bestellt, die restlichen Titel werden bei Libri besorgt.
- ✚ Elektronische Kommunikation
 - elektronischer Lieferschein, elektronische Faktur, elektronische Vormerk- und Ummeldelisten
- ✚ Der Wareneingang erfolgt für die Barsortimentsware in Wannen, für die Verlagsdirektbestellungen über den Büchersammelverkehr.
- ✚ Die Rechnungsstellung erfolgt zum einen über das Barsortiment; zum anderen über die Verlage (respektive die BAG) direkt.

Konditionen

- ✚ Libri BS-Konditionen
- ✚ Libri Vorteilspaket für Partnerbuchhandlungen ab 50 T€
 - Bonus und Partnerbonus für Umsatzsteigerung
 - Warengruppen-Vorzugskonditionen
- ✚ Remittenden
 - Keine Preisgrenzen, Remissionsfrist 6 Monate
 - Gebühren: 0-2 % vom Umsatz: 5%; 2-5% vom Umsatz: 10%; ab 5% vom Umsatz: 20%
- ✚ Kosten Barsortimentszustellung
 - 0,22 € je Kilo in der Staffel bis zu 200 T€;
0,16 € je Kilo bis 400 T€ Umsatz p.a., jeweils zuzüglich 4,5% LKW-Maut
 - Ab 600 kg Gesamtgewicht/Monat (BS und Verlegerbeischlüsse) keine Kommissionsgebühr
- ✚ Skonto: 2%
- ✚ Boni (ohne Partnerboni): bis 100 T€ Umsatz p.a.: 0,9%

Libri

Welche Voraussetzungen müssen Sie mitbringen?

- ✚ Libri als (Haupt-)Barsortiment
- ✚ Wünschenswert: Elektronische Übermittlung der Bestelldaten

Umbreit

Einkauf, Wareneingang und Rechnungsstellung

- ✚ A-Titel werden direkt bei den Verlagen (Schlüssellieferanten) bestellt, die restlichen Titel werden bei Umbreit besorgt.
- ✚ Elektronischer Lieferschein
- ✚ Der Wareneingang erfolgt für die Barsortimentsware in Wannen, für die Verlagsdirektbestellungen über den Büchersammelverkehr.
- ✚ Die Rechnungsstellung erfolgt zum einen über das Barsortiment; zum anderen über die Verlage (respektive die BAG) direkt.

Umbreit

UmbreitChance

- ✚ Abschluss eines Liefervertrages mit einjähriger Laufzeit
- ✚ Zielvereinbarung über einen definierten Jahresumsatz
- ✚ 60% vom gesamten Einkaufsvolumen müssen über Umbreit bezogen werden

Umbreit

UmbreitChance: Konditionen

- ✚ Rabatte:
 - 1 und 2 Expl.: 35%
 - Ab 3 Expl.: 37,5%
 - Fachbücher und Schulbücher: Originalsortimentsrabatt

- ✚ Remissionsrecht 5% ohne Gebühren

- ✚ Keine Boni und kein Skonto

- ✚ Regalfertige Anlieferung

- ✚ Kosten Barsortimentszustellung
 - 0,77 % vom Rechnungswert

- ✚ Zahlung: 30 Tage netto

Umbreit

UmbreitFaktor3

- ✚ **Rabatt**
 - Ein um 2,5%-Punkte höherer Einzelstückrabatt bei mindestens drei Exemplaren eines Titels in einer Bestellzeile und einem Jahresumsatz über 15.000 € (Basis: Vorjahresumsatz - ausgenommen Schulbuch und Kalendersammelaufträge)

- ✚ **Remittendengebühr**
 - Kulanzremission: 5% vom Umsatz ohne Gebühren

- ✚ **Skonto**
 - 2 % bei Zahlung innerhalb von 10 Tagen

- ✚ **Boni**
 - Staffel ab 50 T€ Jahresumsatz ohne Schulbuch

- ✚ **Kosten Barsortimentszustellung**
 - 1,02 % von Nettoumsatz des Vorjahres in der Umsatzstaffel 150 T€ bis 200 T€ p.a.; (= 0,25 € je kg)
 - 0,65 % in der Staffel 350 T€ bis 400 T€ (= 0,16 € je kg)

Umbreit

UmbreitValuta

- ✚ Zielvereinbarung über Zusatzumsätze bei Lagerbestellungen
- ✚ Bestellannahme bis 14.00 Uhr
- ✚ Abwicklung über separate Lager-Kundennummer
- ✚ Valutierung

Umbreit

UmbreitWachstum

- ✚ Zielvereinbarung über Zusatzumsätze bei Lagerbestellungen
- ✚ Bestellannahme bis 14.00 Uhr
- ✚ Abwicklung über separate Lager-Kundennummer
- ✚ Sonderbonus quartalsweise
- ✚ Einbezug in den Jahresbonus

Umbreit

Welche Voraussetzungen müssen Sie mitbringen?

- ✚ Umbreit als Haupt-(Barsortiment)
- ✚ Elektronische Übermittlung der Bestelldaten

Das Könemann-Modell

- ✚ Umsatzbonus nach Staffel
- ✚ Zusätzlich: Umsatzbonus auf das Umsatzwachstum und Bündelungsbonus auf dem Lagerkonto
- ✚ Warengruppenpakete mit RR von 90 Tagen und bis zu 40% Rabatt
- ✚ Kostenlose Nutzung der Online-Bibliographie
- ✚ Die Bestellsoftware BiblosWin, die Umbestellungen automatisch auslöst
- ✚ Ein später täglicher Bestellzeitpunkt:
 - 19.00 Uhr bei elektronischer Bestellung; 18.30 Uhr bei telefonischer Bestellung
- ✚ Kostenloser Online-Shop für Buchhändler
- ✚ Kostenloser EDV-Support

Einkauf, Wareneingang und Rechnungsstellung

- ✚ A-Titel werden direkt bei den Verlagen (Schlüssellieferanten) bestellt, die restlichen Titel werden bei Könemann besorgt.
- ✚ Elektronischer Lieferschein
- ✚ Der Wareneingang erfolgt für die Barsortimentsware in Wannen, für die Verlagsdirektbestellungen über den Büchersammelverkehr.
- ✚ Die Rechnungsstellung erfolgt zum einen über das Barsortiment; zum anderen über die Verlage (respektive die BAG) direkt.

Konditionen

- ✚ Könemann BS-Konditionen
- ✚ Grundbonus nach Staffel
 - z.B. 100.000 bis 150.000 €: 1,0%
- ✚ Zuwachsbonus auf das Umsatzwachstum
 - z.B. 1,25% bei Umsatz zwischen 100.001 und 150.000 €
- ✚ Bündelungsbonus auf dem Lagerkonto
 - Bei einer Bündelung von durchschnittlich 2 und mehr Exemplaren wird ein Bonus von 0,5% gewährt. Liegt die Bündelung bei 3 und mehr, werden 1,0% gewährt. Zahlungsziel hier: 30 Tage Valuta mit Skonto
- ✚ Remittendengebühr
 - Pauschale Bearbeitungsgebühr bis 5% vom Umsatz: 5%; danach: 10%
- ✚ Keine Kommissionsgebühr
- ✚ Regalfertige Anlieferung
- ✚ Skonto: 2%

Welche Voraussetzungen müssen Sie mitbringen?

- ✚ Wünschenswert: Elektronische Übermittlung der Bestelldaten