

Empfehlungen zur Optimierung des Bestellprozesses im Buchhandel

AG PRO

**Börsenverein des
Deutschen Buchhandels**



Optimierung des Bestellprozesses

Empfehlungen für Sortimenter (I)

- Vereinbaren Sie mit den für Sie relevanten Verlagen konstante Konditionen. Dies bezogen auf Rabatt und Zahlungsziel unter Verzicht auf Partieexemplare – unabhängig von dem Weg, auf dem die Bestellung den Verlag erreicht.
- Hinterfragen Sie in Ihrem Unternehmen, ob Sie wirklich mit Parkmodellen arbeiten wollen.
- Bestellen Sie Bücher aus Verlagen mit Versand- und Fakturgemeinschaft auch am gleichen Tag!
- Unterstützen Sie die Auslieferungen bei den Bemühungen um Faktor-/Versandgemeinschaften.

Optimierung des Bestellprozesses

Empfehlungen für Sortimenter (II)

- Abhängig vom Verlag lassen sich immer noch häufig bessere Rabatte beim Vertreter-nachbezug erzielen. Dies bedeutet jedoch Mehrarbeit für alle und damit zusätzliche (versteckte) Kosten. Es wird empfohlen abzuwägen, ob der Mehrrabatt höher ist als die anfallenden Kosten oder ob der Verlags- bzw. BS-Bezug der günstigere Weg ist.
- Bestellen Sie wichtige Einzeltitel eher beim BS, als zu kleine Mengen und Rechnungssummen nur aus Rabattgründen beim Verlag zu ordern. Oftmals sind die Transportkosten für Kleinsendungen und/oder Kleinmengen-Aufschläge der Verlage höher als die erzielte Rabattsteigerung
- Bestellen Sie Einzeltitel aus C-Verlagen im Zweifelsfall beim BS, bevor Sie nur Mainstream-Titel und dadurch ein austauschbares Sortiment führen

Optimierung des Bestellprozesses

Empfehlungen für Verlage (I)

- Unterstützen Sie Ihre Vertreter bei den Beratungsaufgaben, die über die reine Aufnahme von Bestellungen hinausgehen.
- Verzichten Sie auf Sonderkonditionen bei Reiseaufträgen.
- Überprüfen Sie den Aufwand, den Sonderregelungen bedeuten. Klare Rabatt-Regeln, z. B. nach Umsatzgröße, fördern Gerechtigkeit und Einfachheit.
- Vermeiden Sie Verpackungseinheiten, die im gesamten Bestellprozess unnötige Aufwendungen verursachen..
- Verzichten Sie auf den Einsatz von Partie-Exemplaren. In der Gesamtbetrachtung (von der Bestellung bis zum Verkauf bzw. Remission) ist der Arbeitsaufwand für eine ordentliche Prozessabwicklung viel zu hoch.

Optimierung des Bestellprozesses

Empfehlungen für Verlage (II)

- Vermeiden Sie Bestellaufforderungen bei Werbeaussendungen, z. B. für Schnellschüsse – es führt häufig zu Einzelfakturen und damit zu erhöhten Kosten.
- Überdenken Sie Ihre Vormerkerregel für Novitäten nach Erstfaktor. Das Sortiment versucht zu bündeln und manche Regeln führen zur Einzelfaktur.
- Öffnen Sie sich für Faktor- zumindest aber für Versandgemeinschaften!
- Verzichten Sie nach Möglichkeit auf manuelle Bestellformulare und unterstützen Sie – wann immer möglich – die Nutzung elektronischer Bestellmedien.