



No.5-2011

WAGEN SIE ES, BESONDERS ZU SEIN...

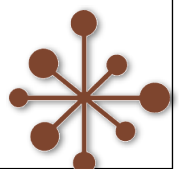
DIE NEUEN VORSCHRIFTEN FÜR IHRE KASSENSOFTWARE SEIT 2011

Der Gast ist König! Was wie eine Selbstverständlichkeit klingt, erweist sich in der Praxis oft als Herausforderung. Gastronomie, ein übersättigter, schnelllebiger Markt, hoher Marken- und Wettbewerbsdruck, sowie signifikante Personal-, Waren- und Rohstoffkosten einerseits, der Wunsch der Gäste an ein einzigartiges Erlebnis in der Gastronomie andererseits. Lassen sich Wirtschaftlichkeit und Kundenorientierung in Einklang bringen?

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor besteht darin, die Erwartungen Ihrer Gäste zu erfüllen. Ein zufriedener Gast kommt wieder, fördert Ihren guten Ruf und verschafft Ihnen so mehr Umsatz. Und die Kasse ist „DAS WERKZEUG“ zur Auswertung aller betriebsrelevanten Daten.

In Zusammenarbeit mit www.horeca24.de haben wir die wichtigsten Punkte für Sie zusammen gestellt.

Bisher war zu oft Bares das wahre. Jetzt sind es Ihre Daten im System. Unser Staat braucht unser Geld und schließt Lücken und Schlupflöcher.



plettenberg**brief**



No.5-2011

WAGEN SIE ES, BESONDERS ZU SEIN...

AUF EINEN BLICK

Zusammenfassend die Änderungen, die seit 2011 seitens der Finanzämter in Kraft sind:

- Die Kassenaufzeichnungen müssen so sein, dass täglich der Soll-Bestand mit dem Ist-Bestand übereinstimmt.
- Verschiebung von Geldbeträgen zwischen Kellnerbörsen, Kassen oder der Bank sind schriftlich im Kassensbuch festzuhalten.
- Privatentnahmen, Ein- und Auszahlungen der Kasse sind schriftlich festzuhalten. Bei sogenannten „Luftbuchungen“ wird nachgehakt.
- Preisänderungen sollen nachvollziehbar festgehalten werden.
- Es geht nicht um den Begriff der „Auswertbarkeit“, sondern die Dokumente müssen im Originalformat vorgehalten werden. Also im Kassensystem direkt.

Das wird ein modernes Kassensystem auch nur unbedeutend verteuern. Was nicht mehr geht sind Registrierkassen die nichts anderes als ein Taschenrechner sind.

Welche Voraussetzungen unsere Kassensysteme erfüllen müssen, lesen Sie gerne in unserer gewohnten Checkliste.

Bei Fragen stehen Herr Karsten König (horeca24.de) und unser Team gerne zur Verfügung.



Viel Spaß beim Lesen Hannah Plettenberg & Team

Anbei der entsprechende Link zum Bundesfinanzministerium:

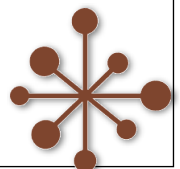
http://www.bundesfinanzministerium.de/nr_53848/DE/BMF_Startseite/Aktuelles/BMF_Schreiben/Veroeffentlichungen_zu_Steuerarten/betriebspruefung/008_a.property=publicationFile.pdf

plettenberg**consulting**

Inh.Hannah Plettenberg Schäferstrasse 24 20357 Hamburg

www.plettenberg-consulting.de mail@plettenberg-consulting.de newsletter@plettenberg-consulting.de

Falls Sie keinen Newsletter von plettenbergconsulting erhalten möchten, einfach eine Email an:





No.5-2011

Was eine Kasse leisten muss....

- Es sollte den Datenspeicher für die nötige Sicherheit bieten um alle Daten wie gefordert 10 Jahre sicher zu bewahren. Revisionsicher! Meist wird im Kassensystem auch eine Backup Möglichkeit geschaffen.
- Moderne Kassensysteme sollten jeder Zeit in der Lage sein, alle Produkte (Renner & Penner) an der Kasse oder im Büro direkt ausdrucken zu können. Genauso sollten sie das mit den einzelnen Einnahmen Ihrer Servicekräfte machen können.
- Es muss eine Schwundliste in dem Kassensystem hinterlegt sein. Ein Beispiel: Ihre neue Aushilfskraft versenkt ein Tablett voll Bier auf Ihren besten Stammgast. Frisch geduscht und mit einen Reinigungsgutschein verlässt er schnell Ihr Lokal. Den Ausfall und Bruch sollten sie einfach in der Kasse angeben können. Solche „Stornos“ unterteilen wir in Bruch, Kundenirrtum bei Falschbestellungen, Fassanstich (die ersten 4 oder mehr Gläser verlaufen im Gulli), Bedienungsfehler und der Verderb von Waren.
- Preisänderungen sollten mit Datum gesichert werden. Auch Sie haben Produkte die sich gut verkaufen lassen (Renner) und erhöhen für diese ab und an den Preis. Happy- Hour-Produkte müssen im Berichtswesen separat aus zu drucken sein! Happy-Hour z.B. sind viel weniger steuerbar als dasselbe Produkt zum regulären Preis. Hier haben wir den selben Wareneinsatz, bei niedrigerem Umsatz! Dies muss für das Finanzamt ersichtlich sein und bringt Ihnen bares Geld.
- Mit Promos, Produktbundles und saisonalen Angeboten gewinnen Sie Kunden! Sehr oft, wenn wir die Artikellisten von Kunden in neue Systeme eingeben, lesen wir dazu „Steak satt“ oder „Brunch inklusive Kaffee“ oder „Säfte“. Diese Produktparten erhöhen unseren Wareneinsatz, der dem Finanzamt, bisher nicht differenziert erklärt werden konnte. Erfassen sie nun diese Artikel und rechnen Sie diese als Promoartikel für den Gast ab. Der Kunde zahlt nicht, aber Sie als Gastronom werden schon nach kurzer Zeit sehen, dass Sie den perfekten Überblick haben, wo ihr Geld hin fließt!

