LZ-Rheinland

Artikel vom 04.12.2024 · Ausgedruckt am 10.11.2026, 16:30 Uhr

Online: https://lz-rheinland-staging.p-k3txh2.project.space/nachricht/viel-neues-fuer-direktvermarkter

Viel Neues für Direktvermarkter



Foto: Katrin John

Was tut sich steuerlich in Sachen Kassenführung? Wie können Direktvermarkter Personal gewinnen und auch halten? Was ist wichtig beim Arbeitsrecht für Direktvermarktung und was tut sich rechtlich Neues bei der Direktvermarktung? Diese Fragen standen auf der Tagesordnung des Fachausschusses Direktvermarktung des Rheinischen Landwirtschafts-Verbandes (RLV), der am Dienstag vergangener Woche unter Vorsitz von Martin Dahlmann in Bonn tagte.

In Sachen Kassenführung steht eine wichtige Änderung für die Direktvermarkter an. „Ab dem kommenden Jahr gibt es eine Mitteilungspflicht für die elektronischen Aufzeichnungssysteme“, erläuterte Christian Redöhl von der Parta Buchstelle für Landwirtschaft und Gartenbau, Niederlassung Bonn. Diese Mitteilungspflicht gelte für alle elektronischen Aufzeichnungssysteme. Hierzu zählten Registrier- und PC-Kassen, Tablet-/App-Kassen, Waagen mit Registrierkassenfunktion und Warenwirtschaftssysteme mit Kassenfunktion. „Die Erstmeldung muss bis zum 31. Juli nächsten Jahres erfolgen“, betonte der Steuerberater und wies darauf hin, dass alte Kassen der Aufbewahrungspflicht unterliegen. Außerdem appellierte er an die Direktvermarkter, sauber zwischen baren und unbaren Einnahmen zu trennen. Ein besonders sensibles Thema in puncto Kassenführung sind die Trinkgelder. Die bar vereinnahmten Trinkgelder sollten vom Kassenbestand getrennt und unbare Trinkgelder korrekt verbucht werden.

Das betriebliche Verfahren zur Trinkgeldregelung sollte in jedem Fall dokumentiert werden. „Wenn Sie die Verfahrensdokumentation noch nicht haben, starten Sie jetzt damit“, empfahl der Steuerberater.

Auch Direktvermarkter haben Probleme, Personal zu finden. „Wichtig ist bei der Verbreitung der Stellenausschreibung, auf einen Mix zu achten“, betonte Carina Steinhaus, Beraterin für den Fachbereich Landservice und Regionalvermarktung bei der Landwirtschaftskammer NRW. Hierzu gehörten Aushänge im Hofladen, Anzeigen in Printmedien, die Nutzung der eigenen Website, die Möglichkeit Mitarbeiter werben Mitarbeiter, Online-Jobbörsen und der Einsatz der sozialen Medien. Und sind die Mitarbeiter einmal gefunden, dann gilt es, die neuen Mitarbeiter möglichst auch zu halten. „Zufriedene Mitarbeiter sind produktiver und hier können gute Benefits helfen“, meinte die Expertin. Möglich seien sowohl nicht monetäre Benefits wie flexible Arbeitszeiten, die Veranstaltung von Events für die Mitarbeiter oder Weiterbildungsmöglichkeiten. Darüber hinaus gebe es aber auch monetäre Benefits wie Mitarbeiterrabatte auf Hofladenprodukte und Sachbezüge bis 50 € pro Monat in Form von einem Waren- oder Tankgutschein. Regelmäßig sollten die Mitarbeiter gefragt werden, welche Benefits sie wollten, riet die Expertin den Direktvermarktern.

Mehr in LZ 49-2024 ab S. 10