

Renditesteigerungen – Wunschtraum oder Wirklichkeit?

Seit einigen Jahren arbeitet die Valora Retail Services GmbH mit dem Software-Paket Peli Prime und steuert so den gesamten Warenfluss der Presse. Am Beispiel der Bahnhöfe Essen und Köthen kann Christoph Herrberger, Leiter des Medienvertriebs, belegen wie sich die Unternehmenskennzahlen für diese Bahnhöfe positiv verändert haben. Er zeigt, dass es mit Unterstützung durch die Software möglich ist, Renditesteigerungen für den einzelnen Bahnhofs-buchhändler zu ermöglichen.

dnv: Renditesteigerungen im Bahnhofsbuchhandel – klingt das in der heutigen Wirtschaftslage nicht eher unwahrscheinlich?

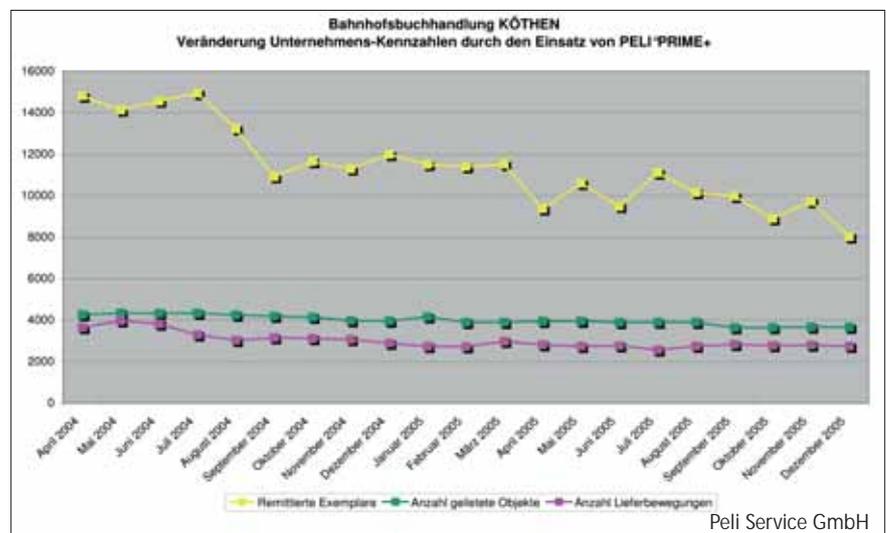
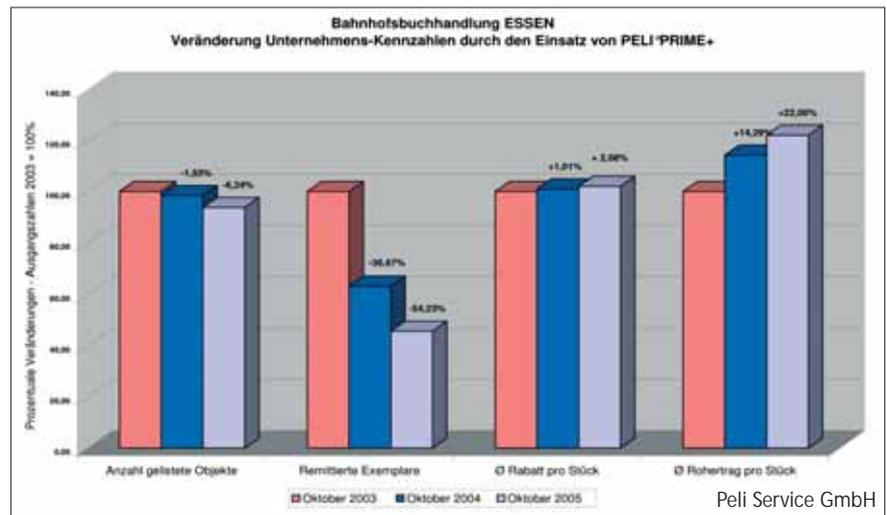
Herrberger: Das mag zwar unwahrscheinlich klingen, aber wir beweisen dies immer wieder mit unserer Arbeit. Bei Bahnhofsbuchhandlungen, die schon einige Jahre von uns mit Peli Prime bearbeitet werden, sehen wir das an den fortlaufend positiven Zahlen. Ganz deutlich wird die Verbesserung, wenn ein neuer Bahnhof in unsere Warenwirtschaft integriert wird. Dann spricht der Vergleich vor und nach dem Start der Bearbeitung eine deutliche Sprache.

dnv: Von welchen Unternehmenskennzahlen sprechen wir hier?

Herrberger: Es geht hier z.B. um die Anzahl der gelisteten Objekte und um die zu bewältigenden Lieferbewegungen, um die Relation von gelieferten Objekten zu verkauften bzw. remittierten Exemplaren, um die Anzahl Ausverkäufe und um den durchschnittlichen Rohertrag eines Objektes. Natürlich geht es ganz entscheidend um den erzielten Roherlös für den Bahnhofs-buchhändler und damit um die Rendite.

dnv: Wie können diese Zahlen beeinflusst werden? Wie kann z.B. die Anzahl der gelisteten Objekte verändert werden?

Herrberger: Weniger gelistete Objekte bzw. Lieferbewegungen bedeuten weniger Personaleinsatz. Mit der Software Peli Prime+ können wir sehr leicht herausfinden, welche Objekte schlecht verkäuflich sind und in Rela-



tion zur Arbeit eine geringe Rendite bringen. Welche Objekte also unsere Lowseller darstellen. Diese Objekte werden von uns bei Unverkäuflichkeit schneller ausgelistet. Ich möchte betonen, dass die bessere Präsentation der „Top Titel“ am Point of Sale durch Optimierung der Flächenproduktivität das klar deklarierte Ziel solcher Maßnahmen ist. Die gut verkäuflichen Objekte können besser präsentiert werden.

dnv: Hier geht es also nicht nur um Kostensenkung, sondern ganz entscheidend um die Optimierung der Flächenproduktivität. Was tun Sie hierfür noch?

Herrberger: Die Software unterstützt uns natürlich auch in der Suche nach unseren Highsellern, nach den

Objekten, die die beste Rendite bringen. Diese Objekte werden von uns durch Aktionen, Stapel oder besondere Positionierung forciert. Dadurch ist es uns möglich, die durchschnittliche Rabattierung pro Objekt zu erhöhen und damit auch den durchschnittlichen Roherlös.

dnv: Was tun Sie außerdem, um die Rendite für die einzelnen Bahnhöfe zu erhöhen?

Herrberger: Um Umsatzreserven auszuschöpfen achten wir darauf, Ausverkäufe zu minimieren. Die Software unterstützt uns durch ein automatisches Nachbestellvorschlagssystem, das frühzeitig reagiert und dadurch Ausverkäufe vermeiden hilft – und dies speziell auch für unsere Topitel. Nicht zuletzt werden Ausverkäufe durch die

Bezugsregulierung vermieden, die die wirklich benötigten Mengen in den einzelnen Verkaufsstellen immer rechtzeitig einreguliert und die Bezugsmengen automatisch an die Verlage meldet – so rechtzeitig, dass die Verlage sich in der Regel wirklich an unsere Wunschmengen halten.

Um weitere Umsatzreserven auszuschöpfen lassen wir uns von der Software auswerten, welche Ehastra-Gruppen bzw. Objektgruppen in genau diesem Bahnhof zu guten Verkäufen führt – das kann z.B. durch das geografische Umfeld ganz unterschiedlich sein. Durch zusätzliche Einschaltung von Objekten aus diesen Gruppen können wir dann weitere Umsätze generieren. Die Warenwirtschafts-Software bietet umfangreiche Statistiken und damit fällt es uns leicht, die passenden Objekte zu finden.

Als Ergänzung haben wir noch die Möglichkeit, uns mögliche Potenziale für Zusatzumsätze ermitteln zu lassen. Peli Prime zeigt uns, welche Objekte in der einzelnen Verkaufsstelle noch nicht eingeschaltet sind und einen möglichen Umsatzbringer darstellen würden.

dnv: Hatten Sie nicht auch von der richtigen Relation der remittierten Exemplare gesprochen?

Herrnberger: Durch unsere Software haben wir mehrere Möglichkeiten

eine erhebliche Senkung der Remission zu erzielen. Ganz entscheidend ist die Bezugsregulierung, durch die ganz leicht ein Einpendeln auf die gewünschte Remissionsquote erreicht werden kann. So können wir durch konsequentes Steuern mit der Software die Remissionsexemplare bis zur Hälfte senken. Dadurch können erhebliche Kosten eingespart werden. Nicht zu vernachlässigen ist die Einsparungen an Personal oder Lagerkosten, weil nicht mehr so viel Ware bewegt werden muss. Der niedrigere Wareneinsatz und damit die verringerte Kapitalbindung sind erheblich.

dnv: Wie wirken sich diese Effekte in greifbaren Zahlen aus?

Herrnberger: Die Veränderung der Unternehmenskennzahlen kann man an den Diagrammen für die Bahnhöfe Essen und Köthen ablesen, die beide in den letzten Jahren in die aktive Bearbeitung genommen wurden. Für Essen werden die Veränderungen vom Start der Steuerung im Oktober 2003 über den Oktober 2004 bis hin zum Oktober 2005 für die Kennzahlen „Anzahl gelistete Objekte“, „Remittierte Exemplare“, „Durchschnittlicher Rabatt pro Stück“ und „Durchschnittlicher Rohertrag pro Stück“ dargestellt. Die Werte aus 2003 werden dabei als Grundlage mit 100 Prozent

angesetzt und für die Jahre 2004 und 2005 die prozentualen Veränderungen zum Ausgangsjahr in Relation aufgezeigt. Hier konnte also in Zeitraum von zwei Jahren eine Roherlös-Steigerung pro Exemplar von gut 22 Prozent erreicht werden und damit eine enorme Rendite-Steigerung für den Bahnhof Essen, ganz abgesehen von der Kosteneinsparungen durch Senkung der Remissionsexemplare um über 54 Prozent. Für den Bahnhof Köthen werden im Monatsverlauf seit Start der Steuerung die Veränderungen der remittierten Exemplare dargestellt. Zusätzlich dazu ist die Senkung der Anzahl gelieferte Exemplare bzw. der Lieferbewegungen ersichtlich.

dnv: Ist diese Steuerung für mittlere und kleine Bahnhofsbuchhändler nicht zu schwierig?

Herrnberger: Früher hätte ich Ihnen da zugestimmt. Heute allerdings sind in Peli Prime die meisten Überprüfungen und Unterstützungen stark automatisiert möglich. Was nach wie vor bleibt, ist natürlich die Bereitschaft des Bahnhofsbuchhändler, sich von der Software unterstützen zu lassen und die Chancen anzunehmen. Aber die möglichen Renditestеigerungen sollten eigentlich Anreiz genug sein.

(Die Fragen stellte Ralf Deppe)