

# Das Ende der klassischen Ferienflieger

**AIRLINES** Aus den beiden traditionellen Charter-Fliegern Belair und Edelweiss Air werden Liniengesellschaften. Die neuen Besitzer Air Berlin und Swiss setzen allerdings unterschiedliche Vorzeichen.

ROBERT WILDI

Die Swiss besitzt bald eine Ferien-Tochter. Am 1. November 2008, pünktlich zum Start des Winterflugplans 2008/09, übernimmt sie von Kuoni die Chartergesellschaft Edelweiss Air. Die Transaktion ist Teil einer umfassenden Partnerschaft zwischen dem grössten Schweizer Reiseveranstalter und der grössten Fluggesellschaft des Landes.

Swiss entlastet Kuoni vom operativen Risiko des Betriebs der vier Flugzeuge von Edelweiss Air, kann dafür dank gemeinsamen Flugnummern ihr eigenes Streckenportfolio um attraktive Ferienzele erweitern. Neu wird Kuoni zudem ihre 15000 Hotels über die Swiss-Homepage verkaufen, was wiederum zum Bestreben beider Partner passt, auf den bisher von Pauschal-touristen dominierten Edelweiss-Air-Maschinen vermehrt Einzel-sitze zu verkaufen.

## Kuoni macht es Hotelplan nach

Die Parallelen zum Vorgehen von Kuonis Konkurrentin Hotelplan sind offensichtlich. Die Nummer zwei der Schweizer Reisebranche hat vor Jahresfrist 49% der Aktien



Fliegt ab dem 1. November für einen neuen Besitzer: Der Reisekonzern Kuoni verkauft die Chartergesellschaft Edelweiss Air an die Schweizer Airlines Swiss.

sowie die operative Verantwortung ihrer Chartergesellschaft Belair an Air Berlin übertragen. Dass Belair im Gegensatz zu Edelweiss Air eine eigenständige Firma geblieben ist, hat nur damit zu tun, dass Air Berlin zur Bedienung von nichteuropäischen Zielen ab der Schweiz auf das sogenannte Air Operators Certificate (AOC) einer Schweizer Fluggesellschaft angewiesen ist. Die Motivation für den Verkauf ist für beide Reiseveranstalter derweil identisch. Sie sind es offenbar leid geworden, hohe Sitzkapazitäten auf Gedeih und Verderb und teils mit Verlusten im Markt loszutreten zu müssen. Die Abstützung auf einen starken Partner im Linienfluge-

schäft bringt Synergien sowohl auf der Kosten- als auch Ertragsseite, das eigene kommerzielle Risiko kann vermindert werden. Gleichzeitig können Kuoni und Hotelplan als weiterhin wichtigste Kunden von Edelweiss Air beziehungsweise Belair/Air Berlin bei der Gestaltung ihrer Angebote flexibler auf Flüge und Ziele zugreifen.

## Zurückhaltung hier, Angriff dort

Was in der Theorie für beide Reiseveranstalter und ihre ehemaligen Charter Airlines ähnliche Voraussetzungen schafft, wird im Hinblick auf den bevorstehenden Winterflugplan ganz unterschiedlich ausgelegt. «Wir kaufen unsere

Edelweiss-Air-Kontingente bei Swiss fortan gemäss der Kundennachfrage ein», kündigte Stefan Leser, CEO von Kuoni Schweiz, jüngst in der Fachzeitung «Travel Inside» an. Kuoni will die neu gewonnene unternehmerische Freiheit offenbar nutzen und auch im traditionellen Schweizer Volumengeschäft nicht mehr blind Umsatz bolzen.

Ganz anders Hotelplan Schweiz und Travelhouse: Gemeinsam blasen sie neu als M-Travel Switzerland zum Frontalangriff und erhöhen ihre Flugkapazitäten gegenüber dem Vorwinter sogar um rund 40%. So wurden für verschiedene

Destinationen, zum Beispiel Ägypten, ganze Sitzkontingente von Belair/Air Berlin-Maschinen exklusiv aufgekauft.

Thomas Stirnimann, CEO von M-Travel Switzerland, will mit der Offensive und der kürzlich lancierten Direktverkaufsmarke Migros Ferien verlorene Marktanteile zurückgewinnen. Dennoch widerspricht sein Vorgehen exakt der ursprünglichen Idee, dank der Kooperation mit Air Berlin Charterrisiken abzubauen. Im Umfeld von Hotelplan kursiert das Gerücht, dass die zuletzt wegen der hohen Treibstoffkosten in Schwierigkeiten geratene Air Berlin ihr Streckennetz ab der Schweiz nur unter der Bedingung aufrechterhalten hat, dass Hotelplan wieder mehr Kontingente fix übernimmt.

## Airlines glauben an ihre Käufe

Bei Air Berlin in Berlin wird dies dementiert: «Unser Angebot richtet sich nach der Kundennach-

frage und nicht umgekehrt», sagt Sprecherin Claudia Löffler.

Hotelplan habe, zum Beispiel für Ägypten, explizit um mehr Sitze gebeten. Gerüchte, wonach Air Berlin der Betrieb der Boeing B-767 von Belair auf der Langstrecke zuletzt Verluste eingebracht habe, weist Löffler ebenfalls zurück. «Unser Geschäft in der Schweiz läuft sehr gut.» Keine Rede davon, dass der Einstieg bei Belair nachträglich ein Fehlinvestment gewesen sein könnte.

Auch für Swiss überwiegen die Chancen des Kaufs von Edelweiss Air ganz klar. Der Chartermarkt im klassischen Sinne verschwinde allmählich und werde durch Linienflüge an Feriendestinationen ersetzt, sagt Sprecherin Andrea Kreuzer. Swiss erhofft sich in diesem Segment ein lukratives Wachstumspotenzial und will den Einzelplatzverkauf forcieren. Entsprechend dürfte der Anteil an Edelweiss-Air-Sitzen, der fix an die Hauptkündin Kuoni abgetreten wird, deshalb in Zukunft eher kleiner werden.

Die beiden entgegengesetzten Tendenzen in Bezug auf die Kundenschaft von Edelweiss Air/Swiss und Belair/Air Berlin verdeutlichen: Kuoni und Hotelplan haben sich zwar beide von ihren Chartergesellschaften getrennt, die Los-sagung vom damit verbundenen Geschäftsmodell des Massentourismus ist, zumindest bei der Migros-Reisetochter, gewollt oder ungewollt vorderhand aber noch kein Thema.

## FIRMEN IM VERGLEICH

	Edelweiss Air	Belair
Flugzeuge	vier	drei
Typen	drei A320 / ein A330	zwei B-757 <sup>1)</sup> / eine B-767
Mitarbeiter	210	220
CEO	Karl Kistler	Thomas Frischknecht
Besitzer	100% Swiss <sup>2)</sup>	51% Hotelplan/49% Air Berlin

1) NICHT MEHR ALS BELAIR, SONDERN ALS AIR BERLIN BEMALT; 2) PER 1. NOVEMBER 2008.

## Swiss wird vorerst nicht günstiger

Nur drei Tage haben gefehlt und Swiss hätte ihre Fuel-Surcharge per 25. September 2008 gesenkt, um 26 Fr. pro Weg für Übersee Flüge und um 9 Fr. pro Weg für Europaflüge. Doch der turbulente Start in die Börsenwoche hat ihr einen Strich durch die Rechnung gemacht: Am 22. September 2008 ist der Rohölpreis zeitweise über 120 Dollar pro Barrel gestiegen. Als Referenz dient der Nymex Crude Oil Price. Demzufolge verharren die Treibstoffzuschläge bei Swiss auf 170 Fr. pro Weg für Übersee Flüge und auf 45 Fr. pro Weg für Europaflüge.

Swiss-Sprecher Jean-Claude Donzel bestätigt: «Wenn sich der Rohölpreis während vier Wochen unter dem Niveau von 120 Dollar

bewegt, dann würden wir unsere letzten beiden Fuel-Surcharge-Aufschläge rückhängig machen. Das letzte Mal, dass der Rohölpreis über 120 Dollar lag, war am 28. August 2008. Leider hat sich am 22. September 2008 der Kurs so entwickelt, dass der 28-tägige Countdown von Neuem anfängt.»

Beim Pricing hat Swiss übrigens freie Hand vom Mutterhaus, so Lufthansa-Sprecherin Wencke Lemmes-Pireaux. Swiss sei als eigenständiges Unternehmen für ihre Preisgestaltung verantwortlich. Interessant daran ist, dass Lufthansa das sogenannte Fuel Hedging auch für Swiss betreibt. Dertzeit hat Lufthansa laut Lemmes-Pireaux keine Pläne, die Treibstoffzuschläge zu verändern. (ncb)

## LEX DOSSIER

### Von schwarzen Schafen im eCommerce



**MATHIAS KUMMER**

Informatikjurist, Geschäftsführer Weblaw AG, Bern (informatikrecht.ch).

Wir buchen unsere Ferien online, alles Schwere zum Grillfest bestellen wir elektronisch und wir laden im Internet – mehr oder weniger brauchbare – Tools herunter. Einen Online-Shop eröffnen und eCommerce betreiben ist keine Hexerei. Es braucht weder ein Ladenlokal noch teure Werbung und auch keine Armada an Mitarbeitern. Kerzers oder Kiev? Spielt keine Rolle. Die Anonymität und Internationalität des Internets bieten zwiespältigen Gestalten Freiraum.

Der Fall: Herr F. möchte einen Webbrowser installieren. Er gelangt via Suchmaschine zu einer deutschsprachigen Download-Site, nennen wir sie www.mega-downloads.net. F. registriert sich auf der Website, damit er den kostenlosen Browser herunterladen kann. Tage später erhält er per E-Mail eine Rechnung über 95 Euro – die Jahresgebühr zur Nutzung der Download-Site. F. ist überrascht. Hat er einen Dienst abonniert? Es wäre ihm jedenfalls nicht bewusst gewesen. Das schreibt er auch dem Betreiber der Site, welcher sogleich per E-Mail auf die transparenten Informationen hin-

Schreiben Sie dem Betreiber einen eingeschriebenen Brief zurück: «Ich bin durch Ihre Website getäuscht worden.»

weist und auf die Bezahlung der Rechnung besteht. Tatsächlich erscheint die Deklaration des Jahresabos auf der Download-Site vorbildlich, was auch F. zur Kenntnis nehmen muss.

F. zahlt nicht. Einige Wochen später erhält er eine elektronische Mahnung. Er ignoriert sie. Es folgt ein Einschreiben eines Inkassobüros aus Deutschland. F. wird unsicher. Soll er doch zahlen? Riskiert er sonst eine Betreibung? Wird er vor Gericht zitiert? Soll er sich rechtlich beraten lassen? Es sind ja «nur» 95 Euro ... F. zahlt. Einige Tage später liest er von der betrügerischen Abzocke des Anbieters. Nutzer, welche den Domain-Namen der Site direkt in den Browser eingeben, landen auf der transparenten Website. Diejenigen, welche via Suchmaschinen-treffer (z.B. Google Ads) auf die Site gelangen, werden absichtlich auf eine Unterseite umgeleitet. Hier fehlen die relevanten Informationen weitgehend.

Nicht bezahlen! Schreiben Sie dem Betreiber einen eingeschriebenen Brief zurück, in welchem Sie erklären: «Ich bin durch Ihre Website getäuscht worden. Deshalb fechte ich den über Ihre Website abgeschlossenen Vertrag wegen Irrtums bzw. wegen Willensmangels an. Der fragliche Vertrag ist somit nichtig.» (Seco, Broschüre «Internetschwindelien».)

Ob es sich im Einzelfall um eine Abzocke handelt, lässt sich durch eine Internetrecherche zum Anbieter und durch Rückfrage bei einem auf Internetrecht spezialisierten Juristen klären.

Fortsetzung nächste Woche: Von weissen Schafen im eCommerce – Was macht eine rechtlich korrekte und konsumentenfreundliche Internetpräsenz aus? Kooperation: Weblaw AG, www.weblaw.ch

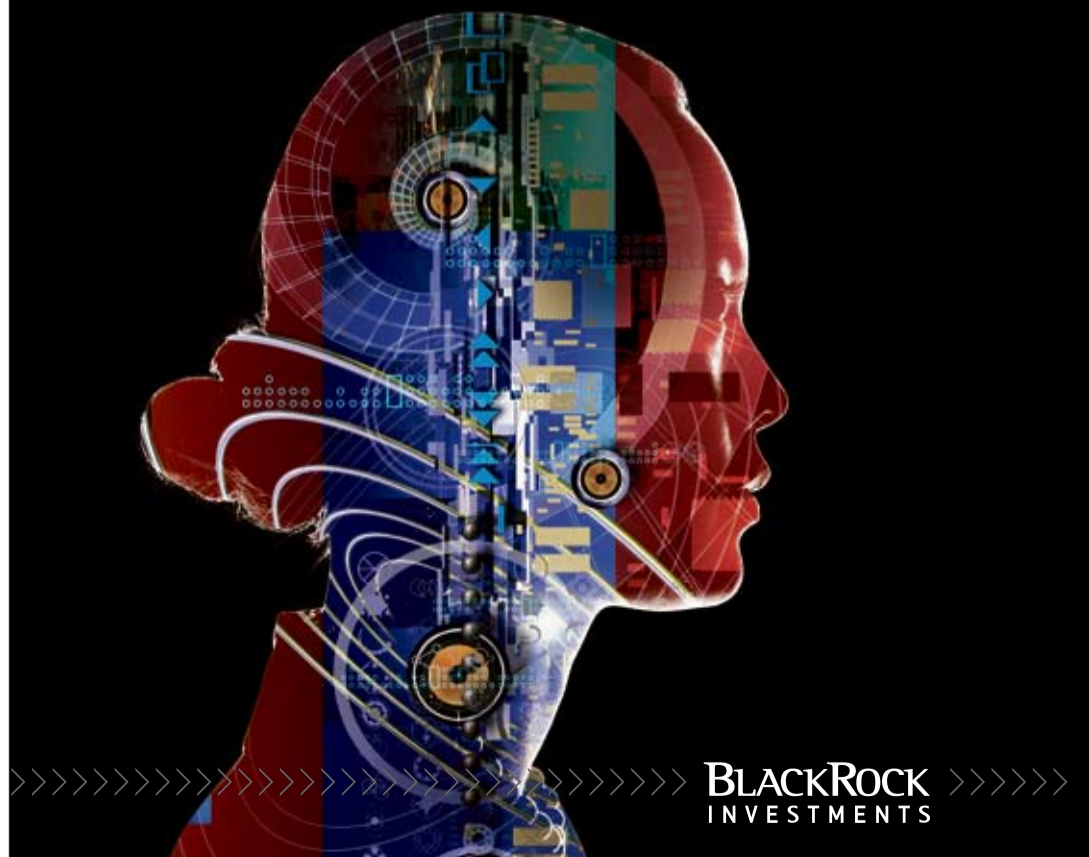
ANZEIGE

## Nutzen Sie unser Wissen zu Ihrem Vorteil!

Wir von BlackRock verbinden aussergewöhnliches Risikomanagement mit nachweisbaren Erfolgen in allen Anlageklassen. Unabhängig von den Marktzyklen sind wir somit jederzeit in der Lage, auf individuelle Investmentanforderungen einzugehen. Mit Kunden in 60 Ländern, 1'430 Milliarden US\$\* verwaltetes Vermögen und über 100 Auszeichnungen allein im letzten Jahr, besitzen wir die Expertise, welche Sie brauchen.

Informieren Sie sich unter [www.blackrock.com/ch](http://www.blackrock.com/ch), welche Anlagelösungen wir Ihnen bieten können oder rufen Sie uns an unter +41 (0)44 297 73 73.

Geben Sie Ihren Investments einen Vorsprung - Chancen bieten sich dem, der sie erkennt.



\*Die im Text erwähnte Vermögensangabe bezieht sich auf den Wert per 30. Juni 2008. Herausgegeben in der Schweiz durch den Vertreter BlackRock Investment Management (UK) Limited (London), Zweigniederlassung Zürich, Dreikönigstrasse 31a, 8002 Zürich. Aus vergangener Wertentwicklung kann keine zukünftige Wertentwicklung abgeleitet werden. Der Wert einer Anlage und das mit dieser Anlage erzielte Einkommen können steigen oder fallen und können nicht garantiert werden. Es kann sein, dass der ursprünglich investierte Betrag nicht zurückgewonnen werden kann. Zum Schutz unserer Kunden können Telefongespräche aufgezeichnet werden.