

Der neue Management Report online

Schneller wissen, was sich in Ihrer Buchhandlung dreht – der neue MMR online macht's möglich! Erste Erfahrungen mit dem neuen System hat Peter Claus von der Unibuchhandlung Hilbert in Germersheim gesammelt.

aktuell: Herr Claus, Sie haben den MMR online getestet. Was ist das Neue daran?

Peter Claus: Mit dem neuen MMR online kann ich jeden Tag die Situation der Buchhandlung genau analysieren – bisher konnte ich das nur einmal im Monat. Und ich kann meine Zahlen mit denen anderer Buchhandlungen vergleichen und einordnen. Wertvolle Informationen bietet darüber hinaus die Übersicht über die 25 meistverkauften Titel der letzten vier Wochen. Dabei sehe ich auf einen Blick die Topseller und deren Lagerbestand. So kann ich sofort reagieren und gegebenenfalls nachdisponieren. Im Gegensatz zum bisherigen Management Report sind die Auswertungsmöglichkeiten nicht mehr fest vorgegeben,

ich kann mir mein Auswertungsprofil individuell zusammenstellen – genau so, wie ich es für meine tägliche Arbeit benötige.

aktuell: Wie profitieren Sie von diesen Neuerungen?

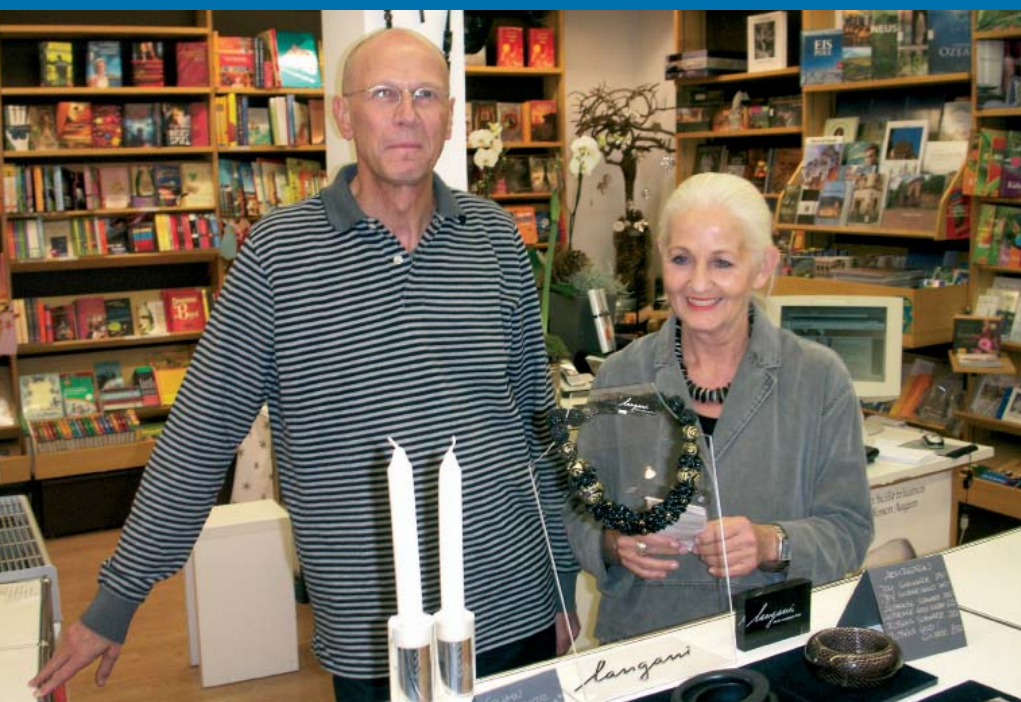
Peter Claus: Ich kann sehr schnell die Lagerrentabilität auf Verlagebene, also den Lagerbestand im Verhältnis zum Umsatz, bewerten. Auf einen Blick erkenne ich, mit welchen Titeln von welchen Verlagen ich Geld verdiene oder wo ich mein Kapital nur geparkt habe. Ein weiterer Nutzen liegt in der Vorbereitung des Vertreterbesuchs: Zunächst schaue ich mir im MMR online die Entwicklung der Warengruppe an. Dann gilt mein Blick der Verlagsentwicklung: Ist sie analog zur

Warengruppenentwicklung? Danach prüfe ich, wie sich die Titel dieses Verlags verkaufen. Daraus ergibt sich der Remissionsbedarf und auch das „Finetuning“ für den Neueinkauf. Das führt zu weniger Bauch- und mehr Kopfentscheidungen.

aktuell: Wie verbessern Sie damit Ihre Rendite ?

Peter Claus: Ein großes Problem im Buchhandel ist eine zu hohe Kapitalbindung im Lager bei einer niedrigen Handelsspanne und eine zu niedrige Lagerumschlagsgeschwindigkeit. Der MMR online gibt mir nun die Möglichkeit, den Lagerbestand besser an den Kundenbedürfnissen auszurichten, Vertreterbesuche effektiver vorzubereiten und damit die Liquidität meines Unternehmens besser zu steuern.

Peter Claus und Ingrid Hilbert arbeiten seit Kurzem erfolgreich mit dem neuen MMR online.



Mit Peter Claus sprach Corinna Wälz.



Innovativ und schnell

Ab Frühjahr 2010 steht der neue MMR online Nutzern von fitbis.de zur Verfügung. Damit können Sie tagesaktuell, zeit- und ortsunabhängig Ihre Bestände, Ihren Umsatz, Ihre Lagerumschlagsgeschwindigkeit sowie die Entwicklung Ihrer Topseller einsehen. Aus dieser sehr detaillierten Darstellung der Geschäftslage mit Bildern, Zahlen und Grafiken können Sie gezielte und schnelle Maßnahmen ableiten, um Ihre Buchhandlung weiter auf Erfolgskurs zu halten.

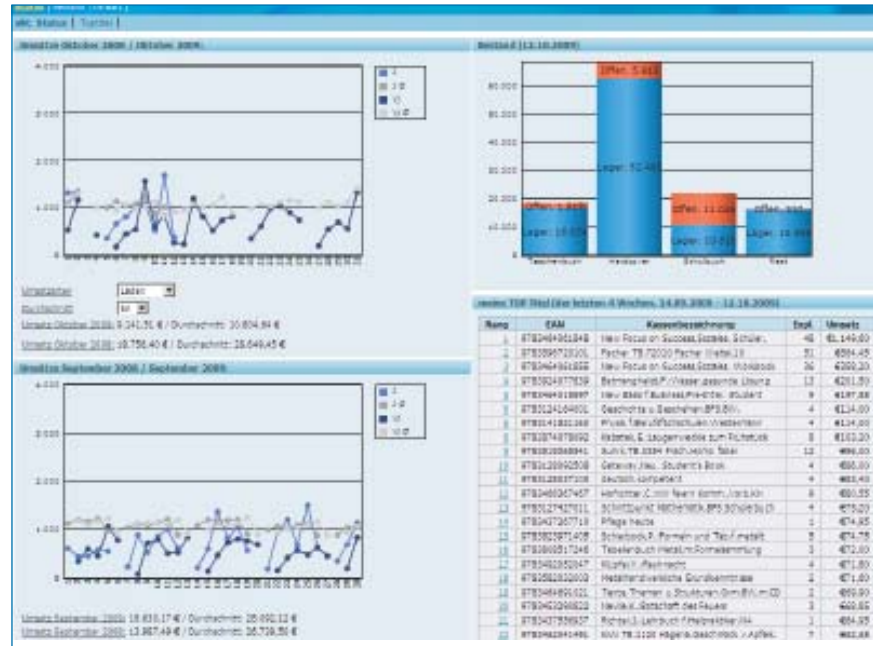
Aktuelle Entwicklungen auf einen Blick

Gleich auf der Startseite ist der aktuelle Status der Buchhandlung in Hinblick auf Umsatz, Bestand und Top-Titel auf einen Blick erkennbar. Sie haben hier aber nicht nur eine Übersicht über Ihre eigene Umsatzentwicklung, sondern der MMR online zeigt auch die Durchschnittswerte aller Buchhandlungen, die fitbis.de einsetzen. So sehen Sie sofort, wie Sie im Vergleich zur Konkurrenz stehen und können daraus Maßnahmen ableiten.

Mehr Effizienz für Sie

Der MMR online ermöglicht Ihnen eine effektive Lager- und Bestandsführung, denn er bietet Transparenz nach Warengruppen, Verlagen und auf Titelebene. Auf Titelebene erkennen Sie aktuelle Trends und können zielgerichtet disponieren. Dank der Umsätze auf Warengruppenebene können Sie beispielsweise

prüfen, ob Sie eine gut verkäufliche Warengruppe auch entsprechend in Ihrer Buchhandlung präsentieren. Die Umsätze nach Verlagen ermöglichen eine optimale Vorbereitung für den Vertreterbesuch, da Sie auf einen Blick sehen, welche Umsätze Sie mit einem Verlag erzielen oder ob Sie Bezugswege ändern sollten.



Für alle Herausforderungen gewappnet

Ein Hauptproblem in vielen Buchhandlungen ist die Lagerumschlagsgeschwindigkeit (LUG). In der Bestandsanzeige des MMR online wird deshalb gezielt aufgezeigt, wie sich die Umsätze im Verhältnis zum Bestand entwickeln, so dass Sie Überstände abbauen können. Durch diese genaue

Haben Sie Fragen zum neuen MMR online?

Arnd von Conrady beantwortet sie Ihnen gern. Sie erreichen ihn telefonisch unter 0711 7860-2740 oder schicken Sie ihm eine E-Mail an arnd.vonconrady@knv.de.

Beleuchtung der Bestandszahlen und (damit auch) des Abverkaufs sparen Sie hohe Lagerbestandskosten. Dies bringt direkt Liquidität, eine der entscheidenden Größen in „Krisenzeiten“!

