



travel agency accounting

# Newsletter No.45

Nachrichten aus Touristik, Backoffice  
und Betriebswirtschaft vom 18. Januar 2013

Flug	820542304	22988300	870558						
Flug sonstige	16022888	18583008	241770						
Touristik	99812417	23085400	870558						
Hotel	4472810	3602254	-4263034	-27,29%	2,41%	3,73%	103233	141984	3274
EV	31385676	16618710	-4263034	-7,48%	4,42%	5,37%	188864	204091	208108
Bahn	20776002	22449986	-1674984	-3,07%	4,72%	5,47%	201728	208108	1964
Sonstige Beförderung	22190074	22891827	-701763	-0,99%	0,45%	0,52%	19448	1964	6
Versicherung	2139253	2160576	-21323	-0,99%	-0,01%	0,00%	36	18757	18757
Umsatzverrechnung	-38849	630	-39479	6,51%	-0,01%	0,49%	1864	18757	18757
Sonstige Umsätze	1933329	2063233	-129904	-6,30%	0,41%	0,49%	1864	18757	18757
Gebühren	20523205	18768307	1764898	9,35%	4,36%	4,49%	1864	18757	18757
Summe Umsatz	470427757	41836457	62063222	12,44%	100,00%	100,00%	1864	18757	18757
Personalkosten	21818704	21446289	372415	1,74%	69,19%	69,91%	19835	194966	194966
Miete	3135597	3252031	-116434	-3,58%	8,11%	8,93%	28505	1564	1564
Amadeus	1366845	1330178	36667	2,76%	271%	3,65%	12426	193	193
Kommunikation	2138424	2140006	-1582	-0,07%	1,80%	5,88%	18440	193	193
Werbung	1284003	1499279	-215276	-14,36%	3,43%	4,12%	11672	193	193
Werbungsaufwand	1654781	1474656	80125	5,43%	4,22%				

# Newsletter No.45

Nachrichten aus Touristik, Backoffice und Betriebswirtschaft vom 18. Januar 2013

## In diesem Newsletter:

---

Editorial.....	3
<b>Reisebranche</b>	
Umsätze und Erlöse: Wie ist 2012 tatsächlich gelaufen?.....	4
Optimaler Geldfluss: Wie Reisebürounternehmer ihre Liquidität verbessern können .....	7
<b>Travel Management</b>	
FAQs aus dem Bereich Travel Management und Reisekostenrecht.....	9
<b>Steuer &amp; Recht</b>	
Welche wichtigen Steueränderungen gelten seit dem 01. Januar 2013?.....	10
Schnell anmelden: Seminarreihe zur neuen E-Bilanz.....	12
<b>Wissenswertes</b>	
Wichtig für alle Electronic Banking-Nutzer: EBICS-Zugang anstelle von FTAM .....	14
Jahresplanung 2013: So setzen Sie Ihre guten Vorsätze in die Tat um!.....	15
<b>taa insight</b>	
Nächste Generation rückt in die Führungsebene der taa auf.....	16
<b>Betriebswirtschaftlicher Begriff</b>	
Betriebswirtschaftlicher Begriff: Cashflow.....	17
Impressum.....	17

## “ Die Branche unter der Lupe: Wichtige aktuelle Trends “



Günther Brehm  
Geschäftsführer taa

### Editorial

2012 war ein facettenreiches Geschäftsjahr mit zahlreichen interessanten Entwicklungen und für das Gros der Branche auch durchaus erfolgreich. Und – um es gleich vorweg zu nehmen – die Befürchtungen mancher Touristikunternehmen, wonach der positive Trend aus 2012 in diesem Jahr 2013 an Schwung verlieren könnte, lässt sich aus unserer Sicht erfreulicherweise nicht bestätigen. Allerdings möchten wir Ihr Augenmerk einmal mehr auf wichtige Einzeltrends richten, die uns 2012 gebracht hat und die wir für sehr beachtenswert halten.

So setzte sich beispielsweise im vergangenen Jahr, was längst kein Geheimnis mehr ist, der Trend fort, wonach die Umsätze zwar spürbar anstiegen, die Erträge jedoch mit dieser Entwicklung nicht linear mithalten konnten, vielfach sogar eher stagnierten.

Neu ist dagegen die enorme Zunahme des globalisierten Vertriebs. Preisvergleiche werden heute nicht mehr regional oder überregional durchgeführt, sondern – den Möglichkeiten modernster Technik sei Dank – global vorgenommen. Der Unternehmer kann problemlos und ohne großen Aufwand seine Produkte weltweit zu günstigen Preisen einkaufen.

Eine weitere wichtige Entwicklung ist bei den Verkehrsträgern festzustellen. Sie mischen immer stärker aktiv im Vertrieb mit, wobei sie ihre Produkte derart stark differenzieren, dass sie für das Reisebüro kaum noch zu über- bzw. durchschauen sind. Dies kann leicht dazu führen, dass der Endverbraucher umfassender bedient wird, wenn er sich an die Airline wendet.

Erfreulich dagegen ist der Trend im Geschäftsreisebereich, wonach die Online-Portale dem stationären Vertrieb immer weniger Geschäft wegnehmen.

Sehr interessant ist auch ein Blick auf einen neuen Käufertyp, der sich immer stärker herausbildet, den „Crossbuyer“. Ihn sehen wir als durchschnittlichen Verbraucher, der, universell gebildet, abwägt, wo er seinen nächsten Urlaub bucht und dabei Online- und Offline-Angebote wechselseitig genauestens überprüft. Gerne informiert er sich online, bucht dann aber im Reisebüro. Denn: Beim genauen Hinschauen stellt er fest, dass etwaige Preisnachteile zwischen dem stationären Reisebüro und dem Internet kaum noch bestehen. Stattdessen aber entwickelt sich das Internet mehr und mehr zu einem Ort, der den Verbraucher aufgrund der schiereren Angebotsmasse

zunehmend verwirrt, insbesondere da man im Internet keinen Papierkatalog zur Hand nehmen kann. Dies führt zu der großen Schwierigkeit, sich für eine Reise entscheiden zu können. Hinzu kommt eine wachsende Verunsicherung, was den Schutz persönlicher Daten betrifft. Alles Faktoren, die dem Reisebüro echte Chancen bieten, denn es kann eine neue, dauerhafte Vertrauensbasis zu seinen Kunden schaffen.

Es ist somit eine weitere Renaissance des klassischen Reisebürogeschäftes zu erwarten, der auch die wirtschaftliche Entwicklung keinen Abbruch tun

wird. Leider gibt es dabei einen Vermutstropfen: Die Margen werden auch in Zukunft gering bleiben.

Inwieweit die Steigerungen des Jahres 2012, als der Gesamtmarkt um nahezu 10 Prozent wuchs, auch 2013 zu erreichen ist, sei einmal dahingestellt. Wir von der taa rechnen in jedem Fall mit einer positiven Entwicklung in diesem Jahr. In diesem Sinne wünschen wir Ihnen für 2013 ein gutes Gespür für die richtige Unternehmensstrategie!

*Ihr Günther Brehm*



## Umsätze und Erlöse: Wie ist 2012 tatsächlich gelaufen?

Allenthalben werden die Umsatzzahlen, wie sie alljährlich im Januar der touristischen Fachpresse entnommen werden können, als Indikator herangezogen, um festzustellen, wie gut (oder weniger gut) sich die Branche in den zwölf Monaten zuvor entwickelt hat. Reichen diese Zahlen aber tatsächlich aus – oder kommt es für einen Reisebürounternehmer nicht auch darauf an, was von den Umsatzentwicklungen unterm Strich für ihn hängen bleibt? Als der führende Dienstleister im Bereich des touristischen Backoffice sehen wir es von der taa als unsere Aufgabe an, Ihnen möglichst aussagekräftige Zahlen zu liefern, die ein differenzierteres Bild über den aktuellen Zustand der Branche erlauben. Wie ist das Jahr 2012 also tatsächlich gelaufen?

Zum gegenwärtigen Zeitpunkt lässt sich dank der tagesaktuellen Systeme feststellen, dass bei einem bearbeiteten Umsatz von 3,5 Milliarden Euro eine Steigerung von rund 10 Prozent gegenüber dem Vorjahr zu verzeichnen ist. Preiserhöhungen wurden hierbei noch nicht berücksichtigt. Dennoch: Auch wenn es im Flugbereich zu etwa 5 Prozent höheren Preisen gekommen sein dürfte, so ist die Branche mit ihren Umsätzen immer noch um 10 Prozent gewachsen.

Die Erlöse und Kosten liegen für das vergangene Jahr erfahrungsgemäß erst Ende Februar vollständig vor.

Allerdings ist nach wie vor davon auszugehen, dass die Erträge im Vergleich zum Umsatz ein geringeres Plus aufweisen. Jüngsten taa-Schätzungen zufolge bewegt sich der Zuwachs um einen Wert von rund 2 Prozent.

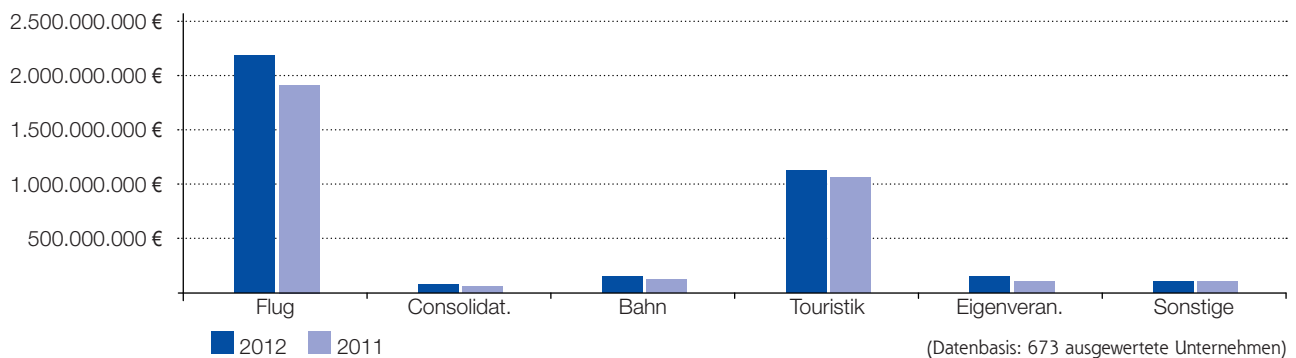
Immerhin ist eine Umsatzsteigerung in nahezu allen Bereichen erkennbar:

- Für die Touristik ist mit einem Plus von 5 Prozent zu rechnen.
- Der Bereich der Eigenveranstaltungen – da es keine eindeutige Definition gibt, rechnen wir hierzu unter anderem Gruppengeschäft, Incentives und tatsächliche Veranstaltungen – ist sogar um 19 Prozent gestiegen.
- Erfreulich ist die positive Entwicklung im Bahngeschäft mit einem Plus von 7 Prozent.
- Und auch das Consolidator-Geschäft verzeichnete eine Steigerung, was ein klarer Indikator dafür ist, dass Reisebüros es zunehmend bevorzugen, Flüge für ihre Kunden bei Ticketgroßhändlern zu buchen. Eine wesentliche Ursache für diesen Trend ist die rückläufige Zahl von IATA-Agenturen, die sich daraus ergibt, dass Unternehmer ihre internen Prozesse untersuchen und dabei ggf. erkennen, dass die Zusammenarbeit mit Consolidators der günstigere Weg sein kann, Flugtickets zu beschaffen.

## Umsatzentwicklung 2011 / 2012

		Flug	Consolidat.	Bahn	Touristik	Eigenveran.	Sonstige	Summe
Januar	2012	194.887.199	2.466.676	5.992.310	50.805.742	7.017.022	4.915.476	266.084.425
	2011	157.565.668	2.341.383	5.620.731	47.583.901	4.652.174	4.932.233	222.696.090
		24%	5%	7%	7%	51%	0%	19%
Februar	2012	184.003.242	2.544.937	6.220.288	55.921.931	5.426.646	4.762.688	258.879.732
	2011	154.753.160	2.331.039	5.436.997	47.298.872	3.629.268	4.448.022	217.897.358
		19%	9%	14%	18%	50%	7%	19%
März	2012	201.951.411	3.114.909	7.094.684	70.745.684	7.886.694	5.106.550	295.899.932
	2011	169.161.723	2.413.547	6.361.132	64.586.475	5.946.069	5.066.289	253.535.235
		19%	29%	12%	10%	33%	1%	17%
April	2012	170.684.178	2.280.217	6.156.996	71.491.032	6.709.155	4.243.250	261.564.828
	2011	143.074.788	1.835.136	5.567.871	73.097.719	7.158.490	4.092.167	234.826.171
		19%	24%	11%	-2%	-6%	4%	11%
Mai	2012	182.885.684	2.860.888	6.385.880	101.960.759	10.062.023	4.768.836	308.924.070
	2011	161.920.720	2.297.509	6.808.675	89.405.753	8.085.092	4.962.160	273.479.909
		13%	25%	-6%	14%	24%	-4%	13%
Juni	2012	182.168.576	3.443.998	6.499.801	107.001.679	9.502.307	5.136.792	313.753.153
	2011	160.431.689	2.295.371	5.593.741	108.309.822	10.195.286	4.729.227	291.555.136
		14%	50%	16%	-1%	-7%	9%	8%
Juli	2012	180.036.865	3.260.800	5.718.232	136.806.534	11.374.131	5.235.567	342.432.129
	2011	163.196.500	2.868.413	5.396.030	125.470.959	7.411.167	5.309.464	309.652.533
		10%	14%	6%	9%	53%	-1%	11%
August	2012	178.432.089	2.849.917	6.254.764	140.407.598	8.666.343	5.048.067	341.658.778
	2011	165.523.103	2.106.942	5.805.520	133.279.478	6.932.199	5.406.199	319.053.441
		8%	35%	8%	5%	25%	-7%	7%
September	2012	184.933.824	3.246.040	7.138.083	138.376.814	13.564.144	5.290.539	352.549.444
	2011	179.298.105	2.213.008	6.994.476	129.826.836	8.195.798	5.853.032	332.381.255
		3%	47%	2%	7%	66%	-10%	6%
Oktober	2012	197.036.329	4.060.591	7.159.288	106.808.847	8.363.358	5.078.034	328.506.447
	2011	168.359.056	4.077.028	6.254.939	111.397.834	10.534.808	5.131.286	305.754.951
		17%	0%	14%	-4%	-21%	-1%	7%
November	2012	177.571.574	3.261.217	7.147.204	65.015.516	6.340.848	4.379.421	263.715.780
	2011	162.671.888	2.323.980	6.814.747	62.504.458	6.420.524	3.680.547	244.416.144
		9%	40%	5%	4%	-1%	19%	8%
Dezember	2012	137.098.140	2.039.876	4.458.568	64.949.863	6.882.964	3.787.231	219.216.642
	2011	144.012.126	1.998.021	4.618.441	61.404.910	6.225.101	4.029.483	222.288.082
		-5%	2%	-3%	6%	11%	-6%	-1%
<b>Gesamt</b>	2012	2.171.689.111	35.430.066	76.226.098	1.110.291.999	101.795.635	57.752.451	<b>3.553.185.360</b>
	2011	1.929.968.526	29.101.377	71.273.300	1.054.167.017	85.385.976	57.640.109	<b>3.227.536.305</b>
		13%	22%	7%	5%	19%	0%	<b>10%</b>

(Datenbasis: 673 ausgewertete Unternehmen)

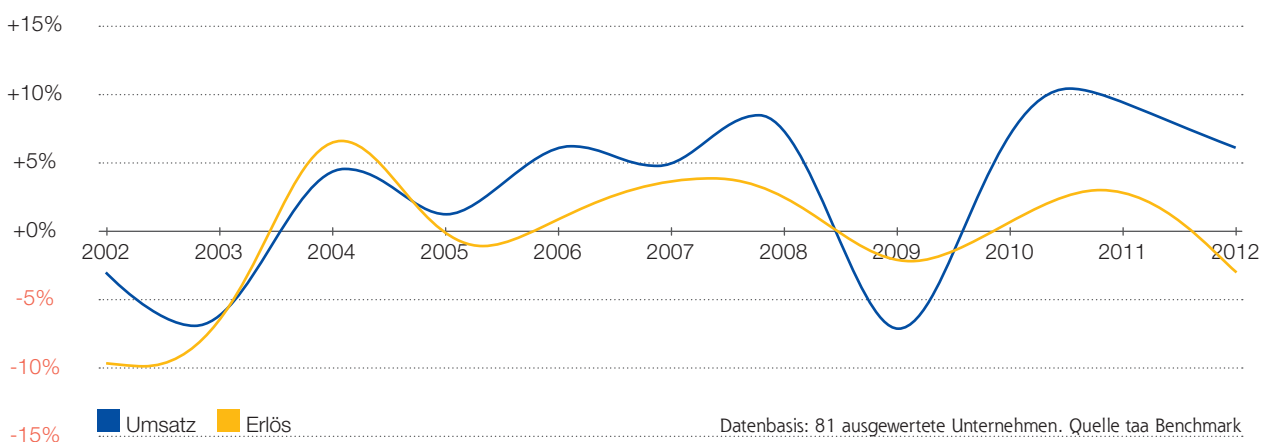


Interessant ist auch ein langfristiger Blick zurück. Dank unseres transparenten Branchenkontenplanes gelingt es uns seit 2001, aussagekräftige Langzeitvergleiche vorzunehmen, die nicht nur die Umsatzentwicklung nachzeichnen, sondern auch Aufschluss über die tatsächliche Effizienz der Betriebe hinsichtlich Erlöse und Kosten geben. Auch wenn für 2012 die endgültigen Werte noch nicht vollständig vorliegen, so kann man feststellen, dass alle Betriebe, die an diesem Vergleich teilnehmen, kumuliert innerhalb der letzten elf Jahre ihre Umsätze um 26 Prozent steigerten.

Alarmierend ist jedoch, dass die Erlös-/Kostensituation auf niedrigem Niveau stagniert und sogar leicht rückläufig ist. Den Unternehmern ist es dennoch gelungen mit einem effektiven Kostenmanagement die Wirtschaftlichkeit im gleichen Zeitraum zu verbessern.

	Umsatz	Erlös	U/E
2012	854.219.378	70.638.974	+8%
2011	804.549.348	72.735.230	+9%
2010	735.103.619	70.669.835	+10%
2009	685.442.159	70.112.128	+10%
2008	736.915.506	71.549.651	+10%
2007	685.870.698	69.775.198	+10%
2006	653.052.761	67.286.848	+10%
2005	614.969.890	66.652.329	+11%
2004	606.602.990	66.701.583	+11%
2003	581.015.974	62.628.410	+11%
2002	618.176.407	66.948.890	+11%
2001	636.388.612	74.003.682	+12%

(Datenbasis: 81 ausgewertete Unternehmen)



## Optimaler Geldfluss: Wie Reisebürounternehmer ihre Liquidität verbessern können

---

Je weiter sich im Reisebüro die Margen und Provisionen – in Bezug auf den Umsatz – verringern, desto mehr rücken die Liquidität und die Liquiditätsvorschau in den Blickpunkt. Denn: Bei steigendem Geschäftsvolumen haben sich die Kaufgeschäfte heutzutage dahin entwickelt, dass viele Leistungspartner klare Bestrebungen zeigen, die Gelder der Kunden an den Reisebüros vorbeizusteuern. So haben sich in den letzten Jahren insbesondere das Direktinkasso in der Touristik sowie die Kreditkartenzahlung bei Flügen so stark entwickelt,

dass sie mittlerweile mehr als 70 Prozent des Umsatzvolumens ausmachen. Speziell in der Touristik kommt ein weiterer Fakt hinzu: Da das Geschäft immer noch sehr saisonal ist, verfügt der Unternehmer im Winterhalbjahr zwangsweise über geringere Geldmittel als im Sommer. Online-Portale haben es häufig einfacher, weil sie den Kunden in der Regel bereits bei der Buchung zur Zahlung veranlassen, nicht selten mehrere Monate vor Reisebeginn.

Aufgrund der direkten Zahlungsweise der Kunden, fließt immer weniger Geld auf das Reisebürokonto.

Nachfolgend möchten wir Ihnen daher elf Tipps geben, was Sie als Reisebürounternehmer tun können, um Ihre Liquiditätsstrategie bewusster mitzugestalten:

1. Wägen Sie trotz des buchhalterischen Aufwandes ab, ob Sie in den Fällen, in denen Sie die Wahlmöglichkeit haben, eine Reise im Direktinkasso oder im Agenturinkasso verkaufen! Beim Agenturinkasso haben Sie den gesamten Reisepreis zumindest für kurze Zeit auf Ihrem Konto.
2. Prüfen Sie immer, in welcher Höhe Sie Anzahlungen von Ihren Kunden verlangen können! Diese werden erfahrungsgemäß in den meisten Fällen keinen Anstoß daran nehmen. Anzahlungen haben tendenziell eine längere Verweildauer in Ihrem Unternehmen.
3. Gutscheingeschäfte stellen immer eine gute Möglichkeit dar, Kunden zu binden – selbst wenn die konkrete Reise noch nicht feststeht. Gerade zu besonderen Anlässen, beispielsweise Hochzeits-
- reisen, kann dies ein sehr lukratives Geschäft sein.
4. Besondere Aufmerksamkeit sollte Zahlungen mit Kreditkarte gelten. Wägen Sie hohes Disagio und niedriges Zahlungsziel gegen niedriges Disagio und hohes Zahlungsziel ab! Zum Beispiel ist die Frage wichtig, wann Sie Ihr Service-Entgelt beim Flugscheinverkauf gegen Kreditkarte erhalten.
5. Beachten Sie die Auszahlungsregelungen gegenüber Reiseveranstaltern: Wie schnell werden Anzahlungen von Ihrem Konto abgebucht und wann werden Ihre Provisionen erstattet? Nehmen Sie nach Möglichkeit darauf Einfluss und beachten Sie stets, dass erst die Bezahlung durch den Kunden geschehen sollte, bevor Ihre Zahlung an den Veranstalter erfolgt!

6. Behalten Sie Ihre eigenen Betriebskosten im Vergleich zum Erhalt der Provisionen im Auge! Denn Zahlungstermine wie für Miete oder die Gehälter haben naturgemäß Einfluss auf die Liquidität. Gleiches gilt auch für die Zahlung der übrigen Kostenrechnungen.
7. Die Vergabe von Bürgschaft und Sicherheiten bindet liquide Mittel und macht sie unflexibel. Wägen Sie deshalb diese gegen andere Möglichkeiten der Geldbeschaffung ab! Führen Sie zudem zweimal im Jahr eine Rechnungsprüfung durch, auch um festzustellen, ob die geleisteten Bürgschaften und Verpflichtungen überhaupt erforderlich sind!
8. Beobachten Sie die Zahlungskonten sowohl im Plus- als auch im Minusbereich! Und optimieren Sie ggf. Ihre Geldanlagen!
9. Prüfen Sie den Umgang mit ausländischen Währungen hinsichtlich Zahlungstermin und Währungskursen! Dies gilt insbesondere für Reiseveranstaltungen, bei denen Sie selbst Zahlungsverpflichtungen eingehen müssen. Prüfen Sie auch, ob ausländische Währungskonten bei Ihrem Bankinstitut sinnvoll sind!
10. Achten Sie darauf, dass Ihre Außenstände nicht eine bestimmte Frist überschreiten und innerhalb von spätestens 20 Tagen bezahlt werden!
11. Stellen Sie sicher, dass die Geldflüsse im Reisebüro geregelt sind, beispielsweise die regelmäßige Ablieferung von Kassenbeständen an die Bank. Und das wichtigste: Die Ausgabe von Reiseunterlagen erfolgt nur gegen Zahlung – ohne Abwicklungsnummer und Zahlung gibt's keine Tickets.

Die Ausgabe der Reiseunterlagen darf nur gegen Zahlung erfolgen!



Mit diesen Ratschlägen wollen wir Sie darin unterstützen, eine positive Liquidität zu erreichen. Denn Sie sollten nicht vergessen: Oftmals sind nicht das Betriebsergebnis und die GuV-Rechnung die wichtigste Auswertung für ein Unternehmen, sondern ein sicheres Gefühl für die positive Geldentwicklung.



## FAQs aus dem Bereich Travel Management und Reisekostenrecht

### 1 Muss man bei Dienst- und Geschäftsreisen die sogenannte „Bettensteuer“ zahlen?

Übernachtungen in Hotels und Pensionen werden immer häufiger durch die Gemeinden (es handelt sich dabei in erster Linie um Großstädte) mit einer Kulturförderabgabe, der sogenannten Bettensteuer, belegt. Nach aktueller Rechtsprechung des Bundesverfassungsgerichtes sowie des Bundesverwaltungsgerichtes dürfen Aufwandsteuern lediglich die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit erfassen, die darin zum Ausdruck kommt, „dass die Verwendung von Einkommen für den persönlichen Lebensbedarf

über die Befriedigung des allgemeinen Lebensbedarf hinausgeht“. Davon kann aber nur bei privat veranlassenen Übernachtungen ausgegangen werden. Eine beruflich veranlasste Übernachtung dagegen kann damit nicht Gegenstand einer solchen Steuer sein, da sie allein der Einkommenserzielung dient. Das Bundesverwaltungsgericht hat daher entschieden, dass eine Erhebung der „Bettensteuer“ für Dienst- und Geschäftsreisen verfassungswidrig und somit unwirksam ist.

### 2 Was ändert sich 2013 im Reisekostenrecht?

#### Geplant sind folgende Änderungen der Sachbezugswerte:

Vorläufige Sachbezugswerte für 2013:

Frühstück:	<b>1,60</b> Euro	(2012: 1,57 Euro)
Mittagessen-/ Abendessen:	<b>2,93</b> Euro	(2012: 2,87 Euro)
Monatswert Verpflegung:	<b>224,00</b> Euro	(2012: 219,00 Euro)

Einige Änderungen im Rahmen der „Großen Reisekostenreform“, die zunächst auch für 2013 angedacht waren, sollen jedoch erst 2014 zum Zuge kommen.

#### Erste Tätigkeitsstätte:

Der neue Begriff der „ersten Tätigkeitsstätte“ soll die bisherige „regelmäßige Arbeitsstätte“ ersetzen und gleichzeitig neu definiert werden. Demnach gibt es nur noch eine erste Tätigkeitsstätte je Dienstverhältnis, welche anhand der arbeits- oder dienstrechtlichen Festlegungen zu bestimmen ist. Hilfsweise können andere Kriterien wie zum Beispiel der Umfang der zu leistenden arbeitsvertraglichen Arbeitszeit herangezogen werden. Diese sind aber nicht ausschlaggebend. Somit fällt das Bestimmen der ersten Tätigkeitsstätte in das Organisationsrecht des Arbeitgebers. Fahrten dorthin werden mit der Entfernungspauschale abgegolten. Fahrten zu allen anderen Tätigkeitsstätten gelten als Auswärtstätigkeit und können in ihrer Höhe als Werbungskosten geltend gemacht oder vom Arbeitgeber steuerfrei ersetzt werden.

#### Vereinfachte Verpflegungspauschalen:

Geplant ist eine Vereinfachung der Pauschalstaffelung, welche nach folgenden Gesichtspunkten betrachtet und auf zwei Beträge reduziert werden soll:

- **Eintägige Auswärtstätigkeiten:** Pauschbetrag von 12 Euro bei einer Mindestabwesenheit von mehr als acht Stunden (keine weitere Staffelung)
- **Mehrtägige Auswärtstätigkeiten:** Pauschbetrag für An- und Abreisetag von jeweils 12 Euro (ohne Mindestabwesenheit) und „volle“ Zwischentage mit einer Abwesenheit von 24 Stunden weiterhin 24 Euro Pauschbetrag.

Diese beiden, aber auch andere neue Regelungen und weitere geplante Modifikationen im steuerlichen Reisekostenrecht können sich noch ändern, zumal sie erst ab 2014 gelten sollen. Arbeitgebern und Arbeitnehmern soll damit ausreichend Zeit geben werden, sich entsprechend darauf vorzubereiten bzw. einzustellen. Wir halten Sie hierzu auf dem Laufenden. Unabhängig davon gelten die neuen Sachbezugswerte jedoch schon – wie oben geschrieben – seit dem 01. Januar 2013.

## Welche wichtigen Steueränderungen gelten seit dem 01. Januar 2013?

Ein Beitrag der

taac  
travel agency consulting

### 1 ELStAM (Elektronische LohnSteuerAbzugsMerkmale)

Nach langer Planung werden ab diesem Jahr die Lohnsteuerabzugsmerkmale der Steuerpflichtigen elektronisch erfasst. Die bisherige Lohnsteuerkarte auf Papier ist somit endgültig Geschichte.

Der Arbeitgeber ruft vor jedem Lohnsteuerlauf mittels der Steueridentifikationsnummer (Steuer-ID-Nummer) des Arbeitnehmers dessen aktuelle Lohnsteuermerkmale ab.

#### Lohnsteuermerkmale sind:

- Steuerklasse
- Konfession
- Anzahl der Kinder
- Lohnsteuer-Freibetrag

#### Wo finde ich die Steuer-ID-Nummer?

Die Steuer-ID-Nummer ist entweder auf dem Einkommenssteuerbescheid, auf der Lohnsteuerkarte von 2010, auf der Lohnsteuer-Abzugsbescheinigung oder auf dem Infoschreiben des Finanzamtes bezüglich ELStAM zu ersehen.

#### Was ist zu tun, wenn keine Steuer-ID-Nummer vorliegt?

Der Arbeitnehmer kann die Steuer-ID-Nummer mithilfe eines Eingabeformulars beim Bundeszentralamt ([www.bzst.de](http://www.bzst.de)) abrufen.

Sollte die Steuer-ID-Nummer eines Arbeitnehmers nicht vorliegen, ist der Arbeitgeber dazu verpflichtet, den Lohnsteuerabzug nach der Steuerklasse VI vorzunehmen.

Sollte die Steuer-ID-Nummer eines Arbeitnehmers nicht vorliegen, ist der Arbeitgeber dazu verpflichtet, den Lohnsteuerabzug nach der Steuerklasse VI vorzunehmen.

### 2 Minijobs und Gleitzone

Zum 01. Januar 2013 wurde die Verdienstgrenze von bislang 400,00 Euro auf jetzt 450,00 Euro pro Monat angehoben. Die Pauschalabgabe an die Bundesknappschaft beträgt maximal 30 Prozent des gezahlten Minijob-Entgeltes.

Es ist möglich, dass mehrere Minijob-Verhältnisse bestehen. Allerdings darf dabei die Verdienstgrenze von 450,00 Euro nicht überschritten werden.

Bei erstmaliger Anmeldung ab dem 01. Januar 2013 sind Minijobs grundsätzlich rentenversicherungspflichtig (3,9 Prozent für den Arbeitnehmer und 15 Prozent für den Arbeitgeber). Die Rentenversicherungspflicht

kann aber durch einen Antrag des Arbeitnehmers aufgehoben werden.

Beschäftigungsverhältnisse, die bereits vor dem 31. Dezember 2012 abgeschlossen wurden, können nun auf Antrag auch rentenversicherungspflichtig behandelt werden.

#### Neue Gleitzone seit dem 01.01.2013: von 450,01 bis 850,00 Euro

Durch die Anhebung der Minijob-Grenze wird auch die Verdienstgrenze für die so genannte Gleitzone verschoben.

Die Gleitzone bedeutet nun in der Praxis, dass der Sozialversicherungsanteil des Arbeitgebers zu Beginn der Zone (ab 450,01 Euro) am teuersten ist und zum Ende

Die Möglichkeit mehrerer Minijob-Verhältnisse bleibt weiterhin bestehen!

hin (850,00 Euro) auf ein Normalpflichtversicherungsverhältnis hinausläuft.

**Der Vorteil:**

Es besteht Sozialversicherungspflicht.

**Monatliches Entgelt zwischen 400,01 Euro bis 450,00 Euro im Jahr 2013**

Dieser Personenkreis fällt bislang unter die Gleitzone-Regelung in der aktuellen Fassung. Trotz der neuen Minijob-Grenze von bis zu 450,00 Euro bleiben diese Arbeitnehmer, die am 31. Dezember 2012 bereits kranken-, pflege-, renten- und arbeitslosenversicherungspflichtig waren, längstens bis zum 31. Dezember 2014 versicherungspflichtig.

**Monatliches Entgelt von mehr als 800,00 Euro im Jahr 2013**

Arbeitnehmer die per 31. Dezember 2012 mit einem Gehalt zwischen 800,01 Euro und 850,00 Euro abgerechnet wurden, sind **nicht** mit der Gleitzone-Regelung abzurechnen.

**Aber:** Der Arbeitnehmer hat die Möglichkeit, mit einem schriftlichen Antrag beim Arbeitgeber die Gleitzone-Regelung zu verlangen (regelmäßig Vorteil des Arbeitnehmers). Ein solcher Antrag ist jedoch nur bis 31. Dezember 2014 möglich und gilt ausschließlich für die Zukunft.



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 06022 / 200 - 0  
E-Mail mfeyh@con-tax.de

**3 Softwarezertifikat zur Umsatzsteuervoranmeldung und der Zusammenfassenden Meldung, die bei Reverse-Charge-Umsätzen abgegeben werden muss (ZM)**

Der Versand der Umsatzsteuervoranmeldung und der ZM ist seit dem 01. Januar 2013 nur noch mit dem dazugehörigen Softwarezertifikat möglich. Dieses Zertifikat wird über das ElsterOnline-Portal beantragt (<https://www.elsteronline.de/eportal>). Nach der Anmeldung erhält man von ElsterOnline zunächst eine Aktivierungs-ID. Einige Tage später folgt per Post der Aktivierungscode. Anhand dieser Daten bekommt man die Authentifizierungsdatei. Hierfür muss anschließend ein Passwort vergeben werden.

Der ZM-Versand kann seit dem 01. Januar 2013 über das ElsterOnline-Portal vorgenommen werden, soll aber nach Softwareupdate auch mit dem Elster-Formular möglich sein. Allerdings kann die ZM ab diesem Zeitpunkt nicht mehr über den Formularservice des Bundeszentralamtes für Steuern abgegeben werden.

Die Umsatzsteuervoranmeldung ist weiterhin über die bekannten Wege zu versenden, jedoch unbedingt mit Softwarezertifikat und dem dazugehörigen Passwort.

Für eine Übergangszeit bis zum **31.08.2013** werden Abgaben auch ohne Authentifizierung akzeptiert.



## Schnell anmelden: Seminarreihe zur neuen E-Bilanz

### Umfassende Informationen für Reisebüroinhaber und Buchhalter inklusive konkreter Tipps für die Praxis

Für das seit 1. Januar begonnene Geschäftsjahr greift bundesweit eine neue gesetzliche Regelung, von der auch alle Reisebüros betroffen sind: Bilanzen müssen zukünftig in elektronischer Form an das Finanzamt übermittelt werden.

Dies beeinflusst ab sofort die buchhalterischen Abläufe in Ihrer Reisebüro-Buchhaltung.

Welche Änderungen und Auswirkungen durch das neue Gesetz auf Sie zukommen, erfahren Sie auf unserem Seminar zum Thema E-Bilanz.

Seminarreihe zur neuen E-Bilanz von taa und ta.ts



### Die Seminar-Inhalte auf einem Blick:

- E-Bilanz konforme Reisebürobuchhaltung in der Praxis
- Umgang mit den neuen Anforderungen des Finanzamtes
- Anwendung der neuen E-Bilanz Konten
- Buchungsbeispiele, Tipps & Tricks
- Taxonomie, Aufbau & Logik, Verfahrensgrundsätze
- Überleitungsrechnung
- Implementierungsstrategien
- Vermeidung von Finanzamt Nachprüfungen

Am Beispiel des IBIZA-Systems erläutern die Experten zudem konkrete Buchungsbeispiele und Verfahrensgrundsätze. Abgerundet werden die Seminare durch Tipps und Informationen der Steuerfachleute von der tac (travel agency consulting).

### Die Seminare finden in 5 deutschen Großstädten statt:

22. Januar 2013	<b>Frankfurt am Main</b> (ta.ts Zentrale im Stadtteil Niederrad)
28. Januar 2013	<b>Köln</b> (Marriott Hotel)
29. Januar 2013	<b>München</b> (Courtyard by Marriott)
30. Januar 2013	<b>Hamburg</b> (Steigenberger Hotel)
30. Januar 2013	<b>Berlin</b> (taa-Niederlassung)

Die Teilnahmegebühr beträgt 99,-€. Anbei finden Sie das Anmeldeformular mit den genauen Seminarterminen oder Sie melden sich direkt im Internet unter folgendem Link an:  
[http://ta-ts.de/start.php?katid=72&subkatid=108&subsubkatid=109&\\_tsuffix=\\_d](http://ta-ts.de/start.php?katid=72&subkatid=108&subsubkatid=109&_tsuffix=_d)

Bei Fragen zu der Veranstaltung steht Ihnen das Vertriebsteam der ta.ts gerne unter (069) 66377 - 420 zur Verfügung.

## Anmeldung

---

### Seminar E-Bilanz

Bitte senden an FAX-Nr. **069 / 66377-430**

### Allgemeine Büroangaben

Reisebüro Name .....

Straße .....

PLZ/Ort .....

Funktion .....

Telefon .....

E-Mail .....

IBIZA Mandant: ..... Buchungskreis (BKR): .....

### Seminare

**Bitte kreuzen Sie das Seminar an, für das Sie sich verbindlich anmelden wollen.**

- 22. Januar 2013 **Frankfurt am Main**, Niederrad; bei ta.ts GmbH, Hahnstr. 70, 60528 Frankfurt; von 15 Uhr bis 18 Uhr
- 28. Januar 2013 **Köln**, Mariott Hotel Köln; von 9 Uhr bis 12 Uhr
- 29. Januar 2013 **München**, Courtyard by Marriott Munich City East; von 9:30 Uhr bis 12:30 Uhr
- 30. Januar 2013 **Hamburg**, Steigenberger Hotel Hamburg; von 9 Uhr bis 12 Uhr
- 30. Januar 2013 **Berlin**, bei taa GmbH, Boppstr. 10, 10967 Berlin; von 16 Uhr bis 18:30 Uhr

### Konditionen

**99,-€** pro Buchungskreis. Für jede weitere Person aus dem Büro werden nur 15,-€ berechnet.

.....  
Ort, Datum

.....  
Stempel, rechtsverbindliche Unterschrift

.....  
Name in Druckbuchstaben

## Wichtig für alle Electronic Banking-Nutzer: EBICS-Zugang anstelle von FTAM

Mit dem Jahreswechsel wurden die Zugänge zum Electronic Banking auf das neue, so genannte EBICS-Verfahren umgestellt. Es löst das bisherige FTAM ab, bei dem der Abruf der bereitgestellten Kontoinformationen über eine ISDN-Leitung erfolgte.

Mittlerweile setzen aber immer mehr Kreditinstitute auf den neuen EBICS-Standard, weshalb auch wir diese Umstellung vorgenommen haben, zumal seit dem 1. Januar 2011 FTAM von Banken nicht mehr verpflichtend unterstützt werden muss. EBICS steht für Electronic Banking Internet Communication Standard und ist ein vom Zentralen Kreditausschuss (ZKA) entwickeltes Verfahren zur Datenkommunikation zwischen Bank und dem Firmenkunden.

Auch EBICS nutzt die bestehenden Anbindungen via Internet. Im Vergleich zum bisherigen gängigen ISDN-Netz kann eine EBICS-Übertragung aber bis zu 250-mal schneller durchgeführt werden.

Sofern Ihre Bank bislang noch nicht auf EBICS umgestellt haben sollte, sprechen Sie bitte Ihren Bankberater hierauf an.

Sollten Sie Fragen zur Umstellung oder der Einrichtung des Electronic Banking-Moduls haben, hilft Ihnen gerne auch unsere Kundenbetreuung weiter.

### Helpdesk

Sie erreichen das Team des Kundenservice der taa Montags bis Freitags von 09:00 bis 17:30 Uhr unter

Telefon: **06022 / 200 - 506**

Fax: **06022 / 200 - 706**

E-Mail: **[helpdesk@taa.de](mailto:helpdesk@taa.de)**



## Jahresplanung 2013: So setzen Sie Ihre guten Vorsätze in die Tat um!

Das „Dinner for One“-Zitat ist legendär: „The same procedure as every year.“ Der Beginn eines neuen Jahres ist die Zeit, in der sich viele Menschen gute Vorsätze vornehmen. Doch leider bleibt es allzu oft – wie in den Jahren zuvor – beim reinen Pläneschmieden. Die Umsetzung erfolgt nicht.

Erfahrungsgemäß gibt es hierfür drei wesentliche Ursachen:

1. Die Wünsche, Vorhaben und Ziele sind zu zahlreich. Man nimmt sich einfach zu viel auf einmal vor.
2. Die Zeitplanung wird außer Acht gelassen. Das Unterbewusstsein denkt also: „Ich habe ja noch Zeit...“
3. Die Ziele werden nicht konkret ausformuliert, so dass die Vorsätze schwammig und ungenau bleiben.

Wenn Sie Ihre Pläne in Zukunft auch realisieren möchten, empfiehlt sich deshalb das folgende Vorgehen:

### 1. Legen Sie Ihre persönlichen Top 3 fest!

Schreiben Sie alle Ziele auf und sortieren Sie dann so lange aus, bis Ihre drei wichtigsten Favoriten übrig bleiben.

### 2. Werden Sie konkret!

Die drei Vorsätze müssen konkretisiert werden, sprich, Sie müssen sie auf den Punkt bringen. Anstelle von „Ich muss etwas für meine Figur tun“ oder „Ich muss meine Computerkenntnisse auffrischen“ sollten Sie sich vornehmen: „Ich möchte 5 Kilo abnehmen“ bzw. „Ich melde mich zu einem Excel-Kurs an“.

### 3. Machen Sie eine Zeitplanung!

Notieren Sie nun schriftlich für jeden Vorsatz alle anfallenden Aufgaben und die dazugehörigen Fristen und Termine. Dabei können Sie gegebenenfalls die Aufgaben in überschaubare Teilaufgaben aufgliedern.

Überlegen Sie sich beispielsweise, wie viel Zeit Sie für die Auffrischung Ihrer Computerkenntnisse investieren können. Möchten Sie lieber jede Woche zwei Stunden Zeit einplanen oder bevorzugen Sie einen Intensivkurs? Erkundigen Sie sich, wann der Kurs stattfindet. Melden Sie sich direkt an und notieren Sie die Termine gleich in Ihrem Kalender.

So kann es nicht mehr passieren, dass Sie Ihre Pläne hintenanstellen und so lange mit ins neue Jahr hineinnehmen, bis sie irgendwann im Alltag untergehen.

„The same procedure as last year, Miss Sophie?“

Nicht 2013!

## New year's Resolutions

1. Quit Smoking
2. Lose Weight
3. Pay Off Credit Cards
4. Join Gym
5. Stress Less
6. Eat Healthy Foods
7. Save Money
8. Find Love
9. Learn a New Skill
10. Stick to Resolutions!

### Und nicht vergessen:

Wichtig ist, dass Sie die Umsetzung überhaupt angehen. Auch ein kleiner Schritt ist ein Schritt in die richtige Richtung und bringt Sie Ihrem Ziel ein Stück näher!

Abschließend sollten Sie am Ende jedes Tages kontrollieren, ob Sie alles, was Sie sich vorgenommen haben, auch erledigen konnten. Gönnen Sie sich nach jedem erfolgreichen Schritt eine kleine Pause und belohnen Sie sich!

## Nächste Generation rückt in die Führungsebene der taa auf

Die offene und vertrauensvolle Kommunikation mit Ihnen, unseren Kunden, liegt uns – neben dem Erbringen hoch qualifizierter Leistungen für Sie – besonders am Herzen. Vor diesem Hintergrund informieren wir Sie auch stets über alle wichtigen neuen Entwicklungen aus unserem Haus und freuen uns daher sehr, Ihnen heute mitteilen zu können, dass die taa die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft gestellt hat: Mathias Welsch und Adrian Brehm erweitern ab sofort die bestehende Geschäftsführung um taa-Mitbegründer Günther Brehm und Armin Scherger.

Die Entscheidung, nach 15 erfolgreichen Jahren ein neues strategisches Führungskonzept zu implementieren und die Unternehmensführung zukunftsweisend zu verändern, haben die Gesellschafter und die Geschäftsführung in großem Einvernehmen getroffen.

Dabei legen wir größten Wert auf Kontinuität. Denn die Tradition der taa als mittelständisches, familienorientiertes Unternehmen bleibt ebenso erhalten wie der Tätigkeitsschwerpunkt, der auf der Touristik und den damit verbundenen Geschäftsbereichen im Backoffice liegt. Hier nimmt die taa mittlerweile die führende Position in Deutschland ein. Dabei besonders wichtig für Sie: Heute wie auch in Zukunft ist eine neutrale und für alle Reisebürogruppierungen offene Zusammenarbeit uneingeschränkt gewährleistet.

Mathias Welsch und Adrian Brehm haben mit Wirkung zum 1. Januar 2013 Prokura erhalten. Beide bereiten sich nun schrittweise auf ihre Tätigkeit als Geschäftsführer im Unternehmen vor.

Nachfolgend möchten wir Ihnen unsere neuen Prokuristen kurz vorstellen.



**Mathias Welsch**

ist seit 2011 stellvertretender Bereichsleiter „Technik und Entwicklung“ und hat gleichzeitig die Leitung „Technischer Vertrieb“ inne.

### Seine Qualifikationen:

- Ausbildung zum Reiseverkehrskaufmann bei der taa
- Studium der Betriebswirtschaftslehre; Abschluss: Bachelor of Arts in Business Administration (B.A.)
- Masterstudiengang Betriebswirtschaft und Recht; Abschluss: Master of Business Administration and Law (MBAL)



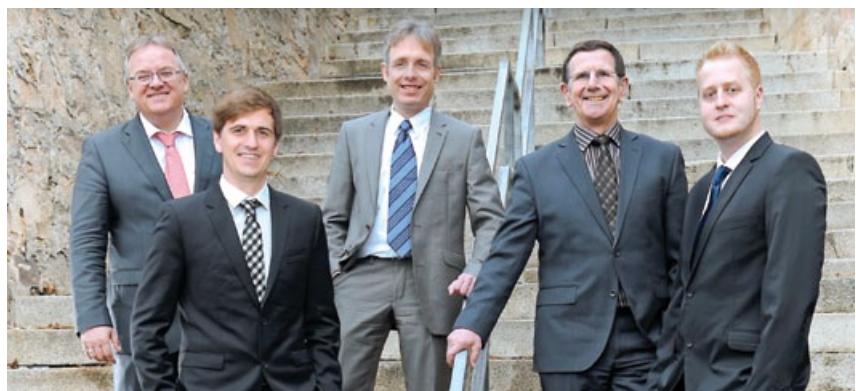
**Adrian Brehm**

ist Bereichsleiter „Marketing, Vertrieb & Service“ und außerdem für die Vertriebsplanung zuständig.

### Seine Qualifikationen:

- Magister-Studium Politikwissenschaft, Europäische Ethnologie & Geschichte
- Dualer Bachelor-Studiengang „Tourismus BWL“ im Unternehmen, Abschluss Bachelor of Arts BWL/ Tourismus

Mathias Welsch und Adrian Brehm sind beide bestens auf ihre neuen Aufgaben vorbereitet. Auch sie setzen weiterhin auf Wachstum, wobei ohne Wenn und Aber die persönliche und qualifizierte Beziehung zwischen den taa-Mitarbeitern und unseren Kunden nach wie vor im Fokus stehen wird.



Von links nach rechts: Marco Feyh, Adrian Brehm, Armin Scherger, Günther Brehm, Mathias Welsch



## Betriebswirtschaftlicher Begriff: Cashflow

Der Cashflow ist eine wichtige wirtschaftliche Messgröße. Sie zeigt an, welche finanziellen Mittel ein Unternehmen in einer Periode erwirtschaftet hat. Dabei handelt es sich um den Teil der Umsatzeinnahmen, der nicht kurzfristig wieder zu Ausgaben führt, sondern zur Schuldentilgung oder für Investitionen verwendet werden kann.

Die Cashflow-Analyse ermöglicht daher gute Einsichten in die Aktivitäten von Unternehmen. Je höher der Cashflow ist, desto günstiger wirkt sich das auf die Beurteilung der Ertragskraft und die Liquidität eines Unternehmens aus.

### Jahresüberschuss/-fehlbetrag

./.	Gewinnvortrag
+	Verlustvortrag
+	Erhöhung der Rücklagen zu Lasten des Ergebnisses
./.	Auflösung von Rücklagen zu Gunsten des Ergebnisses
+	Erhöhung langfristiger Rückstellungen
./.	Auflösung langfristiger Rückstellungen zu Gunsten des Ergebnisses
+	Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Sachanlagen und Beteiligungen
=	<b>Brutto-Cashflow</b>
./.	Entnahmen (Gewinnausschüttungen, Dividenden)
=	<b>Netto-Cashflow</b>
+	außerordentliche Aufwendungen
./.	außerordentliche Erträge
+	Gewinnsteuern
=	<b>betrieblich erwirtschafteter Cashflow</b>

Darüber hinaus dient speziell die Kennzahl des Netto-Cashflows dazu, den möglichen Spielraum für die Aufnahme von Fremdkapital bzw. für die Innenfinanzierung zu ermitteln.

Seit ihrer Einführung in die Wirtschaftspraxis Mitte der 1950er Jahre in den USA hat sich der Cashflow einen wichtigen Platz in den betriebs- und finanzwirtschaftlichen Bewertungs- und Steuergrößen erobert.

## Impressum

### taa newsletter

**Nachrichten für Geschäftsführer  
und Buchhalter**  
ISSN 1610-4013

### Herausgeber

**taa travel agency accounting GmbH**  
Lützelalter Straße 5c  
63868 Großwallstadt  
Internet: [www.taa.de](http://www.taa.de)  
Facebook: [facebook.com/taa.gmbh](https://www.facebook.com/taa.gmbh)  
Telefon: +49 (0) 6022 / 200 - 4  
Fax: +49 (0) 6022 / 200 - 700

### Redaktion

**Günther Brehm  
(verantwortlich)**  
Telefon: +49 (0) 6022 / 200 - 501

**Carolin Mader**  
Telefon: +49 (0) 6022 / 200 - 547  
E-Mail: [carolin.mader@taa.de](mailto:carolin.mader@taa.de)

### Layout

**Die Schittigs**  
Webdesign und Werbung  
Telefon: +49 (0) 6021 / 4511208  
E-Mail: [mail@dieschittigs.de](mailto:mail@dieschittigs.de)  
Internet: [www.dieschittigs.de](http://www.dieschittigs.de)