



Kassensystem

mit Umsatzplus

Nie mehr Kassenführung mit Notizblock, keine Unsicherheit bei Steuerprüfungen: Der Friseur-Salon „Janet Andriske Coiffeur & Haarverlängerungen“ setzt auf die Kassenlösung „LaCash“ von Diesselhorst Software. Salon-Chefin Janet Andriske freut sich über einen professionellen Auftritt, eine transparente Kassenführung und Umsatzplus.

||-- Mehr Umsatz dank eines Kassensystems? In der Hamburger Innenstadt geht das. Mindestens drei bis fünf Prozent Mehrumsatz führt Salon-Inhaberin Janet Andriske allein auf ihr Kassensystem „LaCash“ von Diesselhorst Software zurück. Seit sie die Komplettlösung des Hamburger Kassen-Spezialisten nutzt, hat sie eine konsistente Preisliste, die in jedem Fall eingehalten wird. Früher war das anders, räumt die ehemalige Marlies-Möller-Mitarbeiterin ein: Als Sie im November 2004 am Hamburger Rödingsmarkt ihren neuen Salon eröffnete, machte sie es nicht anders wie viele ihrer Kollegen: „EDV per Notizblock“, in ihrem Fall war es ein Schulheft im DIN-A5-Format, in dem sie alle Einnahmen notierte. Die Preise wurden da schon mal über den Daumen kalkuliert. Folge: Das Preissystem war nicht einheitlich, es konnte vorkommen, dass der Kunde für

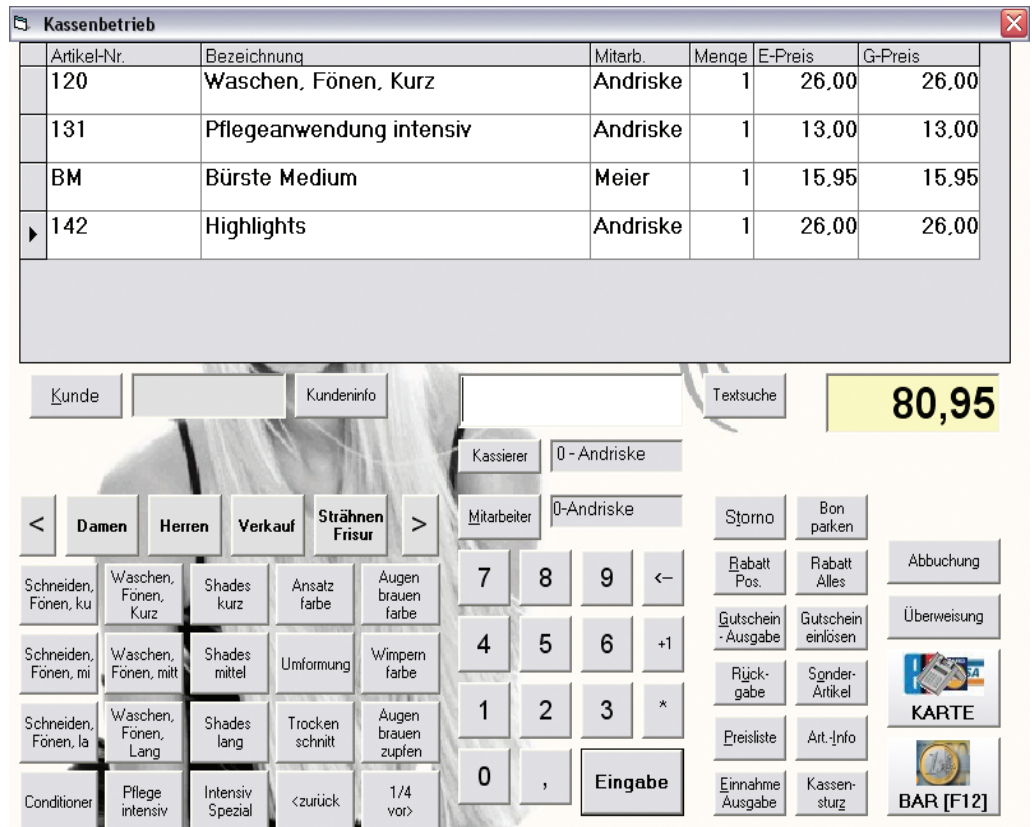
die gleiche Leistung unterschiedliche Preise bezahlt. „Das gibt es heute nicht mehr“, sagt Janet Andriske, der Kunde könne sich auf die Preise verlassen, der Bonusschlüssel ihm alle Einzelheiten auf. „Nichts geht mehr in einer Gesamtsumme unter.“

Kassenbericht auf Knopfdruck

-- Janet Andriskes Neugründung ist ein Erfolg. Nur 500 Meter von ihrem ehemaligen Arbeitgeber entfernt, ist es ihr binnen zweieinhalb Jahren gelungen, einen Salon mit dem Schwerpunkt Haarverlängerung zu etablieren. Das Geschäft hat zwei Mitarbeiter, Haarverlängerung macht bereits die Hälfte des Umsatzes aus. Mit Buchhaltung per Schulheft wollte sich Janet Andriske bald nach der Gründung nicht mehr aufhalten. 20 Minuten

„LaCash ist intuitiv zu bedienen, das Preis-Leistungsverhältnis ist super und das System bringt eine Menge Vorteile in der Praxis.“

Janet Andriske
Coiffeur &
Haarverlängerungen



The screenshot shows the LaCash POS interface. At the top, a window titled 'Kassenbetrieb' displays a receipt table with the following items:

Artikel-Nr.	Bezeichnung	Mitarb.	Menge	E-Preis	G-Preis
120	Waschen, Fönen, Kurz	Andriske	1	26,00	26,00
131	Pflegeanwendung intensiv	Andriske	1	13,00	13,00
BM	Bürste Medium	Meier	1	15,95	15,95
▶ 142	Highlights	Andriske	1	26,00	26,00

Below the receipt, the interface includes a customer search field, a 'Kundeninfo' button, and a large yellow display showing the total amount: **80,95**. The main keypad features navigation buttons for 'Damen', 'Herren', 'Verkauf', and 'Strähnen Frisur'. It also includes a numeric keypad, function buttons like 'Storno', 'Bon parken', 'Rabatt Pos.', 'Rabatt Alles', 'Abbuchung', 'Gutschein -Ausgabe', 'Gutschein einlösen', 'Überweisung', 'Rück-gabe', 'Sonder-Artikel', 'Preisliste', 'Art.-Info', 'Einnahme Ausgabe', 'Kassen-sturz', and 'KARTE'. A 'BAR [F12]' button is also visible.

Kassen-Oberfläche von LaCash: Einfach zu verstehen und zu bedienen. Nach einer halben Stunde kommen neue Mitarbeiter damit zurecht.

brauchte sie jeden Abend, um die Summen aufzubereiten. Hinzu kamen Unsicherheiten, weil das Finanzamt die Branche in jüngster Zeit genauer unter die Lupe nimmt. Janet Andriskes EDV-Spezialist und Ehemann Stefan Nehls schauten sich Kassensysteme für die Coiffeur-Branche an und beide entschieden sich bald für LaCash.

„Sehr fairer Preis“

-- „Die Software ist intuitiv zu bedienen, das Preis-Leistungsverhältnis ist super und die Referenzen mit 2 500 Installationen tadellos“, fasst Janet Andriske die Vorteile von LaCash zusammen. Die Software bekomme man bereits ab 500 Euro, Support und Updates für 25 Euro pro Monat seien ein „sehr fairer Preis“. Die 30-jährige fand es beeindruckend, wie einfach das Tool zu bedienen sei. „In einer halben Stunde hat man dieses Kassensystem jedem Mitarbeiter erklärt.“ Obwohl LaCash selbst auf älteren Rechnern mit Windows 98 läuft oder alternativ auf jedem Windows-PC installiert werden kann, entschied sich Janet Andriske für das Komplettpaket mit einer Epson-Systemkasse, die in ihrem Salon dezent in den Tresen eingelassen ist. Gesamtkosten: 4500 Euro. Janet Andriske: „LaCash hat das beste Preis-Leistungsverhältnis.“

Früher hat Janet Andriske abends auf ihrem sandfarbenen Sofa Summen zusammen-

gezählt, heute tüftelt sie an gleicher Stelle aus, wie sie künftigen Umsatz steigern kann. Jeden Abend zieht sie die aktuellen Daten aus LaCash auf einen USB-Stick. Tabellen und anschauliche grafische Aufbereitungen zeigen Ihr Renner/Penner-Listen, Top-Kunden, Kaufzeit-Analysen, Wochentagsauswertungen, Tagesverläufe, Mitarbeiterstatistiken.

Wissen für Vertragsverhandlungen

-- Die Daten helfen der jungen Unternehmerin konkret: „Wenn sich ein Lieferant ankündigt, weiß ich genau, welche Umsätze ich mit ihm mache – das ist wertvolles Wissen für die Vertragsverhandlungen.“ Aufschlussreich war für Janet Andriske auch der Blick in die eigene Statistik, als sie die neue Produktgruppe Wimpernverlängerung eingeführt hatte. Sie konnte bald erkennen, dass sich das neue Produkt schon nach kurzer Zeit rechnete. Und als Sie in LaCash sah, dass der Kosmetikverkauf nicht so nach Wunsch lief, konnte sie noch vor Monatsende gegensteuern. Andriske: „Die Auswertungen liefern wichtige Erkenntnisse für die Entwicklung meines Salons.“

Keine Leerbestände mehr

-- Die Lagerhaltung in LaCash macht in dem Hamburger Salon den Einkauf leichter. Leerbestände gibt es nicht mehr, denn Janet

Andriske erkennt in ihrem Kassensystem, wenn ein Produkt zur Neige geht – sie kann rechtzeitig nachbestellen. Die Kasse ist auch eine Hilfe bei der Mitarbeiterführung. LaCash ermöglicht rollenbasierte Zugriffe. Die Chefin etwa kann mehr Funktionen des Systems nutzen als ihre Mitarbeiter. Den Mitarbeitern steht gleichzeitig eine eigene Verkaufstatistik zur Verfügung, die ihnen hilft, Ihren Verkauf zu optimieren. An dieser Stelle ist von LaCash in Zukunft noch mehr zu erwarten. Diesselhorst Software entwickelt derzeit ein Provisionsmodul, das die Provisionsabrechnung im Friseurgeschäft erleichtern soll. Provisionen werden automatisch berechnet und Mitarbeiter können ihre Leistung überprüfen: Sie werden mit diesem Modul erkennen, wie viel Prozent ihres Leistungsziels sie erreicht haben. Sind sie bei 100 Prozent, wird ihr Gehalts-Plus in Euro und Cent ausgewiesen. Janet Andriske: „Das wird ein sehr gutes Instrument zur Mitarbeitermotivation.“ Die Hamburger Salon-Chefin liefert übrigens derlei Vorschläge dem Hersteller und hilft damit, LaCash weiter zu entwickeln. Und auch das findet sie gut: „Man hat das Gefühl, dass die Bedürfnisse der Anwender berücksichtigt werden.“

Überraschende Auswertungen

-- Beim Blick in die Auswertungen in LaCash hat die Gründerin übrigens bereits Überraschungen erlebt. Mancher Mitarbeiter verkaufte dann doch besser, als sie es subjektiv empfunden hatte. Dass sie mit LaCash auch die Möglichkeit hat, das Verhalten ihrer Mitarbeiter zu überprüfen, findet Janet Andriske beruhigend, auch wenn sie es in ihrem Hamburger Salon nicht braucht. Sie schätzt es jedoch, dass LaCash keine Möglichkeiten bietet, etwa Buchungen ohne Angabe von Gründen zu stornieren. „Das beruhigt schon gerade mit Blick auf den Wirbel in der Branche.“

„Revisionssicher“

-- „Ohne jede Beanstandung“ lief darum auch eine Steuerprüfung, die den Hamburger Salon bereits nach zwei Jahren erteilte, erzählt die junge Frau. „Unsere Kassen-



Übersichtliche Darstellung mit Grafiken: Das Reporting-Modul in LaCash.

führung ist 100 Prozent revisionssicher“, weiß ihr Mann. Was Stefan Nehls an LaCash außerdem gefällt: Das System lässt sich mit Modulen ausbauen – je nach Bedarf. Die Spezialisten für Haarverlängerung profitieren auch von der integrierten Kunden-Kartei. Damit werden die Stammdaten eines jeden Kunden und die Details jeder Behandlung erfasst. Wenn bei Janet Andriske mehrere Färbekunden an einem Tag anstehen, holt sie sich schon morgens die Kundendaten aus dem System und druckt sie mit dem Bon-Drucker auf einen Laufzettel. Sie kann schon alle Rezepturen vorbereiten und sie weiß genau, welche Anforderungen der Kunde hat, wann er zum letzten Mal bei ihr war und was bei ihm gemacht worden ist. Der Kunde braucht den Zettel nicht, aber dieser macht Eindruck. Janet Andriske: „Der Kunde fühlt sich sicher.“

Neue Möglichkeiten

-- Die Kunden-Kartei ganz ohne Karteikärtchen ist bei „Janet Andriske Coiffeur & Haarverlängerungen“ auch die Basis für eine Ausbaustufe des Hamburger Salons. Die Kundenverwaltung in LaCash eröffnet völlig neue Möglichkeiten im Marketing. Wenn Janet Andriske bald ihr erstes Mailing macht, gelangen die Kundenadressen mit ein paar Mausklicks ins Adressfeld. Ihre Entscheidung für LaCash hat die Hamburgerin nicht bereut. „Ich habe das Gefühl, mein Salon wirkt dadurch auf den Kunden sehr viel ernsthafter.“ Und eines schätzt sie vor allem: Seit sie das System hat, ist es noch kein einziges Mal ausgefallen. --||



Transparenz auf dem Kassensbon: der Gesamtpreis ist aufgeschlüsselt.



Janet Andriske
Coiffeur & Haarverlängerungen
Graskeller 2
20457 Hamburg
janet@janetandriske.de
www.janetandriske.de

DIESSELHORST

SOFTWARE & CONSULTING

Stephan Diesselhorst
DIESSELHORST SOFTWARE & CONSULTING
Am Sandtorkai 56
20457 Hamburg
info@diesselhorst.de
www.diesselhorst.de