

Stopover

News und Infos aus Touristik, Backoffice und Betriebswirtschaft

März 2014



In dieser Ausgabe

- So lief's 2013
- Wie wird 2014?
- Verfügen Reisebüros in Zukunft noch über ausreichend Geld?
- Welche Geschäftsentwicklung sehen Sie, Frau Schüttler?
- SEPA – der aktuelle Stand der Dinge
- Reform des Reisekostenrechts – Teil I
- Lohnkostenoptimierung Teil II
- TVG Interessententage für Existenzgründer in München
- Neue Geschäftsführung bei der taa
- Aufbauorganisation eines Unternehmens

Stopover

News und Infos aus Touristik,
Backoffice und Betriebswirtschaft

März 2014

In dieser Ausgabe

Editorial.....	3
Reisebranche	
So lief's 2013	4
Wie wird 2014?	6
Verfügen Reisebüros in Zukunft noch über ausreichend Geld?.....	7
Welche Geschäftsentwicklung sehen Sie, Frau Schüttler?.....	9
SEPA – der aktuelle Stand der Dinge	10
Travel Management	
Reform des Reisekostenrechts – Teil I.....	13
Steuer & Recht	
Lohnkostenoptimierung Teil II.....	16
Wissenswertes	
TVG Interessententage für Existenzgründer in München.....	17
taa insight	
Neue Geschäftsführung bei der taa	18
Betriebswirtschaftlicher Begriff	
Klare Rahmenbedingungen: die Aufbauorganisation eines Unternehmens	19
Impressum.....	19

„Spezialisten tun sich mitunter leichter, sich am Markt zu behaupten.“



Günther Brehm
Geschäftsführer taa

Editorial

Sie werden den Nachrichten entnommen haben: Für das Jahr 2014 gibt sich die Bundesbank optimistisch und erwartet für die deutsche Wirtschaft ein Wachstum in Höhe von 1,7 Prozent. Damit verbreitet sie mehr Zuversicht, als es die vorliegenden Daten von 2013 eigentlich erlauben.

Werfen wir einen Blick auf die Reisebranche, so lässt sich feststellen, dass das Gesamtvolumen aller kumulierten Umsätze, die wir, die taa, 2013 verarbeitet haben, mit 4 Milliarden Euro ziemlich genau das Niveau des Vorjahres erreicht. Die taa betreut etwa 15 Prozent aller in der deutschen Reisebranche getätigten Umsätze, so dass dieses Ergebnis durchaus repräsentativ ist. Allerdings lässt sich aus den Zahlen für 2013 nicht unbedingt eine Stagnation ableiten, zumal – um zwei Beispiele zu nennen – die Entwicklungen im Direktvertrieb und bei Internet-Reisebüros nicht ausreichend berücksichtigt sind.

Darüber hinaus verzeichnen wir, worauf wir auch schon früher hingewiesen hatten, eine Teuerungsquote, die zwischen 2 und 3 Prozent liegt. Dies kann natürlich darauf zurückzuführen sein, dass der Wert der verkauften Reisen angestiegen ist. In diesem Fall würde die Anzahl von Kunden, die übers Reisebüro buchen, nicht anwachsen.

Für uns als Dienstleister liegt das Hauptaugenmerk in diesem Jahr ganz klar auf der Unterstützung des Vertriebs zur

- Optimierung von Arbeitsabläufen
- Anhebung und Verbesserung der Qualität
- Bereitstellung zeitnaher Informationen

Um im Reisebüro eine zusätzliche Leistungsverbesserung zu erreichen, bedarf es einer hohen Qualität, die nur in Bereichen der Abwicklung zu günstigen Preisen angeboten werden kann. Denn das große Problem der Reisebüros, dass ihre Marge äußerst gering ist und sie darin zudem eine aufwendige Beratung einkalkulieren müssen, bleibt auch 2014 bestehen. Daher hilft die taa Reisebüros aktiv bei der Optimierung von Abläufen.

Einen weiteren Schwerpunkt unseres Engagements bildet in diesem Jahr die weitere Verbesserung von Trainings und Schulungen, auch zur Erhöhung der Beratungsqualität am Counter. Denn insbesondere bei der Vertriebssteuerung müssen viele Reisebürounternehmen, wie wir immer wieder feststellen, mit einem guten Instrumentarium unterstützt werden. Ein leistungsstarkes Midoffice-System, verbunden mit einem aussagefähigen CRM, behauptet ohne Frage seine Stellung als Dreh- und Angelpunkt bei der Messung von Erfolg und Misserfolg.

Wie darüber hinaus die Vergangenheit lehrt, tun sich Spezialisten unter den Reisebüros mitunter etwas leichter, sich am Markt zu behaupten und Kunden dauerhaft an sich zu binden, als die Allrounder. Eine wesentliche Voraussetzung für den Erfolg in der Nische ist dabei – neben der eigentlichen Kompetenz und dem optimal aufbereiteten Angebot zu wettbewerbsfähigen Konditionen – die klare und unmissverständliche Kommunikation gegenüber den Kunden,

mit der die eigenen Stärken deutlich hervorgehoben werden. Hier darf man auch auf keinen Fall den immens hohen Einfluss des Internets aus den Augen verlieren und sollte stattdessen sich die Möglichkeiten, die sich online bieten, zu Eigen machen. Dazu gehören auch eine individuelle Internet-Homepage und die Präsenz in sozialen Netzwerken wie Facebook – beides tipp-topp gepflegt und aktuell gehalten.

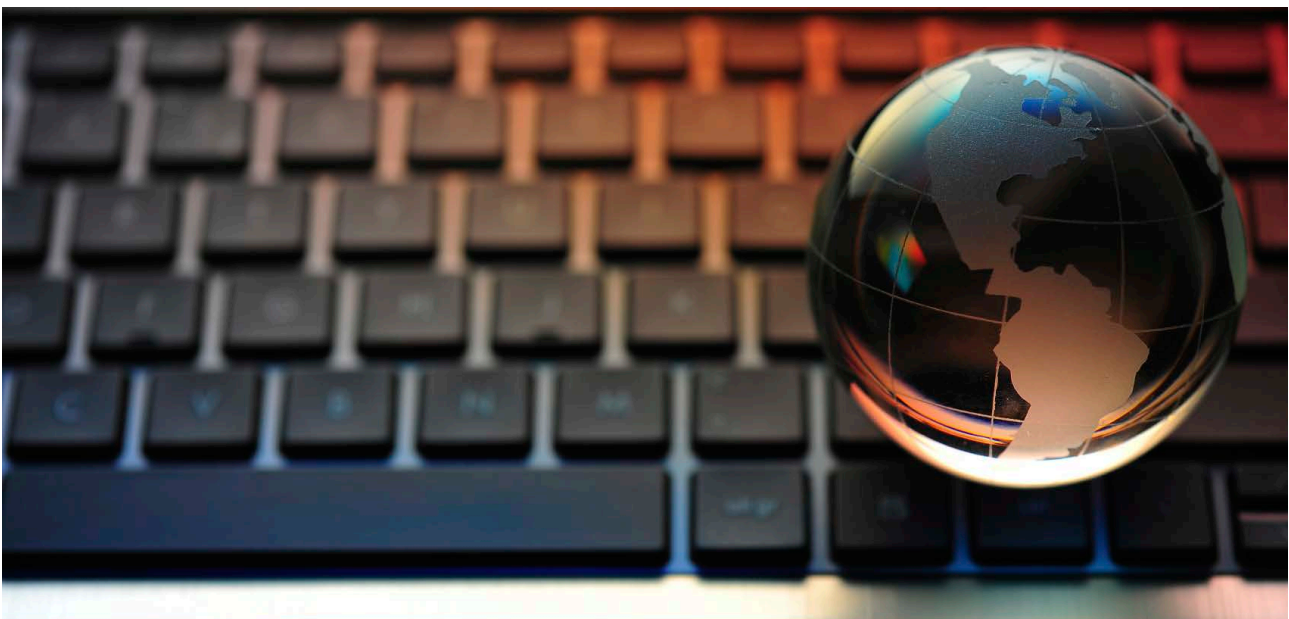
Ihr Günther Brehm



So lief's 2013

Konstanter Umsatz und leichtes Wachstum in einigen Teilbereichen charakterisieren die wirtschaftliche Entwicklung in den Reisebüros während des vergangenen Jahres. Hier ein Überblick zu den wichtigsten Trends:

- Der über IBIZA abgewickelte Umsatz betrug 2013 insgesamt 3,2 Milliarden Euro. Damit wurde das Niveau gegenüber dem Vorjahr gehalten.
- Die Entwicklungen im Fluggeschäft und im Pauschalurlaub blieben unverändert.
- Consolidator-Buchungen legten um 33 Prozent zu. Damit sind heute rund 10 Prozent des gesamten Flugumsatzes Consolidator-Geschäft.
- Das Bahngeschäft verzeichnete ein Plus um 6 Prozent.
- Reisebüros wagten immer weniger, sich im Bereich der „Eigenveranstaltungen“ aktiv zu engagieren. Der geschätzte Anteil belief sich nur noch auf 3 bis 4 Prozent.
- Das sonstige Reisebüro-Geschäft – hierzu gehören Hotel- und Mietwagenbuchungen – nahm 2013 um 4 Prozent zu.



Umsatzentwicklung Januar bis Dezember 2013

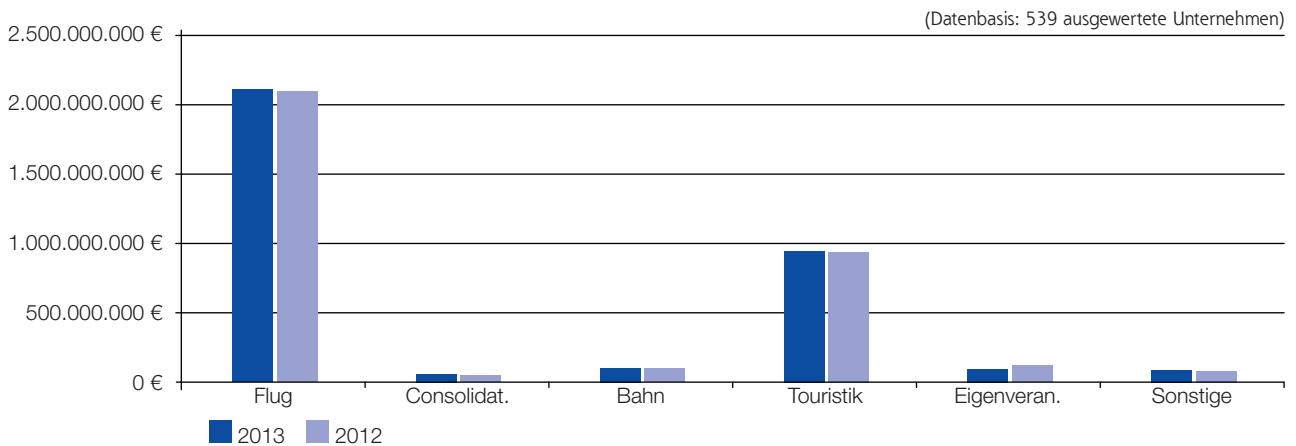
		Flug	Consolidat.	Bahn	Touristik	Eigenveran.	Sonstige	Summe
Januar	2013	191.812.678	2.981.158	6.386.965	39.050.864	5.898.031	4.730.697	250.860.393
	2012	185.702.934	2.320.502	5.287.057	36.154.179	6.858.442	4.347.554	240.670.668
		3%	28%	21%	8%	-14%	9%	4%
Februar	2013	174.856.910	2.313.125	6.069.773	42.638.663	4.750.453	4.068.627	234.697.551
	2012	174.742.979	2.405.997	5.266.898	42.699.058	5.397.127	4.375.199	234.887.258
		0%	-4%	15%	0%	-12%	-7%	0%
März	2013	181.768.715	3.862.275	6.268.102	64.338.569	6.928.925	4.282.892	267.449.478
	2012	192.259.288	2.912.704	6.009.356	56.080.838	7.591.144	4.455.806	269.309.136
		-5%	33%	4%	15%	-9%	-4%	-1%
April	2013	171.340.856	2.893.253	7.059.127	52.111.391	5.608.153	4.511.554	243.524.334
	2012	162.097.242	2.139.905	5.390.981	57.028.621	6.427.338	3.608.193	236.692.280
		6%	35%	31%	-9%	-13%	25%	3%
Mai	2013	170.454.184	2.476.494	6.216.791	87.372.733	8.137.762	4.449.298	279.107.262
	2012	173.104.206	2.759.280	5.505.127	82.054.107	9.754.153	4.172.974	277.349.847
		-2%	-10%	13%	6%	-17%	7%	1%
Juni	2013	165.730.550	2.865.106	6.027.520	92.279.284	7.673.883	4.544.590	279.120.933
	2012	173.510.342	3.297.460	5.624.368	88.968.359	9.018.334	4.575.298	284.994.161
		-4%	-13%	7%	4%	-15%	-1%	-2%
Juli	2013	171.516.762	3.178.632	5.553.955	109.685.901	8.065.096	4.756.597	302.756.943
	2012	172.033.725	3.093.613	4.893.206	114.444.989	11.141.085	4.592.185	310.198.803
		0%	3%	14%	-4%	-28%	4%	-2%
August	2013	168.873.884	2.793.225	5.320.227	117.736.413	7.043.617	4.689.484	306.456.850
	2012	168.360.137	2.736.053	5.426.381	117.479.538	8.421.775	4.462.044	306.885.928
		0%	2%	-2%	0%	-16%	5%	0%
September	2013	178.817.260	5.637.341	6.114.488	115.897.589	10.272.171	5.231.568	321.970.417
	2012	175.524.095	3.132.147	5.941.636	119.488.926	13.118.225	4.687.192	321.892.221
		2%	80%	3%	-3%	-22%	12%	0%
Oktober	2013	185.610.586	10.541.883	6.400.948	94.252.730	8.072.275	4.640.641	309.519.063
	2012	187.315.386	3.977.250	6.912.875	95.482.904	8.289.665	4.776.199	306.754.279
		-1%	165%	-7%	-1%	-3%	-3%	1%
November	2013	174.798.325	2.853.291	6.282.567	63.098.125	5.975.337	4.655.335	257.662.980
	2012	176.496.568	3.266.934	7.300.248	63.954.958	6.317.364	4.411.354	261.747.426
		-1%	-13%	-14%	-1%	-5%	6%	-2%
Dezember	2013	149.839.912	2.804.363	4.342.261	60.954.911	7.525.753	3.766.846	229.234.046
	2012	136.701.274	2.040.647	4.706.647	62.811.341	7.008.623	3.749.056	217.017.588
		10%	37%	-8%	-3%	7%	0%	6%
Gesamt	2013	2.085.420.622	45.200.146	72.042.724	939.417.173	85.951.456	54.328.129	3.282.360.250
	2012	2.077.848.176	34.082.492	68.264.780	936.647.818	99.343.275	52.213.054	3.268.399.595
		0%	33%	6%	0%	-13%	4%	0%

(Datenbasis: 539 ausgewertete Unternehmen)

Wie wird 2014?

Die Ergebnisse des vergangenen Jahres geben durchaus Anlass dazu, eine leicht positive Entwicklung zu erwarten. Im Folgenden finden sich einige wichtige Tendenzen sowie Faktoren, die einen direkten Einfluss auf das Reisebürogeschäft haben werden:

- Die Umsatzentwicklung der Internet-Reisebüros ist nur noch geringfügig höher als bei stationären Reisebüros.
- Die Beratungsqualität von Reisebüros wird bei Kunden hoch geschätzt.
- Umgekehrt erhalten Reisebüros wichtige Informationen zu Kundenmeinungen über Facebook.
- Es entsteht zunehmend eine neue Art von Cross-Buying: Kunden tummeln sich gleichzeitig im Internet und in den Reisebüros.
- Die Entscheidung darüber, wo man die Reise letztendlich bucht, wird emotional getroffen.
- Die Kosten- und Ertragssituation bleibt stabil und die Wirtschaftlichkeit wird sich auf etwa 1,10 bis maximal 1,15 belaufen.
- Je nach Vertrieboptimierung liegt der Reinertrag bei einem Produkt von 1.000 Euro (VK) zwischen 10 und 20 Euro. Hierbei handelt es sich um einen Durchschnittswert, der im Einzelfall stark abweichen kann (abhängig von Faktoren wie der Höhe des Preises, der Mitarbeiterqualität und der Provisionshöhe).
- Hohe Erträge lassen sich auch bei Nischenprodukten erzielen.
- Heute ein Muss fürs Reisebüro: eine individuelle Homepage und ein Facebook-Auftritt.



Verfügen Reisebüros in Zukunft noch über ausreichend Geld?

Mit SEPA – deren Einführung jetzt verschoben wurde, nachdem die organisatorischen Prozesse, die mit der Umstellung einhergehen, zunächst verharmlost wurden, so dass sie vielerorts nicht mehr rechtzeitig umzusetzen waren – wächst in vielen Reisebüros eine ernstzunehmende Befürchtung: Kommt es mit SEPA zu einer weiteren Verschlechterung der Liquidität? Während eine nicht fristgerechte Umstellung auf das SEPA-Verfahren durch das Unternehmen bereits das hohe Risiko von Liquiditätsengpässen birgt, ist auch nach einer reibungslosen Einführung mit Nachteilen zu rechnen. Beispielsweise könnte das Bezahlen mit Kreditkarten durch die Kunden zunehmen, wobei das Geld, das dem Reisebüro zusteht, erst nach Erreichen des Zahlungsziels gutgeschrieben wird.

Leider ist es nicht das erste Mal, dass Reisebüros sich mit derartigen Entwicklungen auseinandersetzen müssen. Bereits in der Vergangenheit haben Reisebüros Schritt für Schritt gewisse Liquiditätsvorteile eingebüßt, was unter anderem zur Folge hatte, dass sich das Image gegenüber Kreditinstituten spürbar verschlechterte. Ein kurzer Blick zurück zeigt auf, welche negativen Auswirkungen auf die Liquiditätssituation Reisebüros bereits hinnehmen mussten:

- Einführung des BSPs in Verbindung mit strengen Zahlungsvorgaben und Verpflichtungen
- Einführung des Direktinkassos mit der Konsequenz, dass Kundenzahlungen am Reisebüro vorbei gehen
- Provisionszahlungen, bei denen Veranstalter sehr oft ihre eigene Liquidität im Blickpunkt sehen.

Hilfestellung durch die Buchhaltung

Mit Hilfe der Buchhaltung lassen sich wichtige Erkenntnisse zum Thema Liquidität gewinnen. So entstehen Reisebüros im Schnitt etwa 1,5 Prozent aller Kosten im Bereich des Zahlungsverkehrs. Nicht darin enthalten sind Überziehungszinsen auf Girokonten sowie Kosten, die den Reisebüros zum Teil von Veranstaltern (Weiterbelastung von Disagios) aufgebürdet werden.

Das gilt letztendlich auch für die Zahlung von Superprovisionen

- Verstärkter Einsatz von Kreditkarten, bei denen je nach Disagio Zahlungsziele von ein bis zwei Monaten in Kauf genommen werden müssen

Tatsächlich ist für eine Insolvenzgefahr die betriebswirtschaftliche Situation weniger bedrohlich als mangelnde Liquidität. Gleichzeitig schrumpfte der Spielraum der Reisebüros, innerhalb dessen sie etwas für ihre Liquidität tun können. Einige Maßnahmen, die die Situation positiv zu beeinflussen, sind aber dennoch möglich und sollten vom Unternehmer in Erwägung gezogen werden. Gute Beispiele sind:

- Verschieben der Gehaltszahlungstermine
- Verschieben der Mietzahlungstermine
- Verschieben des Zahlungstermins der Eingangsrechnungen
- Erhöhen der Bareinnahmen, zum Beispiel durch das Erzielen von freiwilligen Anzahlungen bei Kunden, Gruppenreisen oder Eigenveranstaltung
- Anbieten von Geschenkgutscheinen
- Überwachen der Kursgewinne und Kursverluste der Fremdwährungsbestände

In diesem Zusammenhang ist es ratsam, die Zusammenarbeit mit den Kreditinstituten hinsichtlich des Ratings zu prüfen. Jeder Unternehmer kann seine Bankberater nach seiner eigenen Rating-Note fragen. Diese Problematik wird umso wichtiger, desto mehr sich der Kreditspielraum reduziert.

Hier eine kleine Übersicht der Aufwendungen, die in der Buchhaltung einzeln dargestellt werden:

- Aufwendungen Zahlungsverkehr
- Avalgebühren
- Inkassokosten
- Kursverluste
- Disagio
- Nebenkosten Kreditkarten

Gr	Konto	Bezeichnung	2011	2012	2013
70	471104	Wertpapiere	0,00 €	0,00 €	0,00 €
70	471200	Kursverluste	83,97 €	276,02 €	121,33 €
70	471300	Disagio	10.024,10 €	8.892,51 €	9.051,74 €
70	471310	Nebenkosten Kreditka	169,95 €	178,10 €	154,15 €
70	471370	Disagio CC SE TASF	22,59 €	24,47 €	21,18 €
70	478317	Provisionsbelast. CC	0,00 €	2,00 €	0,00 €
70	Zahlungsverkehr		13.624,32 €	12.889,22 €	12.807,04 €
	Veränderung zum Vorjahr		+1,00%	-5,40%	-0,64%
	Anteil an Gesamtkosten		1,65%	1,55%	1,50%
211	Außerordentlicher Aufwand (z.B. Zinsen, Zinsaufwendungen, Nebenkosten etc.)		7.571,69 €	6.693,28 €	5.545,01 €
	Veränderung zum Vorjahr		-7,99%	-11,60%	-17,16%
	Gesamtaufw. Kosten des Geldverkehrs		21.196,01 €	19.582,51 €	18.352,05 €
	Veränderung zum Vorjahr		-2,41%	-7,61%	-6,28%
	Anteil an Gesamtkosten		2,59%	2,40%	2,25%

Reisebürounternehmer sollten sich unbedingt immer wieder mit der Überprüfung und Entwicklung dieser Zahlen beschäftigen. Auch hinter den folgenden Positionen können sich erhebliche Verwerfungen verbergen:

- Kosten für e-banking
- Bereitstellung von Daten

- SEPA-Kosten
- Verwaltung von Mandaten
- Höhe des Disagios in Abhängigkeit vom Zahlungsziel

Wägen Sie außerdem im Einzelfall ab, wann Sie mit Kreditkarte zahlen bzw. wann eine Zahlung mit EC-Karte günstiger ist.

Wie positiv sich solche Maßnahmen auswirken können, zeigt das folgende Zahlenbeispiel:

Ein Unternehmen mit einem Umsatz von 10 Millionen Euro kommt auf einen Erlös von etwa 1 Million Euro bei Kosten von 900.000 Euro. Bei einem durchschnittlichen Aufwand im Zahlungsverkehr von 1,5 Prozent betragen die Aufwendungen 13.500 Euro. Gelingt es, diese Kosten um beispielsweise 20 Prozent zu reduzieren, lohnt sich schon der Einsatz. Unternehmer müssen hierbei auch an ihre Geldbestände und an ihr Image bei den Banken denken. Hierzu gehört unter anderem auch der Termin, zu dem die Bilanz für das zurückliegende Jahr abgeliefert wird.

Empfehlungen der taa

Die Tatsache ist unbestritten: Reisebüros müssen immer größere Nachteile hinsichtlich Liquidität hinnehmen – zugunsten von Reiseveranstaltern und Zahlungsinstituten. Jeder Unternehmer kann das leicht nachvollziehen, wenn er bestimmte Positionen seiner Bilanz der letzten fünf Jahre miteinander vergleicht (zum Beispiel Bestände der Geldkonten, Forderungen und Verbindlichkeiten). Hinzu kommt die oben geschilderte Situation bezüglich des betrieblichen Aufwands und Kosten des Geldverkehrs. Deshalb sollte verstärkt die Liquidität in den Fokus gerückt werden und die damit verbundenen Ziele noch mehr als in der Vergangenheit mit Nachdruck verfolgt werden.

Hierzu einige Ratschläge:

- Verhandeln Sie mit Ihrer Bank über die Höhe von Gebühren und Zinsen
- Verhandeln Sie mit Ihrem Lieferanten über Zahlungsziele
- Verhandeln Sie mit Leistungsträgern und Veranstaltern über den Zeitpunkt der Provisionszahlungen
- Nehmen Sie, wenn möglich, Einfluss auf die Höhe des Disagios
- Stimmen Sie mit Ihren Kunden ab, ob Sie Disagios ggf. zusätzlich berechnen können

Welche Geschäftsentwicklung sehen Sie, Frau Schüttler?

taa-Interview mit Barbara Schüttler, Geschäftsführerin von Reisebüro Schmidt & Partner

taa: *Frau Schüttler, wie sehen Sie die Geschäftsentwicklung 2014 für Ihr Unternehmen? Sind Sie eher optimistisch oder kritisch?*

Barbara Schüttler: Die Geschäftsentwicklung in diesem Jahr sehen wir eher kritisch. Generell sind wir zwar zuversichtlich, sind aber bei mutigen Entscheidungen immer auch vorsichtig.

taa: *Welche Meinung haben Sie zu SEPA?*

Barbara Schüttler: SEPA ist für uns eine schlimme Entscheidung. Es führt zu einer Verschlechterung und Gefahr unserer Liquiditätsstrategie. Dadurch dass Zahlungen noch lange rückforderbar sind, können letztendlich am ehesten die Insolvenzverwalter profitieren.

taa: *Wie beurteilen Sie die liquide Situation in Ihrem Unternehmen?*

Barbara Schüttler: Wir verfügen über eine gute und hohe Liquidität. Es ist natürlich vorteilhaft, wenn Unternehmer ihr Geld in der Firma belassen und dadurch die Entwicklung absichern.

taa: *Welche Bedeutung hat die EDV-Entwicklung für Ihren Vertrieb? Sehen Sie einen Vertriebsmix zwischen Ladengeschäft, Internet und Facebook, wie wichtig ist die Qualität?*

Barbara Schüttler: Die Entwicklung ist vielschichtig und dadurch nicht einfach. Im Reservierungsbereich arbeiten wir mit einem Mix aus verschiedenen Systemen, beispielsweise um die Leistungen eines Low Cost Carriers wie Wizzair im Internet zu buchen. Man muss immer flexibler agieren, um die Kunden zufriedenzustellen. Kompliziert ist auch die Beratung hinsichtlich zahlreicher Zusatzleistungen.

taa: *Wie wichtig ist die Mitarbeiterqualität und die Motivation der Mitarbeiter?*

Barbara Schüttler: Gut ausgebildete Mitarbeiter sind ein wichtiges Thema, das Aufmerksamkeit erfordert. Wir wollen unseren Kunden ein hohes Maß an Qualität liefern. Deshalb ist es wichtig, dass wir unsere Mitarbeiter dazu motivieren, dass Sie etwas Besonderes leisten, das über den „normalen Standard“ hinausgeht. Es ist unsere klare Absicht, stets die beste Lösung für unsere Kunden zu finden und im Sinne des Kunden zu handeln.



Barbara Schüttler

Geschäftsführende Gesellschafterin
Schmidt & Partner Reisebüro GmbH

SEPA – der aktuelle Stand der Dinge

Der 1. Februar 2014 ist vorüber und eigentlich hätte eine der schwerwiegendsten Veränderungen sowohl im innerdeutschen, als auch im europäischen Zahlungsverkehr der jüngsten Vergangenheit ihren Abschluss finden sollen. Aus gutem Grund jedoch hat die EU-Kommission „auf den letzten Drücker“ beschlossen, die Übergangszeit für den SEPA-Zahlungsverkehr zu verlängern. Der Termin für die alternativlose Umstellung wurde somit auf den 1. August 2014 verschoben. De facto stellt diese Verschiebung den letzten Rettungsanker dar, mit dessen Hilfe man einem Chaos im Zahlungsverkehr von ganz gewaltigem Ausmaß zuvorkommen musste. Denn feststeht: Der prozentuale Anteil von SEPA-Transaktionen am gesamten Zahlungsverkehr war bis Ende 2013, so jedenfalls die offiziell veröffentlichten Zahlen, erschreckend gering.

Prinzipiell ist die Entscheidung der EU-Kommission daher zu begrüßen. Sie entlastet die Unternehmen von dem großen Druck der Umstellung, ohne sie von der Handlungsverpflichtung zu entbinden. Dabei waren die taa

und ihre Kunden durchaus auf den 1. Februar 2014 vorbereitet, da bei einer großen Anzahl der taa-Kunden die Umstellung bis zu diesem Stichtag erfolgreich gemeistert war. Die taa spielt dabei naturgemäß als Backoffice-Dienstleister zwar eine sehr wichtige, in der Prozesskette aber eher hinten angesiedelte Rolle. In erster Linie sind es die Systemhäuser, welche die Umstellung auf die neuen SEPA-Richtlinien realisieren mussten bzw. zum Teil noch müssen. Dabei war zu beobachten, dass sowohl bei den Midoffice- als auch bei den Backoffice-Systemen, aber auch bei den Tools der Banken die Umsetzungen erst verhältnismäßig spät fertiggestellt werden konnten. Als wesentliche Ursachen sind die Komplexität der Thematik und die große Herausforderung zu sehen, dass die unterschiedlichen Systeme reibungslos ineinandergreifen und miteinander kommunizieren.

Dank der bereits erfolgten SEPA-Umstellung vieler taa-Kunden gibt es bereits erste Erfahrungswerte – nicht nur in Bezug auf die Umstellung, sondern auch den Einsatz in der Praxis:

Mandate

Grundlage für SEPA-Lastschriften jeglicher Art sind die so genannten Mandate. Sie stellen die unter SEPA neu eingeführte Form der Einzugsermächtigungen bzw. Abbuchungsaufträge dar. Der mit der Einrichtung der Mandate verbundene Aufwand wurde vielerorts im Vorfeld unterschätzt. Wichtige Faktoren, die in diesem Zusammenhang beachtet werden müssen:

- Prüfen Sie den ausgehenden Dauerlastschrift- und Abbuchungsbestand, sowie den Bedarf an Lastschriften im Laufkundenbereich
- Ergänzen Sie die Kundenstammdaten um die jeweilige IBAN
- Erstellen Sie die Mandate und informieren Sie Ihre Kunden schriftlich über die Umwandlung (bei Basislastschrift) oder holen Sie neue schriftliche Bestätigungen für B2B-Lastschriften ein
- Setzen Sie einen Prozess für Einmal-Lastschriften bei Laufkunden auf

- Archivieren Sie alle ausgehenden Mandate! Dies ist auch zu Klärungszwecken bei Rücklastschriften hilfreich!
- Hinterlegen Sie die eingehenden B2B-Mandate zur Legitimation des jeweiligen Einzuges bei Ihrer eigenen Hausbank
- Zusätzlich sollten Sie die durch Reiseveranstalter ausgegebenen Mandate im Bereich der Vermittlung (Direktinkasso) mit der Zahlungsart Lastschrift einholen und archivieren

Grundsätzlich lässt sich feststellen, dass die Mandatsgenerierung aus den Midoffice-Systemen und die automatische Übergabe an die Backoffice-Systeme weitgehend fehlerfrei funktionieren. Aus Sicht der taa sollte jedoch dringend darauf geachtet werden, die Gültigkeit der Einmalmandate nicht zu kurz zu wählen. In der Praxis ist es schon vorgekommen, dass die Gültigkeit nicht einmal bis zum Regeltermin des nächsten Zahllaufes ausreicht und deshalb mit ent-

sprechendem manuellem Aufwand in der Buchhaltung korrigiert werden musste. Um dies zu vermeiden, steht die taa bereits mit den entsprechenden Systembetreibern in Kontakt, um Lösungen mit höherem Komfort zu erarbeiten.

Einreichungsfristen

Dieser Punkt stellt wohl die höchsten Anforderungen an die Prozesse des Zahlungsverkehrs in der Buchhaltung. Denn dort, wo früher Lastschriftdateien unabhängig von Fristen per Heute eingereicht und die Gutschrift auf dem Konto am nächsten Bankarbeitstag festgestellt wurden, spielt jetzt der Faktor Zeit eine viel größere Rolle. Die neuen Einreichungsfristen für die verschiedenen SEPA-Transaktionstypen lauten:

CORE (Erst- oder Einmallaschrift):	5 Tage
CORE (Folgelastschrift):	2 Tage
COR1:	1 Tag
B2B:	1 Tag

In der Buchhaltung muss somit gewährleistet sein, dass zum Beispiel eine B2B-Lastschrift einen Bankarbeitstag vor dem gewünschten Ausführungstermin an die Bank übergeben wird. Dabei wiederum ist die Deadline der Bank zum Einreichen von Aufträgen zur Ausführung am gleichen Bankarbeitstag, der so genannte Cut-Off, unbedingt zu beachten. Denn erfolgt die Einreichung einer B2B-Lastschrift erst nach dem Cut-Off, so zählt dieser Tag nicht mehr für die Berech-

Gebühren

Die Einführung von SEPA bringt ebenfalls mit sich, dass die Bankgebühren und die Kosten des Zahlungsverkehrs eine sehr aufmerksame und kritische Betrachtung verdienen. Natürlich birgt die Vereinheitlichung des Zahlungsverkehrs gerade im grenzüberschreitenden Zahlungsverkehr große Vorteile. Wie die Praxis allerdings zeigt, entstehen dagegen an manchen Stellen neue Kosten, während bereits bestehende Kosten an zusätzlicher Bedeutung gewinnen. Zu den aktuellen Standardkosten gehören:

- Gebühren für das Ausführen von SEPA-Transaktionen

webinvoice by taa

Zum Thema Archivierung möchten wir an dieser Stelle auf die Möglichkeit der Mandatsarchivierung per webInvoice und den damit verbundenen Komfort bei späteren Recherchen hinweisen. Lassen Sie sich unverbindlich beraten!



Ihr Ansprechpartner

Mathias Welsch

E-Mail: mathias.welsch@taa.de

Telefon: 06022 / 200 - 566

nung – und somit wäre in dem genannten Beispiel ein Ausführungstermin +1 unzulässig. Um zu verhindern, dass Banken deshalb Lastschriftdateien als fehlerhaft abweisen, rät die taa Folgendes:

Erfragen Sie, falls bisher noch nicht bekannt, bei Ihrer Hausbank den Cut-Off (in der Regel zwischen 8 und 12 Uhr morgens) und überprüfen Sie kritisch, ob Sie diesen mit absoluter Sicherheit einhalten können. Alternativ sollten Sie Ihre Zahlwege im Bezug auf den Ausführungstermin um einen Tag höher ansetzen, um jeglichen Mehraufwand in der Buchhaltung bei Abweisungen durch die Bank zu vermeiden. Diese Verschiebung um einen Tag muss natürlich auch bei Ihrer Liquiditätsplanung berücksichtigt werden.

- Gebühren für das Hinterlegen eines B2B-Mandates
- Gebühren bei jedem Ausführen einer B2B-Lastschrift (passiv, Agentur ist Schuldner)

Weiterhin entstehen gegebenenfalls einmalige Kosten für besondere Dienstleistungen der Bank. Beispiele sind

- das „Beglaubigen“ eines Mandates des Schuldners auf Anforderung des Gläubigers
- das Anpassen der Fälligkeit einer Lastschriftdatei bei Nicht-Einhaltung der Fristen

Jede Bank geht hier anders vor, arbeitet mit anderen Tarifstrukturen und Preisen und erweist sich mal mehr, mal weniger kulant gegenüber ihren Kunden (teilweise auch in Abhängigkeit der Priorität des jeweiligen Kunden).

Die dringende Empfehlung der taa lautet daher:

Suchen Sie den Kontakt zu Ihrem Bankberater und fragen Sie aktiv und ganz konkret nach dem Preis- und Leistungskatalog. Hinterfragen Sie dabei auch ein-

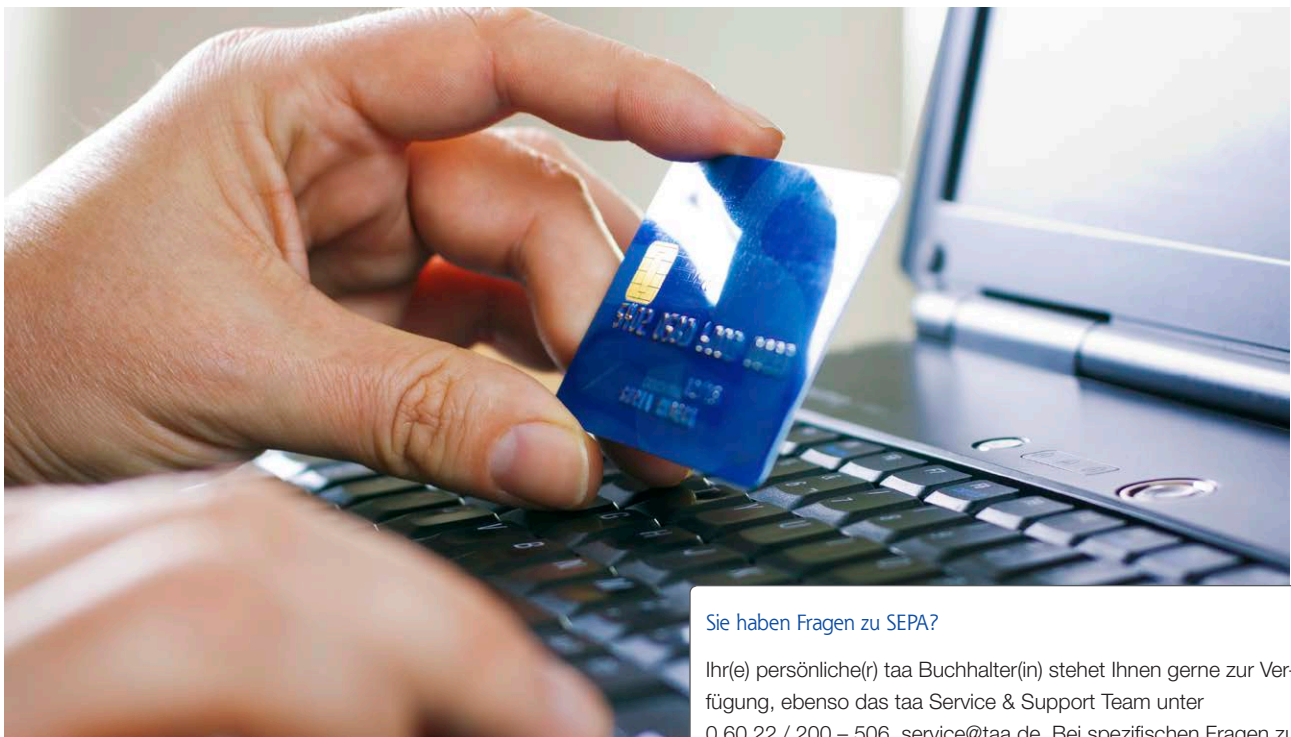
zelne Positionen. Prüfen Sie zudem Ihre Bankverträge und behalten Sie mit einer „gesunden Sensibilität“ Ihre Gebührenabrechnungen im Blick.

Ein erstes Fazit

Zum aktuellen Zeitpunkt scheinen sich aus Sicht der taa erste Trends abzuzeichnen. So hat sich nur ein ganz geringer Anteil der taa Kunden dafür entschieden, aufgrund der SEPA-Richtlinien und der dadurch entstehenden neuen Prozessanforderungen, auf den Zahlweg Lastschrift komplett zu verzichten. Eine generelle Empfehlung lässt sich hierzu nicht aussprechen. Jeder Unternehmer muss selbst bewerten, welches Aufwandsvolumen die neuen Prozesse tatsächlich bedeuten würden und wie groß das aktuelle und benötigte Lastschriftaufkommen tatsächlich ist. Umgekehrt bedeuten aber auch alternative Zahlungsmethoden wie Kredit- oder EC-Karten, Rechnungen mit

Überweisung oder Payment-Provider (beispielsweise PayPal) immer direkte und/oder indirekte Kosten.

Die taa wird in sehr naher Zukunft – und damit lange vor Ablauf der neuen finalen Frist – den Zahlungsverkehr in den wenigen, noch verbleibenden Bereichen auf SEPA-Richtlinien abschließend umgestellt haben. Natürlich beinhaltet dies auch eine genaue Analyse unserer Prozesse und deren Anpassung. Hierzu stehen wir mit allen betreffenden Partnern in einem engen und gewohnt konstruktiven Dialog. Außerdem werden wir unsere Kunden weiterhin zu SEPA auf dem



Sie haben Fragen zu SEPA?

Ihr(e) persönliche(r) taa Buchhalter(in) steht Ihnen gerne zur Verfügung, ebenso das taa Service & Support Team unter 0 60 22 / 200 – 506, service@taa.de. Bei spezifischen Fragen zu SEPA können Sie sich auch per E-Mail an sepa@taa.de wenden.

Reform des Reisekostenrechts – Teil I

Reisekosten sind Aufwendungen, die bei beruflich oder betrieblich bedingten Reisen anfallen. Bei der Frage, wie diese Kosten steuerlich zu behandeln sind, gibt es häufig Unsicherheiten, insbesondere nachdem zum 1. Januar 2014 nach fast zehn Jahren Dis-

kussionen das neue Reisekostenrecht in Kraft getreten ist. Anhand prägnanter Erläuterungen und praktischer Tipps zeigen wir Ihnen nachfolgend den richtigen Umgang mit diesen Kosten.

1 Generelles zu Reisekosten

Reisekosten eines Arbeitnehmers sind seine Fahrtkosten, Verpflegungsmehraufwendungen, die Übernachtungskosten und Reisenebenkosten. Dabei wird keine Unterscheidung zwischen einer Dienstreise, einer Fahrtätigkeit oder einer Einsatzwechsellätigkeit (zum Beispiel bei Bau- oder Montagetätigkeiten) getroffen. Entstehen bei der Auswärtstätigkeit Reisekosten, ist zu unterscheiden, ob der Arbeitgeber die Reisekosten erstattet oder ob der Arbeitnehmer die Reisekosten selbst trägt. Sofern die Kosten selbst getragen

werden, sind diese bei der Einkommensteuererklärung (Anlage N) als Werbungskosten geltend zu machen.

Auch für den Unternehmer fallen anlässlich einer Geschäftsreise Reisekosten an. Eine Geschäftsreise liegt dann vor, wenn der Gewerbetreibende oder Freiberufler vorübergehend außerhalb seiner Wohnung bzw. seines Betriebes tätig wird. In diesem Fall sind alle Aufwendungen, wie sie auch beim Arbeitnehmer anfallen können, Betriebsausgaben.

2 Diese Kosten lassen sich absetzen

A Fahrtkosten

Fahrtkosten sind Aufwendungen, die durch die persönliche Benutzung eines Beförderungsmittels (zum Beispiel der eigene Pkw oder ein angemietetes Fahrzeug) entstehen. Kommt das eigene Fahrzeug zum Einsatz, können die Fahrtkosten mit den pauschalen Kilometersätzen (beispielsweise 0,30 Euro pro gefahrenen Kilometer beim Pkw) ansetzen. Handelt es sich um Dienstreisen mit einem Firmen- bzw. Dienstwagen, können keine Fahrtkosten geltend gemacht werden.

Besonderheit „Sammelpunkt“: Liegt keine erste Tätigkeitsstätte vor und bestimmt der Arbeitgeber, dass der Arbeitnehmer sich an einem festgelegten Ort (Sammelpunkt), der keine erste Tätigkeitsstätte ist, einfinden soll, um von dort die unterschiedlichen Einsatzorte aufzusuchen (zum Beispiel ein Treffpunkt für einen betrieblichen Sammeltransport, ein Busdepot oder ein Fährhafen), werden Fahrten von der Wohnung zu diesem Sammelpunkt wie Fahrten zu einer ersten Tätigkeitsstätte behandelt. Für diese Fahrten sind Fahrtkosten nur im Rahmen der Entfernungspauschale anzusetzen.

Besonderheit „weiträumiges Tätigkeitsgebiet“:

Wird die berufliche Tätigkeit typischerweise in einem weiträumigen Tätigkeitsgebiet ausgeübt, gilt auch für diese Fahrten von der Wohnung die Entfernungspauschale. Wird das weiträumige Tätigkeitsgebiet immer von verschiedenen Zugängen aus betreten oder befahren, ist die Entfernungspauschale aus Vereinfachungsgründen bei diesen Fahrten nur für die kürzeste Entfernung von der Wohnung zum nächstgelegenen Zugang anzuwenden.

Für alle Fahrten innerhalb des weiträumigen Tätigkeitsgebiets sowie für die zusätzlichen Kilometer bei den Fahrten von der Wohnung zu einem weiter entfernten Zugang können weiterhin die tatsächlichen Aufwendungen oder der maßgebliche pauschale Kilometersatz für die gefahrenen Kilometer angesetzt werden.

B Verpflegungsmehraufwendungen

Für die Verpflegung sind für tatsächlich entstandene Mehraufwendungen aufgrund einer beruflich veranlassten Auswärtstätigkeit nur Pauschbeträge geltend zu machen; und diese auch nur für die ersten drei Monate an derselben auswärtigen Tätigkeitsstätte (so genannte Dreimonatsfrist). Maßgebend für die Höhe der Verpflegungspauschbeträge ist die Dauer der Abwesenheit von der Wohnung und ersten Tätigkeitsstätte. Dabei spielt es keine Rolle, ob tatsächlich Verpflegungskosten in dieser Höhe entstanden sind. Eine berufliche Tätigkeit an derselben Tätigkeitsstätte liegt nur vor, wenn der Arbeitnehmer an dieser mindestens an drei Tagen wöchentlich tätig wird. Die Dreimonatsfrist beginnt daher nicht, solange die auswärtige Tätigkeitsstätte an nicht mehr als zwei Tagen wöchentlich aufgesucht wird.

Eine Unterbrechung der beruflichen Tätigkeit an derselben Tätigkeitsstätte führt zu einem Neubeginn der Dreimonatsfrist, wenn sie mindestens vier Wochen dauert. Der Grund der Unterbrechung ist unerheblich; es zählt nur die Unterbrechungsdauer. Dies gilt auch, wenn die Unterbrechung der beruflichen Tätigkeit schon vor dem 1. Januar 2014 begonnen hat.

C Übernachtungskosten

Sowohl im Inland als auch im Ausland angefallene Übernachtungskosten können in der Steuererklärung nur in tatsächlicher Höhe als Werbungskosten bzw. Betriebsausgaben geltend gemacht werden. Hotelrechnungen in Fremdwährung sind mit dem gültigen

D Reisenebenkosten

Zu den Reisenebenkosten zählen beispielsweise:

- Garage- und Parkplatzgebühren
- Kosten für die Beförderung bzw. Aufbewahrung und Versicherung von Gepäck

Für das Inland gelten seit 2014 die folgenden Pauschbeträge:

24 Stunden (bei mehrtägiger Reise)	24 €
Acht bis unter 24 Stunden	12 €
Unter acht Stunden	–
Jeweils für An- und Abreisetag bei einer mehrtägigen Reise unabhängig von der Abwesenheitsdauer	12 €

Die konkrete Abwesenheitsdauer wird durch den Zeitpunkt der Abfahrt und der Rückkehr in die Wohnung ermittelt.

Für eintägige auswärtige Tätigkeiten ohne Übernachtung können ab einer Abwesenheit von mehr als acht Stunden von der Wohnung und der ersten Tätigkeitsstätte eine Pauschale von 12 Euro angesetzt werden.

Für den An- und Abreisetag einer mehrtägigen auswärtigen Tätigkeit mit Übernachtung außerhalb der Wohnung kann ohne Prüfung einer Mindestabwesenheitszeit eine Pauschale von jeweils 12 Euro als Werbungskosten geltend gemacht werden. Dabei ist es unerheblich, ob die Reise von der Wohnung, der ersten oder einer anderen Tätigkeitsstätte aus angetreten wurde.

Tipp: Vermerken Sie bei Überlandfahrten zum Beispiel Verkehrsstaus oder den Zeitaufwand für Umwege.

Hinweis: Die oben angesprochene Dreimonatsfrist für den Abzug der Verpflegungspauschalen findet bei einer Fahrtätigkeit (Schiffspersonal, Zugbegleiter, Stewardess, Kurierdienstfahrer etc.) keine Anwendung.

Devisenkurs in Euro umzurechnen. Abziehbar sind nur die reinen Übernachtungskosten; die Kosten für Frühstück, Mittag- und Abendessen sind mit dem Verpflegungspauschbetrag abgegolten.

- Eintrittskarten und Aufwendungen für Kataloge von Messen und Ausstellungen
- Mautgebühren
- berufliche Telefonkosten

Im Einzelfall können auch ärztliche Zeugnisse, Zollpapiere, Visa, notwendige Impfungen,

Reisekrankenversicherungsbeiträge bei beruflich bedingten Auslandsreisen als Werbungskosten bzw. Betriebsausgaben gelten.

Hinweis: Sammeln Sie alle Belege, um diese mit der Steuererklärung einzureichen. Wenn

Sie für einzelne Reisekosten keine Belege haben, ist es sinnvoll, einen Eigenbeleg mit Ort, Tag, Art und Betrag der Aufwendungen anzufertigen. Erfahrungsgemäß werden diese von einigen Finanzämtern anerkannt.

3 Vermischung von beruflichem und privatem Anlass

Bei längeren Dienst- bzw. Geschäftsreisen kommt es vor, dass der Aufenthalt vor Ort auch für private Ausflüge und Besichtigungen von touristischen Zielen genutzt wird. Manchmal werden zudem ein paar Tage Urlaub „angehängt“. In diesen Fällen muss

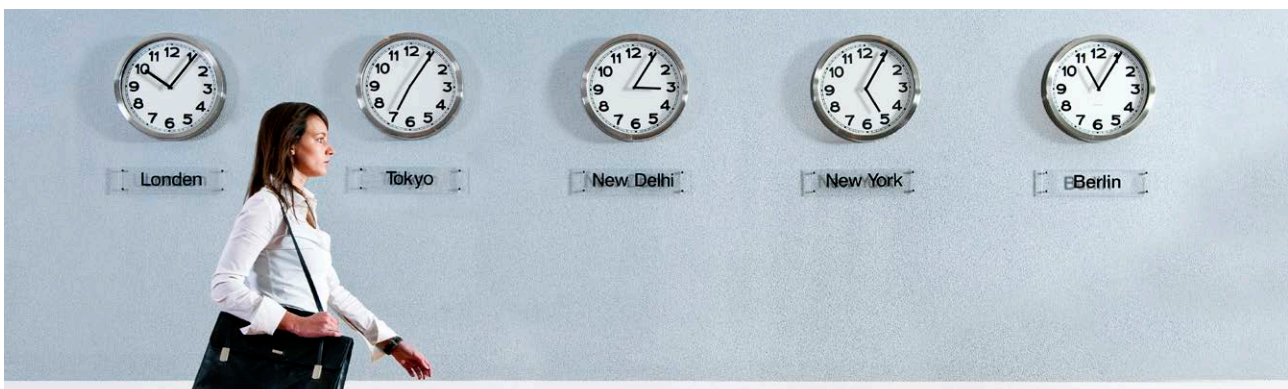
der Anteil der beruflich/betrieblich veranlasseten Kosten ermittelt werden, da der Anteil, der auf den privaten Teil entfällt, nicht bei der Steuererklärung geltend gemacht werden darf.

Tipp: Sprechen Sie uns an, wenn Sie bei Ihren Dienstreisen Fragen zum Aufteilungsmaßstab in private und betriebliche Teile haben.

Beispiel: Ein niedergelassener Zahnarzt besucht einen Fachkongress in Kopenhagen. Er bucht einen Flug und reist am Samstagmorgen an. Die Veranstaltung findet ganztägig vom darauf folgenden Dienstag bis Donnerstag statt. Am Sonntagabend nach dem Kongress reist er zurück nach Hause. Die Kosten für zwei Übernachtungen (von Dienstag bis Donnerstag) sowie die Kongressgebühren sind ausschließlich betrieblich veranlasst und daher vollständig als Betriebsausgaben abziehbar. Die Flugkosten sind gemischt veranlasst und daher aufzuteilen. Sachgerechter Aufteilungsmaßstab ist das Verhältnis der betrieblichen und privaten Zeiteile der Reise (betrieblich veranlasst sind 3/9). Ein Abzug der Verpflegungskosten als Betriebsausgaben ist nur in Höhe der Pauschbeträge für Verpflegungsmehraufwendungen für die betrieblich veranlassten Tage zulässig.

Die Entscheidung, einen Sprachkurs auswärts zu besuchen, ist regelmäßig privat mitveranlasst. Bei der deshalb gebotenen Aufteilung der Reisekosten in Werbungskosten und Kosten der privaten Lebensführung kann auch ein anderer als der zeitliche Aufteilungsmaßstab richtig sein. Gegebenenfalls wird der Werbungskostenanteil geschätzt. Einen festgelegten Aufteilungsmaßstab gibt

es nicht. Das Sächsische Finanzgericht hat zum Beispiel im Jahr 2012 einen hälftigen Werbungskostenabzug der Reisekosten sowie den vollen Werbungskostenabzug der Kursgebühren für einen Fortgeschrittenen-Spanischkurs einer Exportsachbearbeiterin im touristisch interessanten Andengebiet in Ecuador anerkannt.



Lohnkostenoptimierung Teil II

1 Sozialversicherungsfreie Gehaltsbestandteile mit Lohnsteuerpauschalierung

A Kostenersatz für Fahrten mit dem Pkw zwischen Wohnung und Arbeitsstätte

Fährt ein Arbeitnehmer mit seinem Pkw von zuhause zu seiner Arbeitsstätte, kann die Lohnsteuer für das Ersetzen der entstandenen Kosten mit einem Pauschalsteuersatz von 15 Prozent erhoben werden. Die

Pauschalierung ist jedoch nur begrenzt auf die steuerlich als Werbungskosten abzugsfähigen Beträge (0,30 Euro je Entfernungskilometer) vorzunehmen.

B Erholungsbeihilfen

Zweckgebundene Zahlungen, zum Beispiel ein Zuschuss zu einer Urlaubsreise, lassen sich mit 25 Prozent Lohnsteuer pauschalieren und sind dann sozialversicherungsfrei. Dabei dürfen die folgenden Grenzwerte nicht überschritten werden:

156,- €	je Arbeitnehmer
104,- €	für dessen Ehegatten
52,- €	je Kind

Als Nachweis für den Zweck reicht die Zahlung im zeitlichen Zusammenhang mit einer Urlaubsreise des Arbeitnehmers aus.

C Betriebliche Altersvorsorge

Wird eine Vorsorge über eine Direktzusage oder Unterstützungskasse getroffen, unterliegt nicht der Beitrag als Arbeitslohn der Lohnsteuer, sondern erst die Zahlung der Altersversorgungsleistungen. Die Beiträge sind in voller Höhe befreit von Sozialversicherungsabgaben, sofern keine Entgeltumwandlung vorliegt. Falls dies doch der Fall ist, sind die Beiträge in Höhe von 4 Prozent der Beitragsbemessungsgrenze in der allgemeinen Rentenversicherung West sozialversicherungsfrei. Im Jahr 2014 sind dies 2.856 Euro, was 4 Prozent von insgesamt 69.600 Euro entspricht.

Beiträge des Arbeitgebers

- an einen Pensionsfonds,
- an eine Pensionskasse
- oder in eine Direktversicherung zum Aufbau einer kapitalgedeckten betrieblichen Altersversorgung, bei der eine Auszahlung

der zugesagten Alters-, Invaliditäts- oder Hinterbliebenenversorgungsleistungen in Form einer Rente oder eines Auszahlungsplans vorgesehen ist,

sind in Höhe von 4 Prozent der Beitragsbemessungsgrenze in der allgemeinen Rentenversicherung West von Lohnsteuer und Sozialversicherungsabgaben befreit.

Der steuerfreie Betrag erhöht sich um 1.800 Euro, wenn die Beiträge aufgrund einer Versorgungszusage geleistet werden, die nach dem 31. Dezember 2004 erteilt wurde (so genannte „Neuzusage“). Für Beiträge in eine Direktversicherung oder an eine Pensionskasse, die aufgrund einer Versorgungszusage geleistet werden, die vor dem 1. Januar 2005 erteilt wurde (so genannte „Altzusage“) und für welche die Auszahlung in Form einer Rente oder eines Auszahlungsplans vorgesehen ist (s. o.), besteht ein Wahlrecht: Sie

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

können weiterhin bis zur Höhe von jährlich 1.752 EUR (je Arbeitnehmer) pauschal mit 20 Prozent versteuert oder – wie oben beschrieben – lediglich begrenzt steuerfrei gezahlt werden.

Für Beiträge in eine Direktversicherung ist die Pauschalierung nur möglich, wenn der Verzicht auf die

Steuerfreiheit gegenüber dem Arbeitgeber bis zum 30. Juni 2005 erklärt wurde. Die pauschal besteuerten Beiträge sind von Sozialversicherungsbeiträgen befreit, wenn sie rein arbeitgeberfinanziert sind oder wenn es sich um umgewandelte Lohn-Sonderzahlungen – beispielsweise Urlaubsgeld, Weihnachtsgeld oder Tantiemen – handelt.

2 Sozialversicherungspflichtige Zusatzleistungen mit Lohnsteuerpauschalierung

30 Prozent-Pauschalierung bei Sachzuwendungen

Für zusätzlich zum ohnehin geschuldeten Arbeitslohn erbrachte Sachzuwendungen an Arbeitnehmer von mehr als 40 Euro kann seit 2007 die Lohnsteuerpauschalierung mit 30 Prozent vorgenommen werden.

Diese Pauschalierung ist auf Zuwendungen von bis 10.000 Euro pro Jahr und Arbeitnehmer begrenzt und kann nur einheitlich für alle Arbeitnehmer vorgenommen werden.

WICHTIG

Bevor Sie die Lohnzahlung mit Hilfe der genannten Gestaltungsvarianten umstellen, sollten Sie unbedingt Rücksprache mit Ihrem Steuerberater nehmen. Jede Maßnahme bedarf einer Prüfung im Einzelfall, zumal viele nur im Rahmen einer Gehaltserhöhung begünstigt sind, jedoch nicht im Falle einer Gehaltsumwandlung. Sofern Sie Hilfe benötigen, stehen Ihnen auch gerne unsere Steuerexperten von der t.a.c. Steuerberatungsgesellschaft mbH mit Rat und Tat zur Seite.

TVG Interessententage für Existenzgründer in München

An alle, die mit dem Gedanken einer Existenzgründung, Reisebüroumwandlung oder Filialgründung spielen, wendet sich die Touristik Vertriebsgesellschaft (TVG) am 14. März 2014 in München. Im Rahmen eines Existenzgründerseminars stellt die TVG das Konzept der sonnenklar Reisebüros vor. Mit dabei sind auch Backoffice- und Steuer-Profis der taa und der t.a.c., die den Teilnehmern wertvolle Tipps dazu geben, was sie beachten sollten.

Das Programm beinhaltet Folgendes

10:30 Uhr	Ankunft der Teilnehmer
11:00 Uhr	Veranstaltungsbeginn, anschließend Reisebüro- & Studioführung
12:00 Uhr	Mittagssnack
12:30 Uhr	Allgemeine Vorstellung des Konzepts
13:30 Uhr	Präsentation der t.a.c.
14:30 Uhr	Präsentation der taa
15:00 Uhr	Kaffeepause
15:30 Uhr	offene Fragerunde

Weitere Informationen zu der Veranstaltung gibt es online unter

<http://www.tvg-franchiseerfolg.de/interessententage-fuer-das-erfolgskonzept-sonnenklar-reisebuero.html>



Neue Geschäftsführung bei der taa

Die travel agency accounting GmbH (taa) hat das Jahr 2014 mit einer neuen Geschäftsführung begonnen. Nachdem sich Unternehmensmitbegründer und Gesellschafter Günther Brehm zu Jahresbeginn nach 16 Jahren erfolgreicher Tätigkeit als taa-Geschäftsführer aus dem operativen Geschäft zurückgezogen hat, wurden die bisherigen Prokuristen Adrian Brehm und Mathias Welsch mit Wirkung zum 1. Januar 2014 zu neuen Geschäftsführern ernannt.

Gemeinsam mit dem bisherigen Geschäftsführer Armin Scherger leiten sie ab sofort die Geschicke des Unternehmens. Ziel ist es, das gesunde Wachstum der vergangenen Jahre fortzuführen und als neutraler, hochprofessioneller Dienstleister Ihnen, unseren Kunden, weiterhin individuellen Service in den Bereichen Buchhaltung, Dokumentenmanagement, Betriebswirtschaft und Reisekosten zu bieten und hierzu Produkte und Dienstleistungen weiter- und neu zu entwickeln.

In einer Zeit, in der sich die Touristikbranche erfolgreich entwickelt, aber zugleich auch einen starken Umbruch erlebt, wurden nach übereinstimmender Auffassung der gesamten taa-Führung mit der Neustrukturierung

die Weichen für eine weiterhin erfolgreiche Zukunft gestellt.

Die taa betreut derzeit bundesweit rund 1.300 Betriebe aus der Reisebranche und damit ein Umsatzvolumen von über 4,5 Milliarden Euro. Das mittelständische Unternehmen wurde 1997 von erfahrenen Finanz- und Touristikprofis gegründet und beschäftigt heute 173 Mitarbeiter an mehreren Standorten. Sitz der taa-Zentrale ist Großwallstadt in Unterfranken.

Trotz wachsender Unternehmensgröße legt auch die neue taa-Geschäftsführung großen Wert auf enge Kundenbeziehungen, um weiterhin den Anforderungen hinsichtlich Produkte und Dienstleistungsqualität voll- und gerecht zu werden. Dabei steht Günther Brehm Ihnen und der taa während einer Übergangsphase für besondere Anliegen oder Fragestellungen selbstverständlich zur Verfügung.

Darüber hinaus bedankt sich Herr Brehm an dieser Stelle nochmals sehr herzlich bei allen taa-Kunden für die gute, vertrauensvolle und in vielen Fällen langjährige Zusammenarbeit.

Die neue taa Geschäftsführung

Adrian Brehm...

...ist bei der taa Bereichsleiter „Marketing, Vertrieb & Service“ und unter anderem auch für die Vertriebsplanung zuständig. Er hatte zuvor das Magisterstudium „Politikwissenschaft, Europäische Ethnologie & Geschichte“ sowie den dualen Bachelor-Studiengang „Tourismus BWL“ im Unternehmen (Bachelor of Arts) mit Erfolg abgeschlossen. Anfang 2013 wurde ihm die Prokura erteilt.

Armin Scherger...

...kam 1997 zur taa und ist seit 2007 Mitgeschäftsführer. Der gelernte Industriekaufmann mit einer Weiterbildung zum Betriebswirt ist für die Bereiche Finanzen, Controlling und Personal zuständig.

Mathias Welsch...

...ist bei der taa für die Bereiche „Technik & Entwicklung“ zuständig und leitet zudem den technischen Vertrieb. Zuvor absolvierte Welsch, der seine berufliche Laufbahn mit einer Lehre zum Reiseverkehrskaufmann bei der taa begonnen hatte, erfolgreich sein Studium der Betriebswirtschaftslehre (Bachelor of Arts) und den Masterstudiengang Betriebswirtschaft und Recht (Master of Business Administration and Law). Anfang 2013 erhielt er Prokura.



Klare Rahmenbedingungen: die Aufbauorganisation eines Unternehmens

Die Aufbauorganisation bildet das Gerüst eines Unternehmens. Sie legt die Rahmenbedingungen fest, also welche Aufgaben von welcher Position und mit welchen Sachmitteln zu bewältigen sind. Im Gegensatz dazu regelt die Ablauforganisation die Arbeits- und Informationsprozesse innerhalb dieses Rahmens (Informationen zur Ablauforganisation lesen Sie in der kommenden Ausgabe des taa Stopover). Gemeinsam

bestimmen die Abläufe beider Organisationen die Struktur eines Unternehmens.

Entsprechend der Unternehmensstrategie und der in diesem Zusammenhang gesetzten Ziele werden auch bei der Planung einer Aufbauorganisation Gestaltungsziele definiert. Diese gliedern sich grundsätzlich in drei Interessensgruppen:

Ziele der Kunden

- Hohe Qualität
- Schnelle Leistung
- Individuelle Produkte
- Eindeutige Ansprechpartner

Ziele der Unternehmens

- Wirtschaftlichkeit
- Zukunftssicherung
- Ansehen
- Koordination
- Kontrollierbarkeit
- Transparenz
- Flexibilität

Ziele der Mitarbeiter

- Arbeitszufriedenheit
- Abschirmung gegen störende äußere Einflüsse
- Sicherheit
- Aufstiegschancen
- Konfliktfreiheit

Der wesentliche Schritt zur Erstellung einer Aufbauorganisation ist in der Regel die Stellengestaltung, wobei hier der Grundsatz der Deckungsgleichheit von Aufgabe, Kompetenz und Verantwortung zu beachten ist.

Zuerst werden die Aufgaben analysiert. Dabei wird die Gesamtaufgabe in Teilaspekte zerlegt:

- Verrichtungsanalyse (*Was soll getan werden?*)
- Objektanalyse (*Woran soll etwas getan werden?*)
- Ranganalyse (*Wer hat etwas zu tun?*)
- Phasenanalyse (*Warum muss etwas getan werden?*)
- Zweckanalyse (*In welcher Beziehung steht die Aufgabe zur Gesamtaufgabe?*)

Im Anschluss daran folgt die so genannte Aufgabensynthese. Hierbei werden die einzelnen Teilaspekte zu größeren Aufgabenkomplexen zusammengefasst.

Bei der Aufbauorganisation handelt es sich typischerweise um eine hierarchisch gegliederte Primärorganisation, die in erster Linie Routineaufgaben behandelt. Kommt es jedoch zu Schnittstellenproblemen oder anderen komplexen Problemstellungen, ist sie nur bedingt dazu geeignet, eine effiziente Lösung herbeizuführen. Diese lässt sich dagegen durch überlagernde oder ergänzende Sekundärorganisationen (hierarchieübergreifend oder -ergänzend agierende Organisationseinheiten) erreichen.

Impressum

taa Stopover

Nachrichten für Geschäftsführer und Buchhalter

Erscheinungsdatum: 3. März 2014
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 Hafkemeyer

Telefon: +49 (0) 6022 / 200 - 547
E-Mail: carolin.hafkemeyer@taa.de

Layout

Die Schittigs

Webdesign und Werbung
Telefon: +49 (0) 6021 / 58489 - 14
E-Mail: mail@dieschittigs.de
Internet: www.dieschittigs.de