

## Rentabilität erzielen, Liquidität erhalten: Ihr Gewinn liegt im Einkauf

### *1-tägiges Seminar für Unternehmer und Mitarbeiter im Buchhandel*

Sie kaufen mit hohem Rabatt ein, erreichen aber nur ein mageres Ergebnis? Die niedrigen durchschnittlichen Umsatzrenditen im Buchhandel haben ihre Ursache in den Hauptkostentreibern Personal und Wareneinkauf. Vor allem ein überhöhter Wareneinkauf birgt in Zeiten schwankender Umsätze und Verlagerung der Zielkäufe ein erhebliches Risiko für das Ergebnis.

Wie kann also bei gleichzeitig steigenden Kundenerwartungen eine Buchhandlung noch gewinnbringend und zukunftsfähig geführt werden?

Wie kann die häufig angespannte Liquidität gesichert werden?

Die neuen Rahmenbedingungen bedürfen auch eines neuen veränderten Einkaufsverhaltens:

- Welchen Lagerumschlag sollte welche Warengruppe erreichen? Wo gilt „weniger ist mehr“?
- Wie viel Profil ist sinnvoll?
- Wie kann man den Einkauf planen und die Bestände kontrollieren?
- Wie wählt man aus der Titelflut die richtigen Novitäten aus?
- Was soll wie nachdisponiert werden? Wann machen Remissionen Sinn?

Das Seminar gibt Antworten auf Fragen, die aus der Praxis von Buchhandlungen kommen und zeigt die Möglichkeiten, mit denen über den Einkauf das Betriebsergebnis positiv beeinflusst werden kann.

**Termin:**

**Ort:**

**Themenspektrum:**

#### *Betriebsergebnis: Erfolgsfaktoren und Kostentreiber*

- Umsatz-/ Frequenz-, Preisentwicklung
- Liquiditäts- und Rentabilitätsfallen
- Kennziffern als Spiegel Ihrer Leistungsfähigkeit

#### *Einkauf: Erfolgsfaktor oder Kostentreiber?*

- Zielsetzung für den Einkauf
- Rohertrag und Handelsspanne
- Warengruppenanalyse: Umsatz-/ Bestands-/ Flächenanteile/ Potenziale
- Lagerhaltung: Lagerbestand, Lagerumschlag, Warenlager-Rentabilität

#### *Einkaufsplanung und -organisation*

- Novitäteneinkauf: Kriterien für die Auswahl
- Backlist: Abverkäufe und Nachdisposition
- Sortiment von Standard- bis Imagesortiment
- Bestandskontrolle statt Budgetierung
- Einkaufsmodelle
- Flächenoptimierung: mehr Rendite durch Planung der Präsentation
- Nonbook und ergänzende Sortimente

#### *Personaleinsatz: Kostentreiber und Umsatzgarant*

#### *Langfristig erfolgreich: Nachfolgeplanung und Unternehmenswert*