



Wareneneffizienz 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

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

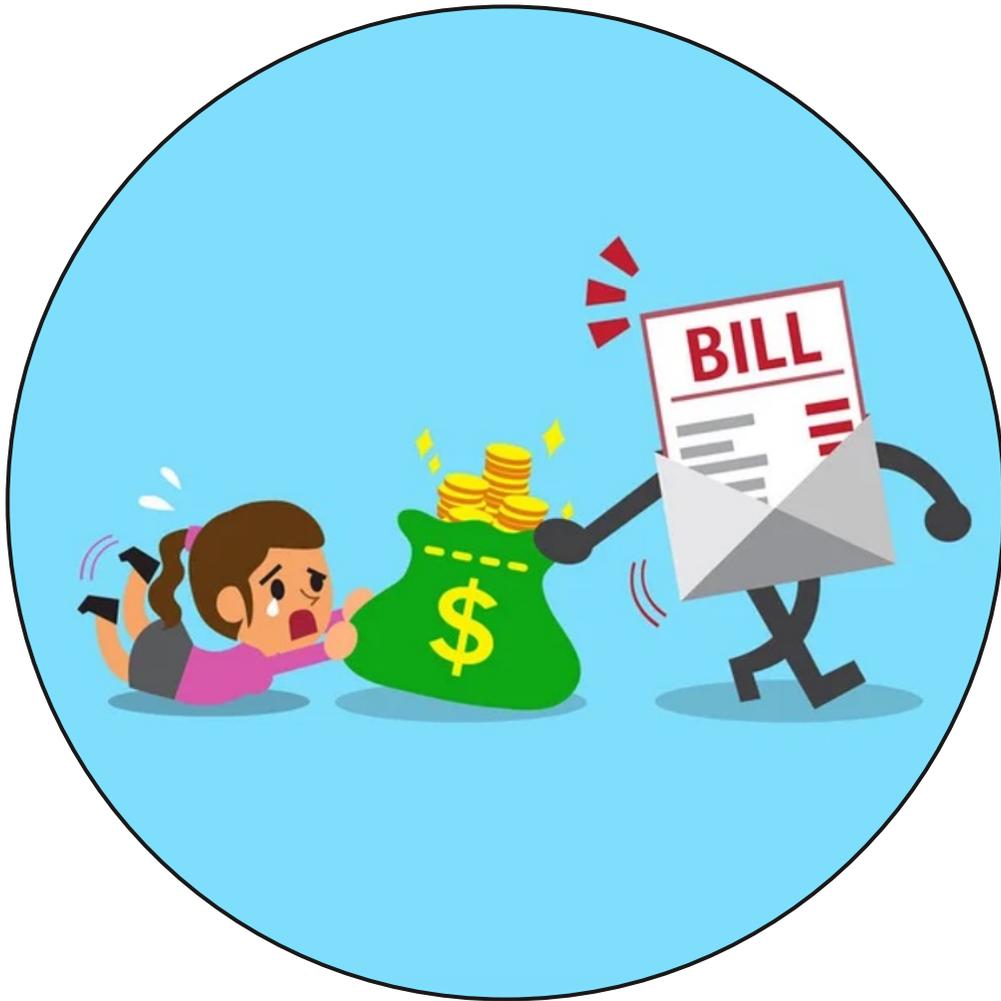
blume 3000

— 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

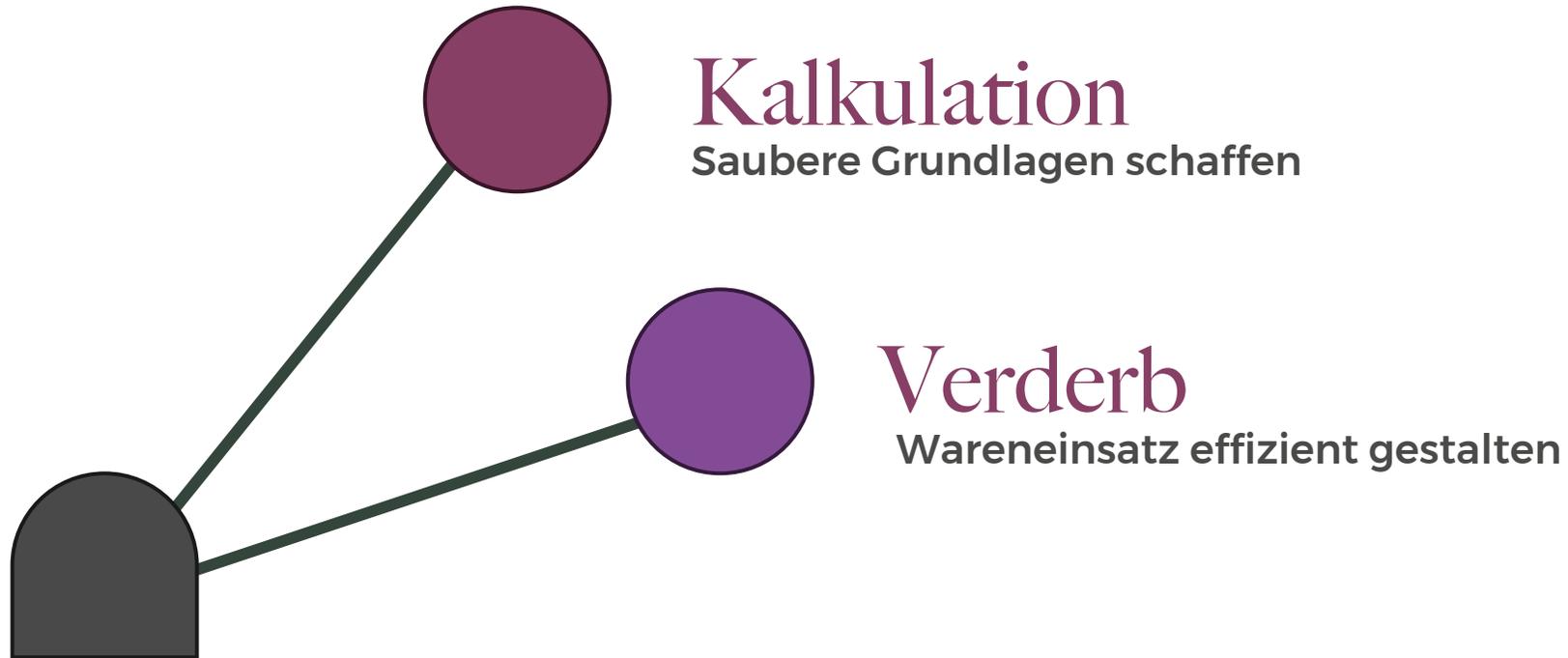
blume 3000

— FRISCH & FAIR —

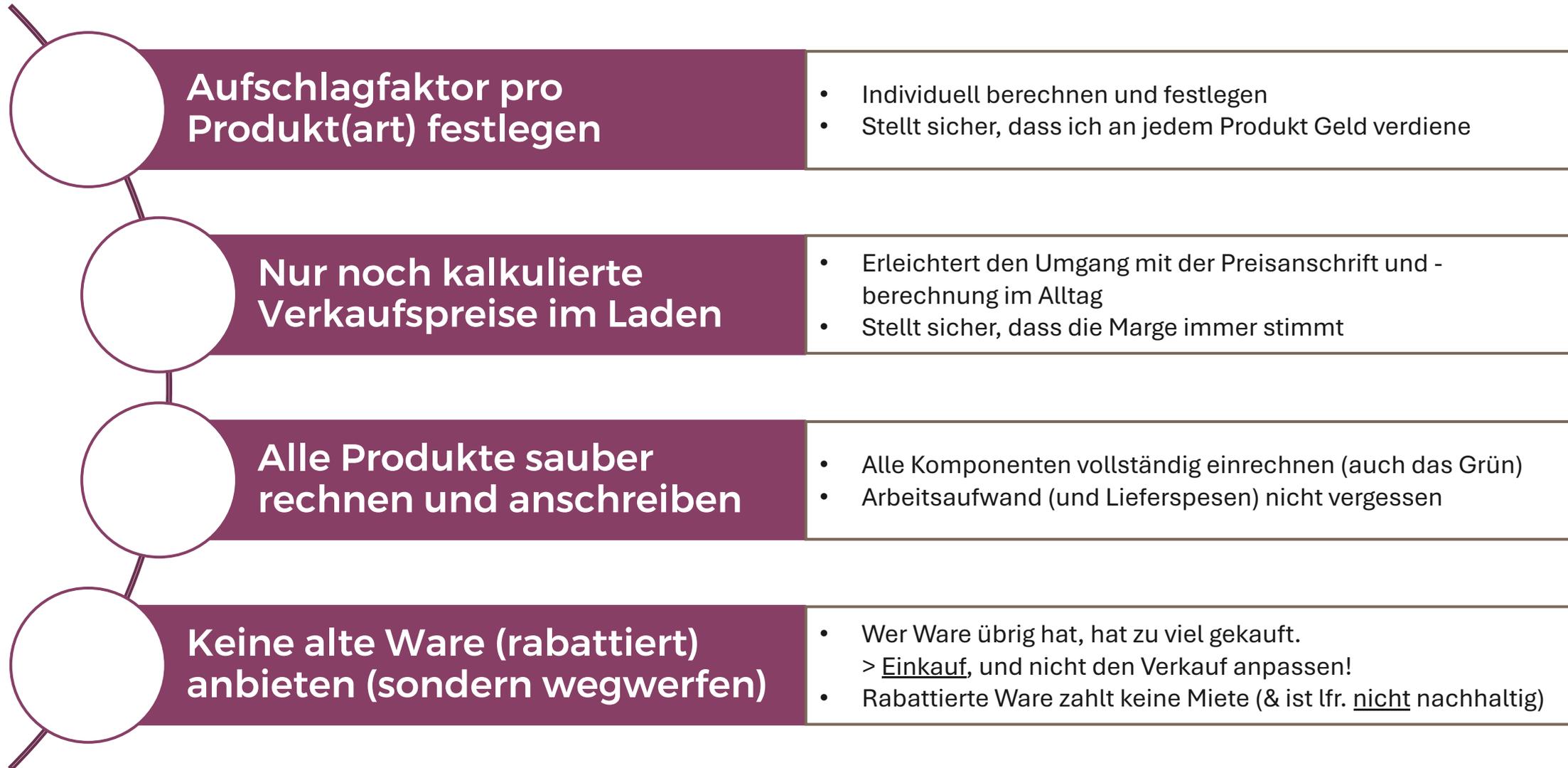


Margenoptimierung
durch mehr Wareneffizienz

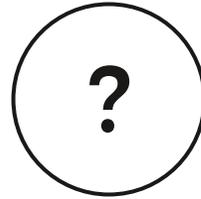
Wie kann ich die Wareneinsatzquote verringern?



Grundlagen für eine stabile Marge:



Was für ein Einkaufstyp bist du?



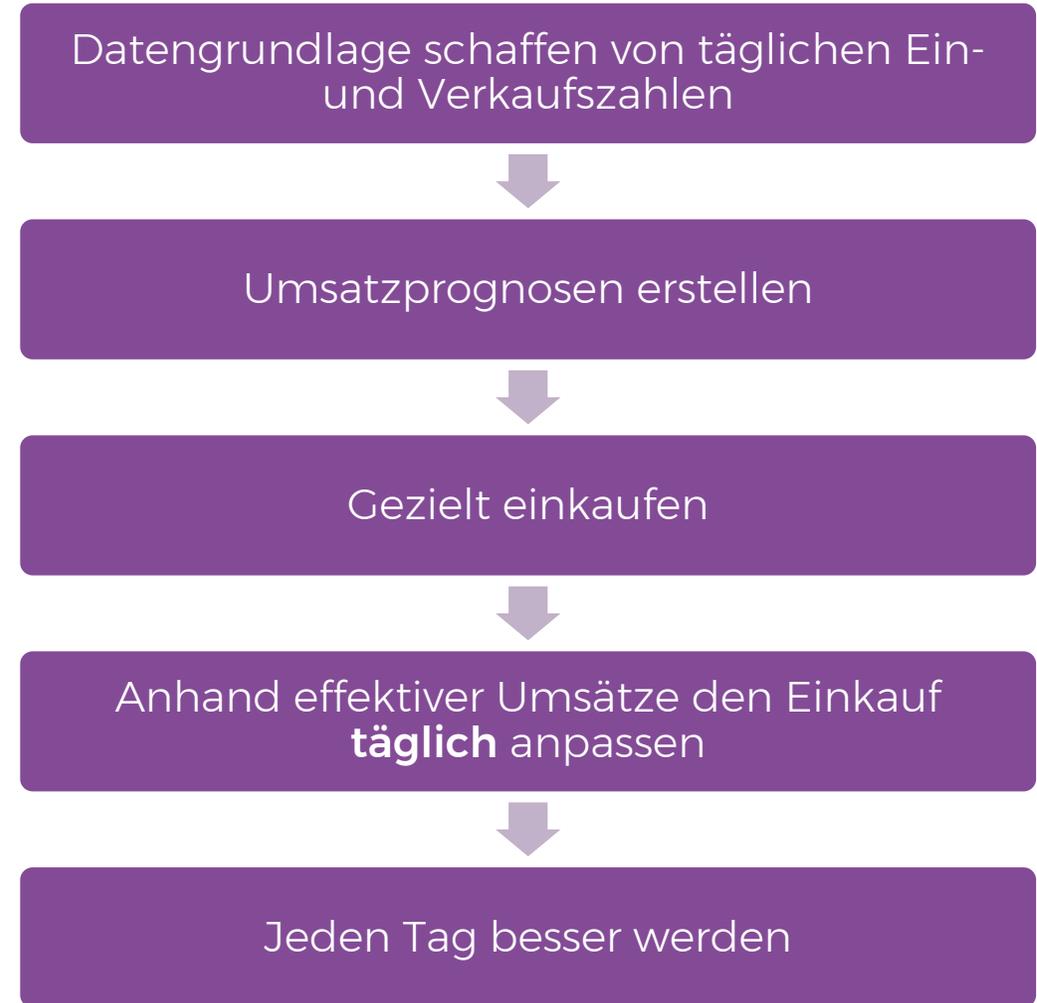
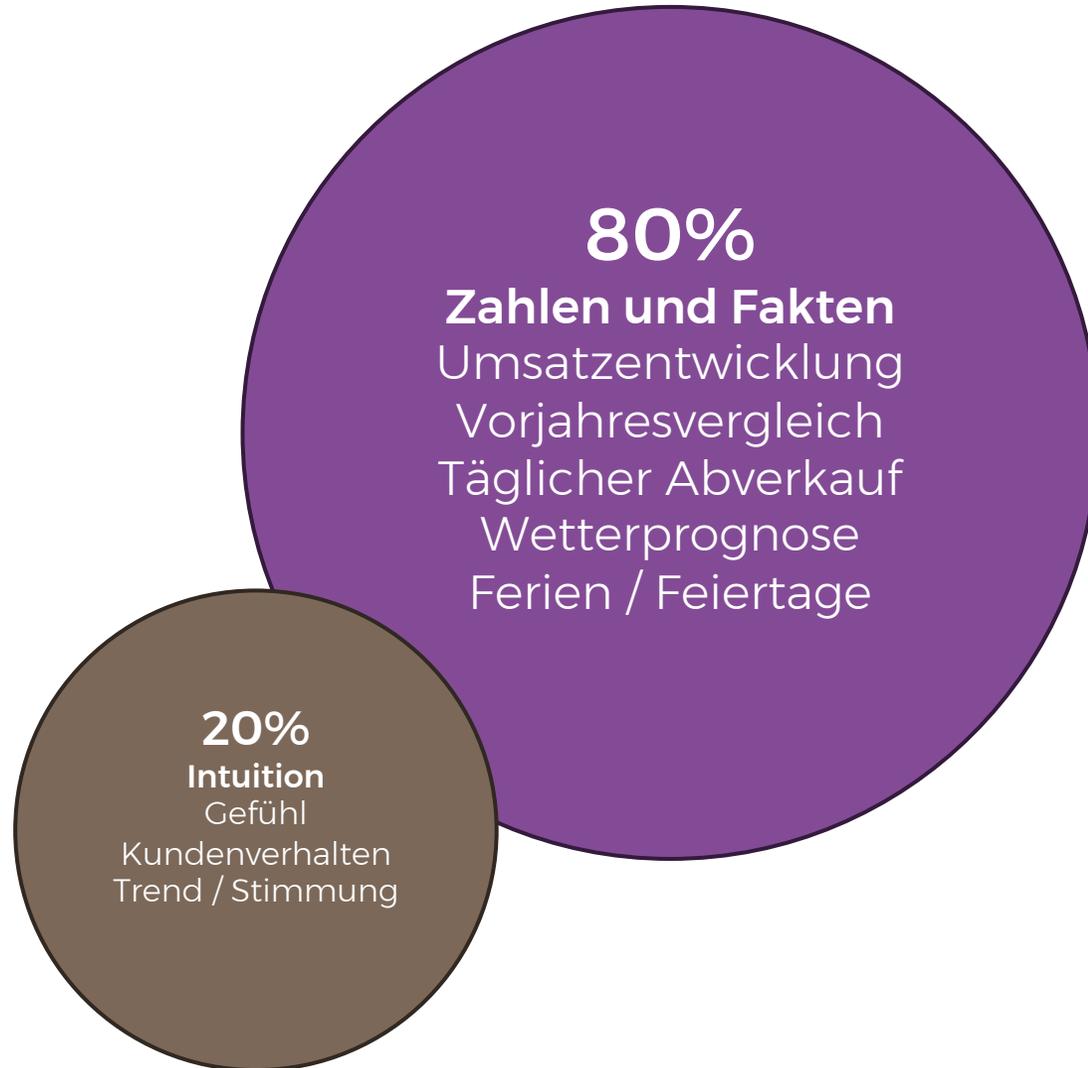
Intuitiv

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

Rational

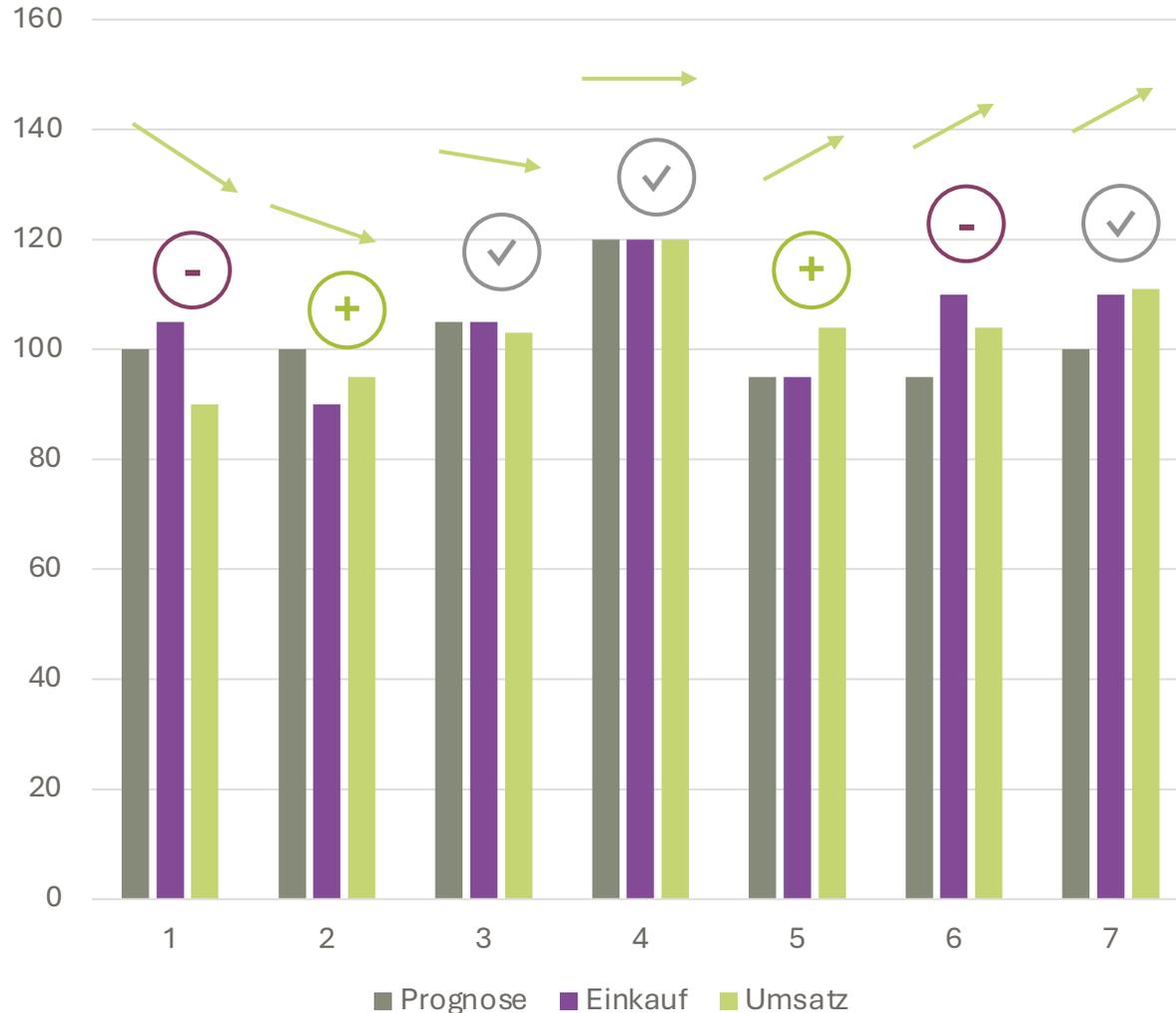
Berechnetes Einkaufsbudget
Wie viel brauche ich von was (und warum)?
Was ich effektiv gut verkaufe aufgrund der Zahlen

Wie verringere ich den Verderb, ohne Umsatz zu verhindern?



Jetzt wird's etwas technisch...

Modellierter Geschäftsverlauf



Ziel: Einkauf = Verkauf

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

Reaktion: falls Einkauf ≠ Verkauf

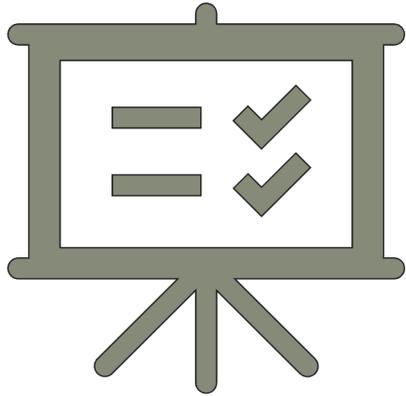
Weicht mein effektiver Umsatz vom Einkauf ab, durch sofortige Anpassung der Einkaufsmenge reagieren.

» 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

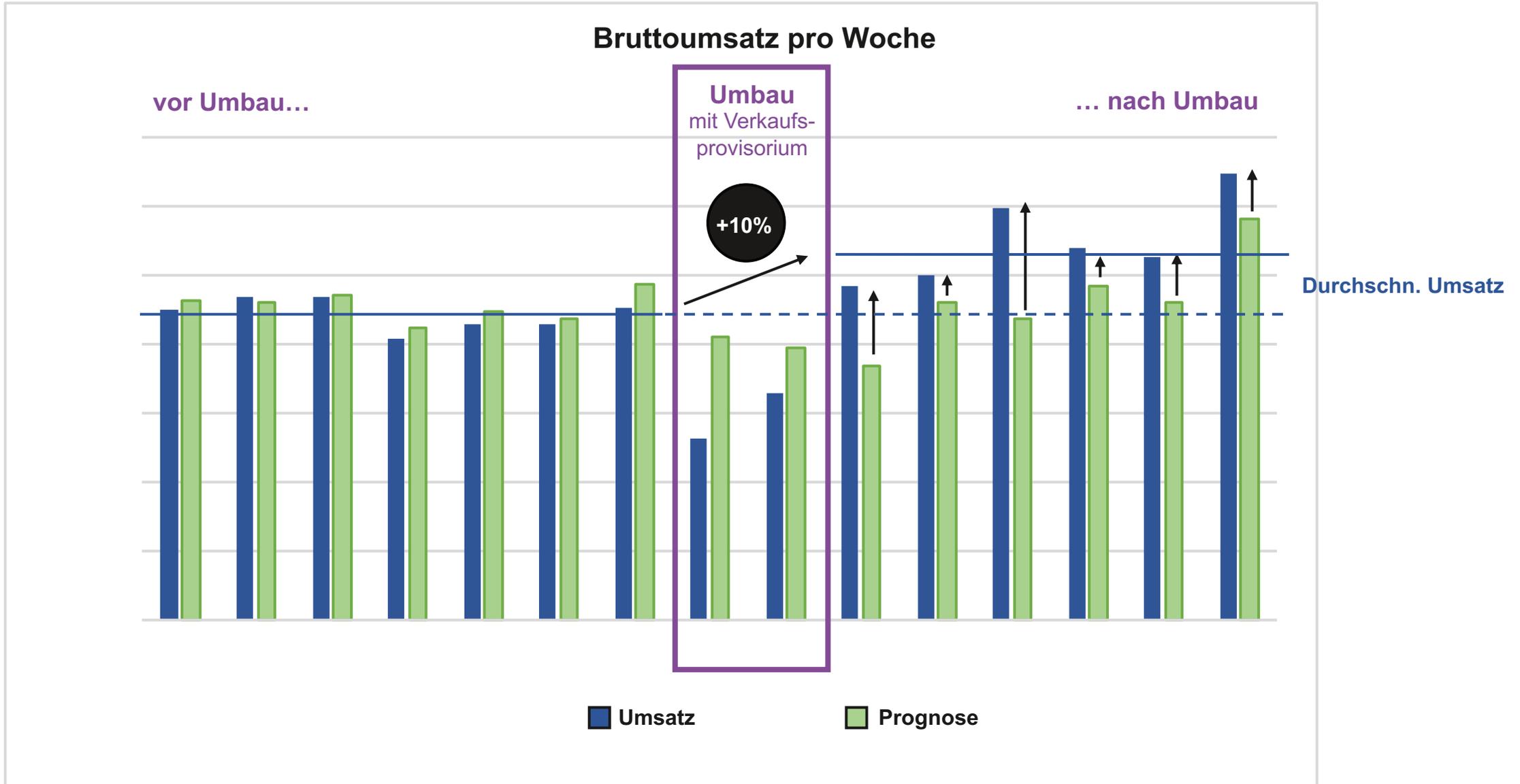
blume 3000

— 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](https://www.instagram.com/blume3000.ch)



mike.hoenger@blume3000.ch



044 818 78 44