

Verlagsmanagement

Prof. Dr. Alexander Grossmann
HTWK Leipzig

Themenübersicht

200

- 6. Die juristischen Grundlagen der Verlagsarbeit
- 7. Buchpreis und Wettbewerb
- 8. Kalkulation und betriebswirtschaftliche Planung im Verlag
- 9. Das Vertriebssystem des (deutschen) Buchmarktes
- 10. Die Unternehmen und Institutionen der Buchdistribution
 - Teil 1 – Die dem Bucheinzelhandel vorgelagerten Unternehmen und Institutionen
- 11. Teil 2 – Der Bucheinzelhandel
- 12. Marketingstrategien und -instrumente auf dem Buchmarkt

Teil 7/8 – Buchpreis und Kalkulation

201

- Preispolitische Grundlagen
- Buchpreisbindung
- Einflussfaktoren auf Preisbildung
- Preisbildung im Verlag
- Rabatt- und Konditionssysteme

siehe

Modul 3330 Verlagskalkulation

Themenübersicht

202

- 6. Die juristischen Grundlagen der Verlagsarbeit
- 7. Buchpreis und Wettbewerb
- 8. Kalkulation und betriebswirtschaftliche Planung im Verlag
- 9. Das Vertriebssystem des (deutschen) Buchmarktes
- 10. Die Unternehmen und Institutionen der Buchdistribution
 - Teil 1 – Die dem Bucheinzelhandel vorgelagerten Unternehmen und Institutionen
- 11. Teil 2 – Der Bucheinzelhandel
- 12. Marketingstrategien und -instrumente auf dem Buchmarkt

Teil 9 – Vertriebssysteme des Buchmarktes

203

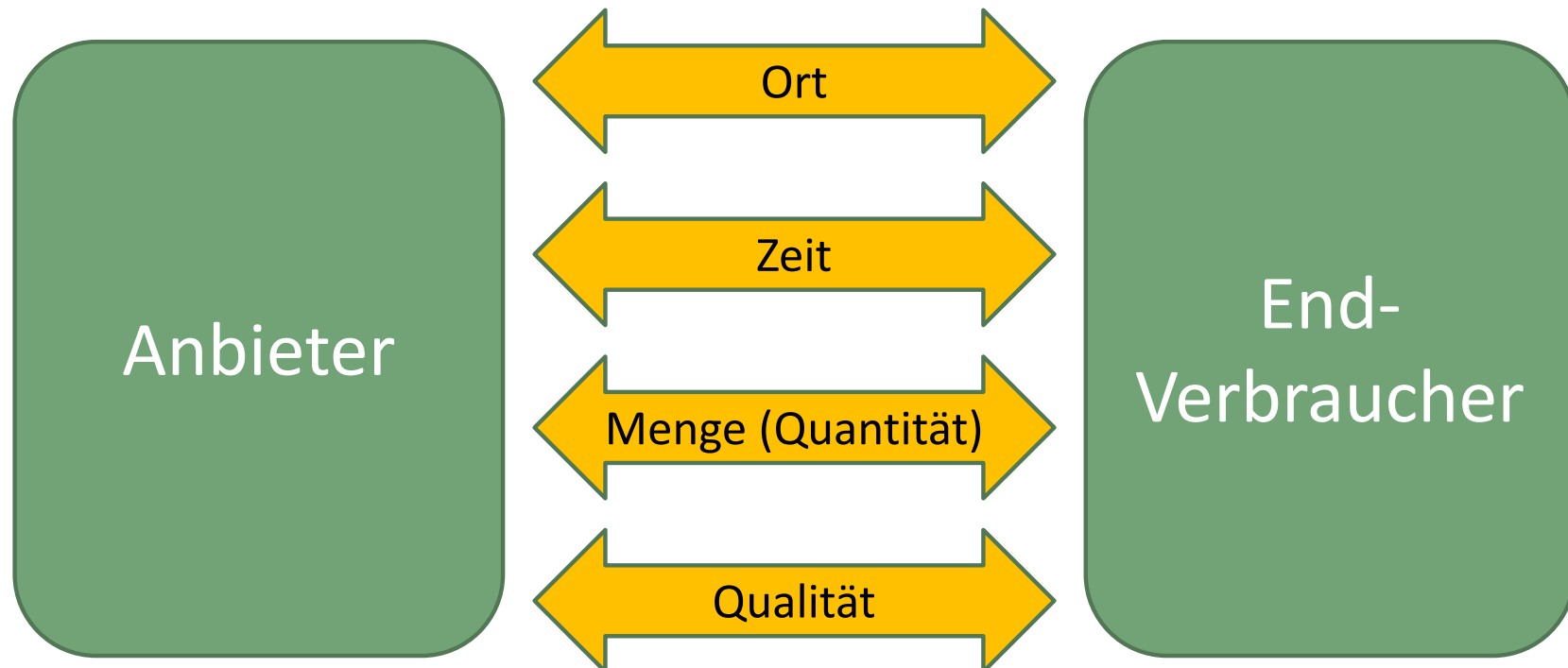
- Distributionsfunktionen
- Distributionsstufen und Grundformen des Warenumschlages
- Das logistische System des deutschen Buchmarktes

Distributionsfunktionen

204

Distribution:

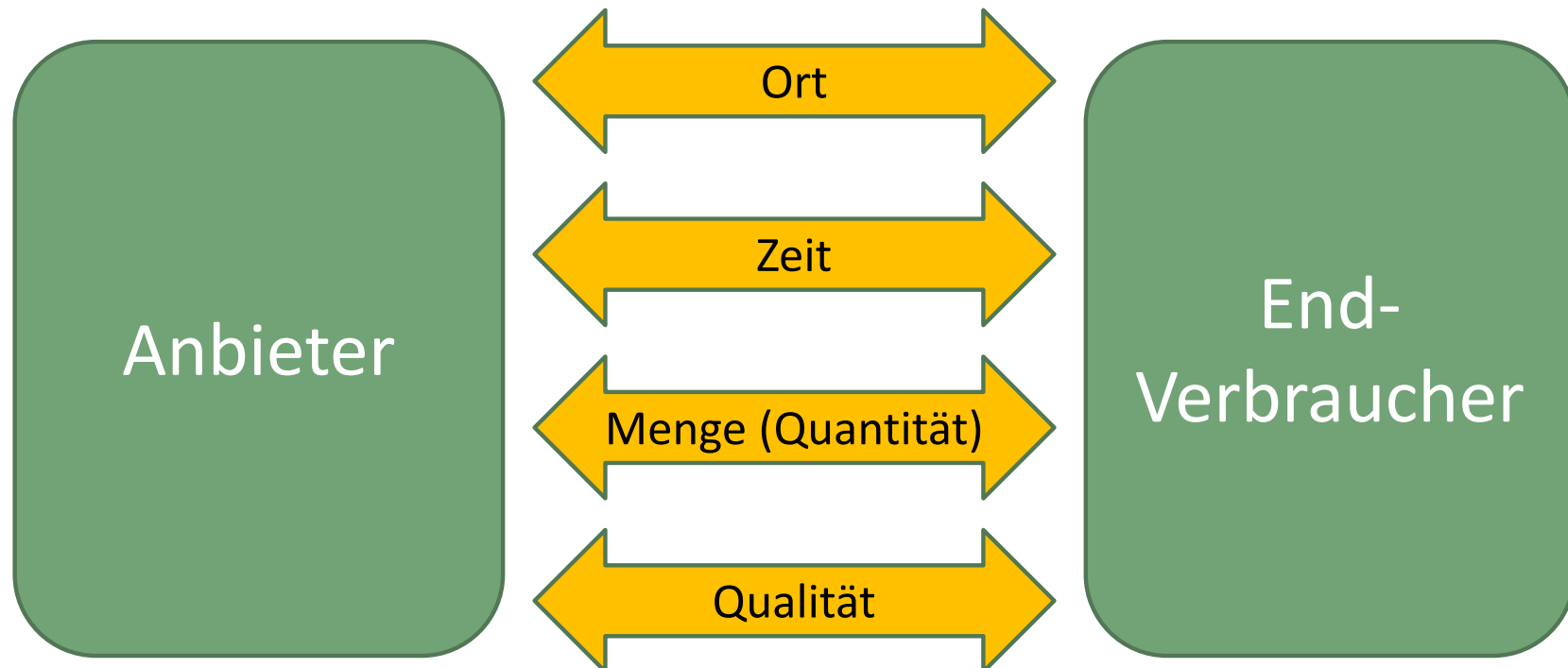
ist der Prozess wirtschaftlicher Tätigkeit, der Produkte vom Anbieter vom Ort ihrer Entstehung zum Endverbraucher führt.



Distributionsfunktionen

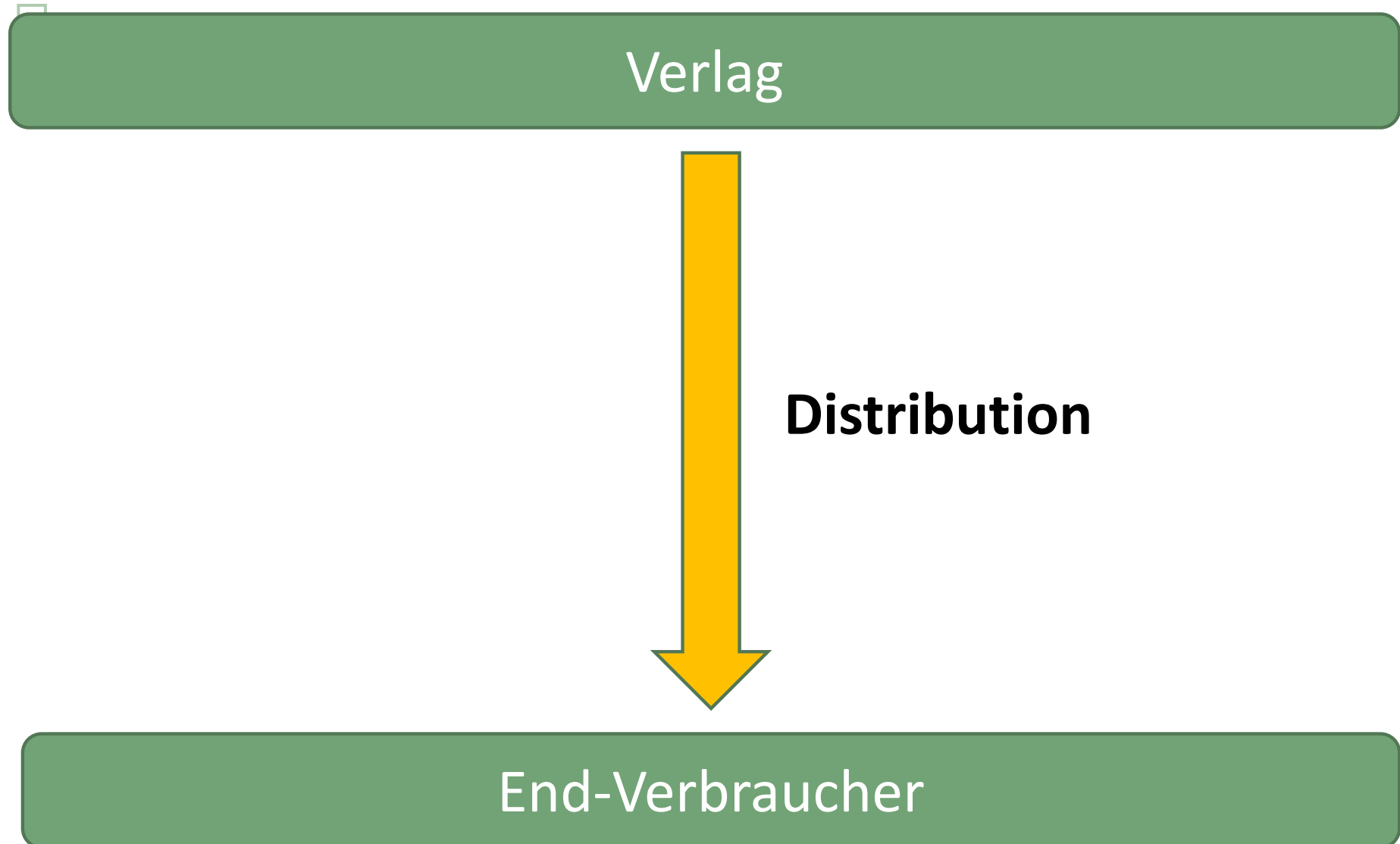
205

- Ort: **Raumüberbrückungsfunktion**
- Zeit: **Zeitüberbrückungsfunktion**
- Quantität: **Mengenfunktion**
- Qualität: **Qualitätsfunktion**



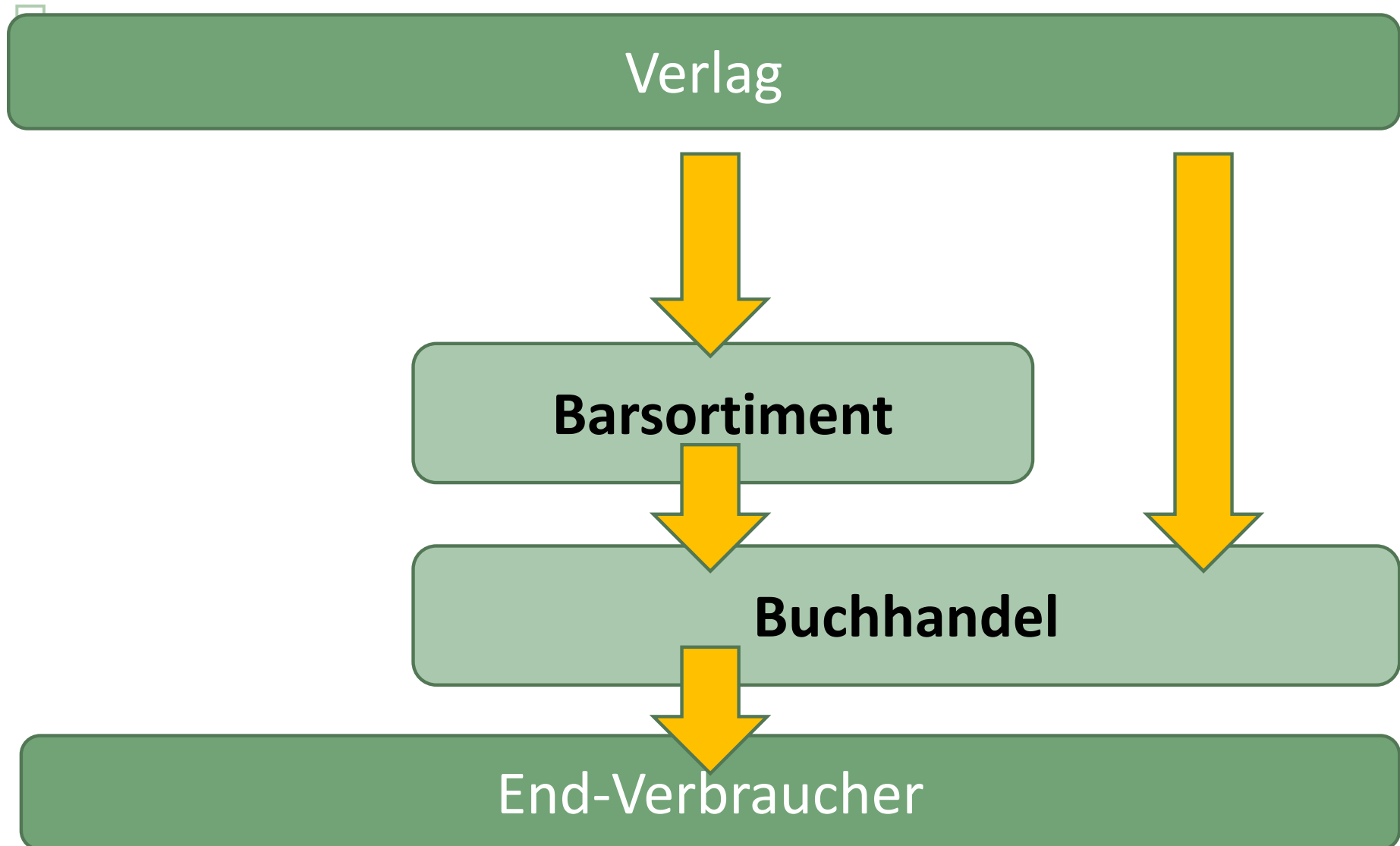
Distributionsstufen

206



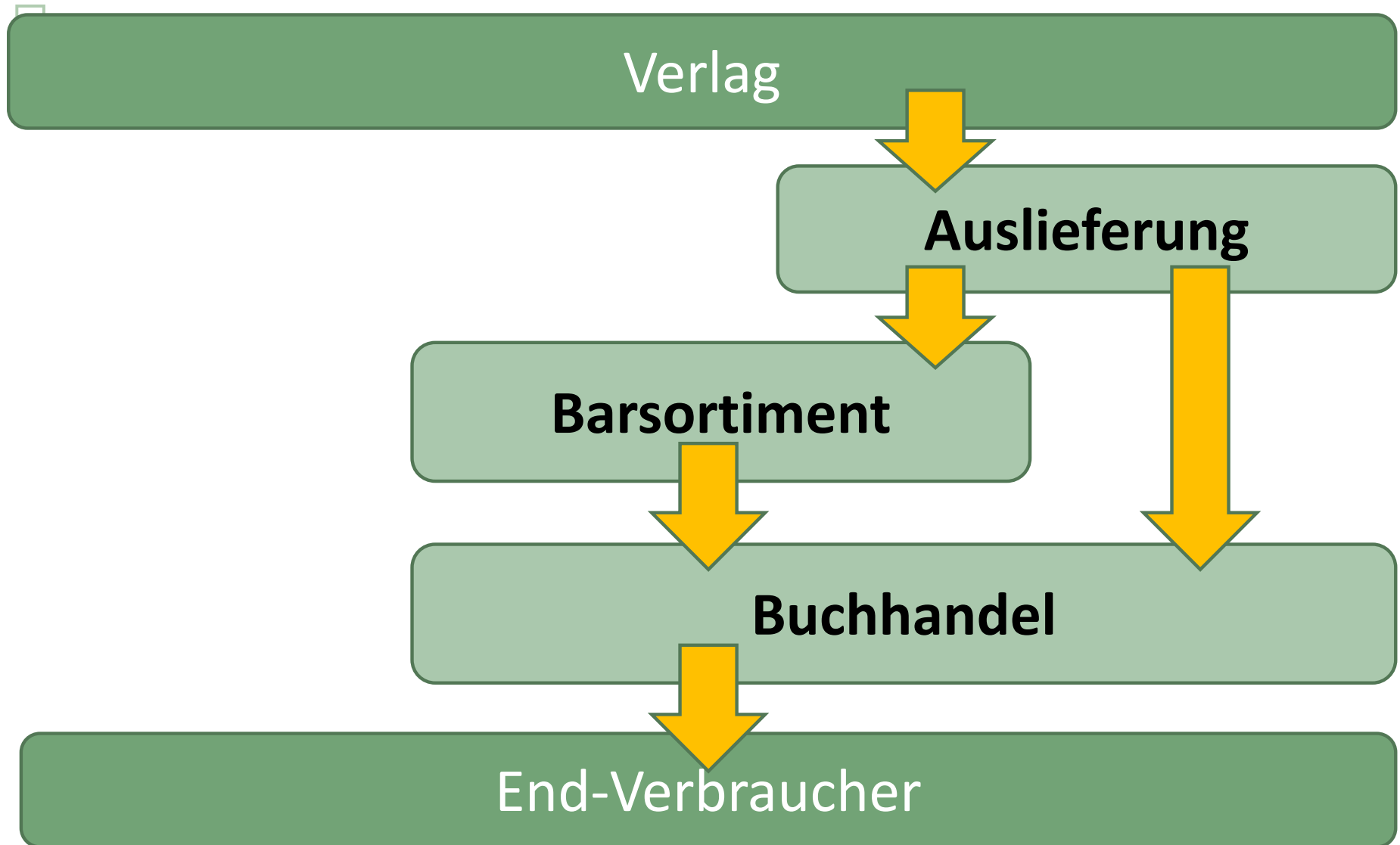
Distributionsstufen

207



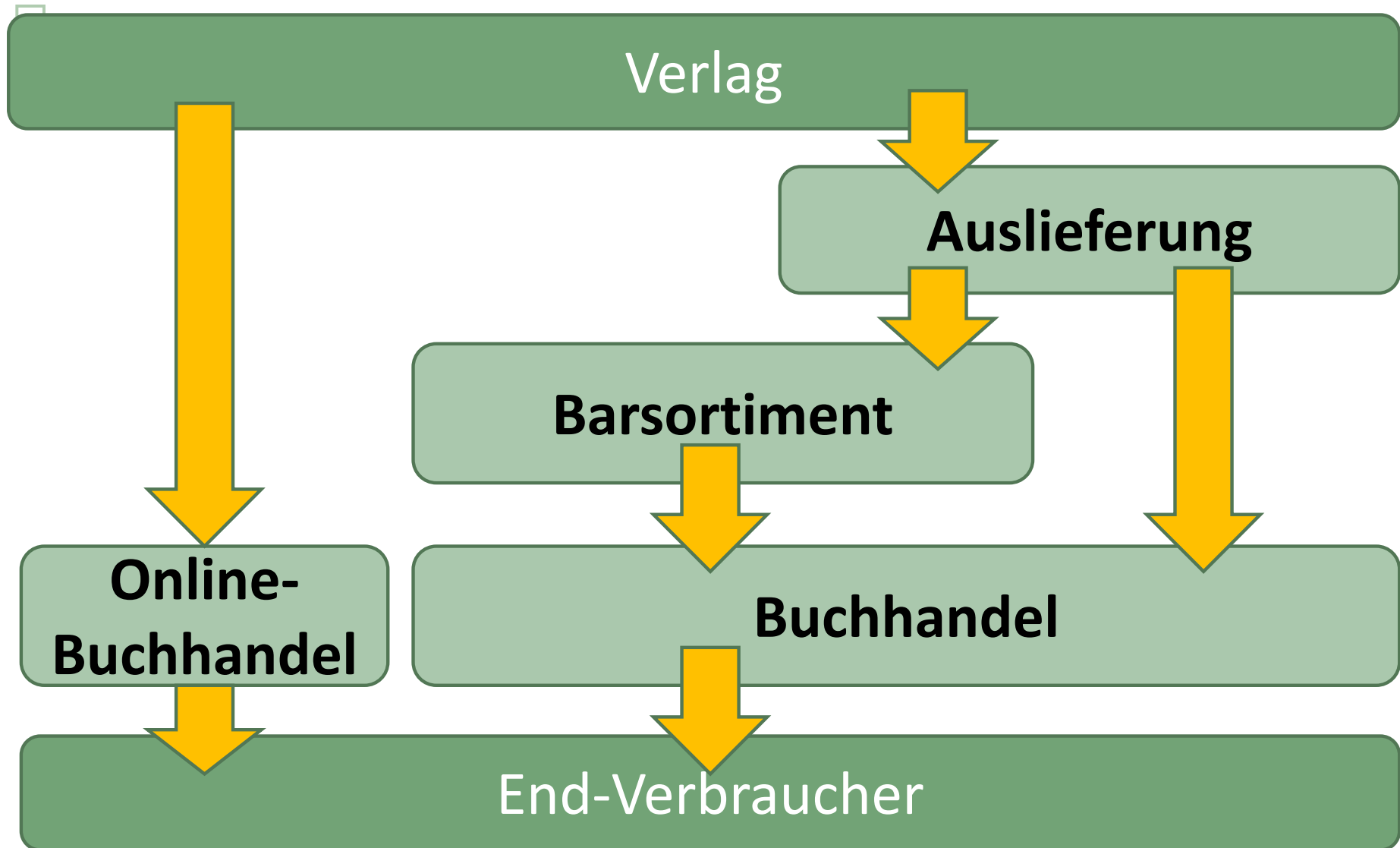
Distributionsstufen

208



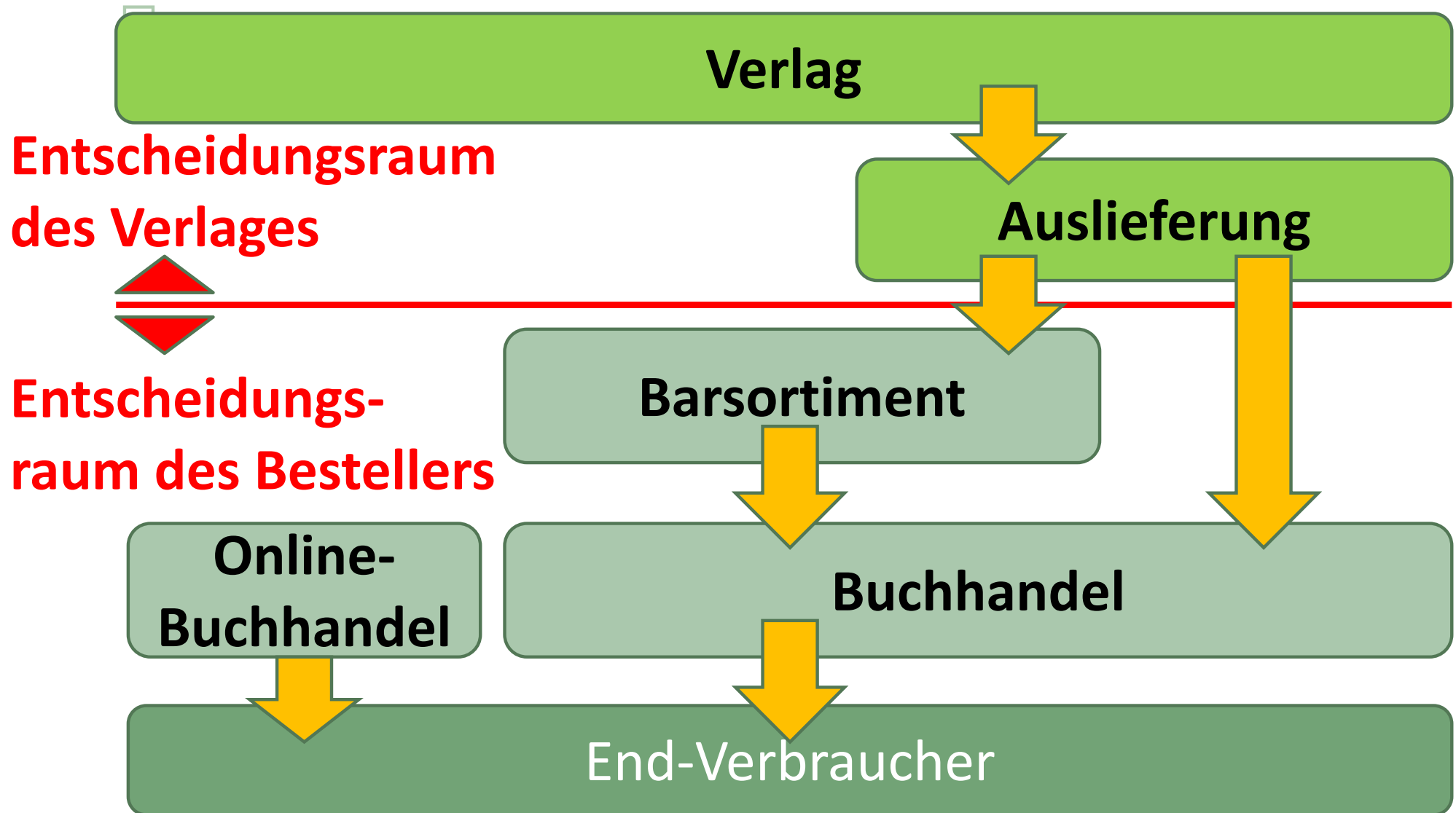
Distributionsstufen

209



Distributionsstufen

210



Bestellung erfolgt über

- ❑ PC
- ❑ Bestellterminal
- ❑ schriftlich (Fax, Post)

Bestellung geht **an**

- ❑ Verlag
- ❑ (Verlags-)Auslieferung
- ❑ Barsortiment
- ❑ Importhändler

Entscheidungskriterien sind

- ❑ Preisnachlässe (Rabatte)
- ❑ Bezugskosten (Porti)
- ❑ Zahlungsziele
- ❑ Rückgaberecht (Remissionsrecht)

Zusammenfassung

- Distributionsfunktionen
- Distributionsstufen und Grundformen des Warenumschlages
- Das logistische System des deutschen Buchmarktes

- Alle Folien werden zur Vorlesung als PDF online auf **OPAL** gestellt zusammen mit dem Link auf den Medienserver (Vorlesung)
- Bitte überprüfen, ob Sie in den Kurs eingeschrieben sind und einen Referatetermin mit Thema ausgewählt haben!

Verlagsmanagement

Prof. Dr. Alexander Grossmann
HTWK Leipzig

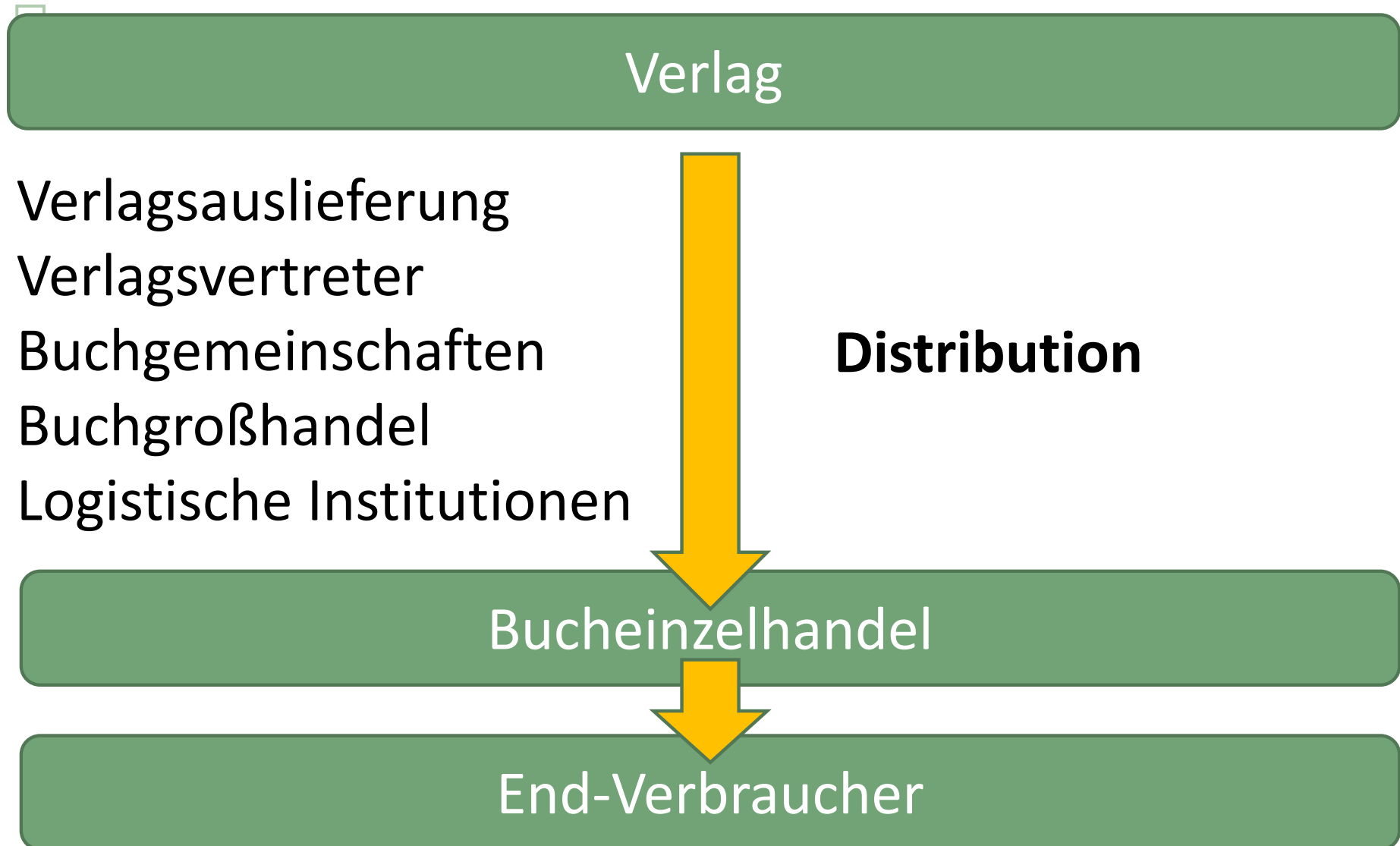
Themenübersicht

215

- 6. Die juristischen Grundlagen der Verlagsarbeit
- 7. Buchpreis und Wettbewerb
- 8. Kalkulation und betriebswirtschaftliche Planung im Verlag
- 9. Das Vertriebssystem des (deutschen) Buchmarktes
- 10. Die Unternehmen und Institutionen der Buchdistribution
 - Teil 1 – Die dem Bucheinzelhandel vorgelagerten Unternehmen und Institutionen
- 11. Teil 2 – Der Bucheinzelhandel
- 12. Marketingstrategien und -instrumente auf dem Buchmarkt

Teil 10/11 – Unternehmen und Institutionen der Buchdistribution

216



- Die dem Bucheinzelhandel vorgelagerten Unternehmen und Institutionen
- Der Bucheinzelhandel

- Die dem Bucheinzelhandel vorgelagerten Unternehmen und Institutionen
 - Verlag
 - Verlagsauslieferung
 - Verlagsvertreter
 - Buchgemeinschaften
 - Buchgroßhandel
 - Logistische Institutionen

- Anforderungen sind
 - Schnelligkeit
 - Präzision (Qualitätssicherung)
 - Kosteneffizienz

in D:

- umfassen 90% aller Verlagsumsätze
- große Auslieferungen betreuen 60 bis 200 Verlage
- Beispiele:
 - VVA-Arvato: 150.000 Palettenplätze (Lagerplätze)
 - KNV: versendet 20.000 Sendungen täglich

Grundfunktionen:

- Lagerhaltung
- Bestellabwicklung
- Adressverwaltung
- Debitoren- (oder Forderungs-) Management
- Versand
- Reporting/Statistiken

Zusatzfunktionen:

- **Handelsservice**
 - Novitäten
 - Sendungsbündelung
 - Subskriptionsabwicklung
 - Provisionsabrechnung
- **Abo-service**
 - Abo-Betreuung
 - Einzelheftversand
 - Prämienabwicklung
 - Direktmarketing
- **Direktversand**
 - Call Center
 - e-Shop
 - Bonitätsprüfung
 - Inkasso
 - Bezahlssysteme (Kreditkarte, PayPal)

□ **Verlagseigene Auslieferung**

- Regelmäßige Auslastung erforderlich
- Kapazitätsgrenzen
- Bindung von Ressourcen und Kapital
- Kontrolle über Qualitätssicherung und Abläufe
- Flexiblere Konditionen und Kundenmanagement
- in der Regel bei großen Verlagen

□ **Fremdauslieferung**

- Outsourcing
- Flexibler
- vorwiegend von kleinen und mittleren Verlagen genutzt

- Die dem Bucheinzelhandel vorgelagerten Unternehmen und Institutionen
 - Verlag
 - Verlagsauslieferung
 - Verlagsvertreter
 - Buchgemeinschaften
 - Buchgroßhandel
 - Logistische Institutionen

Verlagsvertreter

225

- **besuchen** Buchhandlungen
- führen **Vertreterbörsen** durch
- Verkauf von **Neuerscheinungen**
- **Information** des Buchhändlers zum Verlagsprogramm
- Lieferung von **Verkaufsargumenten**
- Unterstützung der **Werbung** des Buchhändlers
- Bei einem Verlag **angestellt**: Handlungsreisender
- **frei**: Handelsvertreter für meist 2 bis 10 Verlage

Buchgemeinschaften

226

- **Eigenständige** Absatz- und Vertriebssysteme
- **Mitglieder:** ca. 3 Mio. in D
- **Reichweite:** etwa 9 Mio. Leser in D
- **Umsatzanteil:** 2%

□ **Charakteristika:**

- Angebot ausgewählter Titel
- Günstige Preise
- Nutzung von Abonnement-Systemen
- Frei-Haus-Lieferung

□ **Angebot:**

- Lizenzausgaben erfolgreicher Romane
- Sachbücher, Nachschlagewerke, Ratgeber
- Ton- und Bildträger
- Beisortiment (Spielwaren, Heimelektronik,....)

□ **Direktvertrieb**

- Ansprache der Kunden über Direktwerbung (z.B. Club-Illustrierte)
- Bestellung der Kunden direkt bei Buchgemeinschaft
- Auslieferung durch die Buchgemeinschaft per Post an Kunden

□ **Vertrieb über Einzelhandelsgeschäfte**

- Standortgebundenes Club-Center (Shop) im Vertriebsweg zwischen Buchgemeinschaft und Kunden
- Club-Center führen ausschließlich das Sortiment der Buchgemeinschaft
- Verkauf im Club-Center erfolgt nur an Mitglieder

□ **Vertrieb über Buchhandelsgeschäfte (Buchhandlungen)**

- Bucheinzelhändler übernimmt Werbeansprache des Kunden
- Bucheinzelhändler verkauft das Angebot der Buchgemeinschaft an Kunden

□ Beispiele in D:

- **Allgemeiner Verein für Deutsche Literatur**, Berlin, Gründung 1873
- **Volksverband der Bücherfreunde**, Berlin, Gründung 1919
- **Büchergilde Gutenberg**, Frankfurt am Main, Gründung 1924 in Leipzig
- **Der Bücherkreis**, Berlin, Gründung 1924, Verbot 1933
- **Deutsche Buch-Gemeinschaft**, Darmstadt, Gründung 1924 in Berlin
- **Universum Bücherei für alle**, Berlin, Gründung 1926, Einstellung 1939
- **Wissenschaftliche Buchgesellschaft**, Darmstadt, Gründung 1949 als *Wissenschaftliche Buchgemeinschaft*
- **Der Club Bertelsmann**, Rheda-Wiedenbrück, Gründung 1950 als *Bertelsmann Lesering*
- **buchclub 65**, Leipzig, Gründung 1965, Einstellung 1990

- **Barsortiment**
- **Grossobuchhandlung**

Buchgroßhandel: Barsortiment

231

- ▣ erstes Barsortiment gegründet von Louis Zander 1852 in Leipzig
- ▣ Kauf und Verkauf auf eigene Rechnung
- ▣ *kein* Kommissionsgeschäft
- ▣ Lieferung innerhalb von 24 Stunden an Kunden (Buchhandel)
- ▣ *keine* Belieferung an Endkunden
- ▣ in D: etwa 30% aller Bezüge des Buchhandels über Barsortiment
- ▣ in D: KNV, Libri, Umbreit, Könemann
in CH: Schweizer Buchzentrum

- **Servicebestandteile für den Buchhandel:**
 - Hohe Verfügbarkeit von Titeln
(z.B. KNV: 480.000 Titel auf Lager)
 - Kurzfristige Bestellung einzelner Titel
 - Besorgungsgeschäft (gezielte Bestellung von Endkunden)
 - Reduzierung der Lagerhaltung (verlängertes Außenlager)
 - Nutzung durch Buchhandel aller Größenordnungen und Online-Buchhandel
 - Lagerbestände jederzeit online oder per Terminal durch Buchhändler einsehbar
 - Vermittlung der Warenbestände der Verlags- oder Fremdauslieferungen an Buchhändler

Geschäftsmodell:

- Funktionsrabatt
- in der Regel 15% zusätzlich zum Basisrabatt des Verlages
 - Beispiel: Verlag gewährt 25% Rabatt auf Bezug eines Werkes
 - Barsortiment: Funktionsrabatt 15%
 - Buchhändler bezieht Werk über das Barsortiment zu 40% (statt 25% bei Bezug direkt vom Verlag oder der Verlagsauslieferung)
- Nachteil für Verlag: höhere Kosten (bis 50% Rabatt)

Buchgroßhandel: Grossobuchhandlung

234

- ▣ Ähnlich wie Barsortiment
- ▣ Kleineres Sortiment
- ▣ in der Regel Spezialisierung auf Programmgruppen
- ▣ Kommissionsgeschäft möglich
- ▣ Leistungsspektrum ist geringer (*Service Level*)

Logistische Institutionen

235

regeln und unterstützen Zusammenarbeit zwischen Verlagen und Handel/Buchhandel

- ▣ Büchersammelerverkehr
- ▣ Buchhändlerische Abrechnungsgesellschaft
- ▣ Kreditliste
- ▣ Verleger-Inkasso-Stelle
- ▣ Verzeichnis lieferbarer Bücher (VIB)

regeln und unterstützen Zusammenarbeit zwischen Verlagen und Handel/Buchhandel

- Büchersammelverkehr
 - Selbstständige Speditionsfirmen
 - Frachtunternehmen der Barsortimente
 - Übernehmen Buchsendungen von Barsortiment an Buchhandel
 - Liefern auch *Beischlüsse* der Verlage mit aus
- Buchhändlerische Abrechnungsgesellschaft
- Kreditliste
- Verleger-Inkasso-Stelle
- Verzeichnis lieferbarer Bücher (VIB)

regeln und unterstützen Zusammenarbeit zwischen Verlagen und Handel/Buchhandel

- ▣ Büchersammelerkehr
- ▣ Buchhändlerische Abrechnungsgesellschaft
 - Abwicklung des gesamten Zahlungsverkehrs der Unternehmen auf dem deutschen Buchmarkt
 - Clearingstelle = bargeldlose Zahlungsverrechnung
- ▣ Kreditliste
- ▣ Verleger-Inkasso-Stelle
- ▣ Verzeichnis lieferbarer Bücher (VIB)

regeln und unterstützen Zusammenarbeit zwischen Verlagen und Handel/Buchhandel

- Büchersammelerverkehr
- Buchhändlerische Abrechnungsgesellschaft
- Kreditliste
 - Auskunftsstelle über die Bonität der am Buchmarkt beteiligten Unternehmen
- Verleger-Inkasso-Stelle
- Verzeichnis lieferbarer Bücher (VIB)

regeln und unterstützen Zusammenarbeit zwischen Verlagen und Handel/Buchhandel

- ▣ Büchersammelverkehr
- ▣ Buchhändlerische Abrechnungsgesellschaft
- ▣ Kreditliste
- ▣ Verleger-Inkasso-Stelle
 - Einzug von Forderungen der Verlage gegenüber Buchhändlern oder Endverbrauchern
 - erst ab bestimmter Mahnstufe
- ▣ Verzeichnis lieferbarer Bücher (VIB)

regeln und unterstützen Zusammenarbeit zwischen Verlagen und Handel/Buchhandel

- ▣ Büchersammelerverkehr
- ▣ Buchhändlerische Abrechnungsgesellschaft
- ▣ Kreditliste
- ▣ Verleger-Inkasso-Stelle
- ▣ Verzeichnis lieferbarer Bücher (VIB)
 - Gesamtübersicht über alle lieferbaren Titel
 - Grundlage ist ISBN-System

Verzeichnis lieferbarer Bücher (VIB)

- ▣ seit 1971
- ▣ enthält 1,2 Mio. Titel
- ▣ Inhalt:
 - deutschsprachige Buchwerke
 - CD-ROMs, DVDs
 - Hörbücher
 - Kalender
 - Karten
 - Zeitschriften
 - andere Buchhandelsartikel

Verzeichnis lieferbarer Bücher (VIB)

- bis 2003 noch gedruckt (12 Bände mit je 1.700 Seiten),
jetzt CD
- ab 2002: online
(www.vlb.de oder www.buchhandel.de)
- Verlage können Zusatzinformationen einstellen
 - Cover
 - Rückseite
 - Leseprobe
- Voraussetzung ist **ISBN**
(Internationale Standardbuchunummer)

- ▣ Siehe Seminarthemen