



# Akten waren gestern

**Buchhaltungssysteme** haben sich in den vergangenen Jahren enorm weiterentwickelt und verschmelzen immer enger mit Buchungsprozessen und Midoffice-Tools. *touristik aktuell* hat die Angebote der wichtigsten Backoffice-Anbieter zusammengestellt. | Von Matthias Gürtler

## BEWOTEC

In seinem Tool Myjack kombiniert Bewotec CRS, Vorgangs- und Kundenverwaltung, Marketing- und Reporting-Tools. Geboten wird zudem die Möglichkeit für digitale Unterschriften mit revisionssicherer Ablage, die Verknüpfung von On- und Offline durch Meinereisedaten.de und weitere Live-Beratungstools. Hinzu kommen eine eigene App und die Plausibilitätsprüfungen zum Pauschalreisegesetz. Myjack kostet 0,1 Prozent von Monatsumsatz, mindestens aber 40 Euro im Monat. Das Einrichten und die Datenübernahme kosten 390 Euro.

## SCHMETTERLING

Der Technikableger der Schmetterling-Kooperation rangiert seit Jahren an vorderster Front der IT-Anbieter im Tourismus. Zu den umfangreichen Angeboten gehört auch das Mid- und Backoffice-Tool Argus. Es ist vollständig webbasiert und somit von überall erreichbar. Alle Schnittstellen und Zusatz-Features sind in der gewählten Version inklusive.

Die Kosten beginnen je nach Volumen bei 24 Euro im Monat, als Extra kann Argus durch ein CRM-Tool erweitert werden. Neu ist die Veranstalterlösung Argus Tour für Individual- und Gruppenreiseveranstalter. Die Migration von Daten aus anderen Systemen ist bei Argus mitunter sogar kostenfrei.

## TAA

„Wir sind die Spezialisten für Zahlen und Fakten“, lautet der Slogan von Travel Agency Accounting (TAA). Zu den Leistungen des Unternehmens mit Sitz in Großwallstadt gehören Midoffice-Schnittstellenlösungen, Electronic Banking, DMS- und Leistungsträgerschnittstellen, Module für Reporting und Controlling. Zudem gibt es umfangreiche Tools für Mahnungen (Inhalte, Vorschlagswesen, Versand). Große Stärke von

TAA sind zudem umfangreiche Reportings sowie die Begleitung bei Systemwechseln und betriebswirtschaftlichen Entscheidungen.

## TATS

Der Frankfurter Anbieter Tats konzentriert sich mit seinem Tool Ibiza rein auf die Buchhaltungsdienstleistung. Geboten wird ein System mit drei Modulen: Finanzbuchhaltung, Controlling und Anlagenbuchhaltung. Laut Tats automatisiert Ibiza alle wesentlichen Abläufe im Finanzwesen des Reisevertriebs und eignet sich für Reisebüros jeder Größe. Am meisten profitieren Reisebüroketten von dem Tool. Stärken sind unter anderem Transparenz und Detailtiefe für jeden Buchungsvorgang bis auf Belegebene, eine Vielzahl von Schnittstellen, hohe Datensicherheit, Anpassung an individuelle Wünsche durch unterschiedliche Module, büroübergreifende Auswertungen, Kombi-Möglichkeit mit Reporting-System Ibiza Cockpit.

## TRAVELBASYS

„Flexible Schnittstellen“ zu Midoffice- und Veranstaltersystemen – das ist das Versprechen von Travelbasys. Die Preise sind durch den modularen Aufbau und die Möglichkeit,

auch Buchhaltungsdienstleister einzusetzen, sehr unterschiedlich. Zumeist basieren die Preise auf Vorgangs- oder Umsatzzahlen. Die Vollbuchhaltung bietet Travelbasys mit dem Paket RBS now an. Dieses kann durch Workflow-Tools und Automation erweitert werden, etwa durch eine automatische Archivierung.

## YPSILON.NET

Das Etacs-Midoffice von Ypsilon.net ist webbasiert und verfügt über 22 CRS-Schnittstellen. Die Daten- und Kundenanalyse ist eigenen Angaben zufolge „bis ins kleinste Detail“ möglich. Die Buchhaltung erfolgt über SAP oder Ibiza (siehe Tats), die Finanzbuchhaltung ist voll in Etacs integriert inklusive dem Import von Rechnungsdaten der Veranstalter sowie des Consolidators Aerticket.

## ZIEL

Der Mid- und Backoffice-Spezialist bedient mit seinem Mid- und Backoffice-Tool Synccess eigenen Angaben zufolge die „gesamte digitale Prozesskette“ im Reisebüro. Dies fange bei der Kunden- und Vorgangsverwaltung an und Ende bei Modulen zur Abrechnung von Unteragenturen oder Mitarbeitervergütungen. Synccess nimmt für sich in Anspruch, 97 Prozent der Veranstalterabrechnungen automatisch abwickeln zu können. Zudem wird die Beratung automatisch protokolliert. Auch das Erkennen der Kunden und deren Vorgänge bei einem Telefonanruf erfolgt automatisch.

Das Tool kostet ab 19,90 Euro im Monat, die gesamte Palette inklusive Full-Service-Buchhaltung ist abhängig vom Umsatz. In vielen Fällen können eigenen Angaben zufolge mit Hilfe von Synccess externe Kosten reduziert werden, so dass am Ende insgesamt eine Kostenreduzierung erreicht werde.



## Der Wechsel des Anbieters ...

... im Bereich Backoffice ist in der Regel problemlos, zumeist aber mit Kosten verbunden. Die nötigen Umstellungen sind je nach Büro sehr unterschiedlich und müssen jeweils individuell abgesprochen werden. Einige Anbieter, darunter Ziel, versprechen bei einem Wechsel, Daten aus „suboptimalen Quellen“ anzureichern und somit für den Nutzer „wertvoller und nutzbarer“ zu machen.