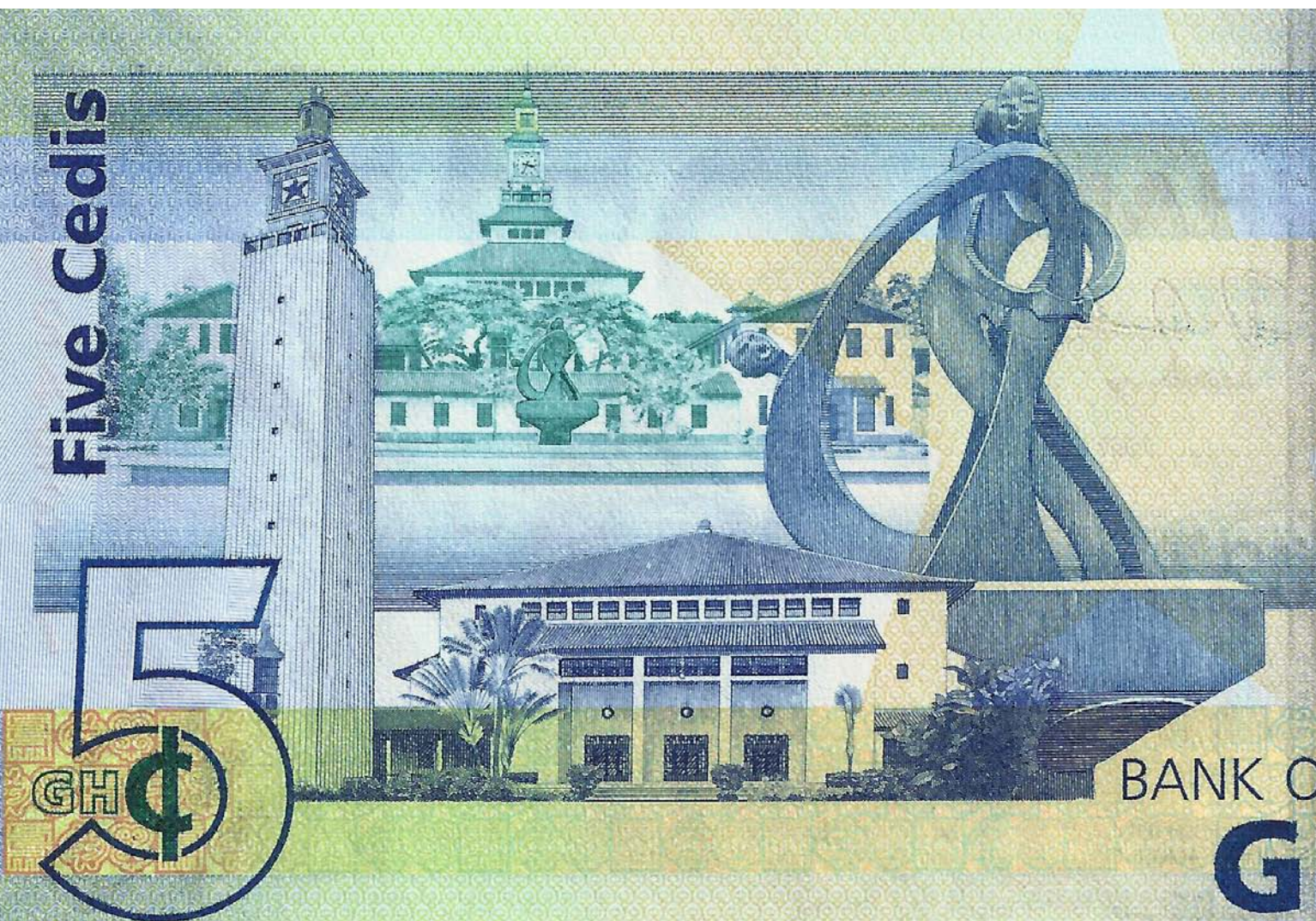


Nachrichten für Geschäftsführer und Buchhalter vom 18.02.2011

- **Branche:** Umsatzentwicklung zu Beginn des Jahres 2011 explosiv/Die Veränderung der Bahnprovision/Die Meinung aus der Praxis: Die Bahnprovision – ich bin dann mal fast weg!/Just arrived – die Flugsteuer
- **Steuer & Recht:** Archivierung: Wie lange muss ich was aufbewahren?
- **Insight:** Auszubildende bei taa. Der Start und das Ziel!
- **Input:** Betriebswirtschaftlicher Begriff: Break-even-Point
- **Service:** Das Wetter – ein unvorhersehbarer Indikator
- **Zum Schluss:** Gewinnen Sie den Titel!



Editorial

Die Entwicklung der Reisebürobranche ist sowohl im Geschäftsreiseverkehr als auch in der Touristik bekanntlich sehr stark mit der gesamten wirtschaftlichen Entwicklung verknüpft. Die Geschwindigkeit, mit der das allgemeine Wachstum ansteigt, ist auch in unserem Metier nicht erwartet worden und wird von Spezialisten als absolut positiv eingestuft.

Natürlich muss ein Unternehmer in seiner Planung auch Schwankungen berücksichtigen. Sonderereignisse dürfen jedoch nicht die Entschuldigung dafür sein, auf Budget und Planung schlichtweg zu verzichten. Dennoch werden unvorhersehbare Einflüsse besonders in unserer Branche sich stärker auswirken als in den meisten Industriebereichen. Die touristische Dienstleistung bleibt ein äußerst sensibler Zweig, auch wenn die Ausschläge nach oben und unten in der Vergangenheit immer noch moderat ausfielen.

Zu Beginn des Jahres hat sich unsere Branche auch mit einigen Neuerungen und Besonderheiten auseinanderzusetzen. Die Schwierigkeiten mit den Neuerungen, wie Flugsteuer und Bahnprovision, können jedoch mit betriebswirtschaftlichen Mitteln überwunden werden. taa wird Sie dabei unterstützen.

Bei unvorhergesehenen Ereignissen werden der persönliche Kontakt und die Expertise des Reisefachmanns gefragt sein, was seine Stellung im Markt stärken wird. Bestes Beispiel sind die momentanen politischen Unruhen, die beliebte Urlaubsgebiete für Familien treffen. Hier ist eine prompte Unterstützung des Reisebüros in Sachen Umbuchung, Stornierung und Alternativauswahl unverzichtbar.

Womit wir in Zukunft zu kämpfen haben

Die starke Entwicklung in der Kommunikation, beispielsweise im Bereich Social Media, wird unser Informations- und Buchungsverhalten weiterhin beeinflussen. Immer



Günther Brehm
Geschäftsführer taa

mehr und immer leistungsfähigere Tools stehen zur Verfügung. So erledigen zum Beispiel 20 Prozent der Japaner Flugbuchung und Check-in schon per Smartphone. Auch die Portale entwickeln sich konsumgerecht weiter – per Internet werden schnelle Preis- und Veranstaltervergleiche möglich und erleichtern das Buchen. Google Earth und Google Street View ermöglichen Einblicke in die Urlaubsgebiete.

Dennoch ist nicht erkennbar, dass das Bedürfnis nach Kommunikation mit dem Reisebüroexperten durch Technik ersetzt werden kann, da sich mit zunehmendem Internetgebrauch auch immer neue Unsicherheiten ergeben. Letztendlich ist der persönliche Ansprechpartner im Reisebüro also im Gegensatz zum anonymen Internet ein Vertrauter. Klarer Vorteil einer persönlichen Beratung ist immer noch die Erfahrung, Emotionalität und die individuellen Hinweise, die nur aufgrund der Fachkenntnis und der Vertrautheit mit dem Kunden gegeben sind.

Unser Optimismus ist ungebrochen. Reisebüros erwarten Zuwachsraten, Spezialisten und gut sortierte Portale sogar im zweistelligen Bereich. Dies zeigt: Erfahrene Unternehmer können mit Schwankungen jeglicher Art umgehen und durch Professionalität sogar dazugewinnen.

Günther Brehm

Auch klimatische und politische Veränderungen werden bekannte Urlaubsgebiete treffen und führen mit Sicherheit auch zu Umsatzverlusten und Mehrarbeit.

IMPRESSUM

taa newsletter	Nachrichten für Geschäftsführer und Buchhalter ISSN 1610-4013
Herausgeber	taa travel agency accounting GmbH Lützeltaler Straße 5c, 63868 Großwallstadt, Internet: www.taa.de Telefon +49 (0) 60 22/2 00-4, Fax +49 (0) 60 22/2 00-7 55
Redaktion	Günther Brehm (verantwortlich), Telefon +49 (0) 60 22/2 00-5 01 Silke Stollberg, Telefon +49 (0) 60 22/2 00-5 69, silke.stollberg@taa.de
Redaktion und Design	HANDWERK, Werkstatt für Unternehmenskommunikation Feststraße 13, 60316 Frankfurt am Main, www.handwerk-pub.com

Umsatzentwicklung zu Beginn des Jahres 2011 explosiv

Im Januar 2011 haben die Umsätze der Reisebüros, die im IBIZA-System betreut werden, gewaltig zugelegt. Die Umsatzsteigerung liegt gegenüber Januar 2010 bei plus zwölf Prozent. Bei näherer Analyse ist diese Entwicklung jedoch differenziert zu sehen. So beträgt zwar der Zuwachs im Fluggeschäft 17 Prozent, allerdings werden etwa drei bis vier Prozent durch die Flugsteuer erzeugt.

Der Zuwachs im Touristikgeschäft liegt bei zwei Prozent. Der geringe Touristikzuwachs kann auch darin begründet sein, dass aufgrund der politischen Unruhen relativ hohe Zurückhaltung besteht, die sich beim Kunden oft über die betroffenen Reisegebiete hinaus bewegt.

Umsatzentwicklung

Datenbasis: 159 ausgewertete Unternehmen

Januar bis Januar 2010 / 2011

	Flug	Bahn	Touristik	Eigenveran.	Sonstige	Summe
Januar 2011	156.174.316	5.567.265	37.719.704	3.673.041	4.442.326	209.939.732
Januar 2010	133.139.388	6.416.359	37.118.660	4.528.611	4.482.093	187.403.914
	17 %	- 13 %	2 %	- 19 %	- 1 %	12 %

Bemerkenswert ist der Rückgang im Bahnsektor mit einem Minus gegenüber dem Vorjahr von 13 Prozent. Offensichtlich ist es den Reisebüros nicht gelungen, die Bahnkunden zu halten – möglicherweise ist auch der Ansporn zu gering. Dies dürfte wesentlich daran liegen, dass durch die Provisionsveränderung und dadurch höheren Entgelte die Buchungen ausbleiben.

Auch die Eigenveranstaltung ist mit 19 Prozent rückläufig. Alles in allem haben wir einen starken Jahresbeginn. Betrachtet man die Buchungseingänge im Januar insgesamt, so ist auch in der Touristik ein sehr gutes Jahr zu erwarten.

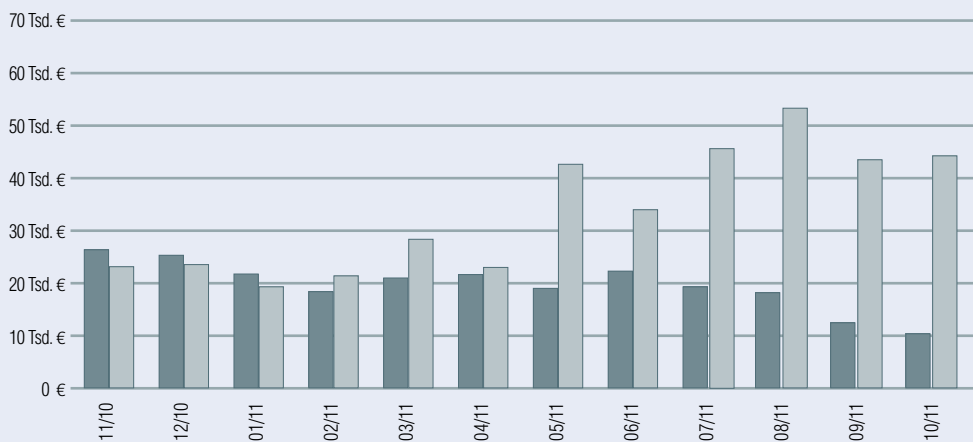
Das Jahr 2010 in Zahlen

Im Gesamtjahresüberblick hat das Jahr 2010 mit acht Prozent plus abgeschnitten, wobei am Jahresende der Umsatzzuwachs wetterbedingt nur noch ein Prozent betrug. Gegenüber dem Jahr 2008 ist in der Summe eine Steigerung von plus/minus null zu verzeichnen. Somit hat die Branche im Jahr 2010 – wenn auch nicht in ihren Erlösen – doch die Umsätze des Spitzenjahrs 2008 vor der Finanzkrise wieder erreicht. Beim Analysieren der Gesamtzahlen ist zu berücksichtigen, dass die Flugumsätze mit 13 Prozent wesentlich stärker steigen als die übrigen Sparten und in der Touristik mit einem Rückgang von einem Prozent gegenüber dem Vorjahr der eigentliche Aufschwung noch nicht begonnen hat.

Touristische Vorausbuchungen

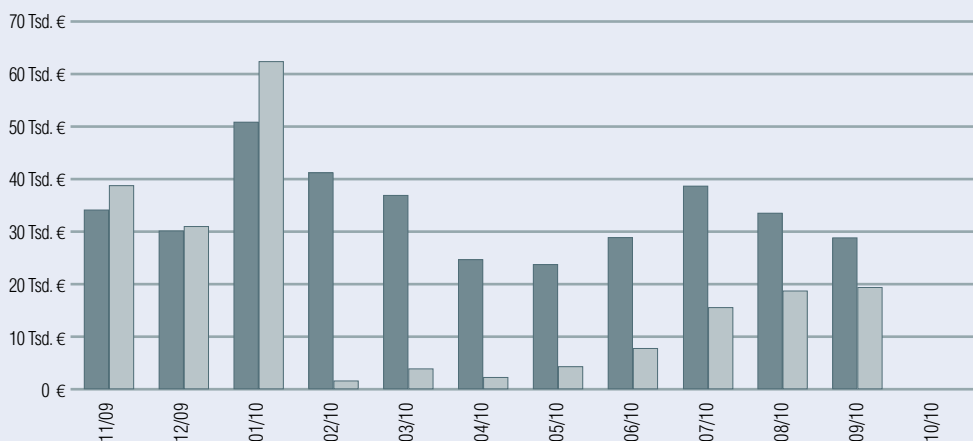
Nach **Reisemonat** 2010/2011

Touristikjahr 2011 ■ Touristikjahr 2010 ■



Nach **Buchungsmonat** 2009/2010

Touristikjahr 2009/2010 ■ Touristikjahr 2010/2011 ■



Umsatzentwicklung

Januar bis Dezember 2008 / 2009 / 2010

Datenbasis: 159 ausgewertete Unternehmen

		Flug	Bahn	Touristik	Eigenveran.	Sonstige	Summe
Januar	2010	30.139.008	4.929.085	18.526.873	2.096.483	1.683.799	57.894.150
	2009	30.678.613	5.265.966	18.432.694	2.644.562	1.637.497	59.356.348
	2008	34.066.295	5.432.368	18.540.838	3.073.915	1.708.367	63.260.301
	2010/2009	-1,80 %	-6,40 %	0,50 %	-20,70 %	2,80 %	-2,50 %
	2010/2008	-11,50 %	-9,30 %	-0,10 %	-31,80 %	-1,40 %	-8,50 %
Februar	2010	33.249.541	5.159.344	20.081.482	3.057.029	1.514.507	63.623.662
	2009	30.725.592	5.042.947	19.439.308	3.281.549	1.323.514	60.723.018
	2008	36.364.978	5.439.350	21.587.636	3.353.806	1.587.581	69.062.995
	2010/2009	8,20 %	2,30 %	3,30 %	-6,80 %	14,40 %	4,80 %
	2010/2008	-8,60 %	-5,10 %	-7,00 %	-8,80 %	-4,60 %	-7,90 %
März	2010	36.269.766	5.526.602	27.308.190	4.160.180	1.722.214	76.015.757
	2009	32.746.231	5.612.717	22.291.075	3.164.464	1.517.403	67.658.677
	2008	31.085.606	4.949.270	28.354.783	2.966.913	2.100.225	69.998.911
	2010/2009	11 %	-2 %	23 %	31 %	13 %	12 %
	2010/2008	17 %	12 %	-4 %	40 %	-18 %	9 %
April	2010	29.614.391	5.792.054	20.882.983	4.169.229	1.657.342	62.634.388
	2009	30.145.429	5.212.330	28.506.535	3.877.619	1.609.201	69.910.222
	2008	36.561.372	6.220.610	22.397.398	3.598.102	2.012.619	71.458.219
	2010/2009	-2 %	11 %	-27 %	8 %	3 %	-10 %
	2010/2008	-19 %	-7 %	-7 %	16 %	-18 %	-12 %
Mai	2010	30.844.915	4.686.900	38.223.663	5.484.865	2.082.270	82.058.407
	2009	28.424.146	4.783.707	33.639.840	4.998.228	1.866.493	74.313.716
	2008	36.132.926	5.482.835	36.481.039	5.130.533	1.665.228	85.579.876
	2010/2009	9 %	-2 %	14 %	10 %	12 %	10 %
	2010/2008	-15 %	-15 %	5 %	7 %	25 %	-4 %
Juni	2010	32.309.597	5.130.152	31.319.003	6.087.163	1.786.280	77.477.774
	2009	28.323.284	4.936.435	33.922.657	3.303.428	1.619.249	72.930.231
	2008	33.195.315	5.582.879	34.459.931	4.284.934	1.817.450	80.216.948
	2010/2009	14 %	4 %	-8 %	84 %	10 %	6 %
	2010/2008	-3 %	-8 %	-9 %	42 %	-2 %	-3 %
Juli	2010	31.114.091	4.182.939	41.392.607	3.527.558	1.991.707	82.907.021
	2009	30.410.575	4.493.417	40.676.247	3.162.374	1.901.359	81.364.291
	2008	35.726.079	5.008.503	42.071.522	3.423.148	2.363.297	89.373.494
	2010/2009	2 %	-7 %	2 %	12 %	5 %	2 %
	2010/2008	-13 %	-16 %	-2 %	3 %	-16 %	-7 %
August	2010	29.896.081	4.282.511	47.870.788	4.391.233	2.092.083	89.159.348
	2009	26.160.420	4.231.559	47.634.448	3.520.934	1.695.931	83.703.577
	2008	33.335.431	4.670.161	47.482.220	3.145.916	1.720.811	91.023.805
	2010/2009	14 %	1 %	0 %	25 %	23 %	7 %
	2010/2008	-10 %	-8 %	1 %	40 %	22 %	-2 %
Sept.	2010	38.562.923	5.310.264	39.257.249	3.912.513	1.904.324	90.099.700
	2009	33.732.487	5.345.425	37.231.541	3.997.973	1.628.877	82.802.860
	2008	37.867.474	6.250.587	41.390.798	4.978.778	1.618.127	93.214.794
	2010/2009	14 %	-1 %	5 %	-2 %	17 %	9 %
	2010/2008	2 %	-15 %	-5 %	-21 %	18 %	-3 %
Oktober	2010	36.625.467	5.217.844	38.867.440	5.490.901	1.650.308	88.653.801
	2009	34.816.926	5.545.795	35.662.586	2.254.406	1.425.190	80.976.938
	2008	40.854.207	5.915.807	35.128.032	1.558.694	1.663.064	85.688.108
	2010/2009	5 %	-6 %	9 %	144 %	16 %	9 %
	2010/2008	-10 %	-12 %	11 %	252 %	-1 %	3 %
Nov.	2010	31.681.207	5.491.338	24.303.273	3.926.979	1.613.395	67.573.622
	2009	31.405.699	5.113.683	22.004.322	8.987.939	1.308.017	69.321.592
	2008	32.333.698	5.307.765	24.558.867	6.212.110	1.386.730	70.254.275
	2010/2009	1 %	7 %	10 %	-56 %	23 %	-3 %
	2010/2008	-2 %	3 %	-1 %	-37 %	16 %	-4 %
Dez.	2010	21.416.731	3.207.942	23.608.760	1.062.109	1.179.003	52.258.118
	2009	22.847.319	3.708.882	22.587.420	1.908.196	2.484.142	55.492.021
	2008	23.190.641	3.896.831	23.407.176	1.642.993	1.563.900	54.609.542
	2010/2009	-6 %	-14 %	5 %	-44 %	-53 %	-6 %
	2010/2008	-8 %	-18 %	1 %	-35 %	-25 %	-4 %
Gesamt	2010	328.625.780	50.217.696	323.730.276	42.377.155	18.084.835	770.524.007
	2009	306.163.703	50.470.298	317.436.932	34.205.537	16.224.714	733.739.878
	2008	355.189.683	54.952.370	327.894.198	35.514.739	18.256.768	798.877.451
	2010/2009	7,30 %	-0,50 %	2,00 %	23,90 %	11,50 %	5,00 %
	2010/2008	-7,50 %	-8,60 %	-1,30 %	19,30 %	-0,90 %	-3,50 %

Die Veränderung der Bahnprovision



Die meisten Reisebüromanager lassen sich von der Veränderung und Reduzierung der Bahnprovision nicht entmutigen. Keine Frage, betriebswirtschaftlich gerechnet, als Profitcenterrechnung oder auch mitarbeiterbezogen ergeben sich aus der Bahnsparte keine überschwänglichen Erträge, aber alle Unternehmer, mit denen wir gesprochen haben, werden das Bahngeschäft aktiv weiterbetreiben. Im Wesentlichen sind es zwei Gründe, die an dem Bahnprodukt festhalten lassen: Entweder benötigt man es zur Vervollständigung der Produktpalette oder befürchtet sonst eine Abwanderung des Kunden. Andere wollen damit – bei entsprechender Optimierung der Arbeitsabläufe – weiterhin positive Ergebnisse erwirtschaften.

Ohne Berechnung zusätzlicher Entgelte wird es allerdings nicht möglich sein. In einem Empfehlungsschreiben hat taa seinen Geschäftspartnern eine Erhöhung der Entgelte im Bereich von fünf Euro vorgeschlagen. Die Reisebüros werden diesen Vorschlag beherzigen und ihre Ertragssituation neu kalkulieren – auch dabei unterstützen wir die Partner mit der Bereitstellung eines Ticketkalkulators.

Da die Bahn ab 1. April 2011 für Ticketerstellung und sogar für die Erstellung von Rechnungen zusätzliche Gebühren im Bereich von zehn bis 20 Euro kassieren will, dürfte die Forderung von Entgelten nicht zu Kundenverlusten führen. Wie so oft kann eine zunächst negative Entscheidung dann doch zu einem positiven Ergebnis

Die meisten Reisebüromanager lassen sich von der Veränderung und Reduzierung der Bahnprovision nicht entmutigen.

führen; nämlich dann, wenn sich durch betriebswirtschaftlich kalkulierte Preise die Erlöse erhöhen und außerdem durch den Zugewinn von Kunden, die nicht mehr bei der Bahn kaufen, auch das Geschäftsvolumen ansteigt.

In unseren Umfragen hat sich allerdings auch ergeben, dass die Prozesskosten im Datenbereich im Vergleich zum Flugticket sehr hoch sind. Man kann daher den Reisebürounternehmern nur raten, diese Sparte aufmerksam zu beobachten. Man sollte auch nicht vereinfacht die Kalkulation des Flugbereiches für die Bahn anwenden, sondern die Prozesskosten getrennt ermitteln. Dabei sind wir Ihnen gern behilflich.

Wichtig ist nach wie vor auch, wo und mit welchem Arbeitsprozess die Bahnfahrkarte verkauft wird, zum Beispiel im Firmendienst am Counter oder in einem Bahnhofsbüro. Die Serviceleistungen in diesen unterschiedlichen Büroeinheiten sind extrem unterschiedlich, dementsprechend auch die Kosten, die zu unterschiedlichen Entgelten führen. Zum Teil hat die Bahn dieser Situation – Provision für bahnhofsnahe Büros – Rechnung getragen. Aus diesem Grund haben wir dazu Unternehmer aus verschiedenen Vertriebsbereichen interviewt.



In der Praxis:
Lesen Sie dazu unsere
Interviews mit Vertretern
verschiedener Reisebüros
auf den nachfolgenden
Seiten.

Die Meinung aus der Praxis

Die Bahnprovision – ich bin dann mal fast weg!

Das neue Provisionsmodell für den DB-Agenturvertrieb ist ab Januar 2011 in Kraft getreten. Was bedeutet das für die einzelnen Reisebüros?

Interviews mit Ulf Bröhan, Frank Huppenbauer, Detlef Kugele, Werner Papendick und Johannes Schiffmacher.

taa: Herr Bröhan, wie reagieren Sie auf die Provisionsveränderungen der Bahn?

Ulf Bröhan: Eigentlich wollten wir unser Serviceentgelt aufgrund des neuen Provisionsmodells erhöhen, was jedoch auf Verärgerung und Aufregung bei unseren Kunden stieß. Deshalb haben wir die Erhöhung des schon veranschlagten Serviceentgelts nicht vorgenommen. Die Anpassung war einfach nicht durchsetzbar.

taa: Welche Auswirkungen ergeben sich aufgrund des neuen Provisionsmodells für Ihr Unternehmen?

Ulf Bröhan: Die komplizierten Bahnticketverkäufe werden wir mit einer Ticketfee belegen müssen, um einfach wirtschaftlich und rentabel arbeiten zu können. Da viele Kunden einfach nicht an den Automaten oder ins Internet möchten, werden wir abwarten, wie sich die Reaktionen auf ein solches Entgelt gestalten.

taa: Werden Sie die DB-Agentur weiterhin betreiben oder werden Sie den Bahnumsatz drosseln?

Ulf Bröhan: Aufgrund des Arbeitsaufkommens und der damit verbundenen niedrigen Erlöse wird die Bahn an Wichtigkeit verlieren, die Umsätze werden rückläufig sein. Wir möchten aber den Servicegedanken zur Abdeckung unserer Kundenansprüche weiterhin leben, sehen uns aber nicht als Großvermittler für Bahnfahrkarten.



Interviewpartner:

Herr Ulf Bröhan

Geschäftsführer

Reisebüro Nolte

Lufthansa City Center

Iserlohn



taa: Herr Huppenbauer, wie reagieren Sie auf die Provisionsveränderungen der Bahn?

Frank Huppenbauer: Unser Hauptvorteil in Sachen Bahnprovisionsmodell ist, dass die Überzahl unserer Bahnagenturen den „Profi“-Status haben, die im neuen Provisionsmodell klar gefördert werden. Diese wiegen den gemäßigten Verdienst unserer normalen Bahnagenturen auf. Das Geschäft mit den Bahnfahrkarten deckt sich an den Bahnhofsstandorten hervorragend.

taa: Welche Auswirkungen ergeben sich aufgrund des neuen Provisionsmodells für Ihr Unternehmen?

Frank Huppenbauer: Keine. Durch den Profiagenturstatus ergeben sich aus dem neuen Modell mehr Vorteile als früher. Wir werden auch zukünftig kein Serviceentgelt auf die Bahntickets erheben.

taa: Werden Sie die DB-Agentur weiterhin betreiben oder werden Sie den Bahnumsatz drosseln?

Frank Huppenbauer: Unsere Reisebüros leben gut vom Fahrscheinverkauf der Bahn. Wir werden auch, dank der Unterstützung der Bahn, den Verkauf noch stärker forcieren.

taa: Herr Kugele, wie reagieren Sie auf die Provisionsveränderungen der Bahn?

Detlef Kugele: Unserer Meinung nach ist es wichtig, mit unseren Kunden einen offenen Umgang zu pflegen. Deswegen informieren wir alle Firmenkunden über die neue Provisionssituation der Bahn und die Auswirkung auf unsere Erlöse.

taa: Welche Auswirkungen ergeben sich aufgrund des neuen Provisionsmodells für Ihr Unternehmen?

Detlef Kugele: Wir haben mit unseren Kunden ein Übereinkommen getroffen, dass neben dem Serviceentgelt, welches jetzt schon pro Fahrschein bei allen Kunden kassiert wird, der GKT-Rabatt nicht mehr bei der Fahrkarte in Abzug gebracht wird.



Frank Huppenbauer

Geschäftsführer
Linzgau Reisebüro GmbH
Lufthansa City Center
Pfullendorf



Detlef Kugele

Leiter Firmendienst
Reisebüro Reeg GmbH
Lufthansa City Center
Tübingen

Dadurch bekommen wir weiterhin eine Provision und können auf eine Anhebung des Serviceentgelts verzichten. Die Bahn bekommt durch die fehlende GKT-Nummer auf der Fahrkarte keine Umsätze zum Kunden mehr mitgeteilt; unsere Kunden kommen mit diesem Nachteil gut aus.

taa: Werden Sie die DB-Agentur weiterhin betreiben oder werden Sie den Bahnumsatz drosseln?

Detlef Kugele: Das Bahngeschäft wird zukünftig aktiv weiterbetrieben.

taa: Herr Papendick, wie reagieren Sie auf die Provisionsveränderungen der Bahn?

Werner Papendick: Meine erste Reaktion war natürlich Verärgerung. Die Bahn hat über Jahre die Provisionen stetig gekürzt und nun die Provision für den Industriebereich vollständig gekappt.

Unsere Kunden wollten ihre Fahrkarten natürlich direkt bei der Bahn kaufen, um höhere Kosten zu umgehen. Mit der Information, dass nun die Bahn ebenfalls eine Servicefee kassieren will, ist wenigstens die Benachteiligung der Reisebüros gegenüber dem Eigenvertrieb der Bahn wieder aufgehoben.

taa: Welche Auswirkungen ergeben sich aufgrund des neuen Provisionsmodells für Ihr Unternehmen?

Werner Papendick: Wir haben im Vorfeld schon Gebühren für Bahntickets erhoben. Daher sind unsere Kunden an Servicefees gewöhnt.

Wahrscheinlich wird es keine nennenswerte Abwanderung an den Direktvertrieb der Bahn geben, da wir unser Serviceentgelt an das der Bahn anpassen werden. Zudem sind unsere Service- und Verwaltungsleistungen ein klarer Vorteil zum Vertrieb der Bahn.



Werner Papendick

Geschäftsführer
Reisebüro Papendick
GmbH & Co.KG
Siegburg



taa: Werden Sie die DB-Agentur weiterhin betreiben oder werden Sie den Bahnumsatz drosseln?

Werner Papendick: Wir werden weiterhin den Ticketverkauf der Bahn aktiv betreiben. Im Touristikbereich rundet die benötigte Bahnfahrkarte das Gesamtportfolio ab. Im Industriebereich können wir auf keinen Fall auf die Bahntickets verzichten. Wer in unserem Business erfolgreich sein will, benötigt ein Komplettangebot und kann einfach nicht auf Bahnfahrkarten verzichten.

taa: Herr Schiffmacher, wie reagieren Sie auf die Provisionsveränderungen der Bahn?

Johannes Schiffmacher: Da die Bahn die Provision für GKT-Tickets gestrichen hat, müssen wir natürlich reagieren. Die Kalkulation für ein Serviceentgelt für Firmenkunden ist noch im Gange – aber der Aufschlag muss sein, um rentabel zu arbeiten. Für Fahrkarten des Touristikbereichs werden wir natürlich keinen Aufschlag erheben.



Johannes Schiffmacher

taa: Welche Auswirkungen ergeben sich aufgrund des neuen Provisionsmodells für Ihr Unternehmen?

Johannes Schiffmacher: Die Auswirkung stellt auf jeden Fall die Erhöhung des Serviceentgelts für Bahntickets dar. Dies ist jedoch schwierig, da man einfach nicht mehr so viel erhöhen kann, um nicht Geschäft an den Bahndirektvertrieb oder an das Internet zu verlieren. Zudem gestaltet sich der Verkauf einer Bahnfahrkarte aufwendiger als zum Beispiel der Verkauf eines Flugtickets – die Prozesskosten sind höher.

Leitung Firmendienst
Nova Reisen
Lufthansa City Center
Unterhaching

taa: Werden Sie die DB-Agentur weiterhin betreiben oder werden Sie den Bahnumsatz drosseln?

Johannes Schiffmacher: Der Bahnfahrkartenverkauf hat sich bei uns als Nischenprodukt etabliert, einfach nur um konkurrenzfähig zu sein und unser Angebot abzurunden. Der Bahnvertrieb wird aber keinesfalls gepusht. Leider braucht ein gesunder Firmendienst einfach den Bahnfahrkartenverkauf.



Just arrived – die Flugsteuer



Die Einführung der Flugsteuer ist für das Reisebüro zunächst ein durchlaufender Posten, der aus unserer Sicht das Geschäft in seiner Stückzahl nicht wesentlich beeinflussen wird – zumindest den Businessbereich. Reisebüros beurteilen heute ihre Ertragssituation nicht mehr nach dem Umsatz, sondern nach den verkauften Tickets. Sie werden aus diesem Grund auch das Serviceentgelt nicht verändern.

Die meisten Reisebüros werden die Höhe des Serviceentgelts wohl nicht verändern.

Bei näherem Hinsehen jedoch, auch wenn man die Erlöse immer in Relation zu den Umsätzen sieht, beispielsweise das Serviceentgelt an den früheren BSP-Provisionen misst, hat die Preisveränderung erhebliche Auswirkungen. Die Aussagen von Fachleuten sind nicht eindeutig, aber wir haben anhand eines Beispiels eine Umsatzerhöhung von bis zu vier Prozent festgestellt. Sehen Sie selbst:

Reisebüro „Soundso“ mit einem jährlichen Flugumsatz von einer Million Euro hat folgende Geschäftsaufteilung:

Flugumsatz Euro	Durchschnittlicher Ticketwert Euro	Durchschnittliche Ticketanzahl	Flugsteuer Euro	Preiserhöhung Euro
Kurzstrecke				
500.000	300	1.667	8	13.336
Mittelstrecke				
300.000	450	667	25	16.675
Langstrecke				
200.000	1.000	200	45	9.000
Gesamte Umsatzerhöhung aufgrund der Flugsteuer				38.011

Was bedeutet das?

Wenn auch keine Ertragserhöhung eintritt, so sollte der Unternehmer doch berücksichtigen, dass ein Teil seiner Umsatzerhöhung, wenn er im Jahr 2011 erfolgreich ist, auf die Flugsteuer zurückzuführen ist. Eine echte Steigerung liegt erst ab einem Mehrumsatz von vier Prozent vor.

Für die Inkassoinstitute zumindest entsteht dadurch ein zusätzlicher Vorteil, da sich das Disagio auf einen höheren Flugpreis bezieht. 40.000 Euro Mehrumsatz kosten bei zwei Prozent Disagio immerhin 800 Euro zusätzlich. Solange Reisebüros diese Kosten nicht tragen müssen, entsteht immerhin kein zusätzlicher Aufwand. Für den Cashanteil kann es eine vorübergehende Liquiditätsverbesserung bringen, die sich auf der anderen Seite wieder auf die Sicherheitsleistung der Flugagentur bei der IATA auswirkt.

Nennenswert ist vor allem für die Touristikbranche, dass für den Verbraucher die Urlaubsreise teurer wird. Für die Billigflieger ist die Flugsteuer als Preisanteil an den Flugkosten im Gegensatz zu Businessreisenden so hoch, dass Fluggesellschaften schon Konsequenzen daraus angekündigt haben. Nach einer Anmerkung des Handelsblatts beabsichtigt beispielsweise Ryanair weitere Flugzeuge aus Deutschland abzuziehen.

In grenznahen Gebieten Deutschlands könnte so auch mehr denn je die Konsequenz sein, dass Reisende bei Fernreisen ausländische Flughäfen für den Reisebeginn benutzen. Besonders bei Familien könnten die Mehrkosten so hoch sein, dass sich eine Anfahrt über die Grenze lohnt.

taa hat dazu auch den Deutschen ReiseVerband (DRV) befragt. Lesen Sie die Antwort des DRV vom 1. Februar 2011 im Original auf der nächsten Seite.

Durch die Flugsteuer erhöht sich zwar der Umsatz, doch eine Ertragssteigerung bedeutet das nicht unbedingt.

Klare Worte:

Der DRV bezieht eine eindeutige Stellung zur neuen Flugsteuer, siehe nächste Seite.

Das sagt der DRV dazu:

Positionspapier



DRV Deutscher ReiseVerband e.V. | Schicklerstraße 5-7 | 10179 Berlin

DRV Deutscher ReiseVerband e.V.
DRV German Travel Association
Schicklerstraße 5 - 7
10179 Berlin
Deutschland / Germany
Telefon +49 30 28406-0
Telefax +49 30 28406-30
E-Mail info@drv.de
Internet www.drv.de

Datum

1. Februar 2011

Luftverkehrssteuer

Die Luftverkehrssteuer verteuert das Fliegen für die Bürgerinnen und Bürger ab Deutschland. Als nationaler Alleingang werden deutsche Unternehmen der Luftverkehrs- und Tourismusbranche im internationalen Wettbewerb benachteiligt, was zu einer Gefährdung deren Arbeitsplätze führt.

Die Luftverkehrssteuer exportiert Wertschöpfung und Arbeitsplätze ins Ausland und führt nicht zu Steuermehreinnahmen, sondern zu erheblichen Mindereinnahmen und Belastungen für die öffentlichen Haushalte des Bundes, der Länder und der Kommunen.

Die Luftverkehrssteuer leistet auch keinen Beitrag zum Klimaschutz. Zum einen liegt es an ihrer Ausgestaltung, die z. B. die Frachtbeförderung und die Umsteigepassagiere unbelastet lässt, zum anderen daran, dass der Großteil der Flüge lediglich ins Ausland verlagert wird. Dies wird Mehrfahrten und längere Anfahrten im Straßenverkehr zur Folge haben, so dass die Luftverkehrssteuer auch unter ökologischen Gesichtspunkten kontraproduktiv ist.

Die Auslegung des Artikels 15 des Chicagoer Abkommens ergibt, dass dieser nur Abgaben zulässt, welche im Kostenzusammenhang mit der Nutzung der Luftverkehrsinfrastruktur stehen und eine weitere als die reine Fiskalfunktion erfüllen. Da die Luftverkehrssteuer beide Voraussetzungen nicht erfüllt, spricht nach Ansicht des DRV viel für einen Verstoß gegen Artikel 15 des Chicagoer Abkommens und damit für die Volkerrechtswidrigkeit der Luftverkehrssteuer.

Archivierung: Wie lange muss ich was aufbewahren?

1. Grundlagen

Für die Archivierung und Prüfbarkeit von Rechnungen sind im Steuerrecht die Vorschriften der Abgabenordnung (insbesondere §§ 146, 147, 200 AO) zu beachten sowie die „Grundsätze DV-gestützter Buchführungssysteme“ (GoBS) und die „Grundsätze zum Datenzugriff und zur Prüfbarkeit digitaler Unterlagen“ (GDPdU).

Nach § 147 Abs. 2 AO dürfen (mit gewissen Ausnahmen, zu denen Ausgangsrechnungen nicht gehören) aufbewahrungspflichtige Unterlagen (hierzu gehören Ausgangsrechnungen) wahlfrei auch elektronisch aufbewahrt werden, sofern dabei sichergestellt ist, dass sie über den gesamten Aufbewahrungszeitraum jederzeit verfügbar sind, jederzeit lesbar gemacht werden können und die Wiedergabe inhaltlich mit dem Original übereinstimmt. Konkrete Vorgaben zu Technik oder Speichermedien macht die Finanzbehörde dabei explizit nicht.

Auf die inhaltliche Übereinstimmung und Reproduktionsfähigkeit der wiederhergestellten Dokumente wird noch an etlichen weiteren Stellen verwiesen. Vor allem in den GoBS, die kurz gefasst folgende Anforderungen an die elektronische Aufbewahrung stellen.

Vollständigkeit: Alle aufbewahrungspflichtigen Unterlagen müssen samt aller originären und zusätzlich buchungsrelevanten Informationen vorgehalten werden. Dies ist über entsprechende und protokollierte Verfahren sowie geeignete Datensicherungen zu gewährleisten.

Richtigkeit: Manipulationen am Dokumenteninhalt dürfen zu keiner Zeit möglich sein. Auch dies ist über geeignete und protokollierte Verfahren sicherzustellen.

Zeitgerechtheit: Das Dokument muss über den gesamten Zeitraum der Aufbewahrung

rungspflicht zeitnah wiederhergestellt werden können. Die dazu benötigte Hard- und Software ist vom Steuerpflichtigen zu stellen.

Ordnung: Die abgelegten Dokumente bedürfen einer entsprechenden Indexierung.

Nachvollziehbarkeit: Das gewählte Verfahren muss jederzeit für einen sachverständigen Dritten verständlich sein. Hierzu gehört die Erstellung und Pflege einer Verfahrensdokumentation mit entsprechender Protokollierung.

Unveränderbarkeit: Durch das gewählte und dokumentierte Verfahren muss sichergestellt sein, dass die Wiederherstellung inhaltlich dem Original entspricht, das Dokument also unveränderbar aufbewahrt wird und wurde. Unter Umständen kann auch der Farbe eine Beweiskraft zukommen. Zur Absicherung gehören unter anderem strenge Zugriffs- und Zugangsberechtigungen und -kontrollen zu den Dokumenten, den Speichermedien sowie der entsprechenden Hard- und Software.

Ob das individuell eingesetzte Verfahren den genannten Vorgaben entspricht, das zu beurteilen liegt dabei im Ermessen der jeweils zuständigen Finanzbehörde, die dessen Einhaltung in der Regel im Falle einer Finanzprüfung untersucht.

Da die regulatorischen Anforderungen technologieneutral und an vielen Stellen offen für freie Interpretationen sind, bergen sie ein gewisses Risiko, das unter Umständen zu Bußgeld, Zwangsmitteln, Verzögerungsgeld oder einer Schätzung führen kann.

Daher empfiehlt es sich, auf eine „revisionssichere Archivierung“ zurückzugreifen. Unter einer „revisionssicheren elektronischen Archivierung“ versteht man den Einsatz von Archivsystemen, die Informationen sicher, unverändert, vollständig, ordnungsgemäß, verlustfrei reproduzierbar und datenbankgestützt recherchierbar

verwalten. Dabei muss ein revisionssicheres elektronisches Archiv die Anforderungen des HGB (§ 239, § 257), der AO (§ 146, § 147), der GoBS und den GDPdU technisch und funktional vollständig abbilden.

Der Begriff „Revisionssicherheit“ ist ein Ende der neunziger Jahre durch den Branchen-Herstellersverband VOI (Verband für Organisationssysteme und Informationssysteme) eingeführter und geprägter Begriff. Er wird so in keinem der angesprochenen Gesetze und Verordnungen verwendet, fasst aber deren fachliche Anforderungen in nachvollziehbare Kriterien zusammen.

Wird ein Archivsystem als „revisionssicher“ bewertet, kann davon ausgegangen werden, dass die genannten steuerrechtlichen Vorschriften eingehalten werden.

Neben dem Steuerrecht ist das Zivilrecht nicht außer Acht zu lassen. Auch bei einem Zivilprozess kann den Ausgangsrechnungen unter Umständen eine Beweiskraft zukommen, die dabei grundsätzlich der freien richterlichen Beweiswürdigung unterliegt. Es obliegt also dem Richter im Einzelfall, ein elektronisch aufbewahrtes Dokument als Beweis anzuerkennen oder nicht. Auch deshalb ist es ratsam, eine so sicher als mögliche Lösung zu wählen, die zugunsten der Beweiswürdigung als nachprüfbares Argument dient. Von der freien Beweiswürdigung ausgenommen sind elektronische Rechnungen, die mit einer qualifizierten elektronischen Signatur versehen sind, da diesen eine besondere Beweiswürdigung zukommt.

2. Aufbewahrungsfristen

Die steuer- und handelsrechtlichen Aufbewahrungspflichten und -fristen ergeben sich aus § 257 HGB und § 147 AO. Hierbei wird zwischen Fristen von sechs und zehn Jahren unterschieden. Geschäftsbücher, Inventare, Bilanzen sowie die zu ihrem Verständnis erforderlichen Arbeitsanweisungen und sonstigen Organisationsunter-



Marco Feyh,

Geschäftsführer der t.a.c. Steuerberatungsgesellschaft, StB, Mitglied im Steuerausschuss des DRV, steht Ihnen für Fragen auch zu diesen Themen gern zur Verfügung.
Telefon 0 60 22/2 00-0
mfeyh@con-tax.de

lagen und Belege für Buchungen in den vom Kaufmann zu führenden Büchern sind zehn Jahre aufzubewahren. Empfangene und abgesandte Handels- und Geschäftsbriefe und sonstige Unterlagen, soweit sie für die Besteuerung von Bedeutung sind, sind sechs Jahre aufzubewahren. Unternehmer im Sinne des Umsatzsteuergesetzes haben ein Doppel ihrer Rechnung zehn Jahre aufzubewahren.

Privatpersonen hingegen sind grundsätzlich nicht verpflichtet, nach Erhalt des Steuerbescheids Rechnungen über Werbungskosten, Sonderausgaben oder außergewöhnliche Belastungen aufzuheben. Ausnahmen hiervon gibt es jedoch.

Im Immobilienbereich – zum Kampf gegen Schwarzarbeit – müssen Handwerkerrechnungen zwei Jahre lang aufbewahrt werden. Das gilt ...

- für private Vermieter, die Flächen umsatzsteuerpflichtig vermieten.
- bei Privatpersonen mit Jahreseinkünften oberhalb von 500.000 Euro.

Hinweis zur Rückstellung für Aufbewahrungskosten:

In Höhe der erwarteten Kosten für die Aufbewahrung der Geschäftsunterlagen ist im Jahresabschluss eine Rückstellung für ungewisse Verbindlichkeiten zu bilden. Dabei ist die Höhe der Rückstellung mit dem Betrag auszuweisen, der bei vernünftiger kaufmännischer Beurteilung zur Erfüllung notwendig ist. Dies gilt für alle Unterlagen, solange sie zeitlich aufbewahrungspflichtig sind.

Die nachfolgende alphabetische Übersicht zeigt eine Auswahl der einzelnen betrieblichen Schriften und macht deutlich, welche Unterlagen von Unternehmern ab dem 1. Januar eines jeden Jahres vernichtet werden können. Die Frist beginnt mit dem Schluss des Geschäftsjahrs, in dem letzte Eintragungen gemacht, Abschlüsse festgestellt oder Handelsbriefe empfangen beziehungsweise abgesandt wurden.

Aufbewahrungsfristen

A

Abschreibungsunterlagen	10 Jahre
Abtretungserklärungen nach Erledigung	6 Jahre
Angebote, die zum Auftrag geführt haben	6 Jahre
Anlagenverzeichnis	10 Jahre
Anträge auf Arbeitnehmersparzulagen	6 Jahre
Anzahlungsunterlagen	6 Jahre
Arbeitgeberdarlehen	6 Jahre
Ausfuhrunterlagen	6 Jahre
Ausgangsrechnungen	10 Jahre
Auszahlungsbelege	10 Jahre

B

Bahnabrechnungen	10 Jahre
Bankbelege	10 Jahre
Bankbürgschaften	6 Jahre
Beitragsabrechnungen der Sozialversicherungsträger (soweit Buchungsbelege)	10 Jahre
Bestandsermittlungen (Inventurunterlagen)	10 Jahre
Bestell- und Auftragsunterlagen	6 Jahre
Betriebsprüfungsberichte	6 Jahre
Bewirtungsbelege	10 Jahre
Bilanzen (Jahresbilanzen)	10 Jahre
Bilanzunterlagen	10 Jahre
Bürgschaftsunterlagen	6 Jahre

C

Code-Pläne zum Verständnis der Buchführung	10 Jahre
---	----------

D

Datenträger von Buchungsbelegen	10 Jahre
Darlehenskonten	10 Jahre
Darlehensunterlagen nach Ablauf des Vertrags	6 Jahre

E

Einfuhrunterlagen	6 Jahre
Eingangrechnungen	10 Jahre
Einnahmeüberschussrechnung	10 Jahre
Einzahlungsbelege	10 Jahre
Essensmarkenabrechnungen	6 Jahre

F

Fahrtkostenerstattungen	10 Jahre
Feuerversicherungsunterlagen	6 Jahre

G

Gehaltslisten	10 Jahre
Geschenknachweise	6 Jahre
Gesellschaftsverträge	10 Jahre
Gewerbesteuerunterlagen	6 Jahre
Gewinn-und-Verlust-Rechnung (Jahresrechnung)	10 Jahre
Grundbuchauszüge	6 Jahre
Gutschriften	10 Jahre

H

Handelsbilanzen	10 Jahre
Handelsregisterauszüge	6 Jahre

I

Importrechnungen	10 Jahre
Importunterlagen (Einfuhrunterlagen)	6 Jahre
Inventur	10 Jahre

Aufbewahrungsfristen

J

Jahresabschlüsse	10 Jahre
Jahresabschlusserläuterungen	10 Jahre
Jahreskontoblätter	10 Jahre
Jubilarsfeierunterlagen	10 Jahre

K

Kassenberichte	10 Jahre
Kassenbücher, -blätter	10 Jahre
Kassenzettel	6 Jahre
Kaufverträge	6 Jahre
Kilometergeldabrechnungen	10 Jahre
Kontenpläne und Kontenplanänderungen	10 Jahre
Kontoauszüge	10 Jahre
Krankenkasse, An-/Ab- und Ummeldungen	6 Jahre
Kurzarbeitergeldanträge	6 Jahre
Kurzarbeitergeldlisten	6 Jahre

L

Leasingverträge (nach Vertragsende)	6 Jahre
Lieferscheine (soweit Buchungsbelege)	10 Jahre
Lohnbelege	10 Jahre

M

Mahnungen	6 Jahre
Mietunterlagen (nach Ablauf des Vertrags)	6 Jahre

P

Pachtunterlagen (nach Ablauf des Vertrags)	6 Jahre
Pensionskassenunterlagen	10 Jahre
Pensionsrückstellungsunterlagen	10 Jahre
Preislisten	6 Jahre
Provisionsabrechnungen	10 Jahre
Provisionsgutschriften	10 Jahre

Q

Quittungen (soweit Buchungsbelege)	10 Jahre
------------------------------------	----------

R

Rechnungen Unternehmer	10 Jahre
Rechnungen Nichtunternehmer (Leistungen im Zusammenhang mit einem Grundstück)	2 Jahre
Reisekostenabrechnungen	10 Jahre

S

Sachkonten	10 Jahre
Schriftwechsel	6 Jahre
Sparbücher	6 Jahre
Spendenbescheinigungen	6 Jahre
Steuererklärungen/Steuerbescheide	10 Jahre

U

Überstundenlisten	6 Jahre
Überweisungsbelege	10 Jahre
Urlaubsanträge	0 Jahre
Urlaubslisten für Rückstellungen	10 Jahre

V

Versicherungspolizen	6 Jahre
Verträge	6 Jahre
Vollmachten (Urkunden)	6 Jahre
VWL-Unterlagen	10 Jahre

W

Wareneingangs- und -ausgangsbücher	10 Jahre
Weihnachtsgatifikation (soweit Buchungsbelege)	10 Jahre
Werbekosten, Belege über	10 Jahre

Z

Zahlungsanweisungen (Buchungsbelege)	10 Jahre
--------------------------------------	----------

3. Archivierung der IBIZA-Verkaufsbelege

Alle Verkaufsbelege eines Geschäftsjahrs aus dem IBIZA-System können pro Buchungskreis beziehungsweise Geschäftsbereich auf CD oder DVD gespeichert werden. Die Datensicherung übernimmt der Systemanbieter ta.ts GmbH. Die Daten können circa drei Jahre rückwirkend elektronisch zur Verfügung gestellt werden.

Die von der ta.ts erstellte CD/DVD verfügt über eine komfortable Suchfunktion, analog der Suche im IBIZA-System. Es kann nach Geschäftsbereich, Beleg- und Reisedatum, Belegtyp, SAP-Beleg- oder Verkaufsbelegnummer, Kundennummer, Dokumentennummer und Verkaufscode gesucht werden. Die Ergebnisse der Selektion werden in einer Ergebnisliste zusammengestellt. Aus dieser Ergebnisliste kann direkt in den Verkaufsbeleg verzweigt werden. Die Beleganzeige ermöglicht eine digitale Recherche, Anzeige und Druck der im IBIZA-System verarbeiteten Verkaufsbelege. Neben umfangreichen Druckfunktionalitäten gibt es die Möglichkeit, Daten als PDF per E-Mail zu versenden.

Hinweis:

Für die Freistellung von der Aufbewahrungspflicht der Papierbelege ist eine Bestätigung durch die zuständige Finanzbehörde des jeweiligen Steuerpflichtigen erforderlich.

4. Archivierung der IBIZA-Buchhaltungsdaten

Die IBIZA-Buchhaltungsdaten werden jährlich für abgeschlossene Geschäftsjahre archiviert. Um die gesetzlichen Anforderungen zu erfüllen und um individuellen Kundensituationen beim Erstellen des Jahresabschlusses gerecht zu werden, bietet die ta.ts GmbH folgende Varianten an:

- Die Daten bleiben online im System. Die Daten werden also nicht elektronisch auf einer CD oder DVD gesichert. Auf das System kann jederzeit zugegriffen werden.
- Die Daten werden auf Datenträger archiviert. Gemäß GDPdU erfüllen Sie damit die technischen Voraussetzungen der Datenträgerüberlassung. Zusätzlich (keine gesetzliche Vorschrift) erhalten Sie auf demselben Datenträger eine Geschäftsjahresdokumentation für Ihre Recherche.

Die Voraussetzungen für eine fristgerechte elektronische Archivierung sollten dem jeweiligen Systemnutzungsvertrag entnommen werden.

Auszubildende bei taa. Der Start und das Ziel!

Seit der Gründung im Jahr 1997 hat taa pro Jahr mehrere Ausbildungsplätze zur Verfügung gestellt. Je nachdem welcher Ausbildungsberuf gewählt wird, führen wir verschiedene Ausbildungswege durch. Im Fall einer Ausbildung zum Bürokaufmann/-frau findet die Ausbildung im jeweiligen Büro von taa statt, bei einer Ausbildung zum Reiseverkehrskaufmann/-frau findet die Ausbildung abwechselnd im Reisebüro und bei taa statt, um alle Bereiche dieses Berufsbilds durchlaufen zu können. Wir legen großen Wert, auf die Unterstützung der Azubis und heißen unsere zwei „Neuzugänge“ herzlich willkommen:



Dennis Köhler, 18 Jahre
Reiseverkehrskaufmann in Großwallstadt
seit 1. September 2010



Julian Feyh, 18 Jahre
Bürokaufmann in Großwallstadt
seit 1. August 2010

Herr Köhler, wie empfinden Sie den Start in die Berufswelt bei taa?

Dennis Köhler: Über die ersten Monate bei taa kann ich nur Positives berichten. Alle Mitarbeiter, mit denen ich in Verbindung stehe, bringen mir die täglich anfallenden Arbeiten sehr detailliert und ordentlich bei. Unter diesen Aufgaben versteht man zum Beispiel Electronic Banking, Banken beziehungsweise Kasse buchen, Avisa bearbeiten und vieles mehr. Für die Zukunft gibt es noch nichts zu bemängeln und ich hoffe, das wird sich auch in den nächsten Jahren nicht ändern. Ich bin sehr glücklich, in diesem Betrieb arbeiten zu dürfen.

Herr Feyh, wie empfinden Sie den Start in die Berufswelt bei taa?

Julian Feyh: Der Start in die Berufswelt bei taa ist äußerst positiv verlaufen. Die Betreuung verlief sehr gut, das heißt, alle Aufgabengebiete wie zum Beispiel Electronic Banking, Banken buchen, Kasse buchen oder Kostenrechnungen zu verbuchen, wurden mir sehr geduldig und ordentlich erklärt. Insgesamt bin ich sehr froh, mich für dieses Berufsbild entschieden zu haben und es in dieser Firma erlernen zu dürfen.

Das Ziel einer Ausbildung ist es, diese natürlich so erfolgreich wie möglich abzuschließen. An dieser Stelle möchten wir unserem „früheren“ Auszubildenden Andreas Brand ganz herzlich zu seinem erfolgreichen Abschluss der Azubizeit gratulieren. Lesen Sie selbst:

20 **COUNTERLIFE** TravelTalk #02/03 2010

Das denken die besten Azubis

JOB » 54 Auszubildende haben ihre Reisebüro-Ausbildung mit „sehr gut“ abgeschlossen. Grund genug für die Willy Scharnow-Stiftung, die Einser-Azubis zu einer Feierstunde nach Frankfurt einzuladen. In TravelTalk verraten fünf von ihnen, warum sie ihren Job so gut finden, wo sie sich in zehn Jahren sehen – und was sie künftigen Azubis raten. »TEG/ES



» **ANDREAS BRAND, NOTE 1,4**
Der Steuerexperte

Andreas Brand (24) lernte bei TAA (Großwallstadt). Die Firma bietet Buchhaltung für Reisebüros an. Jetzt belegt er einen dualen Studiengang Tourismus-Management in Berlin.

- » Der Beruf ist spannend, weil ich gleichzeitige Seiten kennenlernen konnte. Ein Jahr lang habe ich während der Ausbildung im Reisebüro gearbeitet, im zweiten ging es dann bei TAA um Buchhaltung.
- » Auf diese Azubi-Aufgabe könnte ich verzichten: Das Be-

richtsheft während meiner Ausbildung! Da mussten wir wochenweise aufschreiben, was wir getan hatten – das war langweilig.

- » Darum habe ich so gut abgeschlossen: Ich bin schon immer gern verreist. Wahrscheinlich hat mich das während meiner Ausbildung beflügelt.
- » Das möchte ich in zehn Jahren machen: In unserer Firma wird stark auf die Jugend gesetzt. Deshalb kann ich mir gut vorstellen, dann immer noch bei TAA zu arbeiten.
- » Mein Tipp an künftige Reise-Azubis: Natürlich ist es am besten, wenn man selbst viel verreist. Aber manchmal hilft auch ein einfacher Blick in den Atlas weiter.



Tanja Hollauer



» R
Di
Ruch
Ref

Ausschnitt aus
Travel Talk
vom 17. Januar 2011

Gern geben wir Ihnen weitere Informationen zum Thema Ausbildung bei taa. Zuständig hierfür ist unsere Personalreferentin Angela Kappes, E-Mail angela.kappes@taa.de.

Betriebswirtschaftlicher Begriff: Break-even-Point

Die Gewinnschwelle oder der Break-even-Point ist in der Wirtschaftswissenschaft der Punkt, an dem Erlös und Kosten eines Produkts gleich hoch sind und somit weder Verlust noch Gewinn erwirtschaftet wird. Im Rahmen einer Break-even-Analyse wird versucht, den Kostendeckungspunkt oder die Gewinnschwelle zu ermitteln.

Um den Break-even-Point für ein touristisches „Produkt“ zu ermitteln, möchten wir Ihnen ein kleines Beispiel anhand unseres schon veröffentlichten „Ticketkalkulator Flug“ aus dem letzten Newsletter no. 36 geben.

Wie in der nachfolgenden Berechnung dargelegt, ist der Wert eines Tickets ermittelt worden. Die zum Bereich Flug zugehörigen Personalkosten und alle übrigen Kosten (Raumkosten, Arbeitsplatzkosten, Mid- und Backoffice, Buchhaltung etc.) sind auf diesen Bereich umgelegt worden.

<u>Wert pro Ticket</u>	Anzahl Tickets pro Exp. und Tag	8	
	Anzahl Arbeitstage	20	
	= Anzahl Tickets pro Monat	160	
	Durchschnittswert pro Ticket	500,00	€
	Flugumsatz pro Exp. und Monat	80.000,00	€
<u>Anteilig anfallende Kosten pro Expedient und Monat</u>	Personalkosten	1.500,00	€
	übrige Kosten	1.000,00	€
	Summe Kosten pro Monat	2.500,00	€
	Summe Kosten pro Ticket	15,63	€
	indirekte Kosten/Overhead	1,50	€
	Marketing/Akquisition	1,50	€
	Gesamtkosten pro Ticket	18,63	€

Im Beispiel wurden nun Gesamtkosten für eine durchschnittliche Ticketerstellung in Höhe von 18,63 Euro ermittelt. Würde man nun ein Serviceentgelt in gleicher Höhe veranschlagen, hätte man keinen Gewinn erzielt. Somit ist der Break-even-Point 18,63 Euro. Ab einem Serviceentgelt von mehr als diesem Betrag erzielt man einen Gewinn.

Der Break-even-Point definiert die Stelle eines Preises, ab der ein Gewinn erzielt wird.



Das Wetter – ein unvorhersehbarer Indikator



Die Auswirkungen von Klima- und Wetterereignissen auf die Reiseaktivitäten sind schwer messbar. Bei Umfragen stellt sich heraus, dass Geschäftsleute zum Teil auf Dienstreisen gänzlich verzichten. Andererseits sind persönliche Begegnungen und Verhandlungen unverzichtbar. In einer Befragung wurde zum Beispiel auch festgestellt, dass gerade bei schwierigen Reisebedingungen verstärkt Social-Media-Techniken und Videokonferenzen eingesetzt werden und diese ein echter Ersatz für persönliche Begegnungen sind. Bei Privatreisen wird es allgemeine Bedenken geben, die Reisende möglicherweise von fest gebuchten Reisen Abstand nehmen lassen.

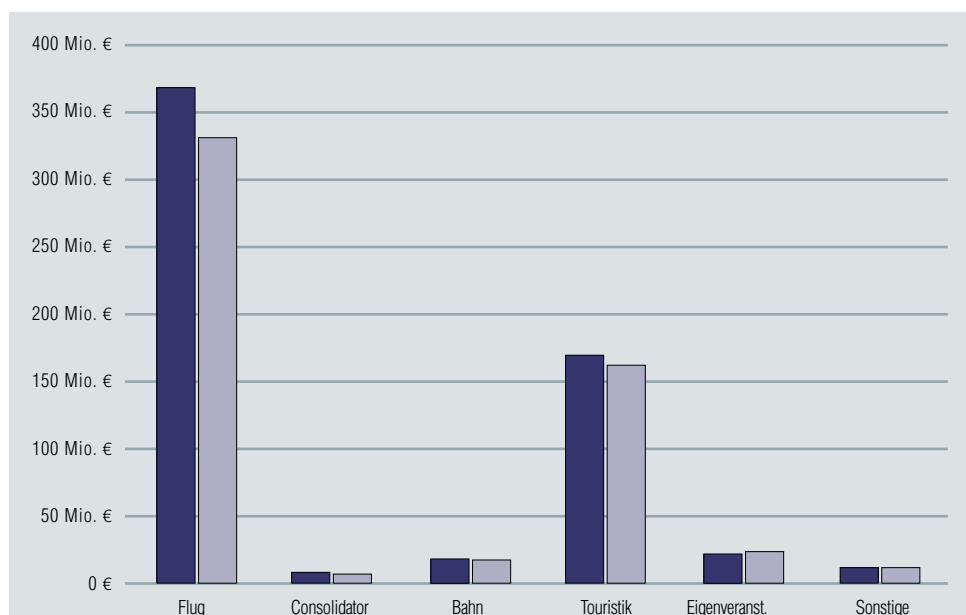
Der berühmte Slogan „Alle Wetter, die Bahn!“ war vor 30 Jahren überzeugend. Heute ist er zur Satire geworden.

Aus Sicht des Reisebüros stellt sich natürlich die Frage, wie wirkt sich das Wetter auf die gesamte Umsatzentwicklung aus. Dies ist im Jahr 2010 schwer messbar, da dieses Jahr insgesamt sowieso eine erfolgreiche Entwicklung hat und man nur durch geringeres Wachstum Schlüsse ziehen kann. Geht man davon aus, dass der Dezember 2010 aufgrund der Schneeverhältnisse ein äußerst schwieriger Monat war, so lassen sich bei der Umsatzentwicklung folgende Besonderheiten erkennen:

Umsatzentwicklung aller ausgewerteten Gruppen

nur Oktober bis Dezember 2010/2009

■ 2010 ■ 2009



Umsatzentwicklung Datenbasis: 159 ausgewertete Unternehmen **Oktober bis Dezember 2010**

		Flug	Bahn	Touristik	Eigenveran.	Sonstige	Summe
Oktober	2010	142.107.610	6.260.727	79.311.618	10.999.033	4.050.085	244.998.052
	2009	124.772.140	6.864.522	74.336.157	10.175.325	3.789.672	222.507.017
		14 %	- 9 %	7 %	8 %	7 %	10 %
November	2010	128.548.686	6.806.638	47.216.859	6.714.918	3.432.014	194.736.396
	2009	114.339.887	6.474.315	44.010.258	7.138.852	3.786.388	177.418.988
		12 %	5 %	7 %	- 6 %	- 9 %	10 %
Dezember	2010	99.955.770	4.332.470	44.039.759	3.793.535	3.331.491	158.717.325
	2009	95.114.779	4.942.767	44.426.727	5.159.218	4.473.508	157.198.926
		5 %	- 12 %	- 1 %	- 26 %	- 26 %	1 %



In einem Jahr, in dem die Umsatzentwicklung gegenüber den beiden vorgehenden Jahren kräftig angezogen hat, lässt sich deutlich erkennen, dass im November und Dezember ein absoluter Rückgang gegenüber beiden Vorjahren zu verzeichnen ist, der mit Sicherheit auch etwas mit dem herrschenden Wetter zu tun hat. Die Flugumsätze sind im Dezember gegenüber dem Vorjahr zwar noch um fünf Prozent gestiegen, im Gesamtjahresverlauf ist das jedoch die geringste Steigerung seit Januar 2010. Eklatanter ist das Verhältnis bei der Bahn. Hier gibt es gegenüber dem Vorjahr einen Rückgang von zwölf Prozent.

Gewinnen Sie den Titel!

Und zum Schluss wieder die Frage: Woher kommt der Geldschein auf der Titelseite? Der Tourismus gewinnt dort zunehmend an Bedeutung und entwickelt sich zu einem wichtigen wirtschaftlichen Faktor. Berühmt sind die traumhaften Sandstrände der „Goldküste“. Der Name jedoch geht auf die beachtlichen Goldvorkommen zurück. Bis zum Goldrush in Kalifornien war das Land einer der größten Goldproduzenten der Welt. Wussten Sie, dass ein einheimischer Händler die ehemals brandenburgische Festung Groß Friedrichsburg an der Goldküste jahrelang gegen die Holländer verteidigte?

Wenn Sie nun den Namen des Staates wissen, senden Sie Ihre Antwort bitte an Silke Stollberg, Fax 0 60 22/2 00-7 55 oder E-Mail silke.stollberg@taa.de. Unter den richtigen Einsendungen – bis zum 31. März 2011 – lassen wir wie immer das Los entscheiden. Viel Glück!

Die kyrillische Schrift entstand in Bulgarien. Unter den richtigen Einsendungen gewann Rita Rilk vom Reisebüro Contiways Reisen GmbH in Hamburg und erhält die rechts abgebildete Banknote vom Newsletter 36. Herzlichen Glückwunsch!

