



Digitaler Budgetplan: Ökonomie-Budget-Concept 2 Business Beratung für Ihr Blumengeschäft

Übersicht bei den Warengruppen schaffen

Mit Übersicht in das neue Geschäftsjahr starten, dabei sollte mit einer fundierten Jahresbudgetplanung für das operative Geschäft gestartet werden. Im Floristikfachgeschäft sind dies durchschnittlich zu 60-80% Schnittblumen-Floristik, 20-30% Pflanzen mit Floristik, 4-8% Keramik und 2-6% Assecoires. Damit Sie eine genaue Übersicht Ihres Umsatzmix und des Ertrages je Warengruppe erhalten, lohnt sich in Zukunft mit einem übergreifenden Budgetplan zu arbeiten. Der Gesamtumsatz wird auf die prozentualen Umsatzgrößen je Warengruppe verteilt, und anschließend die einzelnen Warengruppen, mit einem individuellen, kalkulatorischen Faktor ergänzt. Dieser wird bei der Schnittblumen-Floristik deutlich höher als bei Keramik oder Assecoires, liegen.

Kunden: Musterfirma, Musterstadt
 Berichtsjahr: 2019
 Währungs: Euro (€)
 Erstellungs: 01.09.2019

PLAN / Budget Anteil Warengruppen

E	Zubeh.	GESAMT				Schnittblumen				Pflanzen				Keramik				Detail-Assecoires				Ende & Saison				Zusammenhang				
		Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	
01	Januar	22.000	22.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000
02	Februar	22.000	22.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000
03	März	22.000	22.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000
04	April	22.000	22.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000
05	Mai	22.000	22.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000
06	Juni	22.000	22.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000
07	Juli	22.000	22.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000
08	August	22.000	22.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000
09	September	22.000	22.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000
10	Oktober	22.000	22.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000
11	November	22.000	22.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000
12	Dezember	22.000	22.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000	100%	18.000	18.000

Der Budgetplan wird dabei in Zukunft Ihr unternehmerisches Navigationssystem und Einkaufsplaner. Der große Nutzen wird sichtbar, sobald Sie Ihr Einkaufsbudget für die Messe oder im Fachgroßhandel im Voraus benötigen. Die Berechnungen sind bereits erstellt und so wird z.B. der Weihnachtseinkauf deutlich leichter fallen.

Tägliche Übersicht von Umsatz zu Rohertrag

In den meisten Fachgeschäften wird üblicherweise nur über Umsatzzahlen nachgedacht. Auf Nachfrage wie die Wareneinsatzquoten je Warengruppe, die Umsatzgröße je Warengruppe oder gar die Erträge je Warengruppe stehen, können die meisten Unternehmer keine exakte Aussage machen. Wenn Sie sich jedoch fast blind in den Einkauf stürzen, ohne über Ihr Einkaufsbudget oder Erträge nachzudenken, ist das wenig kaufmännisch und wird negative Ergebnisse mit sich bringen.

Schluss nach! Durch den Tagesmanager behalten Sie die Übersicht. Sie werden mit minimalem Aufwand, der aus der Eingabe von Umsatz (via Kasse und Rechnung), sowie Eingangsrechnungen der Lieferanten, Ihre aktuellen Wirtschaftszahlen erhalten. Die Auswertung je Produktgruppe: Umsatz zu Einkauf zu Rohertrag, steht jeden Tag, jede Woche, jeden Monat und für das ganze Jahr zur Verfügung.

Somit werden Sie in Zukunft den aktuellen Geschäftsmonat planen und kontrollieren. Erst im Folgemonat zu erfahren, ob Umsatz, Rohertrag und Gewinn positiv oder negativ ausfallen, gehört damit der Vergangenheit an. Dies sollte auch im



digitalen Zeitalter so sein!

Ein wichtiges Instrument ist hierbei die Ist-Erfassung, die für jeden der 12 Monate verfügbar ist.

Der Budgetplan mit Plan/Ist-Erfassung wird auf einen Blick dargestellt

Der gesamte Jahreszyklus von Umsatz zu Einkauf je Warengruppe und die Erträge werden vollautomatisch analysiert und in einem IST- zu Plan Vergleich dargestellt. So behalten Sie den Überblick über die Zahlen und Zeiträume.

Kunde: Musterfirma, Musterstadt
Berichtsjahr: 2019
Währung: Euro (€)
Stand: 27.04.2020

Plan-Ist-Vergleich

Actual Warengruppen

Zeitraum	GESAMT			Pflanz			Kern			Sais			Deko/AUS			Keramik			Fliesen			Sonstige		
	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz	Umsatz													
2019 Jahr	27.111	28.219	104%	10.111	10.219	101%	10.111	10.219	101%	10.111	10.219	101%	10.111	10.219	101%	10.111	10.219	101%	10.111	10.219	101%	10.111	10.219	101%
Januar	2.267	2.319	102%	815	821	101%	815	821	101%	815	821	101%	815	821	101%	815	821	101%	815	821	101%	815	821	101%
Feb.	2.273	2.325	102%	821	827	101%	821	827	101%	821	827	101%	821	827	101%	821	827	101%	821	827	101%	821	827	101%
März	2.279	2.331	102%	827	833	101%	827	833	101%	827	833	101%	827	833	101%	827	833	101%	827	833	101%	827	833	101%
Apr.	2.285	2.337	102%	833	839	101%	833	839	101%	833	839	101%	833	839	101%	833	839	101%	833	839	101%	833	839	101%
Mai	2.291	2.343	102%	839	845	101%	839	845	101%	839	845	101%	839	845	101%	839	845	101%	839	845	101%	839	845	101%
Juni	2.297	2.349	102%	845	851	101%	845	851	101%	845	851	101%	845	851	101%	845	851	101%	845	851	101%	845	851	101%
Juli	2.303	2.355	102%	851	857	101%	851	857	101%	851	857	101%	851	857	101%	851	857	101%	851	857	101%	851	857	101%
Aug.	2.309	2.361	102%	857	863	101%	857	863	101%	857	863	101%	857	863	101%	857	863	101%	857	863	101%	857	863	101%
Sep.	2.315	2.367	102%	863	869	101%	863	869	101%	863	869	101%	863	869	101%	863	869	101%	863	869	101%	863	869	101%
Oktober	2.321	2.373	102%	869	875	101%	869	875	101%	869	875	101%	869	875	101%	869	875	101%	869	875	101%	869	875	101%
Nov.	2.327	2.379	102%	875	881	101%	875	881	101%	875	881	101%	875	881	101%	875	881	101%	875	881	101%	875	881	101%
Dez.	2.333	2.385	102%	881	887	101%	881	887	101%	881	887	101%	881	887	101%	881	887	101%	881	887	101%	881	887	101%

Die visuelle Übersicht der Budgetzahlen, wie Umsätze und Erträge, Warengruppen, etc. sind ein wichtiges muss für den Unternehmer



