



Lieferant, Softwareanbieter und Berater.

Der Buchhändler als Partner von großen Unternehmen – und wie sich seine Rolle entwickeln wird

Sie sind so viel mehr!

- Ein Gespräch auf einer SAP Veranstaltung



Themen

- Rückblick
- Blickwechsel
- Durchblick
- Blick in den Abgrund
- Ausblick
- Augenblicke (Diskussion)

Rückblick

- 2000 Unternehmen nutzen Web-Einkaufslösungen der Lieferanten
- 2002 Literatur wird ein Einkaufsthema, Beginn des B2E Effekts
- 2004 E-Procurement für C-Artikel (und damit auch Literatur)setzt sich durch
- 2007 E-Procurement –Prozesse für den Einkauf von Literatur weitgehend standardisiert
- 2009 Erhöhte Akzeptanz der Lösungen durch den Einfluss der Wirtschaftskrise
- 2009 Deutlicher Anstieg der Verwendung elektronischer Medien (online) in Unternehmen
- 2010 „Wissensmanagement“ wird wiederentdeckt (die verschwundene Bibliothek)
- Trends
 - Bibliothek -> Einkauf
 - Volumen sinkt
 - Prozessintegration steigt
 - Anteil „E“ steigt

Das Eisberg-Prinzip

Das Problem des Einkäufers



Produktpreis

Bekannte Ausgaben

**Prozesskosten (Suchen,
Freigeben, Rechnung)**

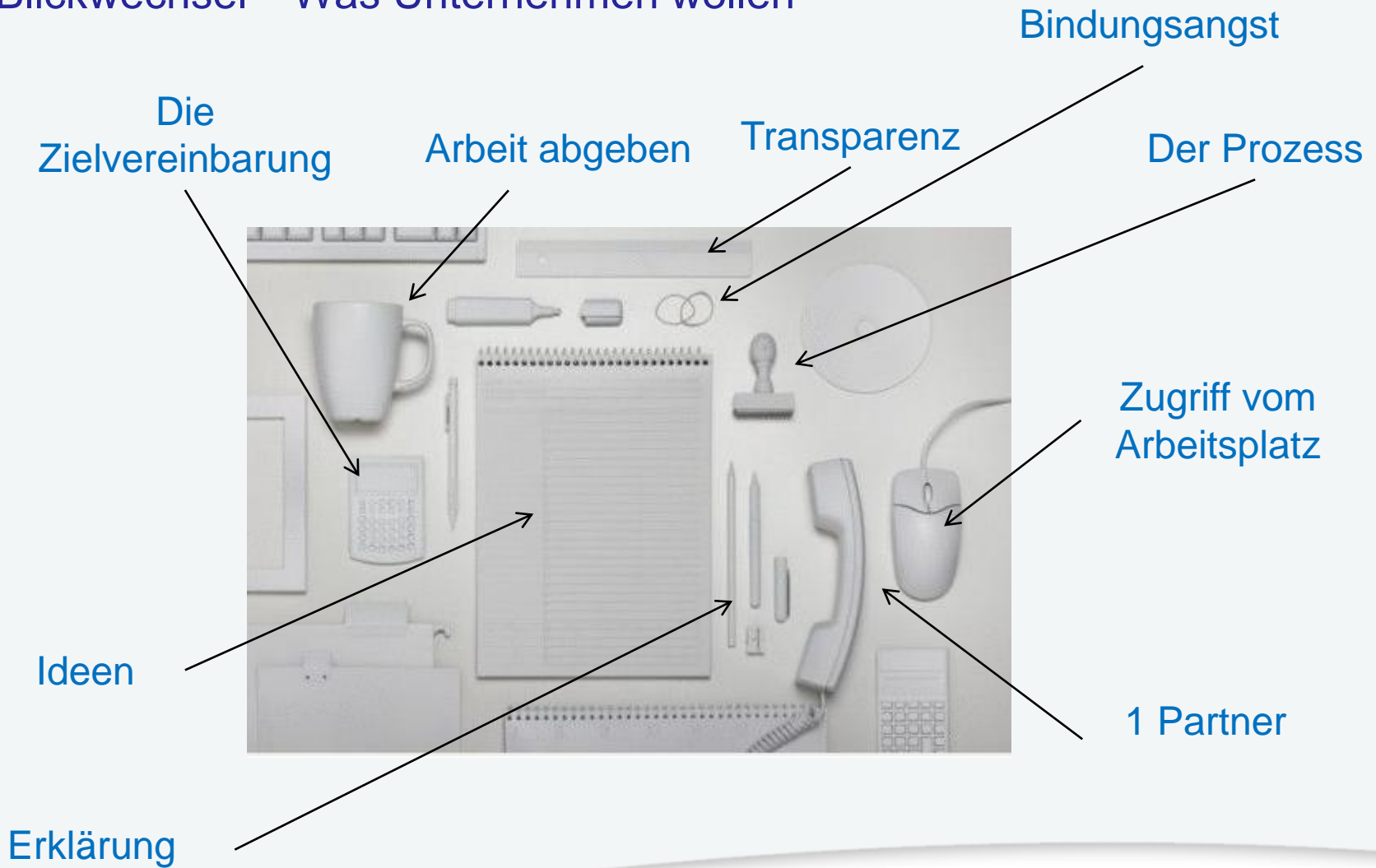
Unbekannte Ausgaben

Fehlende Transparenz

Zombie-Abos

Doppelter Einkauf

Blickwechsel – Was Unternehmen wollen



>200 Stunden, 5 Meetings zwischen 1 und 5 h, „10 Meter Excel“

- Intelligente automatisierte Genehmigungsworkflows
- „Grundversorgung“
- Alerting, Approval Plans, Current Awareness
- Integration von elektronischen Lizenzen (Einkaufsprozess, Anzeige, Zugriff, Auswertung)
- Preissicherheit
- Abonnements und Loseblattwerke in Einzelbestellungen übertragen
- Individualisierte Schnittstellen, wartungsfreie Systeme
- Hosting von Kundencontent: Anleitungen, Dokumente
- Nachvollziehbarkeit, Reporting
- Logistik und Konfektionierung, Barcodesysteme, Signaturen

Die Evolution der Spezies Buchhändler

- Lieferant&Lager
- Inhaltlicher Berater
- „Lettershop“ (Konfektionierung)
- Internetshop-Anbieter
- Softwareentwickler
- Systemintegrator
- Prozessoptimierer und Einkaufsberater
- Kostensenker
- (in der Nachbibliotheks-Ära): externe Wissensmanagementabteilung
- Aggregator
- **Aggressor?**

Endzeit

- Volumen „Literatur/Wissensbeschaffung“ sinkt wegen Einsparmaßnahmen
- Logistische hohe Anforderungen auch bei geringem Printvolumen
- Anforderungen an Software und Prozesse erfordern ständige Weiterentwicklung, Standardkompatibilität und trotzdem Flexibilität
- Die Integration von elektronischem Content braucht Know-How-Aufbau, Systementwicklung, neue Servicekapazität
- Cherry-Picking: attraktive große E-Pakete möchte der Kunde (und die Verlage) selbst verhandeln
- Globalisierte Bindungsangst: Regelmäßige Neu-Ausschreibungen, öfter von „Globalen Teams“
- Standardisierung in den Einkaufs (Ausschreibungsprozessen) und Abschaffung der Fachabteilungen führt zu Ansprechpartnern ohne die notwendige Sensibilität für die Warengruppe
- „Internet ist frei“ Mentalität
- **... und keiner will die Dienstleistung bezahlen**



Hoffnung & Aufgaben

- Die Attribute des Buchhandels bleiben bestehen: Katalog, Prozess, Content
- Durch die Vielzahl der Lizenzmodelle, Plattformen, Angebote wird noch wichtiger:
 - Qualifizierte Beratung für den Einkauf und für den Anwender
- Sinnvolle Preismodelle müssen Horizontal (Buchhandel) ...
- ... und Vertikal (Verlage) übergreifend „her“ (Preis = Content + Handling) den Handlinganteil bekommt (immer) der „Verkäufer“
- Schnittstellen zwischen Buchhandel und Verlagen (und damit auch zu den Kunden) müssen (weiter) standardisiert – und die „Grenzen neu gezogen“ werden
- „Jeder alles“ wird nichts!
- Die Kunden brauchen den Buchhandel, der braucht die Verlage, weil die Kunden die Verlage brauchen, die Verlage brauchen den Buchhandel, weil die Verlage die Kunden brauchen, und die ...

Neue Anforderungen an den Buchhandel

- Produktwissen → Prozesswissen (Produktwissen bleibt)
- Abnehmerbeziehung mit den Verlagen → Zusammenarbeit am gemeinsamen Kunden
- „Technisches“ Verständnis für Prozesse und (elektronische) Tools in Unternehmen „SAP sprechen“
- „Technisches“ Verständnis für Abläufe, Authorisierung und Zugriff bei E-Content
- „Storefront“ → Projektgeschäft
- Verständnis über Wissensmanagement in Unternehmen
- Verständnis über Einkaufsprozesse in Unternehmen
- Verständnis für das Nicht-Verständnis der Kunden unsere „Warengruppe betreffend“



Der Ausblick

- Sonnig, teils bewölkt
- Leichter Gegenwind
- Vorsicht auf den Bergen.

Vielen Dank!

