



# Wareneffizienz durch Umsatzprognosen

Referat

Mike Hönger  
03. September 2024

blume 3000

— FRISCH & FAIR —



- 01** Firmenpräsentation (5min)
- 02** Wie steht's um die Marge? (2min)
- 03** Margenoptimierung durch mehr Wareneffizienz (10min)
- 04** Umsatzsteigerung durch moderne Ladenbilder (3min)
- 05** Fragen und Diskussion (10min)

blume 3000

— FRISCH & FAIR —



# Firmenpräsentation

der Blume 3000 AG



## Werdegang:

- 2010 Matura in Winterthur
- 2015 Bachelor of Arts | Wirtschaftswissenschaften  
**Universität Zürich (UZH)**
- 2017 Master of Arts | Wirtschaftswissenschaften  
**Universität St. Gallen (HSG)**
- 2015 Werkstudent / Projektverantwortlicher  
**Agrotropic AG**
- 2017 Management Trainee  
**agrotropic AG & Blume 3000 AG**
- 2019 Geschäftsentwicklung  
**Blume 3000 AG**
- 2020 Leiter Finanzen und Personal  
**Blume 3000 AG**
- seit 2022 Geschäftsführer  
**Blume 3000 AG**

## Kontakt:

[mike.hoenger@blume3000.ch](mailto:mike.hoenger@blume3000.ch)

044 818 78 44



# 40 JAHRE

BLUME 3000





Wir sind ein innovatives, modernes **Familienunternehmen**, welches sich an **hochfrequenten Standorten** durch grösstmögliche **Kundenorientierung** und stets **frische, qualitativ hochwertige Blumen & Pflanzen** auszeichnet.

Unser besonderes Augenmerk liegt auf **Fairtrade** und **Nachhaltigkeit**.

## Gründungsjahr

1983

## Gesellschaftsform

AG

## Gründer

Bernhard Bürgisser /  
Fairtrade Pionier

## Verwaltungsrat

Nora Bürgisser (VP),  
Valentin Bürgisser, Oliver  
Fürst, Thomas Jäggli

## Mitarbeitende

- 13 Filialleiter:innen
- 10 erste Florist:innen
- 52 Florist:innen
- 6 Lernende
- 10+Praktikant:innen/  
Aushilfen
- 13 Mitarbeitende in der  
Zentralverwaltung

## Blumenfachgeschäfte Standorte

13

## Verkaufte Fairtrade Rosen pro Jahr

381'754

## Glückliche Kunden im Jahr

329'754

# FACTS ABOUT

- Zentrale/hochfrequente Standorte
- Bahnhöfe, Manor Filialen & Flughafen Zürich







## Unsere Zentralverwaltung

- Hauptsitz in Oberhasli
- Minergiestandard und weitere positive Eigenschaften des Gebäudes
- Aufgaben in der Zentralverwaltung; Einkauf, Marketing, Ausbildung, Finanzen, Personal

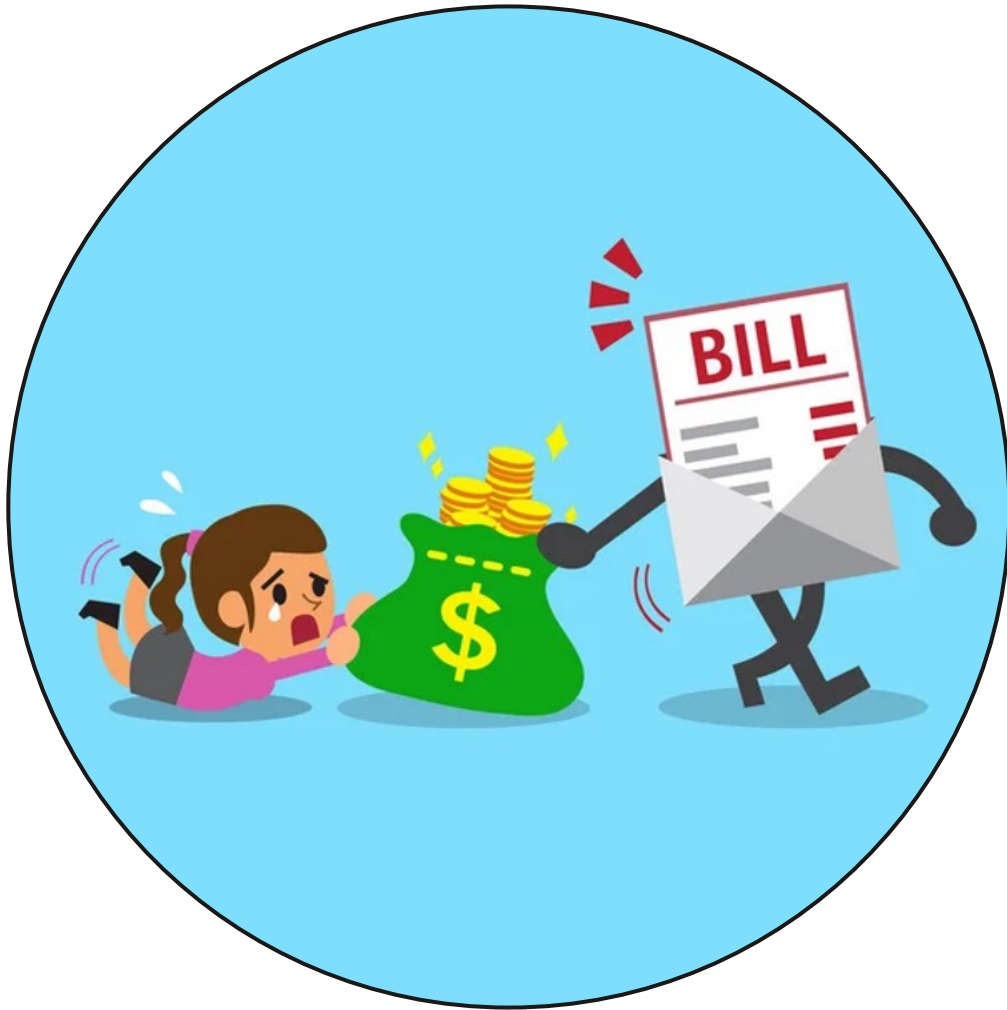
blume 3000

— FRISCH & FAIR —



# Wie steht's um die Marge?

Eine Branche unter Druck



### **Situation:**

Fachkräftemangel, Inflation, Krieg

- Alle Kostenfaktoren steigen
- Preise und Umsätze kommen nicht mit

### **Konsequenz:**

Wir Floristen verdienen kaum mehr Geld und der Beruf wird zunehmend unattraktiv. Es droht ein Teufelskreis.

### **Herausforderung:**

Wie verdienen wir Floristen wieder (mehr) Geld?

### **Ansätze:**

- Umsätze / Preise steigern
- Kosten verringern resp. Ressourcen effizient einsetzen

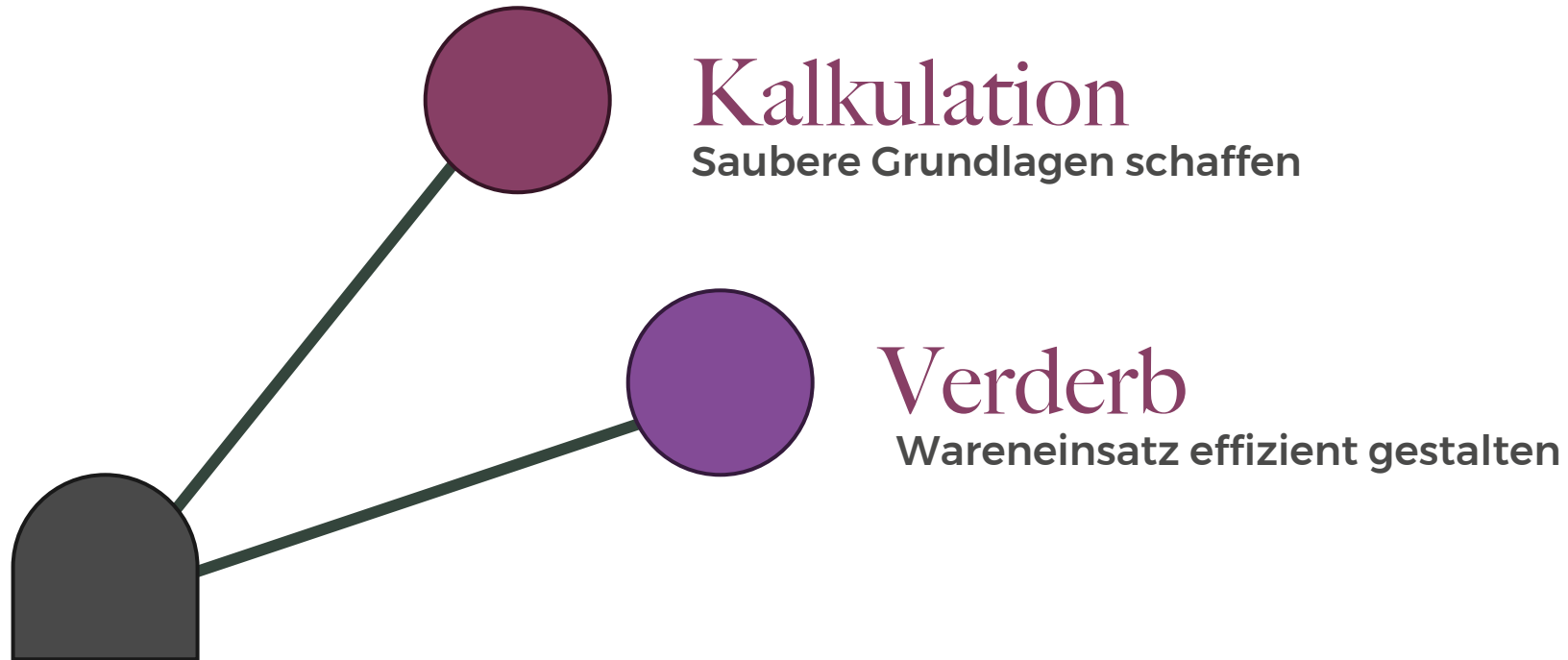
blume 3000

— FRISCH & FAIR —

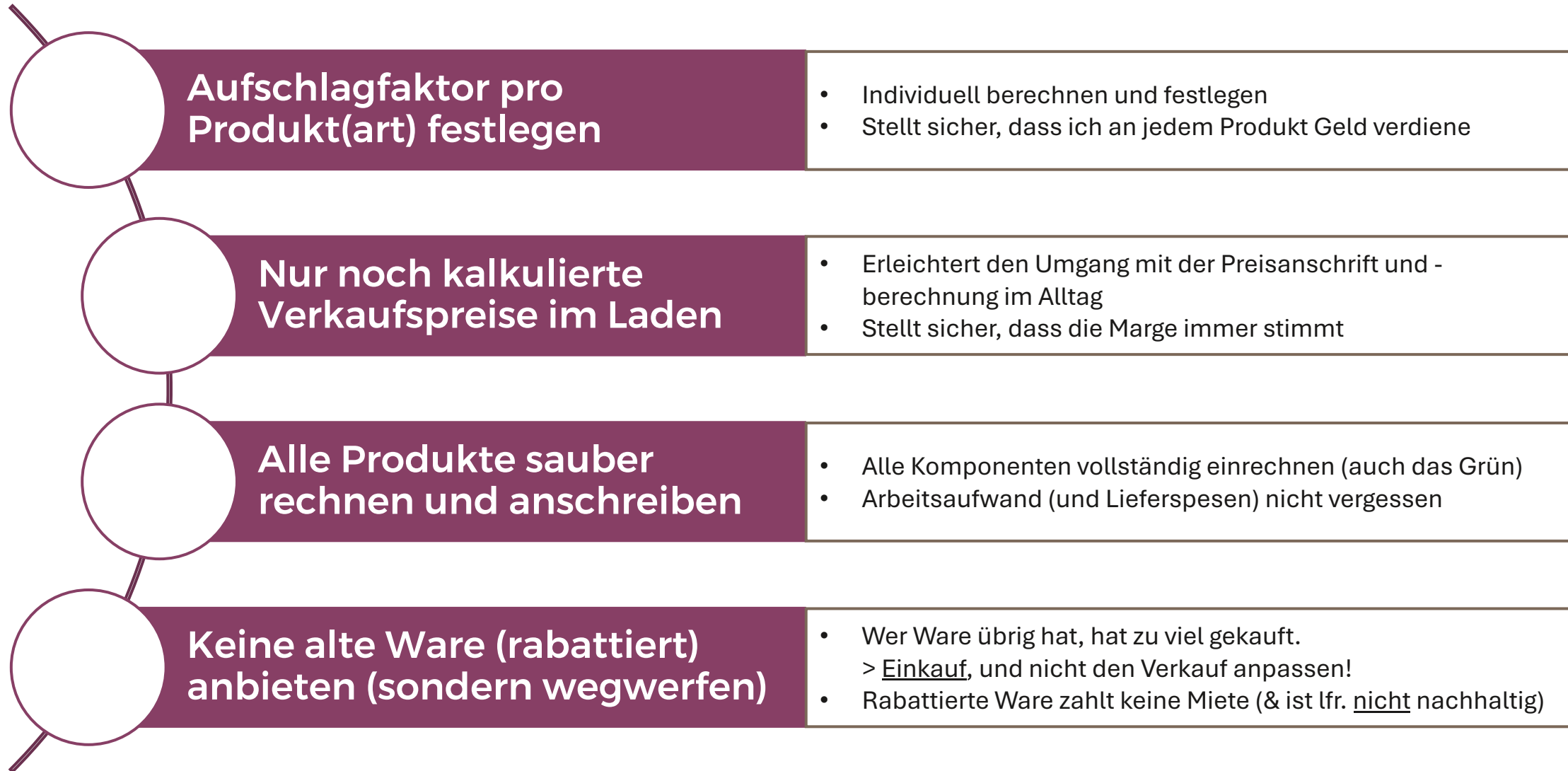


Margenoptimierung  
durch mehr Wareneffizienz

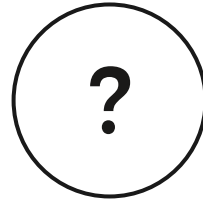
Wie kann ich die Wareneinsatzquote verringern?



## Grundlagen für eine stabile Marge:



Was für ein Einkaufstyp bist du?



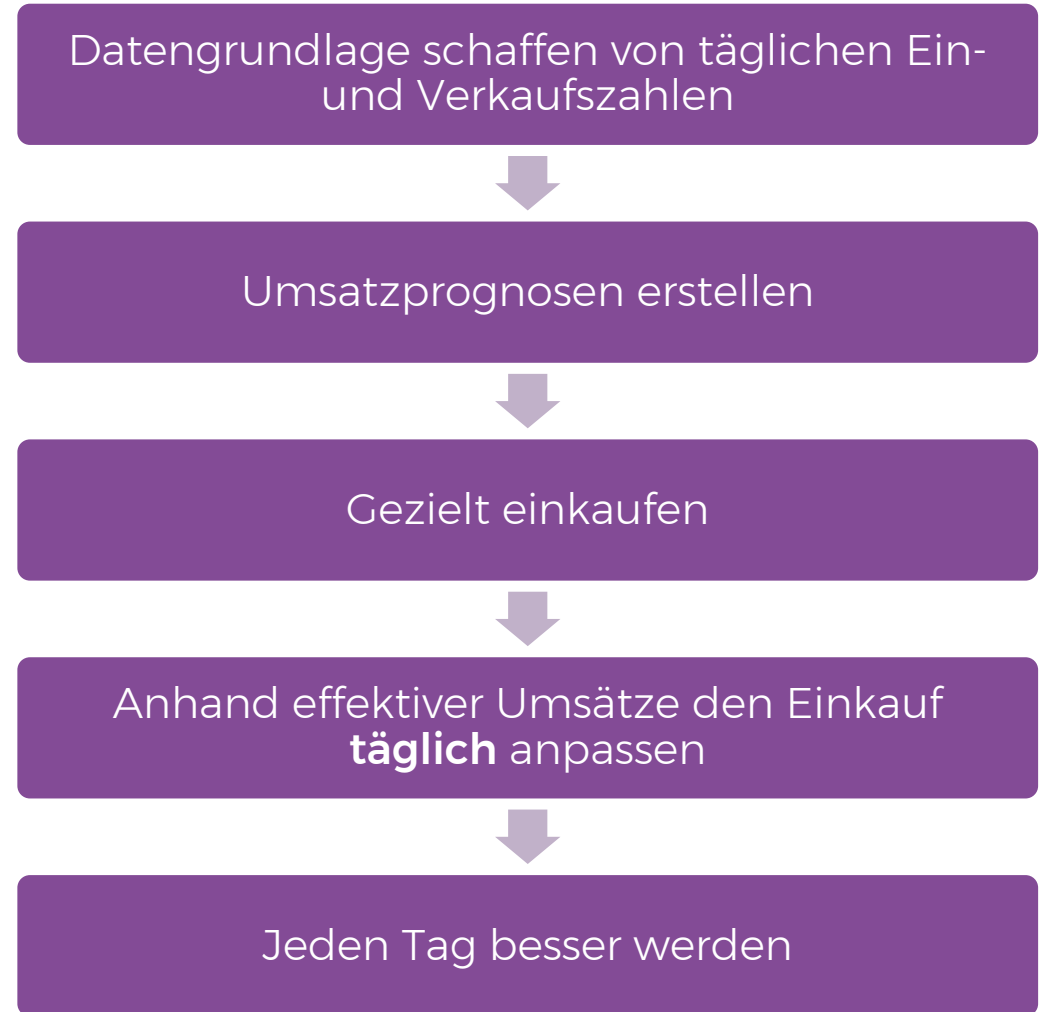
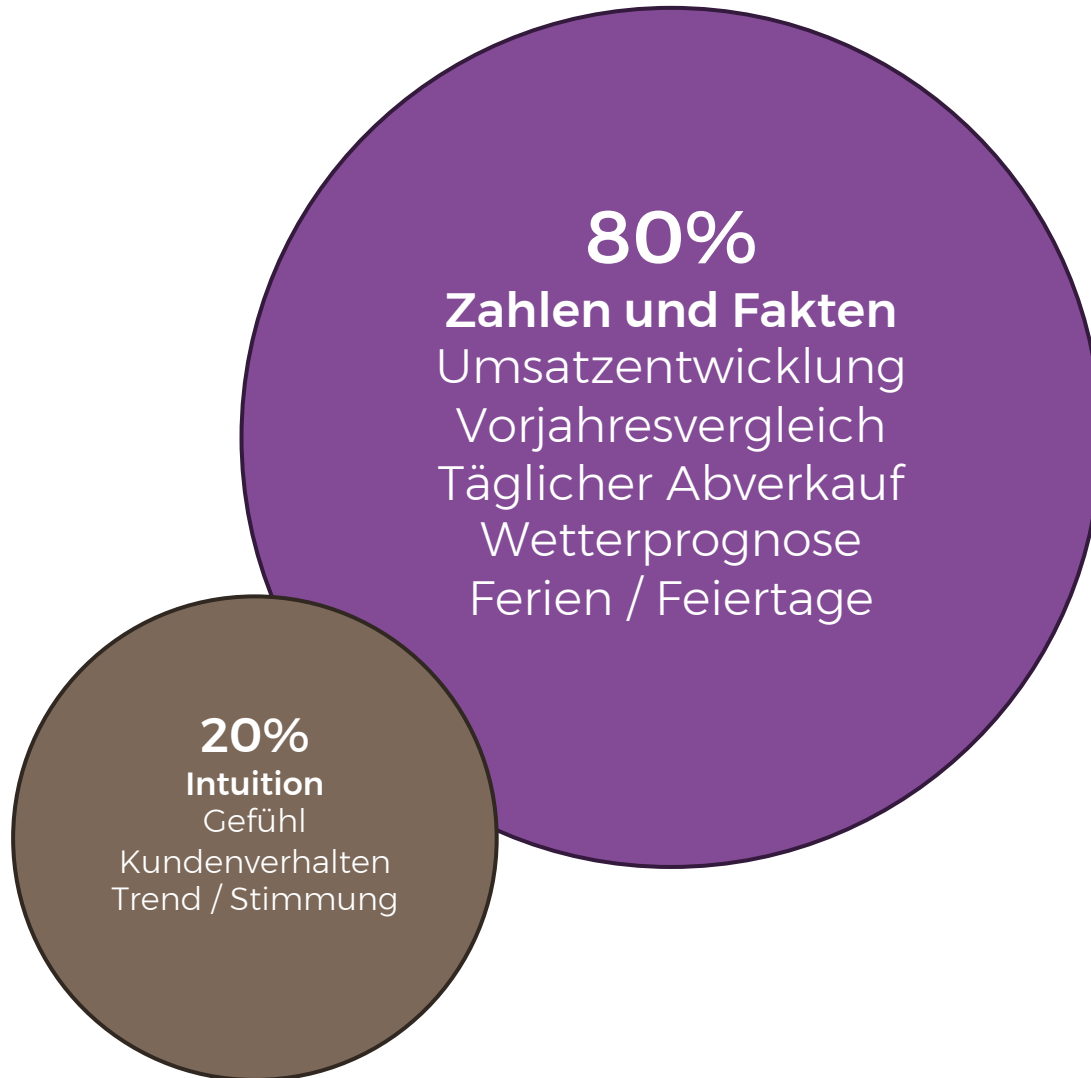
**Intuitiv**

Bauchgefühl  
Geschmack / Gefallen  
Tagesangebote  
Was grade „gut läuft“  
Was gut laufen könnte

**Rational**

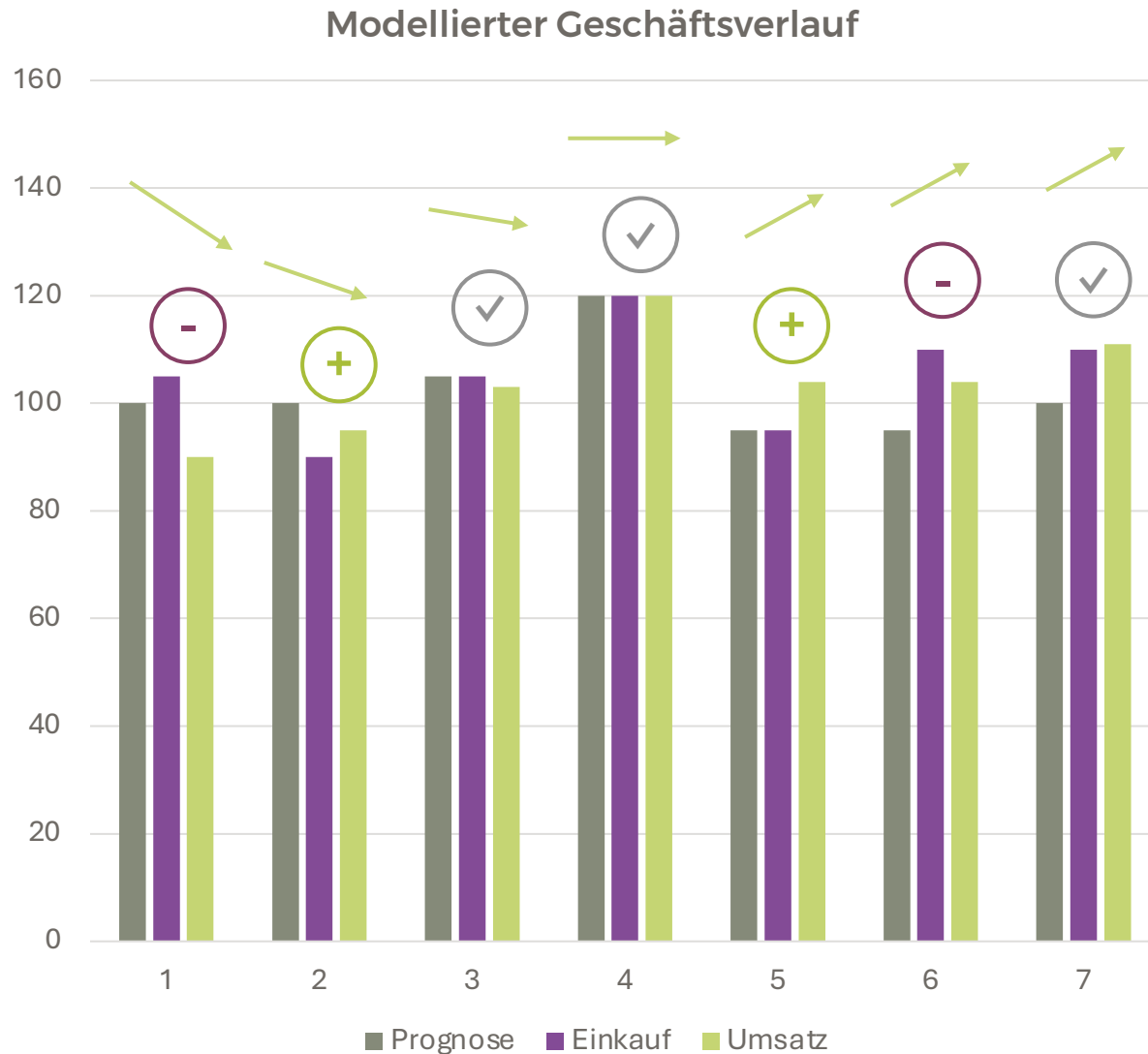
Berechnetes Einkaufsbudget  
Wie viel brauche ich von was (und warum)?  
Was ich effektiv gut verkaufe aufgrund der Zahlen

# Wie verringere ich den Verderb, ohne Umsatz zu verhindern?





## Jetzt wird's etwas technisch...



### Ziel: Einkauf = Verkauf

Ich kaufe möglichst genau so viel Ware ein, wie ich voraussichtlich auch umsetzen werde.

### Reaktion: falls Einkauf ≠ Verkauf

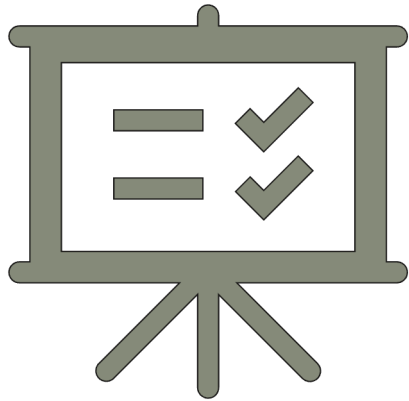
Weicht mein effektiver Umsatz vom Einkauf ab, durch sofortige Anpassung der Einkaufsmenge reagieren.

» Die Zahlen **täglich** kontrollieren und entsprechend reagieren.

### Legende:

- ↗ Umsatztrend zur Prognose
- ⊖ Umsatz < Einkauf
- ⊕ Umsatz > Einkauf
- ✓ Umsatz = Einkauf

# Welche Vorteile bringt diese Arbeitsweise?



## Vorteile:

- ✓ Höhere Frische durch weniger alte Ware im Laden
- ✓ Tiefere Einkaufspreise durch Vorausbestellung/Dauerauftrag der Einkaufsware
- ✓ Weniger täglicher Zeitaufwand durch Einkauf für 2-3 Tage
- ✓ Mehr Nachhaltigkeit durch weniger Verderb
- ✓ Verbesserung des Angebots durch mehr Information über den täglichen Geschäftsgang
- ✓ Einfache(re) Einbindung des Teams in den Einkauf

» **bessere Marge & bessere Qualität**

## Herausforderungen:

- Ein Computer ist ein unverzichtbares Hilfsmittel
- Die Verkaufs- und Einkaufszahlen (zu Verkaufspreisen) müssen vorhanden sein oder erstellt werden
- Es ist (v.a. anfangs) zeitaufwändig(er) in der Einkaufsplanung
- Fehlplanungen wegstecken und an die Lernkurve glauben

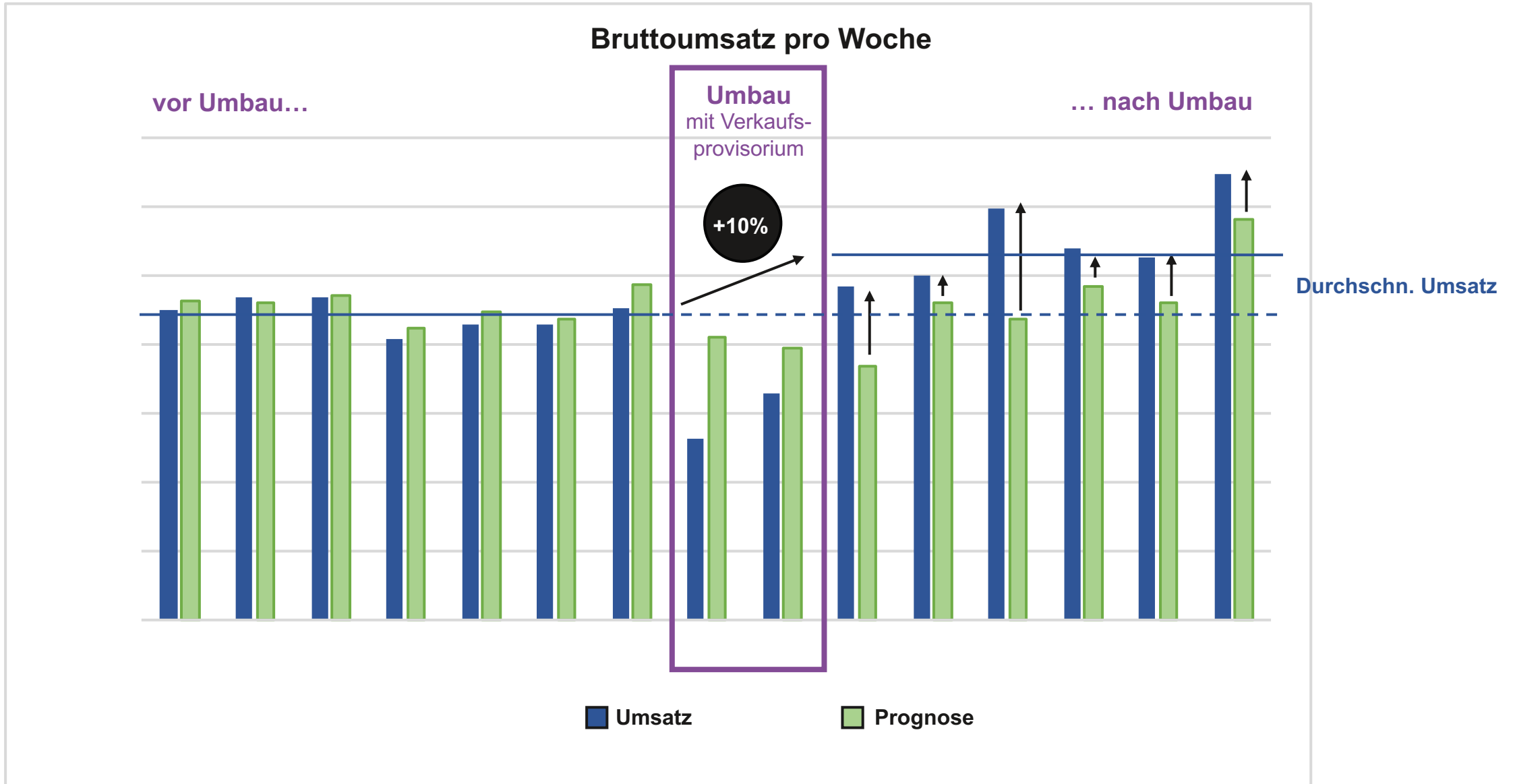
blume 3000

— FRISCH & FAIR —



# Moderne Ladenbilder und ihre Wirkung...

# Was kann ein neues Ladenbild bewirken?



# Was macht unser modernes Ladenbild aus?



Arenaprinzip

80%  
Umsatz mit  
Schnitt-  
blumen  
  
bei 3%  
Warenverlust



Viel Licht, neutrale Hintergründe



Hoher Blumenanteil



# Fragen und Diskussion



[blume3000.ch](#)



[mike.hoenger@blume3000.ch](mailto:mike.hoenger@blume3000.ch)



044 818 78 44