

Autor	Beitrag
<p><a href="#">walterf</a> 01.10.2018 17:25</p>	<p>Neues Thema.</p> <p>Meine Erfahrungen mit den Getränkeeinnahmen, nachdem alle Getränke kostenpflichtig sein müssen. Bei einem fixen Verkaufspreis für alle Heiß- und Kaltgetränke von 50 Cent (ist mehr als kostendeckend) sollte der monatliche Umsatz irgendwo bei einem Prozent vom Saldo 2 liegen .</p> <p>Das gilt für eine Einzelkonzession mit 12 Geräten und guten Umsätzen.</p> <p>Beispiel Halle 45.000 EUR Saldo 2 / 450 EUR Getränke.</p>
<p><a href="#">gmg</a> 02.10.2018 07:46</p>	<p>Interessant...</p> <p>Obwohl noch nicht voll ALLEN so gemacht. Es gibt häufig noch kostenfreien Getränkeausschank. Und auch keine Preisliste.</p> <p>Grüße</p>
<p><a href="#">walterf</a> 02.10.2018 08:26</p>	<p>Und genau deshalb habe ich das hier reingeschrieben. Ich sehe auch noch vereinzelt Flatrates, einmal zahlen ganzen Tag trinken usw. Die Einnahmen müssen natürlich immer schön zeitnah in`s Kassenbuch übernommen werden. Man sollte sich, wenn bei den geringen Einnahmen eine Registrierkasse zu teuer wird, von jeder Schicht/Aufsicht die Einnahmen in einem Getränkebuch mit Unterschrift bestätigen lassen. Das funktioniert.</p> <p>Leergut nicht vergessen, muss natürlich, weil vorher Ausgabe, als Einnahme zurückgeführt werden.</p> <p>Bei vier Hallen ist man bei einem Prüfungszeitraum von 3 Jahren schnell mal bei Getränkeumsätzen von 70.000 EUR, also kein Äpfelken, wie der Franzose sagt und wenn da aus Schusseligkeit was falsch gelaufen ist, ziemlich blöd.</p> <p>Hier gilt nämlich nicht immer der Schusel hat Dussel. ;)</p>

In diesem Thema befinden sich folgende Anhänge: