



Gewinnerbericht aus der O89 Bar & Lounge.

In der Clubszene erfolgreich mit Orderman und Amadeus!

In Münchens Zentrum ist die O89 Bar & Lounge ein Treff für Szenegänger. Bis zu 450 Gäste vergnügen sich hier bei langen Clubnächten und Privatevents – da bleibt nicht viel Zeit zum Bonieren. Und trotzdem haben die Betreiber die volle Kontrolle während dem Hauptgeschäft. Zum Erfolgsgeheimnis gehört neben gastfreundlichen Produkten ein perfekt konzeptioniertes Kassensystem. Dieses bietet auch bei extrem hohen Frequenzen an den Bars das unverzichtbare Controlling, wird der logistischen Herausforderung Herr und gewährleistet die optimale Warenversorgung vor und während des Geschäftsbetriebes. Erreicht wird dies neben einer lückenlosen Abrechnung mit der Kassensoftware Amadeus POS Club Control und einer reinen Mobilkassen-Lösung. Das Interview mit Kassensysteme Ebner zeigt, wie dieses Kassenkonzept am Gast und im Backoffice ganze Arbeit leistet.

KE: Wie geht es Ihnen mit Ihrem Kassensystem?

O89: Sehr gut, die Mobilkassen haben unsere **Abläufe deutlich verbessert**. Vor allem das Thema Abrechnung nach langen Nächten lässt sich jetzt deutlich schneller abhaken.

KE: Wie ist das mit den Abläufen genau? Wann und wie kommt der Orderman zum Einsatz?

O89: Unsere Barkeeper bestellen über die Mobilkasse den Getränkeanschub aus dem Lager. Der Runner liefert dann die Ware und lässt sich den Empfang bestäti-

gen. Mit der Amadeus-Software lässt sich so der aktuelle Warenbestand jeder Bar sofort im Berichtswesen am PC checken. Zur Stockkontrolle liefern alle Barkeeper am Ende des Abends denselben Warenbestand wie bei Arbeitsbeginn. Das Gute am Orderman ist, dass Vorgänge wie Chef-Einladung oder Bruch ganz leicht buchhalterisch korrekt verbucht werden und über das Berichtswesen jederzeit nachvollziehbar sind. Auch unsere Produkt-Pakete wie das Champagner-Package werden per Orderman bestellt und vom Runner gebracht. Die Rechnung dafür wird über die Mobilkasse erstellt. Sogar der Sicherheitsdienst kann über die Mobilkasse alarmiert werden.

KE: Wie läuft's mit unserem Support?

O89: Klappt gut. Bisher hatten wir zum Glück keinerlei Ausfälle.

KE: Welche Leistungen an Ihrem Kassensystem schätzen Sie besonders?

O89: Dass ich über das Berichtswesen genau erfahre, **welche Bar wie viel Umsatz macht** und welche Mitarbeiter gut verkaufen. Außerdem, dass mir **Wochentagsvergleich** und **Bestandskontrolle** verraten, welche Getränke wann besonders gut gehen.

KE: Welche Vorteile hat die mobile Kasse für Sie?

O89: Ganz praktische: **Mobilkassen sind robust, wasserdicht und**

brauchen an der Bar kaum Platz. Bei „Betriebsunfällen“ habt Ihr bisher immer auf Kulanz schnell ausgetauscht. Mit der verlängerten 4-Jahres-Garantie müssen wir uns nicht mal Sorgen machen, wenn unerwartet Reparaturkosten anstehen. Und natürlich der Umsatz: Mit der Orderman-Amadeus-Lösung sind wir im bedienten Bereich einfach schneller und sparen Personal. Langfristig wird das einiges bringen.

KE: Unser Slogan lautet „Jeden Tag mehr Ertrag“. Was bedeutet das für Sie und wie haben Ihre Kellner auf die Umstellung reagiert?

O89: Nach einer Schulung kamen alle schnell damit zurecht. Dass die **Abrechnung jetzt wesentlich schneller** geht und es immer klare Verhältnisse gibt, findet auch der Service gut.

KE: Was sind die wichtigsten Vorteile für Sie?

O89: Diese liegen für uns ganz klar auf der Hand: Zeitersparnis, besserer Service, Arbeitserleichterung, kürzere Wege und schließlich **Umsatzsteigerung**.

KE: Würden Sie die reine Mobilkassen-Lösung auch anderen Szene-Gastronomen empfehlen?

O89: Auf jeden Fall – allen, die ihren Gästen schnellen Service bieten wollen.

■ www.O89-bar.de