



Auf dem richtigen Weg

Markus Renk

Mit VLB-Tix auf Vertreterunden? Die Wagner'sche Buchhandlung macht es seit über einem Jahr, wie ihr Geschäftsführer Markus Renk erklärt

Eines vorweg: Auch wir Buchhändlerinnen und Buchhändler der Wagner'schen sind haptische Menschen. Auch wir lieben Bücher in gedruckter Form und kämpfen jeden Tag mit innovativen Ideen dafür, dass unsere Kundinnen und Kunden die Vorzüge des gedruckten Buches erkennen und entdecken. Trotzdem arbeiten wir jetzt seit drei Vertreterunden mit VLB-Tix – nein, das ist kein Widerspruch!

Warum ich bei uns Überzeugungsarbeit leisten musste? Am Anfang war mein dringendes Bedürfnis, unsere Einkäufe besser lenken zu können. Man muss dazu sagen, dass wir die Traditionsbuchhandlung Wagner'sche 2015 von Thalia gekauft haben, und uns daher stärker mit dem Thema Liquidität auseinandersetzen müssen. Das aus dem Bauch heraus Einkäufen ohne Budgetierung ist mir ein Dorn im Auge. Hier bietet VLB-Tix eine Lösung. Daher war die Notwendigkeit, damit zu arbeiten, auch meinen Kolleginnen und Kollegen klar. Alle machten motiviert und

engagiert mit. Natürlich hat VLB-Tix noch Kinderkrankheiten. Budgetieren funktioniert vorerst nur durch das Herausfiltern der Daten in eine Excel-Tabelle. Aber mit Zahlen arbeiten und im darauffolgenden Jahr Vergleiche ziehen zu können, ist mir sehr viel wert.

Bereits vor VLB-Tix haben wir uns intensiv mit den Vorschauen beschäftigt und unsere Bestellungen vor dem Vertreterbesuch in die Vorschau geschrieben. Das machen wir mittlerweile nur mehr in der elektronischen Vorschau. Dazu gibt es bei uns pro Vertreter und pro Abteilung eine Dispoliste. Die Bearbeitung der Vorschau erfolgt jeweils von den Warengruppen-Verantwortlichen. Ich kontrolliere die Bestellungen und sende dem Vertreter eine Woche vor dem gemeinsamen Termin die Bestellsätze zu. Beim Vertreterbesuch gehen wir dann nur mehr die Potenziale durch, bzw. stellen uns die Frage, ob es gravierende Bestellfehler gibt. Und konzentrieren uns auf gemeinsame Aktivitäten und Werbeaktionen.

Natürlich sehen wir Verbesserungspoten-

zial bei VLB-Tix. Was wir uns sehr wünschen würden, wäre eine Möglichkeit, Bemerkungen bei einem Titel zu hinterlegen – hier könnte man Leseexemplare, Aktionen, Liefertermine, Partieexemplare, Pakete oder Werbemittel erfassen. Dies ist derzeit nicht möglich. Wir lösen das Problem mit einem zusätzlichen Dokument für den Vertreter. Es gibt auch noch Fehler bei den Dateibeschriftungen, die beim Umwandeln in eine Bestellung teilweise verschwinden. Was sich deutlich verbessert hat, ist die Performance. Die früheren Probleme sind für uns heute nicht mehr feststellbar.

Wenn ich mich zurückerinnere, wieviele Vorschauen wir früher nach Hause schleppen mussten, und welche Berge an Papier wir jedes Jahr entsorgt haben, dann bin ich überzeugt, dass der Weg mit den elektronischen Vorschauen der richtige ist. Auch die Budgetierung der Vertreterbestellungen im Buchhandel sollte an Bedeutung gewinnen. Wenn ich dabei den optimierten Ablauf der Vertreterbesuche hinzuzähle und womöglich VLB auch für Kunden als Informationsmodul nutze, ist dies für den Buchhandel sicher ein wichtiger Schritt, der die Arbeit in Zukunft positiv verändern wird. Da spreche ich noch gar nicht von der Möglichkeit, künftig nicht mehr nur nach Verlagen, sondern übergreifend nach Themen und Warengruppen zu bestellen. Für mich eine große Hilfestellung und ein spannendes Arbeitsinstrument. Man muss sich halt darauf einlassen.

„Heute konzentriert sich der Vertreterbesuch auf gemeinsame Aktivitäten und Werbeaktionen“



Markus Renk ist Geschäftsführer der Wagner'schen Buchhandlung in Innsbruck