

Stopover

News und Infos aus Touristik, Backoffice und Betriebswirtschaft

Juni 2013



Aktuelle Themen

- Umsätze auf niedrigem Niveau
- SEPA kommt: Auswirkungen auf den Zahlungsverkehr
- Neues taa Diskussionsforum: Sagen Sie uns die Meinung!
- Jetzt auf SEPA vorbereiten!
- FAQ: Sind private Telefongespräche während der Dienstreise steuerlich absetzbar?
- FAQ: Wie finde ich das Abrechnungssystem für Reisekosten, das am besten zu meinem Unternehmen passt?
- Umsatzsteuer bei Flug-Erlösen
- Die E-Bilanz und ihre Folgen: Die taa informiert Reisebüros
- „Stopover“ – Neuer Name für unseren Newsletter
- Betriebswirtschaftlicher Begriff: Customer Relationship Management

Stopover

News und Infos aus Touristik,
Backoffice und Betriebswirtschaft

Juni 2013

In dieser Ausgabe

Editorial.....	3
Reisebranche	
Umsätze auf niedrigem Niveau.....	4
SEPA kommt: Auswirkungen auf den Zahlungsverkehr.....	5
Neues taa Diskussionsforum: Sagen Sie uns die Meinung!.....	6
Jetzt auf SEPA vorbereiten!.....	6
Travel Management	
FAQ: Sind private Telefongespräche während der Dienstreise steuerlich absetzbar?.....	9
FAQ: Wie finde ich das Abrechnungssystem für Reisekosten, das am besten zu meinem Unternehmen passt?.....	9
Steuer & Recht	
Umsatzsteuer bei Flug-Erlösen.....	10
Wissenswertes	
Die E-Bilanz und ihre Folgen: Die taa informiert Reisebüros	12
taa insight	
„Stopover“ – Neuer Name für unseren Newsletter	14
Betriebswirtschaftlicher Begriff	
Betriebswirtschaftlicher Begriff: Customer Relationship Management.....	15
Impressum.....	15

“ Die Einführung der E-Bilanz wirkt sich nicht zuletzt auf den Bereich der Kontierung aus. Dies macht es unbedingt notwendig, bereits in diesem Jahr die entsprechenden Weichen zu stellen “



Günther Brehm
Geschäftsführer taa

Editorial

Es ist wie so oft: Der Gesetzgeber beschließt etwas, und die Experten zerbrechen sich daraufhin die Köpfe, wie die Beschlüsse am besten in die Praxis umzusetzen sind. Gerade die Buchhaltung ist 2013 von solchen Entwicklungen betroffen. Daher beschäftigen sich derzeit insbesondere die Spezialisten in den Reihen von Backoffice-Dienstleistern und Systemhäusern intensiv mit zwei Themen:

- E-Bilanz, die bereits zum Jahresende greift
- SEPA (Single Euro Payments Area), die im Laufe des nächsten Jahres umgesetzt wird

Die Einführung der E-Bilanz wirkt sich nicht zuletzt auf den Bereich der Kontierung aus. Dies macht es unbedingt notwendig, bereits in diesem Jahr die entsprechenden Weichen zu stellen. Zwar wird immer wieder einmal angenommen, dass sich die gesetzten Ziele terminlich nochmals verschieben könnten, doch kann man sich auf diese Spekulationen keineswegs verlassen. Daher bleibt unumstößlich: Die Bilanzerstellung nach den Regeln der neuen E-Bilanz erfordert einen noch aussagefähigeren Kontenplan bzw. ein noch aussagefähigeres Buchhaltungswerk, als dies bisher der Fall war. Besonders betroffen sind die Bereiche Personalkosten und Unternehmenswerte, wo jeweils transparentere Strukturen gefordert werden. Diese führen tatsächlich auch zu mehr Klarheit, aber eben auch zu einem erhöhten Aufwand und damit einhergehend zu höheren Kosten.

SEPA steht für die Einführung eines einheitlichen Euro-Zahlungsverkehrsraums, in dem alle Zahlungen wie inländische Zahlungen behandelt werden. Die SEPA-Regeln im Zahlungsverkehr dienen in erster Linie dem Schutz und der Sicherheit des Zahlenden. Aber auch sie erfordern für Zahlungssysteme einen erheblichen Mehraufwand, beispielsweise durch die Erstellung von Zahlungsmandaten.

Unser Ziel als Ihr kompetenter Dienstleistungspartner ist es, Ihnen, unseren Kunden, aber auch unseren Geschäftspartnern bei beiden Neuerungen hilfreich zur Seite zu stehen und bei der Einführung von anwendungsfreundlichen und qualifizierten Vorgehensweisen Unterstützung zu leisten. Damit wollen wir gewährleisten, dass Ihnen weitergehende Probleme erspart bleiben.

Da es sich bei beiden Neuerungen jedoch nicht um rein buchhaltungsspezifische Themen handelt und sie vor allem jeden einzelnen Unternehmer individuell betreffen, empfehlen wir dringend jedem, sich intensiv damit zu beschäftigen. In Zusammenarbeit mit den Systemhäusern planen wir hierzu auch Informationsveranstaltungen und Beratungen, in deren Verlauf wir beide Thematiken vertiefen und anschaulich erläutern. Und natürlich dürfen Sie sich bei aktuellen Fragen zur E-Bilanz oder zu SEPA gerne an Ihren taa-Buchhalter wenden. Wir haben unsere Mitarbeiter bereits intensiv geschult, so dass sie Ihnen gerne und kompetent weiterhelfen können.

Ihr Günther Brehm

Umsätze auf niedrigem Niveau

Im Gegensatz zu den Vorjahren stagniert die Umsatzentwicklung. Bei einem Plus von gerade mal 1% ist mit Sicherheit nach Herausrechnung von Preiserhöhungen kaum ein Wachstum erkennbar. Ein endgültiger Trend kann daraus nicht abgelesen werden, da es eine Reihe von Streikeinflüssen und schlecht-Wetter-Perioden gab, die möglicherweise die tatsächlichen Daten

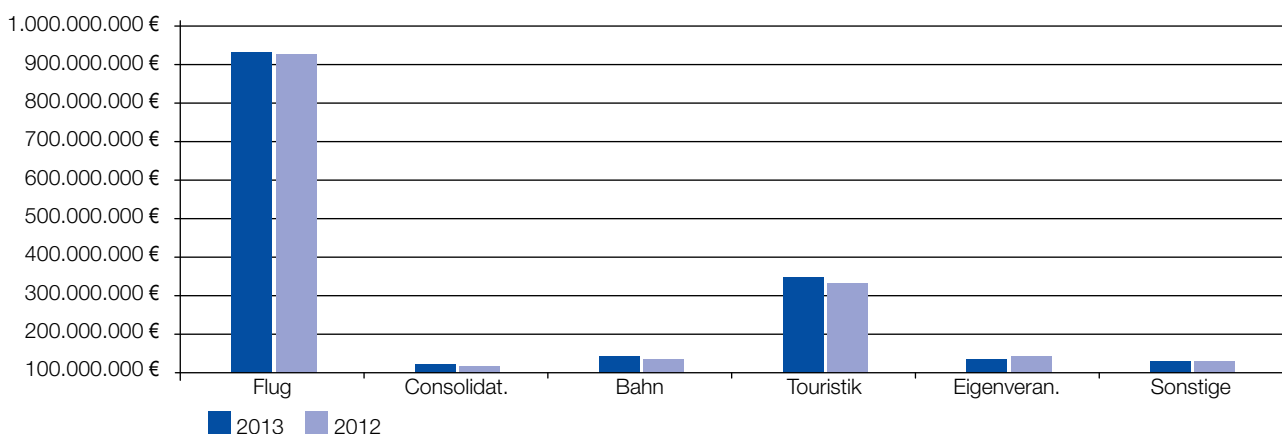
beeinflusst haben. Hervorgehoben werden können die positive Veränderung im Bahn-Bereich, die mit inkl. Preiserhöhungen bei 16% liegt und die negative Entwicklung in der Eigenveranstaltung mit -18%.

Die Datenbasis beträgt 1,36 Milliarden € und ist mit Sicherheit repräsentativ.

Umsatzentwicklung Januar bis Mai 2013

		Flug	Consolidat.	Bahn	Touristik	Eigenveran.	Sonstige	Summe
Januar	2013	199.288.444	3.116.770	7.019.169	50.221.088	5.860.492	5.167.677	270.673.640
	2012	193.370.221	2.440.661	5.788.161	48.562.074	6.947.901	4.769.271	261.878.289
		3%	28%	21%	3%	-16%	8%	3%
Februar	2013	181.506.513	2.464.637	6.674.596	52.118.183	4.546.638	4.516.569	251.827.136
	2012	182.387.746	2.532.814	5.771.884	53.159.113	5.363.972	4.803.800	254.019.329
		0%	-3%	16%	-2%	-15%	-6%	-1%
März	2013	188.890.342	3.995.639	6.805.336	74.998.506	6.741.967	4.776.272	286.208.062
	2012	200.393.861	3.073.190	6.583.504	66.778.010	7.646.581	5.039.347	289.514.493
		-6%	30%	3%	12%	-12%	-5%	-1%
April	2013	179.012.743	3.014.379	7.666.316	59.811.384	5.211.689	4.951.417	259.667.928
	2012	169.352.898	2.258.613	5.929.148	66.634.927	6.485.960	4.058.490	254.720.036
		6%	33%	29%	-10%	-20%	22%	2%
Mai	2013	178.027.668	2.560.539	6.761.047	100.921.807	7.481.154	4.871.544	300.623.759
	2012	180.771.242	2.857.049	6.091.433	96.373.178	9.826.145	4.677.829	300.596.876
		-2%	-10%	11%	5%	-24%	4%	0%
Gesamt	2013	926.725.710	15.151.964	34.926.464	338.070.968	29.841.940	24.283.479	1.369.000.525
	2012	926.275.968	13.162.327	30.164.130	331.507.302	36.270.559	23.348.737	1.360.729.023
		0%	15%	16%	2%	-18%	4%	1%

(Datenbasis: 539 ausgewertete Unternehmen)



SEPA kommt: Auswirkungen auf den Zahlungsverkehr

Das immer weiter zusammenwachsende Europa und der gemeinsame Währungsraum des Euro bringen Unternehmen und Verbrauchern Anfang kommenden Jahres zwei sehr wichtige Neuerungen: SEPA-Überweisungen und SEPA-Lastschriften. SEPA (Single Euro Payment Area) steht für den einheitlichen Euro-Zahlungsverkehrsraum, in dem alle Zahlungen – inländische und ausländische – gleich behandelt werden. Es soll dadurch ein technisch und formal einheitlicher Euro-Zahlungsraum entstehen. 32 Staaten nehmen am SEPA-Prozess teil, darunter auch Länder, die noch eine eigene Währung besitzen, wie etwa Großbritannien, Polen, Schweden, die Schweiz und die Tschechische Republik. Die SEPA-Richtlinien gelten jedoch nur für den Zahlungsverkehr in der Euro-Währung.

Der offizielle Start von SEPA erfolgte bereits 2008, am 1. Februar 2014 jedoch endet das nationale Zahlungsverfahren über Bankleitzahl und Kontonummer. Das bedeutet unter anderem, dass die aktuelle Standardüberweisung durch die SEPA-Überweisung und die Lastschriften durch SEPA-Basislastschriften und SEPA-Firmenlastschriften (B2B) ersetzt werden.

Unternehmen müssen sich auf den SEPA-Start im Vorfeld einstellen (siehe Infokasten). Gleichzeitig werden

die Neuerungen grundlegende Auswirkungen auf das Zahlungsverhalten im Alltag haben. Letztere lassen sich zum jetzigen Zeitpunkt natürlich nicht zu 100 Prozent feststellen. Allerdings sind einige tendenzielle Veränderungen bereits absehbar:

- Es ist davon auszugehen, dass einzelne (oder mehrere) Lieferanten / Leistungsträger / Veranstalter aufgrund des erhöhten Verwaltungsaufwands bei der Mandatsverwaltung komplett auf die „Lastschrift“ verzichten.
- Allgemein könnte das Volumen von Zahlungen über Kreditkarten zunehmen, wobei dies natürlich auch für den Zahlungsempfänger im Rahmen des Disagios wieder einen erhöhten Kostenfaktor bedeutet und somit genau bewertet werden muss.
- So genannte Payment Provider wie der aus dem Internet bekannte PayPal rücken stärker in den Fokus, wobei auch hier die Kostenseite zu betrachten ist.
- Für das elektronische Lastschriftverfahren (ELV), also die Zahlung per EC-Karte mit Unterschrift, gibt es eine Fristverlängerung bis 2016. In diesem Bereich ist demnach kurzfristig noch nicht mit großen Veränderungen im Zahlungsverhalten zu rechnen.

Konsequenzen für Reisebüros

Das neue SEPA-Verfahren birgt in der Tat einige Vorteile. So reduzieren sich die Kosten für den Auslandszahlungsverkehr. Auch sind keine separaten Auslandskonten notwendig, so dass sich der Zahlungsverkehr für Auslandskunden insgesamt erheblich vereinfacht.

Die zusätzliche Verwaltungsarbeit, die mit SEPA einhergeht, wird auch in der Reisebranche dazu führen, dass Reisebüros und Leistungsträger immer mehr Abrechnungen über Kredit- oder EC-Karte forcieren, gerade beim Geschäft mit Urlaubsreisen. Im Bereich der Geschäftsreisen wird es dagegen immer ein gewisses (geringes) Volumen geben, das auch künftig debitorisch per Rechnung zu betreuen ist, wobei Reisebüros für diese Kunden nach wie vor die Zahlungseingänge prüfen und ggf. ein Mahnwesen aufsetzen müssen. Für Buchungen, die telefonisch oder

über ein Internet-Portal abgewickelt werden, sollten die Unternehmen für eine optimale Abwicklung die verschiedenen Möglichkeiten des Zahlungsverkehrs prüfen, wobei unterm Strich mit einer Zunahme der Zahlungen per Kreditkarte zu rechnen ist.

SEPA wird die Branche in den kommenden Monaten noch intensiv beschäftigen. Die taa bleibt natürlich für ihre Kunden an dem Thema dran und hält sie konstant informiert. Auch arbeitet sie eng mit ihren Kunden zusammen, damit diese rechtzeitig bis zum 1. Februar 2014 „ready for SEPA“ werden.

Die taa ist darüber hinaus Mitglied im SEPA-Arbeitskreis des DRV und steht zusätzlich mit einer ganzen Reihe von Partnern und Systemdienstleistern in engem Kontakt. Was die Mandatsvergabe und -verwaltung

betrifft, ist es an den Anbietern der Midoffice-Systeme, für ihre Kunden saubere und komfortable Prozesse zu schaffen. Die technischen Vorgaben bei der Zahlungsdurchführung müssen die Backoffice-Systeme gewährleisten. Aktuell finden hierzu zwischen allen Beteiligten intensive Gespräche statt, so dass zeitnah mit entsprechenden Lösungen gerechnet werden kann. Sobald verbindliche Aussagen der Systemhäuser vorliegen, wird die taa ihren Kunden detaillierte Handlungsempfehlungen und Verfahrensbeschreibungen zur Abwicklung der SEPA-Prozesse zur Verfügung stellen.

Sollten Sie aktuell Fragen oder Anmerkungen rund um SEPA haben, stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung. Sprechen Sie uns an, wir freuen uns auf Sie!

Jetzt auf SEPA vorbereiten!

Der 1. Februar mag noch in weiter Ferne sein, allerdings müssen Unternehmen bereits jetzt handeln. Um beispielsweise eine SEPA-Lastschrift ausführen zu dürfen, wird zwingend eine so genannte Gläubiger-ID benötigt. Diese muss vorab bei der Deutschen Bundesbank beantragt werden. Informationen hierzu gibt es online unter <https://extranet.bundesbank.de/scp/>. Diese Gläubiger-ID muss dem Schuldner bekannt gemacht werden. Für die Abwicklung des Zahlungsverkehrs entsteht dadurch die Problematik, dass Abbuchungen vorher angekündigt (spätestens 14 Tage vor Fälligkeit bzw. vor Einzug der Rechnung) und schriftlich vorgehalten werden müssen. Ebenso sind Unternehmen für die lückenlose Archivierung verantwortlich.

Die folgende „To Do“-Liste zeigt, welche zusätzlichen Vorbereitungen zu treffen sind:

- Umstellung aller Kontostammdaten auf IBAN + BIC
- Einrichtung neue Zahlungsträgerformate im XML-Format (zentral)
- Zuweisung der neuen Zahlwege zu den Kunden und Lieferanten
- Beantragung einer Gläubiger-ID (für das SEPA-Lastschriftverfahren / SDD – SEPA Direct Debit)
- Einrichtung eines Mandatswesens (SDD)
- Einrichtung eines Avisversands zur Prenotification (SDD)
- Anpassung der Zahlungsprozesse in der Buchhaltung (SDD)
- Testlauf mit der Hausbank

Neues taa Diskussionsforum: Sagen Sie uns die Meinung!

Die Thematik rund um SEPA ist äußerst komplex, und zum gegenwärtigen Zeitpunkt liegt noch keine Information vor, die alle Aspekte hierzu umfasst. In enger Zusammenarbeit mit Partnern wird die taa jedoch ihre Kunden auf dem Laufenden halten und sie zeitgerecht, kompetent und vor allem praxisorientiert informieren.

Über den taa Stopover und die taa Facebook-Seite initiiert die taa zudem einen engen Austausch mit ihren Kunden, Geschäftspartnern und den Systemhäusern.

Hier werden aktuelle News und Entwicklungen zu SEPA kommuniziert, doch sollen auch etwaige Unklarheiten aufgezeigt und gemeinsam neue Lösungswege gefunden werden. Ziel ist es, ein Gesprächsforum zu schaffen, von dem alle Beteiligten profitieren.

Nachfolgend listen wir Ihnen nochmals wichtige Aspekte zu SEPA auf, die auch Sie betreffen:

1 Folgen von SEPA: Wie wird sich der Zahlungsverkehr verändern?

Die Einführung von SEPA wird das Zahlungsverhalten und den Zahlungsverkehr zwischen Kunden, Reisebüro und Leistungsträger beeinflussen. Konkret erwartet die taa Veränderungen in folgenden Bereichen:

- Der Kreditkarteneinsatz im Geschäftsreiseverkehr – im Jahr 2012 wurden 85 Prozent des BSP-Fluggeschäftes über Kreditkarte abgewickelt – wird weiter zunehmen.
- Dadurch steigen auch die Kosten im Zahlungsverkehr, zum Beispiel das Disagio für Ticketzahlungen

an die Fluggesellschaften und Service-Entgelte an die Reisebüros.

- Reisebüros werden Bankabbuchungen weitgehend vermeiden, da diese zusätzliche Verwaltungsarbeit mit sich bringen und sich das Ausfallrisiko für die Zahlung erhöht.
- Die Widerrufsrechte der SEPA-Lastschriften gefährden eine stabile Liquidität.
- Reisebüros sowie Privat- und Geschäftskunden müssen ihr komplettes Belegwesen prüfen und mit IBAN-Nummern versehen.
- Erleichterungen treten im Auslandsverkehr ein.

2 Was unternimmt die taa für ihre Kunden?

Für die taa ist es selbstverständlich, ihre Kunden und Geschäftspartner kompetent und regelmäßig zu informieren. Damit soll nicht zuletzt auch vermieden werden, dass durch Zahlungsveränderungen ein Schaden und die damit verbundenen Liquiditätsverluste entstehen.

Schon heute gibt es einige Punkte, die wichtig sind und unbedingt beachtet werden sollten:

- Hinweise in der Buchhaltung und im Reporting über Liquiditätsstatus und Kreditkartenanteile
- Bereitstellung und Archivierung der notwendigen Mandatsformulare

- Information über einzuhaltende Fristen
- Umstellung auf die notwendigen Stammdaten und Einrichtungen zur Durchführung des Zahlungsverkehrs

In enger Abstimmung mit den Systemhäusern und Anbietern von Produkten wie beispielsweise IBIZA wird die taa optimale Lösungen für die Reisebüros entwickeln, die keine Nachteile gegenüber vorherigen Verfahren bringen. Aber auch die Midoffice-Systeme müssen sich auf SEPA einstellen, da sie bei der Pflege von Kundenstammdaten die entsprechenden SEPA-Funktionen (Mandate) mitverwalten müssen.

3 Wie müssen sich die Systeme und das Formularwesen anpassen?

Für unser oben genanntes Diskussionsforum auf Facebook wird es eine umfangreiche Themenliste geben, zum Beispiel:

- Verkaufsbelege, Rechnungen und Reisebestätigungen: Alle Belege, bei denen wir von Kunden eine Zahlung erwarten, müssen zukünftig die IBAN-Nummer enthalten.

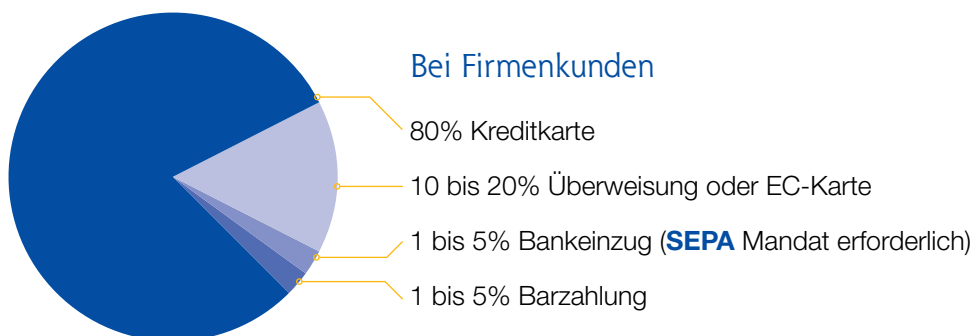
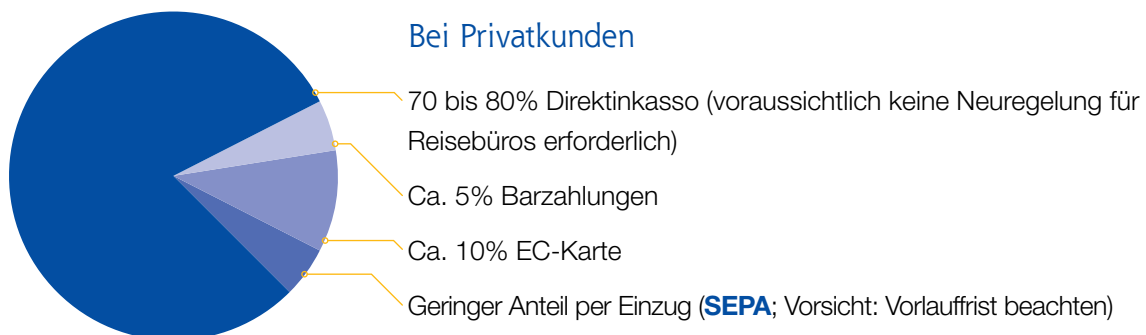
- Auf Briefbögen, der Homepage usw. muss die Bankverbindung angepasst werden.
- EC-Karten und Kreditkarten
- Überweisungsprogramme der Kreditinstitute
- Mandatsformulare/Stammdatensätze

4 Der Zahlungskreislauf im Reisebüro: Wie ist das Reisebüro betroffen?

Ausgehende Zahlungen

Kosten	nur bei Abbuchungen (Mandate erteilen und Aufbewahren) 10 bis 20 Belege, davon 20 Prozent Abbuchungen
LT-Abrechnungen	Mandate, Gläubiger – ID muss erteilt werden
Veranstalter-Rechnungen	kein SEPA-Vorgang (zumeist Direktinkasso)

Eingehende Zahlungen



1 FAQ: Sind private Telefongespräche während der Dienstreise steuerlich absetzbar?

Arbeitnehmer und Selbstständige auf Dienstreise bzw. Fortbildung dürfen ihre Kosten für private Telefongespräche nach Hause zum Teil als Steuern mindernde Werbungskosten beziehungsweise als Betriebsausgaben geltend machen, entschied der BFH (Bundesfinanzhof). Bei einer mindestens einwöchigen Abwesenheit aufgrund einer Auswärtstätigkeit bzw. Fortbildung ließen sich viele notwendige private Angelegenheiten aus der Ferne nur telefonisch regeln...so die Richter. Dies führt gezwungenermaßen zu Kosten, die als beruflich veranlasster Mehraufwand absetzbar sind.

Gleiches gilt bei doppelter Haushaltsführung und für Fahrtätigkeiten (z. B. Fernfahrer).

Der BFH legte in seinem Urteil keine Obergrenze fest. Die einzigen Anhaltspunkte kommen vom Niedersächsischen Finanzgericht, welches in einem vergangenen Fall in der Vorinstanz zugunsten des Steuerzahlers entschieden hatte. Pro Arbeitswoche seien demnach die Kosten für 15 Gesprächsminuten sowie anteilige Grundgebühren absetzbar.

Höhere Abzüge sind denkbar, solange sie nachvollziehbar und gut zu begründen sind.

Zu beachten ist außerdem, dass es nur Gespräche zu Haushaltsangehörigen betrifft, bei allen anderen nahestehenden Personen kommt es sicher auf den Einzelfall an.

2 FAQ: Wie finde ich das Abrechnungssystem für Reisekosten, das am besten zu meinem Unternehmen passt?

Diese Frage ist nicht so leicht zu beantworten, denn es gibt viele Systeme mit unterschiedlichem Leistungsumfang, und auch die Anforderungen der Unternehmen sind individuell. Während manchen Firmen einfache Abrechnungssysteme ausreichen, die jeweils nur von einer zuständigen Person bedient werden, beispielsweise der Sekretärin, benötigen andere ein umfassenderes System, auf dem mehrere Personen bzw. Reisende gleichzeitig arbeiten können. Wieder andere wünschen eine Lösung, die von der Reisebuchung über ein spezielles Genehmigungsverfahren bis zur Auszahlung an den Reisenden den kompletten Workflow abdeckt.

Wenn auch Sie derzeit prüfen, mit welchem Abrechnungssystem Sie in Zukunft arbeiten, können Sie mithilfe der folgenden Fragen Ihren Bedarf genauer identifizieren:

- Wie viele Reisen müssen im Jahr abgerechnet werden?
- Sind es eher komplizierte Auslandsabrechnungen oder einfache Beleg- und Inlandsabrechnungen?
- Wird ein Genehmigungsverfahren gewünscht, welches das zum Teil lästige Durchreichen zur Unterzeichnung ersetzt?
- Soll die Auszahlung über eine Schnittstelle/DTAUS-Datei erfolgen?

- Sind viele ausländische Niederlassungen oder Mitarbeiter zu berücksichtigen, die nach einem anderen Steuerrecht abzurechnen sind?
- Werden spezielle Reportings benötigt? Und wenn ja, welche sind das?

Wenn Sie sich nun über Ihre Wünsche im Klaren sind, haben Sie den ersten wichtigen Schritt getan, um in Zukunft mit einem auf Ihr Unternehmen „maßgeschneiderten“ Abrechnungssystem zu arbeiten. Als nächstes folgt die Suche nach dem idealen System für Sie, ein Vorgang, der nicht nur lästig, sondern auch sehr zeitaufwändig sein kann. Gerne sind wir Ihnen hierbei behilflich. Denn dank unserer langjährigen Erfahrung und eines eigens erstellten Benchmark wichtiger Abrechnungssysteme für Reisekosten können wir Sie kompetent und effizient unterstützen.

Sprechen Sie uns an und lassen Sie uns über Ihre Anforderungen an das System reden. Gemeinsam werden wir zuverlässig das beste Produkt für Sie und Ihr Unternehmen finden.



Ihre Ansprechpartnerin

Christina Arbini

E-Mail: christina.arbini@taa.de

Telefon: 06022 / 200 - 587

Umsatzsteuer bei Flug-Erlösen

Die Besteuerung von Flugerlösen gerät bei Betriebs- oder Umsatzsteuerprüfungen der Finanzbehörden immer wieder in den Fokus, da hier sehr oft Fehler unterlaufen. Deshalb möchten wir mit diesem Artikel das Thema möglichst übersichtlich und leicht verständlich darstellen.

Bei der umsatzsteuerlichen Einordnung der Flug-Erlöse ist streng zwischen offen ausgewiesenen Service-Entgelten und verdeckten Regieerträgen zu unterscheiden. Während die Besteuerung von **Service-Entgelten** an Privatkunden seit Jahren unverändert erfolgt (abhängig von der Flugstrecke zu 5%, 25 % oder 100 % steuerpflichtig), wurde die Besteuerung von Service-Entgelten bei Geschäftskunden ab dem 01.01.2010 auf neue Füße gestellt. Hier ist nun der Sitz des Leistungsempfängers (Kunde) entscheidend. An ausländische Firmenkunden kann das Service-Entgelt nun unter den Voraussetzungen des sog. Reverse-Charge-Verfahrens steuerfrei fakturiert werden.

Beispiel:

Das Reisebüro Sommer vermittelt einen Flug von München nach Salzburg und erhebt hierfür ein Service-Entgelt.

1. Wird der EU-Flug an einen Privatkunden vermittelt, so ist das Service-Entgelt nur zu 25 % steuerpflichtig
2. Wird der Flug an einen deutschen Firmenkunden vermittelt, so ist das Service-Entgelt zu 100 % steuerpflichtig

3. Wird der Flug an einen ausländischen Firmenkunden vermittelt, so ist das Service-Entgelt komplett steuerfrei

Bei den im Flugpreis verdeckten **Regieerträgen** gibt es zwei Besonderheiten. Zum einen gilt die Sonderregelung (5%, 25%, 100 %) ausdrücklich **nicht**. Der Regieertrag ist demnach immer vollständig oder gar nicht zu besteuern. Zum anderen gibt es bei grenzüberschreitenden Flügen weiterhin die sog. Consolidator-Regelung, wonach aus Vereinfachungsgründen der Verkauf von Einzeltickets als steuerfreie Vermittlungsleistung behandelt werden kann (A 4.5.3 Abs. 2 UStAE). Entscheidend ist, dass der Regieertrag auf der Rechnung an den Kunden nicht ersichtlich ist.

Beispiel:

Das Reisebüro Sommer vermittelt einen Flug von München nach Salzburg und erhebt hierfür einen im Flugpreis verdeckt ausgewiesenen Regieertrag.

Da es sich um einen grenzüberschreitenden Flug handelt, kann das Vermittlungsentgelt als steuerfreie Leistung behandelt werden, egal ob an einen Privatkunden oder einen Firmenkunden fakturiert wird.

Die komplette Systematik haben wir Ihnen auf dem folgenden Schaubild graphisch dargestellt.



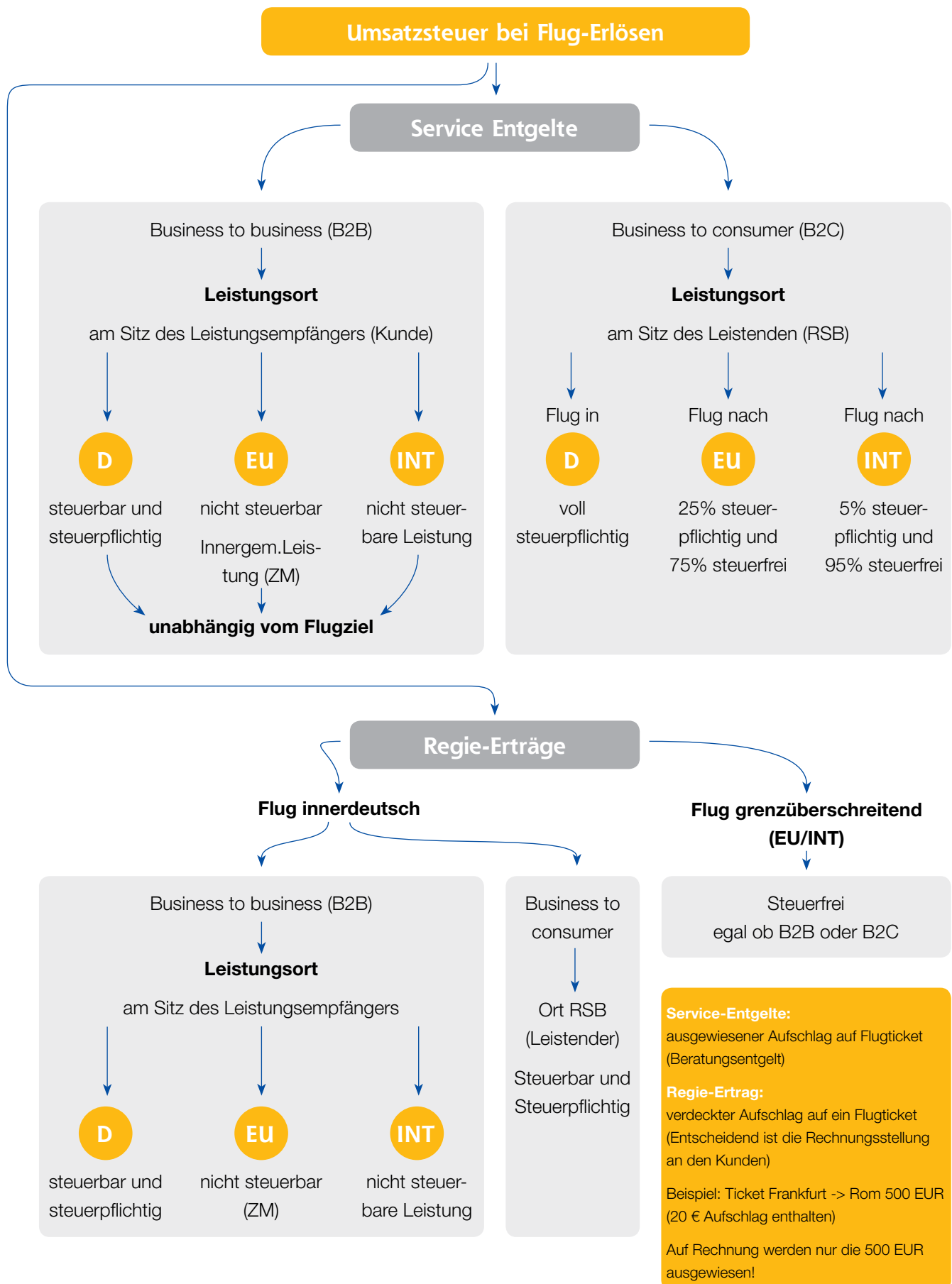
Ein Beitrag der

t.a.c.
travel agency consulting



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



Stand: April 2013 MF

Die E-Bilanz und ihre Folgen: Die taa informiert Reisebüros

Mit dem zum 1. Januar begonnenen Geschäftsjahr greift bundesweit eine neue gesetzliche Regelung, von der auch alle Reisebüros betroffen sind: Bilanzen müssen zukünftig in elektronischer und in wesentlich ausführlicherer Form an das Finanzamt übermittelt

werden. In Zusammenarbeit mit unseren Partnern setzen wir uns bereits intensiv mit dieser Thematik auseinander wobei Aufklärung und Wissenstransfer zu den Reisebüros eine zentrale Rolle spielen. Hier ein kurzer Bericht über unsere ersten Erfahrungen:

1 Seminarreihe „ta.ts und taa unterwegs“:

Bei einer gemeinsamen Roadshow im Januar 2013 zeigten die taa und die ta.ts (Travel Agency Technologies & Services) auf, welche Auswirkungen die neue Gesetzgebung sowohl auf die Buchhaltung als auch auf das Backoffice in den Reisebüros hat. Im Mittelpunkt standen dabei die Gestaltung der E-Bilanz-konformen Buchhaltung und ihre Umsetzung in der Praxis. „Wie geht man am besten mit den neuen Anforderungen des Finanzamtes um und wie lassen sich Nachprüfungen

weitgehend vermeiden?“ waren zentrale Fragen, die am Beispiel des Einsatzes des IBIZA-Systems beantwortet wurden. Die Experten erklärten zudem anhand konkreter Buchungsfälle die Verfahrensgrundsätze. Zur Abrundung der Seminare gab es außerdem hilfreiche Tipps und Informationen der Steuerfachleute der tac (travel agency consulting).

„Das E-Bilanz Seminar war für mich sehr informativ und hilfreich. Es wurde aufgezeigt, worum es genau bei der E-Bilanz geht und welche Möglichkeiten man zukünftig bei der Verbuchung hat. Jetzt weiß ich, was ich beachten muss und dass IBIZA die technischen Voraussetzungen bietet lässt mich doch sehr viel entspannter mit dem Thema umgehen. Vielen Dank!“

Gertrud Maus; Reisebüro Frenzen GmbH in Köln

„Das E-Bilanz Seminar war wirklich sehr gut und hat uns geholfen. Wir sind nun optimal auf die Einführung vorbereitet.“

Marion Tauscher; In Via Reise & Kreuzfahrt GmbH in Burgberg

„Die Aufgliederung des E-Bilanz Seminars ist gut gelungen und hat uns doch ein paar Ängste genommen. In der Reisebürobuchhaltung wird es zu einem Mehraufwand kommen und das betrifft auch die Vorbereitung für den Jahresabschluss. Aber wir sind an permanente Umstellungen gewöhnt und auf die E-Bilanz nun gut vorbereitet.“

Elvira Krieger; Starnberger Reise AG in Starnberg

„An der Kundenveranstaltung zum Thema E-Bilanz habe ich gerne teilgenommen und viele wichtige Informationen daraus mitgenommen.“

Rolf-Joachim Düvel; Buchhaltungsservice in Osterode am Harz

2 Workshops auf der ITB in Zusammenarbeit mit Bewotec

Auf reges Interesse stießen auch die 25 Workshops während der diesjährigen ITB in Berlin, in deren Verlauf die taa und die tac in Zusammenarbeit mit dem Softwareanbieter Bewotec referierten. Über 150 Reisebürovertreter informierten sich über die Leistungsfähigkeit der neuen Software „MyJack“ und über die Spezifikationen der E-Bilanz. Neben einer

kurzen Unternehmensvorstellung durch taa und tac stand die Vorstellung der wesentlichen Neuerungen im Vordergrund, welche die E-Bilanz mit sich bringt. Dabei wurden aus den Vorträgen heraus sogar erste Handlungsstrategien entwickelt, welche die bilanzielle und buchhalterische Umsetzung in den Reisebüros erleichtern.

Fazit

Auf beide Veranstaltungsreihen zur neuen E-Bilanz gab es erfreulicherweise eine sehr große Resonanz. Gleichzeitig mussten wir jedoch feststellen, dass sich ein Großteil der Vertreter und deren Buchhalter bzw. steuerlichen Berater bis dato noch gar nicht mit dem Thema auseinandergesetzt hatten. An der E-Bilanz kommt jedoch niemand vorbei. Wir weisen daher nochmals ausdrücklich darauf hin, dass die E-Bilanz ab dem Jahr 2013 für alle bilanzierenden Unternehmen verpflichtend ist. Es ist höchst empfehlenswert,

der Umstellung der Prozesse im Unternehmen eine Art Projektcharakter zuzuordnen. Wir planen zudem, im weiteren Jahresverlauf zusätzliche Informationsveranstaltungen anzubieten. Sollten Sie bis dahin Fragen zur E-Bilanz haben, können Sie sich jederzeit an Ihren taa Buchhalter wenden. Alle unsere Mitarbeiter wurden hierzu bereits speziell geschult. Sie freuen sich auf Ihren Anruf und helfen Ihnen gerne weiter!



„Stopover“ – Neuer Name für unseren Newsletter

Pause einlegen, um sich über die relevanten Dinge der Branche zu informieren

Leserinnen und Leser, die unseren Newsletter seit Jahren beziehen, schätzen unsere regelmäßigen Nachrichten und Informationen aus der Branche. Auch künftig möchten wir Ihnen aktuelle Zahlen, Neuigkeiten aus dem Steuerrecht und Entwicklungen in der Touristik in bewährtem Umfang bieten.

In vielen Gesprächen mit Abonnenten und aus eigener Erfahrung haben wir festgestellt, dass der Begriff „Newsletter“ beim Empfänger häufig einen stark werbenden Charakter vermuten lässt. Bei nahezu jedem Internetkauf verbindet das Setzen eines Häkchens – oder schlicht das nicht Wegklicken des selbigen – das Geschäft mit einem Newsletter-Abo. Die Flut von Newslettern im E-Mail-Postfach und der oft zu erwartende Werbecharakter senken das Leserinteresse verständlicherweise deutlich.

Ziel der Redaktion ist es, dem Leser interessante Informationen bereitzustellen, Experten-Interviews zu führen und aktuelle Daten und Zahlen analytisch zu betrachten. Die Erfüllung dieses Anspruchs bringt einen hohen Aufwand für alle Beteiligten mit sich. In der Hoffnung, den Kreis der Interessenten zu erweitern und das Profil unserer Publikation weiter zu schärfen, haben wir uns zu einer Namensänderung entschlossen – ab dieser Ausgabe soll Ihnen der „Stopover“ den gewohnten Inhalt in neuem, lesefreundlicherem Gewand vorstellen.

Diese Namensfindung ist nicht einfach aus der Luft gegriffen – wir haben einen Mitarbeiteraufruf gestartet,

viele kreative Vorschläge zusammengetragen und diese anschließend zur Wahl gestellt. Der Vorschlag „Stopover – News und Infos aus der Touristik, Backoffice und Betriebswirtschaft“ von unserem Mitarbeiter Andreas Brand hat sich dabei, wenn auch knapp, durchsetzen können. Den dualen Studenten der Betriebswirtschaftslehre mit Schwerpunkt Tourismus erwartet eine Anerkennung für seine erfolgreiche Idee.

Die Redaktion freut sich über einen Titel, der einen touristischen Ursprung hat und in seiner Bedeutung die Idee aufgreift, unsere Zeitschrift als Branchennachricht zu nutzen, sei es auf Reisen oder im Büro – ob in digitaler oder gedruckter Form. „Stopover“ soll Sie dazu animieren, eine förmliche Pause in der Hektik des Tagesgeschäfts einzulegen und sich über relevante Dinge der Branche zu informieren, die Ihren persönlichen Background bereichern.

Sollten Sie Anregungen für zukünftige Themen oder Fragen zu bisherigen Artikeln haben, dann wir freuen uns aufrichtig über jedes Feedback. Sie können sich den „Stopover“ auch per Post in gedruckter Form zuschicken lassen.



Ansprechpartner Stopover

Carolin Mader
Marketing

E-Mail: carolin.mader@taa.de
Telefon: 06022 / 200 - 547

Betriebswirtschaftlicher Begriff: Customer Relationship Management

Den Kunden und seine Bedürfnisse im Visier: Customer Relationship Management

Unter Customer Relationship Management (CRM) versteht man das umfassende Kundenbeziehungsmanagement (Kundenpflege). Der Kerngedanke von CRM ist dabei, eine Steigerung des Unternehmens- und Kundenwerts durch die systematische Pflege und Betreuung der bestehenden Kunden herbeizuführen. CRM kann aber auch als Basis für die Gewinnung attraktiver Neukunden dienen.

Definition

CRM ist eine kundenorientierte Unternehmensphilosophie, welche die modernen Informations- und Kommunikationstechnologien nutzt und dabei das Ziel verfolgt, langfristig profitable Kundenbeziehungen durch individuelle Marketing-, Vertriebs- und Servicekonzepte aufzubauen und zu festigen.

Strategische Fragen, die für ein erfolgreiches CRM zu stellen sind

- Welche Kunden sind in der Dauer der Kundenbeziehung die profitabelsten?
- Wie unterscheiden sich die Kunden in ihrem Verhalten von anderen Kunden?
- Welche Leistungen und Personalisierungsangebote muss man diesen Kunden bieten, damit sie treue Kunden bleiben bzw. werden?
- Wie kann man ähnlich profitable Kunden gewinnen?

- Wie kann das Unternehmen ein differenziertes Leistungsangebot für unterschiedliche Kunden entwickeln?

Wichtige Maßnahmen zur Umsetzung

- Personalisierung der Kundenbeziehung, die über die korrekte Anrede hinausgeht
- Ausnutzung von Cross- und Up-Selling-Potenzialen (Cross-Selling: Welche Kunden, die Produkt A kaufen, kommen auch als Kunden für Produkt B in Frage?
Up-Selling: Können den Kunden auch höherwertige Produkte verkauft werden?)
- Dialogmanagement über Callcenter oder das Internet

Vorteile für Unternehmen

Ein gutes CRM führt letztendlich zu Kosteneinsparungen, da sich die Pflege von bestehenden Kundenbeziehungen in der Regel weniger zeit- und kostenintensiv gestaltet als die Gewinnung von Neukunden. Die bereits über den Kunden vorhandenen Informationen erlauben einen effizienten Einsatz der Marketinginstrumente mit verhältnismäßig wenigen Streuverlusten.

Ein Nachteil für Unternehmen

Bei treuen Kunden nimmt die Preiselastizität ab.

Impressum

taa Stopover

Nachrichten für Geschäftsführer und Buchhalter

Erscheinungsdatum: 19. Juni 2013
ISSN 1610-4013

Herausgeber

taa travel agency accounting GmbH

Lützeltaler Straße 5c
63868 Großwallstadt
Internet: 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

Layout

Die Schittigs

Webdesign und Werbung
Telefon: +49 (0) 6021 / 4511208
E-Mail: mail@dieschittigs.de
Internet: www.dieschittigs.de