



„Wir haben schon jetzt mit fitbis.de viel Zeit gewonnen, die wir unseren Kunden widmen können.“

Hans-Günter Draht,
Bücherstube Draht, Wetter.

Hans-Günter Draht, Buchhändler

fitbis.de im Einsatz bei der Bücherstube Draht in Wetter

„Agieren – nicht reagieren!“

Dieses Motto von Hans-Günter und Eveline Draht, Inhaber der gleichnamigen Bücherstube, zeugt von einer gehörigen Portion Tatendrang und dem Willen, die Zukunft ihrer Buchhandlung aktiv zu gestalten. Im Mai feierte die Bücherstube Draht 20. Geburtstag – und startet jetzt als Pilotkunde mit fitbis.de in das nächste Jahrzehnt.

Eine „mobile“ Buchhandlung

Wetter an der Ruhr ist eine Kleinstadt mit knapp 30.000 Einwohnern, zwischen Ruhrgebiet und Sauerland gelegen. Die Bücherstube Draht plant derzeit den vierten Umzug in ihrer 20-jährigen Firmengeschichte: „Direkt an einer Durchgangsstraße gelegen, im Umfeld zahlreiche leere Geschäfte – das sind keine guten Rahmenbedingungen für eine Buchhandlung“. 2007 werden Hans-Günter und Eveline

Draht deshalb ihren Standort in ein neues Einkaufszentrum verlagern und dabei die Verkaufsfläche von 120 m² auf 240 m² vergrößern. Zusammen mit zweieinhalb Vollzeitkräften bieten sie ihren Kunden ein allgemeines Sortiment mit dem Schwerpunkt Kinder- und Jugendbuch. Außerdem im Angebot: Geschenkartikel und Wohnaccessoires, mit denen die Buchhändler optische Akzente setzen.

Ein schlankes System für effiziente Abläufe

Die Inhaber der Bücherstube Draht sehen fitbis.de als willkommene Starthilfe, um sich schon jetzt optimal auf den Umzug vorzubereiten und die neue Situation dann gut meistern zu können. Die beiden Sortimentler möchten mit fitbis.de die Abläufe in ihrer Buchhandlung weiter vereinfachen und optimieren. „Wir haben festgestellt, dass uns die Hintergrund-



Bücher und Geschenkartikel verkaufswirksam präsentiert in der Bücherstube Draht in Wetter.



Mitarbeiterin Alexandra Schmelzer freut sich, dass sie mehr Zeit für die Kunden hat.



Der übersichtliche Touchscreen von fitbis.de macht das Kassieren komfortabel und schnell.

arbeiten wie das Erstellen von Buchlaufkarten, das Auspacken der Sendungen und die Disposition bei zu vielen Direktlieferanten zu viel Zeit nimmt, die wir für die Beratung unserer Kunden und die Erschließung neuer Geschäftsfelder dringend benötigen“, beschreibt Hans-Günter Draht die Motivation, Pilotkunde für fitbis.de zu werden. Im ersten Schritt analysierten die beiden Sortimentler die Bezugswege. Das Ergebnis: Zukünftig konzentriert sich die Bücherstube Draht auf sieben Kernverlage. „Diese Entscheidung ist uns bei einigen Verlagsvertretern nicht leicht gefallen, aber so konnten wir das Profil unserer Buchhandlung schärfen und die Erwartungshaltung unserer Kunden erfüllen“, begründet Hans-Günter Draht diesen Schritt.

Argumentationsgrundlage beim Bankgespräch

Schon im Vorfeld hilfreich war der Hinweis auf den Management Report, den fitbis.de monatlich erstellt. Die strategische Ausrichtung der Buchhandlung hat die Argumentation der Buchhändler gegenüber ihrer Bank gestärkt: „Aufgrund der neuen Einkaufsstruktur und den damit verbundenen Veränderungen sind die Gespräche mit der Bank sehr positiv verlaufen, so dass wir dem Umzug ins Einkaufszentrum optimistisch entgegen sehen können“, so Hans-Günter Draht.

Lagerpflege fast von selbst

Seit längerem bezieht die Buchhandlung die KNV-Warengruppen-Pakete Sachbuch, Lernhilfen und Hörbuch, zur WM hatte sie das Aktionspaket Fußball bestellt. „Mit den Paketen sind wir ohne Risiko automatisch flexibler und ‚experimentierfreudiger‘ in unserem Titelangebot geworden“, sagt Eveline Draht. Die Integration der Warengruppen-Pakete in fitbis.de war für die Buchhandlung ein wichtiges Kriterium bei der Entscheidung für das neue System. Der Vorteil: „Die Titel können automatisch nachbestellt werden und das Lager pflegt sich in diesen Warengruppen quasi von selbst.“

Mit Spannung erwartet

Dass die Umstellung auf fitbis.de so reibungslos ablaufen würde, hatten

die beiden Inhaber und die Mitarbeiter der Buchhandlung nicht erwartet. Schon bisher war in der Bücherstube Draht das Online-Bibliografier- und Bestellsystem pcbis.de, auf dem fitbis.de basiert, im Einsatz. „Mit den Grundfunktionen waren wir bereits vertraut. Jetzt sind wir begeistert, wie einfach sich der Wareneingang mit dem elektronischen Lieferschein abwickeln lässt und wie komfortabel eine Rechnung geschrieben werden kann“, freut sich Hans-Günter Draht. Auch wenn die Umstrukturierung der Buchhandlung noch nicht vollständig abgeschlossen ist, ist sich das Bücherstube-Team einig: „Wir haben durch unsere Optimierungsmaßnahmen mit fitbis.de schon jetzt viel Zeit gewonnen, die wir unseren Kunden widmen können.“



Mit fitbis.de die Zukunft Ihrer Buchhandlung gestalten

- **Vereinfachung und Standardisierung der Prozesse:** fitbis.de unterstützt Sie bei der Vereinfachung der elementaren Prozesse Ihrer Buchhandlung wie zum Beispiel Sortimentsgestaltung, Disposition, Wareneingang, Bestandsmanagement und Kundenberatung. Dadurch können Sie Ihre Prozesszeiten um 20 – 80% verkürzen.
- **Erstellung der wichtigsten betriebswirtschaftlichen Kennzahlen:** Mit fitbis.de erheben Sie die wichtigsten betriebswirtschaftlichen Kennzahlen wie Bestand/Überbestand, Lagerumschlagsgeschwindigkeit, Verkaufsleistung, Warengruppenauswertung oder Inventur und haben damit die beste Basis zur Steigerung Ihres Ergebnisses.
- **Einsatz von Benchmarking:** fitbis.de setzt Ihre betriebswirtschaftlichen Kennzahlen in Relation zu den Kennzahlen anonymisierter Vergleichsbuchhandlungen – so wissen Sie, wo Sie stehen und welche Potenziale Sie noch besser nutzen können.