

AUSGABE 7-8/2016 | 11.08.2016 | 40. JG | € 5,- | a3verlag.com



GASTRONOMIE | HOTELLERIE | TOURISMUS

UNTER DER LUPE

Hotel Altstadt Vienna

HOTELLERIE

Investoren aus China

SYSTEMGASTRONOMIE

**Vapiano auf
Expansionskurs**



Fokus Registrierkassen
Die Abrechnung

© istockphoto



Registrierkassa & Co. Die Abrechnung

Ein Milliarden-Loch könnte sich im Bundesbudget angesichts der viel zu hohen Erwartungen an die Registrierkassenpflicht auftun. Ein Grund mehr für Gastronomen, rechtzeitig und richtig zu investieren. Denn es ist absehbar, dass die Finanz verstärkt strenge Kontrollen durchführen wird.

Text: Bettina Mader

Die Enttäuschung im Finanzministerium dürfte groß gewesen sein, als die Halbjahresbilanz aus den Steuereinnahmen Ende Juli bekannt wurde. Die Regierung hatte sich durch die Registrierkassen- und Belegerteilungspflicht, sowie mehr Kontrollen einen Zuwachs der Umsatzsteuer um 8,7 Prozent erwartet. Geworden sind es im ersten Halbjahr gerade einmal magere vier Prozent. Die Umsatzsteuer sollte von 26,01 Milliarden Euro auf über 28,2 Milliarden anwachsen. Tatsächlich wuchs sie in den ersten sechs Monaten nur um 526 Millionen Euro. Die zweite Jahreshälfte soll nun das ersehnte Plus bringen. **Der Ruf nach stärkeren Kontrollen durch die Finanz wurde unter anderem vonseiten der Grünen schon laut.**

Investitionen in die Registrierkasse und Abrechnungs- oder Schanksysteme sind deshalb ein Gebot der Stunde. „Seit eineinhalb bis zwei Monaten legen sich die Firmen Kassen zu. Viele zögern seit einem halben Jahr und wollen weiter abwarten. Ich kann nur allen raten, nicht abzuwarten“, meint Paul Scheipl von Ritty, einem Start-up für Registrierkassen-Soft- und Hardware.

In die gleiche Kerbe stößt Markus Zoglauer, Geschäftsführer von Etron, dem heimischen Marktführer für Warenwirtschafts- und Kassensysteme: „Viele haben offensichtlich zugewartet, ob nicht doch noch eine Entschärfung der Registrierkassenpflicht kommt und haben sich in der Zwischenzeit nicht oder zu wenig mit dem Thema auseinandergesetzt.“ Schnelle und einfache Online-Lösungen gibt es wie Sand am Meer – praktikabel sind nicht alle, denn die Registrierkassensicherheitsverordnung (RKSv), die erst im April 2017 in Kraft tritt, wird zeigen, welche Anbieter auch diesen Stolperstein nehmen können (siehe Kasten „Sicherheitsverordnung“). Nach der RKSv müssen sämtliche Kassensysteme von Unternehmen mit einem Jahresumsatz von 15.000 beziehungsweise 30.000 Euro (siehe WKO-Interview-Kasten) mit einem zertifizierten Sicherheitssystem gegen Beleg-Manipulationen versehen sein.

Die Belegerteilungspflicht selbst ist schon seit Juni in Kraft. „Bei einer Finanzprüfung kann übrigens auch im Nachhinein festgestellt werden, ob die Registrierkasse zu spät in Betrieb genommen wurde“, warnt Zoglauer. Die Online-Registrierkasse Etron onR ist bereits ab 19 Euro pro Monat erhältlich und in nur fünf Minuten eingerichtet. Um etwa 500 weitere Euro gibt es auch eine neue Hardware dazu. „Das ist die Registrierkasse für die kleine Gastronomie, die nicht

COVERSTORY | 7-8/2016

nur gesetzeskonform ist, sondern mit smarten Extras auch den Alltag erleichtert", so Zoglauer. Dabei stehen Tischverwaltung, unkompliziertes Teilen von Rechnungen oder der einfache Anschluss an eine geeichte Waage (etwa fürs Salatbuffet beim Heurigen) im Vordergrund. Etron bietet überdies auch Kassen als Hardware zum Verleihen fürs Saisongeschäft, für Vereinsfeste oder für Märkte an.

Programme für alles

Standardsoftware zum einfachen Erstellen von Angeboten und Rechnungen bietet KingBill. Marketingleiter Georg Rossek: „Wir informieren unsere Kunden regelmäßig, wie man Angebote und Rechnungen richtig und vor allem gesetzeskonform schreibt. Formvorschriften sind hier immer einzuhalten. Dies tun wir auch mit Hilfe unseres Blogs. Darüber hinaus befragen wir unsere 30.000 Kunden regelmäßig, welche Zusatzmodule oder Erweiterungen ihnen noch fehlen und entwickeln hausintern alles an Software, was für sie vonnöten ist.“ Die einfache Registrierkassen-Software ist bereits ab 89 Euro erhältlich. Bei der Hardware bietet KingBill Registrierkassen-Sets ab etwa 1.250 Euro an, die sich dem jeweiligen Betrieb anpassen lassen.



KingBill-Marketingleiter Georg Rossek

Melanie Wötzer, Geschäftsführerin des gleichnamigen Tiroler Abrechnungsexperten, sieht vor allem einen Trend in der Hardware: „Bis vor kurzem waren Tablets für die Abrechnung ein Hype. Das legt sich jetzt langsam, es kommt natürlich auch auf die Branche an. Aber in der Gastronomie braucht es eher ein leistungsfähiges Standgerät, das langlebig ist. Natürlich, wenn es um die Platzfrage geht, sind oft Tablets besser. Aber man muss immer eines bedenken: Sogar fünf oder sechs Tablets schaffen nie die Rechner-

leistung einer PC-Kasse, die eigentlich ein vollwertiger Computer ist.“

Und für beengte Platzverhältnisse bietet Wötzer eine Zwölf-Zoll-Kasse an, die wenig Platz wegnimmt, aber wie eine große arbeitet. Die „Adonis12“ funktioniert mit lüfterlosem System und hat einen großzügigen Arbeitsspeicher mit Erweiterungsmöglichkeiten. Nötigenfalls



Melanie Wötzer



„kann der Betreiber die Kasse auch an die Wand hängen. Wötzer: „Ab April nächsten Jahres wird es nötig, pro Kasse eine Signatureinheit zu haben. Die Signatur selbst muss mit einem AES 256-Algorithmus verschlüsselt werden. Wir garantieren unseren Kunden, dass unsere POS-Systeme darauf vorbereitet sind.“ Die hausinterne Software SaleGrip POS kann sämtlichen Kundenwünschen wie Stammkundenverwaltung, Betriebsmodi (Eigenverbrauch, Repräsentation, Werbung) angepasst werden. Auch die Buchung von Speisen oder Getränken direkt auf ein Hotelzimmer oder die Anbindung an Hotelsoftware ist jederzeit möglich.

Kritisch gegenüber Cloud-Lösungen

„Cloud-Lösungen bieten wir bewusst nicht an. Man weiß dabei eigentlich nie, was mit den Daten passiert. Zum Beispiel

wenn man einmal vergisst, die Monatsrechnung für die Cloud zu bezahlen. Und das mit dem Überall-und-Jederzeit-Zugreifen ist fraglich. Ich kenne einen Anbieter, der ist in den Ostermonaten zweimal gehackt worden“, gibt Melanie Wötzer zu bedenken. Bei Eingabegeräten rat Woetzer zu „Orderman“. „Wir sind Orderman-Gold-Partner,

die individuelle Programmierung ist möglich, die Einarbeitungszeit für die Kellner ist kurz und die Bedienung ist intuitiv.“

Mobilität zählt

Die Handhelds von Orderman sind derzeit die mit Abstand beliebtesten Geräte im

DIE KAMMER WIRD KLAGEN

Anfang Juli wurden die Ausnahmen von der Registrierkassenpflicht in der letzten Sitzung des Parlaments vor den Ferien genauer definiert: Generell fällt unter die Registrierkassenregelung ein Unternehmen mit einem Jahresumsatz von 15.000 Euro (ab Barumsätzen von 7.500 Euro, dazu zählen auch Bankomat- und Kreditkartenzahlungen). Ausgenommen sind Buschenschanken und Stände an öffentlichen Plätzen, wenn sie einen Umsatz von 30.000 Euro nicht überschreiten und nicht länger als 14 Tage geöffnet haben. Weitere Ausnahmen der sogenannten „Kalte-Hände-Regelung“ sind Schneebars (Außer-Haus-Betriebe), wenn sie nicht mehr als 30.000 Euro Umsatz machen. Die Registrierkassensicherheitsverordnung (RSK; ein Sicherheitszertifikat muss erworben werden, das bei Überprüfungen der Finanz die Daten einem Unternehmen zweifelsfrei zuordnet) tritt ab April 2017 in Kraft. Große Ausnahme sind die Vereine, dazu hat a3 mit Mario Pulker, Obmann des Fachverbandes Gastronomie, gesprochen:



a3: Was sagen Sie dazu, dass es laut Finanzministerium bisher weniger Einkünfte durch die Registrierkassenpflicht gegeben hat als erwartet?

Mario Pulker: Dass die erwarteten Einnahmen von einer Milliarde Euro vollkommen unrealistisch sind, haben wir schon zu Beginn der Diskussion klargestellt. Insofern sind wir von den mageren Ergebnissen nicht überrascht.

a3: Sie haben sich im Vorfeld gegen die Ausnahme von der Registrierkassenpflicht für Vereine gestellt. Namentlich geht es ja hier in Wirklichkeit um Parteien, die so Geld verdienen wollen, weil es das Parteienfinanzierungsgesetz verbietet, sie zu sponsern. Was ist da herausgekommen?

Pulker: Es wurde tatsächlich beschlossen (nur mit den Stimmen der Regierungsparteien, Anm. d. Red.), dass die Parteien ausgenommen werden. Bisher hätten sie eine Gewerbeberechtigung und einen Standort gebraucht. Jetzt fallen sie unter die Vereinsregelung, die besagt, dass ein gemeinnütziger Verein bis zum Umsatz von 15.000 Euro keine Registrierkasse braucht und auch nicht belegspflichtig ist. Ursprünglich wollte man die Grenze ja bei 30.000 Euro ziehen.

a3: Die Unterstützung der Kammer durch die ÖVP hat da offenbar nicht funktioniert?

Pulker: Der ÖAAB hat sich durchgesetzt. Dabei hat aber offensichtlich niemand bedacht, was das für die Gastwirte in unserem Land bedeutet. Denn österreichweit haben wir über 1.000 eingetragene Parteien, von extrem rechts bis ganz links. Die können ihre Feste frei abhalten, sofern sie nicht länger als 72 Stunden dauern. Da kann man aber auch 36 Tage lang je zwei Stunden offen haben. Das ist nicht nachvollziehbar – und den Umsatz von maximal 15.000 Euro überprüft keiner.

a3: Was sind Ihre nächsten Schritte?

Pulker: Wir haben mit einem Juristen Kontakt aufgenommen und bereiten eine Klage beim Verfassungsgerichtshof vor. (Anm.: Vor etwa 20 Jahren wurde vom Verfassungsgerichtshof bereits festgestellt, dass Parteien keine gemeinnützigen Vereine sind.)



Miroslav Ljubic von Orderman

Kassabereich. Speziell durch die Belegpflicht boomt auch der Einsatz der Gürteldrucker. Marketingleiter Miroslav Ljubic: „Beim Funkbionieren mit dem Gürteldrucker schlagen die Gastronomen zwei Fliegen mit einer Klappe: Sie verbessern sowohl die Servicegeschwindigkeit als auch die Servicequalität. Die Kellner müssen nicht mehr zum Drucker laufen und haben so mehr Zeit für die aktive Gästebetreuung.



Erfahrungsgemäß profitieren Wirte davon mit Umsatzzuwachsen um die 25 Prozent.“ Die dazu passende stationäre Kasse bietet Orderman mit der Columbus 800 in neuem Design, die fehlerlos mit der aktuellen Handheldgeneration NCR Orderman 7 harmoniert. Die Columbus 800 ist bereits perfekt für die Signaturerstellung auf der Rechnung vorbereitet.

Sehr beliebt ist der Gold-Service bei Orderman. Ljubic dazu: „Unsere Partner schätzen die Care Gold-Garantie. Das ist eine Vollkasko-Versicherung von bis zu sechs Jahren, auch wenn ein Gerät vom Kellner runtergeworfen wird oder etwas drauffällt. Da wir immer Austauschmaschinen auf Lager haben, geht der Betrieb innerhalb von zwei Minuten dank des SSD-Speichers in der Kasse weiter, als ob nie etwas gewesen wäre.“

Auf die enge Verbindung mit Orderman-Geräten legt Full-Service-Anbieter Novacom Wert. Geschäftsführer Alexander Kogler: „Im Zusammenhang mit dem neuen Orderman 7 werden wir demnächst eine komplett neue Softwareanbindung platzieren, die vorerst in Österreich exklusiv ist.“ Novacom punktet auch im Bereich der Kundenbindung mit der NovaTouch PayCard und mit NovaTouch Invoice. Zudem wird es ein Interface zu rota (Dienstplan und

Zeiterfassung) in Form eines „Software as a Service“-Modells (SaaS) geben. Novacom versteht sich als Integrator zwischen mehreren Systemen.

Kassen-Apps, die Zusatzfunktionen wie Reporting oder Analyse bieten, werden immer beliebter. Die neue myVectron App von Hard- und Softwareanbieter Vectron wird in Kürze als Basisversion gratis für iOS und Android zu Verfügung stehen. Sie kann Gastronomen die wichtigsten Kennzahlen fürs Backoffice liefern. Das Online-Marketing-Tool bonVito bietet neben Kundenbindungsfunktion auch Online-Reservierungen und -Bestellungen und weitreichende Analyse- sowie Auswertungsmöglichkeiten.

Inzwischen sind bereits 3,6 Millionen Kundenkarten im Umlauf, die mit 24,5 Millionen Euro aufgeladen wurden. Die durchschnittliche Gesamtauflage pro Kunde beträgt 77 Euro. Demnächst kommen Cloudlösungen ebenfalls für Analyse und Reporting ins Repertoire. Zudem wird Vectron Nachfolgemodelle der beliebten stationären Kassensysteme Vectron POS Touch12 und Touch15 auf den Markt bringen.



APRO

EASY-START-PRINZIP

Seit rund 20 Jahren erfolgreich am Markt unterwegs weiß apro, ein auf Kassensysteme spezialisierter Anbieter, dass es für viele kleinere Betriebe keine leichte Aufgabe ist, im Alltag mit dem Handling einer Registrierkassa ohne größere Schnitzer über die ersten Runden zu kommen. Daher bietet apro ein professionelles Starterpaket für die Gastronomie an: „Mit dem Easystart-Komplettpaket wurde ein Plug & Play-Produkt entwickelt, das vor allem jene Gastronomen und Unternehmen ansprechen soll, die bisher noch keine Erfahrung mit Kassensystemen haben und nun im Rahmen der Registrierkassenpflicht 2016 eine Kassenlösung anschaffen müssen. Durch die vorinstallierte und konfigurierte Software ist es möglich, ohne Serviceleistungen das Easystart-Paket selbständig in Betrieb zu nehmen. Dadurch fallen für den Kunden geringere Kosten an. Neben der kinderleichten Handhabung liegt der Vorteil in einem PC-Kassensystem darin, dass es ohne Probleme updatebar und erweiterbar ist. Das bietet die Möglichkeit, bei sich ändernden Voraussetzungen im Unternehmen das System weiter zu nutzen und entsprechend anzupassen. Diesen Vorteil bieten sogenannte Turn-Key-Systeme nicht“, so die entsprechende Information auf der Homepage www.easystart.at

Tipos-Kassensysteme wartet derzeit eher mit Neuerungen im Bereich der Großkunden auf. Neben diversen Zugangskassen bietet das Unternehmen nun Erweiterungen der Schnittstellen zu Warenwirtschaftssystemen und Hotelprogrammen wie Materials Control oder Fidelio-Hotelsoftware an. **Die Software läuft jetzt ebenfalls auf Androidgeräten, egal ob Handy oder Tablet.** Durch die Offlineversion wird unterbrechungsfreies Arbeiten auch bei Netzwerkausfall ermöglicht. Ziel des Unternehmens ist es, dass bis Mitte nächsten Jahres von der Installation und Konfiguration bis hin zur Schulung alles von Tipos-Kunden selbständig durchgeführt werden kann – ohne die Hilfe eines Technikers.



Daten in der Wolke

Eine praxisgerechte Cloudlösung für die Registrierkasse gibt es von Gastronovi. Sie ist völlig hardwareunabhängig und lässt sich sowohl am Smartphone, Computer, Tablet oder Terminal intuitiv bedienen. Die Software-Komplettlösung, die neben der Kassa alle für die Gastronomie relevanten Bereiche wie Warenwirtschaft, Tischreservierung, Zeiterfassung, Marketing, Kalkulation und Einkauf abdeckt, ist einfach zu bedienen. Ein interessantes neues Modul ermöglicht ein Bestellsystem, in dem ein Gast schon vom Büro aus sein Essen bestellen, einen Tisch reservieren und vorab bezahlen kann. Darüber hinaus kann es mit einer digitalen Speisekarte mit Zutatenanzeige verbunden werden und der Wirt kann den Bestand von Speisen und Getränken bereits in der Kasse einsehen. Der Preis für das Kassensystem beginnt bei 45 Euro pro Gerät. Bestell- und Bestandssystem werden extra verrechnet (www.gastronovi.de).

Guter Draht zum Finanzamt

Professionelle Hilfe bei der Verschränkung der Neuerungen mit dem Computersystem und dem Finanzamt kann sich ein gewiefter Gastronom mittlerweile auch holen. Ernst&Young (EY, Prüfung und Beratung) und A-Trust haben eine Kooperation gestartet, um Firmen auf dem Weg zum Sicherheitssystem weiterzuhelfen. Der „Registrierkassensicherheitscheck“ bietet den Kunden Hilfe bei den Herausforderungen auf technischer, steuerrechtlicher, wirtschaftlicher und organisatorischer Ebene.

Wer bei Barzahlungen Belege händisch auf Papier ausstellen möchte, ist mit den Drucksorten von Omegadruk bestens beraten. Gerade bei handgeschriebenen Belegen ist es wichtig, dass alle Vorschriften laut neuem Gesetz auf dem Vordruck berücksichtigt sind. Die Produkte von Omegadruk



sind geprüft und können daher bedenkenlos verwendet werden. Kombinierte Anwendungen von elektronischen und Handbelegen sind möglich. „Auch für mobile Drucker und Bon-Drucker liefern wir jedes Papier, das nötig ist. **Die richtige Papierqualität ist nämlich sehr wichtig für die Lebensdauer des Druckers**“, erklärt Geschäftsführer Michael Hirschl. Die Papiere und Drucke gibt es im Handel, beispielsweise bei Pagro. Auch sämtliche Rollenbreiten für mobile Drucker, wie zum Beispiel von Orderman, sind erhältlich. Belege jeder Art werden

nach individuellen Wünschen hergestellt. Damit müsste der Belegpflicht schlussendlich volle Genüge getan sein.

Moderne Schank- und Zapfsysteme

Im Gegensatz zu den Geräten in der Küche erfolgt bei vielen Schanksystemen die Abrechnung bereits über Kassenslösungen.

„Fünf Minuten Einschulung müssen reichen“, meint der Schankanlagenspezia-

IM GESPRÄCH

HERMANN REDL, REDL GASTROSYSTEMS Entwickler und Erzeuger moderner Schankanlagen

a3: Sie gelten und bewerben sich selbst als Trendsetter. Was gibt es Neues im Bereich der Schnittstelle Schank- und Abrechnungssystem?



Hermann Redl: Dank unserer Zusammenarbeit mit Tipos – an dieser Firma sind wir in Salzburg beteiligt – bieten wir genau bei dieser Schnittstelle alles aus einer Hand an, was eine hohe Zufriedenheit unserer Kunden zur Folge hat. Mit unserer „Silexa Wipe“-Schankanlage boniert das Personal alle Bestellungen direkt am Schankbalken. Getränke können sofort ausgeschenkt werden, Speisenbestellungen werden direkt an die Küche weitergeleitet. Die dazugehörigen Belege werden getrennt nach Tischen oder Bestellaufnahme entweder ausgedruckt oder ans Kassasystem weitergeschickt. Damit benötigt man nur mehr eine einzige Registrierkasse, weil die vorgeschriebene Belegpflicht schon am Schankbalken erfüllt wird. Aber auch wenn bestehende Kassen weiterverwendet werden, profitiert man von „Silexa Wipe“, denn die Laufwege werden kürzer, es gibt kein Anstehen an den Kassen mehr, die Mitarbeiter sind schneller und die Gäste freuen sich.

a3: Im Bereich Selbstbedienung an der Schank gehen Sie ja auch neue Wege. Worauf darf sich der Wirt bei diesen Innovationen freuen?

Redl: Durch den Craft-Bier-Trend hat es sich ergeben, dass wir ins Ausland – speziell auch nach Amerika – Bierzapfanlagen für die Kundenselbstbedienung liefern. Da kann sich der Gast eine Karte aufladen und dann sein Bier selber zapfen. Zum Teil gibt es da Anlagen mit über 100 verschiedenen Craft-Biersorten. Das ist für uns ein großer Markt – über 100 Geräte haben wir schon in die USA, Brasilien, Argentinien, Kanada aber auch nach Australien verkauft. Die Österreicher stehen ja nicht so auf Selbstbedienung, aber die US-Amerikaner schon. In unseren Breiten eignen sich diese Schankanlagen, um zum Beispiel lange Warteschlangen bei der Bierausgabe im Fußballstadion zu vermeiden. Da bekommt dann jeder seine Karte und zapft das Bier selber, das geht schneller. **Derzeit testen wir dieses System erst in Österreich, deshalb möchte ich noch nicht zu viel verraten.**

a3: Können Sie uns etwas über die Preise Ihrer Schankanlagen sagen?

Redl: Wir sind eine der wenigen Firmen, die alles im Haus haben. Deshalb können wir für alle Sonderanfragen Lösungen bieten. Und darum ist es uns auch möglich, Umbaulösungen anzubieten. Die Kosten dafür fangen bei etwa 5.000 Euro an. Eigentlich relativ wenig, für das was die Anlage dann alles kann. Und bei neuen Schankanlagen beginnt der Preis so um die 10.000 Euro – und dem sind nach oben natürlich kaum Grenzen gesetzt.

list Günther Gruber. Angesichts der in der Branche üblichen starken Mitarbeiterfluktuation und durch den Einsatz von Ausleihkräften ist ein Schanksystem nötig, das sich fast von selbst erklärt. Aber auch die Kontrolle durch Computerschankanlagen wird zunehmend zu einem Thema. Gruber-Schankanlagen können neben Getränke-Gleichzeitig-Zapfen – es gibt Schankbalken, die für eine Maß Bier nur mehr 3,5 Sekunden brauchen – Flaschen in Schubladen oder Kühlschränken kontrollieren und

zusätzlich im Verbund mit Computerkassensystemen arbeiten. Dabei funktionieren sie sowohl im Debit- wie im Kreditmodus: Ist wenig los, holen die Kellner die Getränke selber, ist viel los, hilft der Schankkellner beim Zapfen, weil automatisch angezeigt wird, was bestellt wurde.

Die Getränketechnik ist automatisiert mit vollautomatischen Fassumschaltern und Sensoren, die die Getränke im Keller überwachen. An den Schankknöpfen wird

SICHERHEITSVERORDNUNG

ZÖGERN KANN KOSTEN!

Paul Scheipl, Geschäftsführer des Start-ups „Ritty“ (Soft- und Hardware für Registrierkassen) im a3-Interview über die Neuerungen ab April 2017.

a3: Worauf sollte man achten, wenn man in ein neues Kassensystem investiert?

Paul Scheipl: Im vergangenen Jahr sind viele neue Anbieter von Kassensystemen aufgepoppt. Ab dem ersten April 2017 wird es aber tatsächlich ernst mit der Berichterstattungspflicht. Dafür sind technische Sicherheitseinrichtungen nötig und da ist es wichtig, dass man sich an einen Hersteller wendet, der das alles auch umsetzen kann. Viele sind aber schnell wieder von der Bildfläche verschwunden, weil sie entweder nicht genug Kunden akquirieren konnten oder die technische Umsetzung nicht schafften.

a3: Was muss nun angekauft werden?

Scheipl: Das Sicherheitszertifikat muss erworben werden. Entweder über eine Online-Schnittstelle oder über die Smartcard für Offline-Schnittstellen. Bekommen tut man das über A-Trust oder Global-Trust (Anm.: Digitale Bürgerkarte mit Signatur ist ähnlich). Meiner Meinung nach ist die Smartcard die bessere Lösung, weil man auch offline weiteragieren kann, wenn das Internet aus irgendwelchen Gründen ausfällt.

a3: Wie verbinden Sie das mit Ihren Angeboten?

Scheipl: Unsere Kasse ist ein Tablet oder ein Standcomputer, verbunden mit einem Bon-Drucker, und beide Varianten können via Android mittels mobilem Akku oder als Standgeräte betrieben werden. Zwischen unserer Windows- und der Android-Version ist wenig Unterschied. Neben der eigentlichen Funktion einer Registrierkasse, nämlich Belege für Einnahmen zu drucken, hat mittlerweile jede handelsübliche Registrierkasse eine Vielzahl an zusätzlichen Funktionen, wie Auswertungen zu erstellen, die Monatsabrechnung direkt an den Steuerberater zu schicken und vieles mehr. Wir arbeiten derzeit an branchenspezifischen Modulen, wie zum Beispiel einem Gastronomie-Modul. Sie müssen unsere Hardware übrigens nicht kaufen, es reicht die Software, die auch auf anderen Geräten läuft. Sie kostet 20 Euro im Monat, Updates und Support inbegriffen.

a3: Was halten Sie von Cloud-Lösungen?

Scheipl: Das ist grundsätzlich kein Problem, wenn sie gut umgesetzt sind. Man sollte halt in den AGB (Allg. Geschäftsbedingungen) genau nachlesen, ob die Daten weiterverwendet werden. Das kann gefährlich werden bei Firmendaten. Aber auch hier ist grundsätzlich zu hinterfragen, warum einem wohl eine kostenlose Registrierkasse von manchen angeboten wird. Dahinter kann auch ein Geschäft mit Daten stecken. Generell rate ich jedem Gastronom: Nicht warten auf die Gesetzesänderungen. Es wird jetzt schon gestraft. Gleich investieren! Die 20 Euro im Monat, die zum Beispiel unsere Software kostet, braucht man sich nicht zu ersparen. Die Strafen betragen nämlich 5.000 Euro – und das ist es nicht wert!



Günther Gruber

im Klartext der Zustand der Fässer, der CO₂-Flasche oder Drücke ausgegeben. Gruber: „Alle Getränke, alle Mischungen alle Portionsgrößen, die ein Betrieb offeriert, sollte es nach der Einführung der Computerschankanlage weiterhin geben. Das ist eine Anforderung, die eine Vielzahl von Größen, Preisen und Mischungen nötig macht. Alle diese Punkte erfüllen unsere Schanksysteme von Anfang an.“ Ab 10.000 Euro kostet eine Schankanlage von Gruber, „aber wir verkaufen auch welche um 200.000 oder 300.000 Euro“.



Viso-Schankanlage

Hotline und Fernwartung

Die sogenannte Viso-Schankanlage verfügt über eine Bedienung die eine Mischung aus Display und Taste ist. Gruber „Der Verzicht auf Touch-Displays und die bewusste Aufforderung zum Tastendruck verhindern ein versehentliches Bonieren. Getränkenamen sind mit dem voll ausgeschriebenen Namen abrufbar. Die Rezepturen sind im Schank-Computer abgespeichert.“ Eine Hotline für die Anlagen bietet Gruber an allen Wochentagen – aber „95 Prozent aller Schanken funktionieren bei uns mit Fernwartung“. **Alle Getränkeausgaben erfolgen nur nach Buchung – das macht sicher bei Kontrollen durch das Finanzamt.**

VIENNA HOUSE

Kunde von meetago

Der Bonner Mice-Spezialist meetago hat einen weiteren leistungsstarken Hotelpartner hinzugewonnen. Vienna House (vormals Vienna International Hotels & Resorts), Österreichs größte Hotelgruppe, hat sich nach erfolgreich abgeschlossenem Brand Relaunch für die Buchungstechnologie des Branchenführers aus dem Rheinland entschieden: Bereits seit Februar dieses Jahres sind die Häuser der Hotelgruppe über das meetago Online Meeting Tool buchbar. Vienna House vereint vier Hotelmarken unter einem Dach und betreibt 32 Häuser in acht europäischen Ländern.

Neben Vienna House arbeiten noch zahlreiche weitere namhafte Hotelunternehmen mit IT-Lösungen von meetago. Dazu zählen unter anderem die Lindner Hotels AG, die Hotelgruppe Steigenberger Hotels AG, die Althoff-Hotelgruppe sowie die Hotelketten Ramada, Grand City Hotels und Arcona. Insgesamt hat die Hotellerie mit Softwarelösungen von meetago im vergangenen Jahr ein Buchungsvolumen von 85 Millionen Euro generiert.

Das meetago Online Meeting Tool bietet Tagungsplanern von Unternehmen, Organisationen, Verbänden, Agenturen und Hotels eine innovative Cloud-Lösung für die Buchung und das Management von Tagungen, Veranstaltungen und Geschäftsreisen jeder Größenordnung: Mit der Mice Procurement Solution und ihrem starken Fokus auf Vergleichbarkeit, Transparenz, strukturierte Prozesse und Compliance schafft das meetago Online Meeting Tool nicht nur Sicherheit im Buchungsprozess. Viele Firmenkunden wie die Deutsche Bahn, Ergo und Rewe, Distributionspartner wie BCD, DER Touristik oder FCm sowie zahlreiche Agenturen nutzen bereits die Buchungstechnologie von meetago als integrierte White- oder Private-Label-Lösung. Der spezifische Hotel Content wird jeweils über die etablierte tagungshotel.com-Datenbank und HRS zugesteuert. Diese stellt Planern von Meetings und Events eine Auswahl von mehr als 75.000 der beliebtesten Tagungshotels aller führenden Hotelketten und Kooperationen sowie eine große Anzahl inhabergeführter Häuser und Eventlocations weltweit in 15 Sprachen zur Verfügung. Mit über einer Million Fachbesuchern pro Jahr ist meetago eine der meist frequentierten und besonders intensiv genutzten Buchungsplattformen im deutschen und europäischen Veranstaltungsmarkt.

ZIMMERKALKULATION

Preis-Prophet

SiteMinder ist ein Cloudanbieter, der nun seine **Echtzeit-Pricing-Lösung Prophet für Hotelbuchungen** anbietet. Die international führende Cloud-Plattform für die Hotellerie ermöglicht mehr Sicherheit beim Erstellen von Zimmerpreisen. Das Programm bricht gezielt die Zimmerraten am Markt und die Nachfrage in verständliche und sinnvolle Einsichten herunter, damit Hoteliers sowohl ihre Zimmerpreise optimieren sowie die Rentabilität erhöhen können.

Nutzer des Systems werden in der Lage sein, ihre Wettbewerber in einer konsolidierten Ansicht auf einem Bildschirm zu analysieren und können dabei sogar bis zu einem Jahr im Voraus auf

die Nachfrage reagieren. Über eine Mitteilungsfunktion erhalten die Hoteliers Benachrichtigungen über Marktschwankungen auf Basis ihrer vordefinierten Regeln. Prophet soll ein breites Spektrum an Unterkunftsanbietern ansprechen – von kleinsten Häusern bis hin zu mittelgroßen Ketten.



Mike Ford, Geschäftsführer von SiteMinder: „Hoteliers sind schon lange einer schwerfälligen, oft unattraktiven Software ausgesetzt gewesen. Sie hatten keine andere Wahl, als sich daran zu gewöhnen. Fast so, als hätte die Branche die Software-Modernisierung hinter sich gelassen. Durch Lösungen wie Prophet zeigt SiteMinder, dass Software effektiv sein kann.“ Partnerschaften mit Hotels sollen die Technologie weiterentwickeln.

SiteMinder wurde von Mike Ford in Australien gegründet. Das Unternehmen unterstützt Hoteliers dabei, ihre Online-Umsätze zu steigern, Geschäftsabläufe zu rationalisieren und Kosten zu senken. Derzeit arbeitet SiteMinder mit rund 400 Partnern zusammen. Bereits rund 20.000 Hotelbetriebe in mehr als 160 Ländern vertrauen auf die innovative Technologie.