

Alltours-and-Me: Rubbellose für Kunden

Alltours hat für alle Reisebüros, die sich dem Marketing-Programm Alltours-and-Me angeschlossen haben, zum Tag des Glücks eine Werbeaktion gestartet. Die 3.000 angeschlossenen Büros erhielten ein Paket mit 100 Rubbellosen und Süßigkeiten. Hinter manchen Losen verstecken sich Wertgutscheine, die Kunden bei der nächsten Buchung einlösen können. Die Aktion hat einen Gesamtwert von 20.000 Euro, der Höchstgewinn beträgt 2.000 Euro.

Das Programm Alltours-and-Me existiert seit 2012 und löste damals die „Profi-Partnervereinbarung“ ab. Es bietet unter anderem Pep-Ermäßigungen von 30 Prozent und verbessert die Chancen für die Teilnahme an Inforeisen und Events. Zudem werden diverse Werbemittel angeboten. Die Anmeldung kostet 99 Euro, im Folgejahr werden 39 Euro fällig. Die Registrierung ist unter www.alltours.info möglich. (ta)

Sabre verlässt den Stammsitz

Der Technologiekonzern Sabre schließt seine Hamburger Niederlassung, in der lange Jahre die Deutschland-Zentrale untergebracht war. Sie ist künftig in Berlin zu finden, wo das Unternehmen bereits seit 2015 ein Büro hat. In Berlin befindet sich auch die Zentrale für Mittel- und Osteuropa. In Hamburg sind derzeit rund 25 Mitarbeiter beschäftigt. „Unser Ziel ist es, die gesamte Expertise und das Know-how zu transferieren“, sagt Deutschland-Chef Rainer Schäfer. Es

werde zwar keine „Eins-zu-eins-Übernahme“ der Hamburger Beschäftigten geben, aber: „Einige werden mit nach Berlin gehen.“ Derzeit hat Sabre in Berlin nach Schäfers Angaben knapp 20 Mitarbeiter, weitere Positionen sollen hinzukommen. Welche das sind, werde derzeit festgelegt. „Wir konzentrieren uns auf Wachstumsmärkte und Wachstumsgeschäfte“, so der Manager. Dazu zählt er etwa das Geschäft mit dem Online- und Hybrid-Vertrieb hierzulande.

Foto: Sabre



Deutschland-Chef Rainer Schäfer will die neue Deutschland-Zentrale in Berlin personell aufstocken

Neben der Deutschland-Zentrale in Berlin sollen künftig weiterhin regionale Vertriebsmitarbeiter für Sabre in Süd- und Westdeutschland unterwegs sein. Zudem hat der Konzern nach der Übernahme der Unternehmen Trust International und Airpas Aviation einen Standort für Hospitality Solutions in Frankfurt und für Airline Solutions in Braunschweig. Die Verschlingung der Organisation betreibt Sabre nicht nur in Deutschland, sondern weltweit. So werden von Berlin aus künftig nicht mehr nur die Geschäfte in Mittel- und Osteuropa gelenkt, sondern auch in Russland, den GUS-Staaten und Israel.

Unterdessen verzögert sich die Einführung der neuen GDS-Oberfläche Sabre Red Workspace: Statt wie geplant im Januar werden die Reisebüros in Deutschland die Plattform erst Ende des Jahres nutzen können.

Den Anfang machen ab dem Sommer die Kunden in den USA. Ein wichtiger Fokus für Sabre ist in diesem Jahr auch die Umstellung bei Air Berlin von Amadeus Altea auf das Airline-System Sabre Sonic. (pra)

Rabatt: Kein geldwerter Vorteil

Preisnachlässe von Reiseveranstaltern für die Privatreisen von Touristikern stellen keinen steuerpflichtigen Arbeitslohn dar. Vor allem dann nicht, wenn sie von einem Drittanbieter gewährt werden und nicht vom eigenen Arbeitgeber.

Dies geht aus diversen Gerichtsurteilen hervor, das jüngste stammt vom Finanzgericht Düsseldorf (Aktenzeichen 5 K 2504/14 E). Dort ging es um eine Reisebüro-Mitarbeiterin, die zusammen mit ihrem Mann an einer vierzehntägigen Kreuzfahrt teilnahm. Dafür zahlte sie 1.540 Euro, ein Viertel vom Katalogpreis.

Die Lohnsteuerprüfung behandelte den Rabatt als geldwerten Vorteil und Arbeitslohn von dritter Seite. Dagegen klagte die Reiseverkäuferin erfolgreich. Nach Auffassung der Richter erfolgte der Rabatt aus wirtschaftlichem Interesse des Kreuzfahrtsanbieters: Mit Angeboten für spezielle Zielgruppen sei er in der Lage, die Auslastung zu optimieren und zusätzliche Bordumsätze zu erwirtschaften.

Bei von Dritten gewährten Preisvorteilen liegt dem Düsseldorfer Finanzgericht nur dann eine Art Arbeitslohn vor, wenn der Vorteil im Interesse des Arbeitgebers gewährt werde. (ta)

„Reisering – da haben alle mehr davon“



Kerstin Köppen

Kerstin Köppen, Inhaberin des Knight Tours Reisebüros in Berlin-Borsigwalde, ist langjähriges und engagiertes Mitglied im Deutschen Reisering. Sie nimmt an verschiedensten Vereinsaktivitäten teil und schätzt das lebendige Vereinsleben. Vor allem ist Frau Köppen vom Mehrwertprogramm des Reiserings begeistert – ein vereinseigenes Provisionssystem.

Anfangs war sich Frau Köppen nicht ganz sicher, was die Mehrarbeit betrifft. Nun nimmt sie bereits seit 2008 durchgehend am Mehrwertprogramm teil. Ihr Fazit: „Das Programm ist ein toller Anreiz.“ Mittlerweile ist sie zu einer echten Punktejägerin geworden und versucht in so vielen Kategorien wie möglich zu punkten.

In diesem Jahr ist das Mehrwertprogramm noch breiter aufgestellt als je zuvor. Aus sieben verschiedenen Kategorien – wie z.B. Marketing, IT und Weiterbildung – ergeben sich insgesamt 42 Kriterien. Jeder Punkt hat dabei einen Wert in Höhe von 10,00 €. Bei einer maximal erreichbaren Summe von 1.170,00 € ergibt sich daraus ein attraktiver Zusatzerlös.

Was Frau Köppen am Programm insbesondere lobt, ist die Transparenz. Quartalsweise erhalten alle Teilnehmer ihr persönliches Reporting mit dem bis dato erreichten Punktestand. Das garantiert allen einen guten Überblick. Jeweils im Januar erfolgt die Endabrechnung und Ausschüttung an alle Teilnehmer.

Nutzen auch Sie diese und zahlreiche weitere Vereins-Vorzüge und profitieren von den Leistungen des Reiserings durch Ihre Mitgliedschaft.

Mehr Informationen finden Sie auf www.deutscher-reisering.de/leistungen

Bei uns zählt das Miteinander!

