



Betriebswirtschaftliche Beratung



Warengruppen-Abos



Buchhandelsportal



Partnermodell



Neueröffnung und Neustart mit fitbis.de

Kriminell gute Veränderung

Viele Krimifreunde wissen es schon lange: In der Eifel ist spannende Literatur zu Hause. Das neue Kriminalhaus in Hillesheim macht diesem Ruf alle Ehre. Hier befinden sich der Krimiverlag KBV, das Café Sherlock, das deutsche Krimiarchiv und die Buchhandlung Lesezeichen. Deren Inhaberin Monika Kramp hat gemeinsam mit ihrem Mann Ralf Kramp, Krimiautor und Inhaber von KBV, das Kriminalhaus gegründet. Und die Buchhandlung hat sehr spannende Zeiten hinter sich ...

KNV: Frau Kramp, vor wenigen Monaten sind Sie mit Ihrer Buchhandlung in das neue Kriminalhaus eingezogen. Sie haben aber nicht nur den Standort gewechselt, sondern seit einiger Zeit arbeiten Sie außerdem mit einer neuen Methode. Wie kam es zu dieser Veränderung und wie hat sich Ihre Buchhandlung seitdem entwickelt?

Monika Kramp: Begonnen hat dieser Prozess Anfang letzten Jahres, als ich mich nach intensiven Gesprächen mit meinem KNV-Kundenbetreuer Alfred

Keutgen dazu entschlossen habe, die Buchhandlung nach den Grundsätzen der Bezugsoptimierung neu zu positionieren. Dafür musste ich meine bisherigen Bezugswege gründlich überprüfen. Das Ergebnis war, dass ich meinen Verlagsbezug sinnvoll gebündelt und meinen Barsortimentsbezug deutlich gesteigert habe. Ich beziehe nun noch bei wenigen Verlagen direkt und zwar dort, wo ich einerseits Topkonditionen erhalte und andererseits die Bündelung entsprechend stimmt. Da ich mich auf Krimis spezialisiert

habe, sind drei Krimiverlage meine Direktverlage. Alles andere beziehe ich übers Barsortiment. Mein Lagerbestand hat sich dadurch deutlich verschlankt und ich habe eine spürbar bessere Liquidität – sehr zur Freude meiner Bank.

KNV: Und was sagt Ihr Mann als Verleger dazu?

Monika Kramp: Nun, sein Verlag, der KBV, ist natürlich einer meiner Direktverlage!

Ralf Kramp: Ganz unabhängig davon



Das Kriminalhaus in Hillesheim in der Eifel



Das Kriminalhaus wurde von Monika und Ralf Kramp gegründet und am 19. September 2007 eröffnet.

Es beheimatet

- den KBV Verlag,
- die Krimibuchhandlung Lesezeichen,
- das Café Sherlock und
- das deutsche Krimiarchiv, eine Präsenzbibliothek mit über 26.000 Titeln.

habe ich meine Frau selbstverständlich in ihrem Vorhaben bestärkt, die Buchhandlung nach wirtschaftlichen Gesichtspunkten neu auszurichten und alles auf den Prüfstand zu stellen. Dazu gehört eben auch, die Bezugswege zu überdenken. Denn hohe Verlagsrabatte sind einfach nicht alles: Die aufwändigen Prozesse beim Verlagsbezug schmälern die Rendite der Buchhandlungen. Vor dieser Tatsache können auch wir Verleger die Augen nicht verschließen.

KNV: Frau Kramp, wie haben Sie die Veränderungen umgesetzt und welche Hilfsmittel kamen dabei zum Einsatz?

Monika Kramp: Mit fitbis.de habe ich seit Mitte März 2007 eine Methode, mit der ich meine Pläne sehr leicht umsetzen kann: fitbis.de unterstützt mich ganz wesentlich bei der Verbesserung der Abläufe in meiner Buchhandlung, so erhalte ich meine Ware bereits fertig etikettiert und der Wareneingang erfolgt über den elektronischen Lieferschein. Auch die Zuord-

nung, ob die Ware ins Lager geht oder eine Kundenbestellung ist, ist anhand des Etiketts sehr viel einfacher. Insgesamt brauche ich dadurch für den Wareneingang deutlich weniger Zeit. Die Entscheidung für fitbis.de ist mir leichtgefallen, denn pcbis.de kannte ich ja schon. Und da fitbis.de auf pcbis.de basiert, ist für mich beim Bibliografieren und Recherchieren alles beim Alten geblieben und auch die Benutzeroberfläche hat sich kaum verändert. Lediglich im Umgang mit den erweiterten Funktionalitäten von fitbis.de musste ich geschult werden. Ich bin stolz darauf, mit optimalen Bezugswegen, einem schlanken Lager und weniger administrativem Aufwand eine erfolgreiche Buchhandlung zu führen.

KNV: Was hat sich denn für Ihre Kunden verändert?

Monika Kramp: Meine Kunden profitieren eindeutig von den Veränderungen. Da ich gründlich aussortiert und meine Lagerbestände reduziert habe, habe ich nun viel mehr Platz, mein



Sortiment verkaufswirksam zu präsentieren. Das kommt natürlich sehr gut an. Die wichtigste Veränderung für mich ist aber, dass ich jetzt viel mehr Zeit habe, mich um meine Kunden zu kümmern und sie optimal zu beraten.

KNV: Frau Kramp, Herr Kramp, wir danken Ihnen für das Gespräch und wünschen Ihnen weiterhin viel Erfolg mit Ihren spannenden Büchern!

