

Langstrecken buchen

Es geht auch günstiger

Vor allem Asien-Flüge sind deutlich teurer geworden. Doch es gibt Alternativen: innovative Routen und bequeme Umsteige-Strecken. Zudem wachsen die Kapazitäten durch neue Flugzeugtypen.

TEXT: ANKE PEDERSEN



Die erste Nachricht kam aus Rom. Um sich aus dem Würgegriff der Schuldenkrise zu befreien, so ließ Italiens Staatschef Silvio Berlusconi verlauten, habe er das kommunistische Regime in China zur Einkaufstour in sein überschuldetes Land eingeladen. Doch nur wenige Tage später war der italienische Coup schon wieder vergessen: Chinas Präsident Wen Jiabao bot Investitionen in ganz Europa an.

Eine Folge hat das Ganze in jedem Fall: Die Nachfrage nach Flügen zwischen dem Alten

Kontinent und den Wachstumsmetropolen in Asien wird es befügeln. Schon im ersten Halbjahr dieses Jahres haben Reisen mit Zielen in China, Indien, Japan und Singapur um 21 Prozent zugelegt – und das vor allem in der Business Class.

China und Indien boomen

Auf diese Zahl jedenfalls kommt der Kreditkartenanbieter Airplus. Und: Im ersten Halbjahr 2011 lag das Plus sogar bei 60 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Die BCD-Beratungs-

tochter Advito erwartet, dass die Nachfrage nach Geschäftsreisen in Länder wie China und Indien im kommenden Jahr um weitere fünf bis neun Prozent ansteigt – ebenso wie nach Brasilien und Russland. Und Advito nennt auch gleich die Folgen: Der Kampf um die begehrten und oft raren Sitzplätze Richtung Asien wird die Flugpreise um weitere drei bis fünf Prozent verteuern. Gründe hierfür sind „die wachsende Nachfrage, die Konsolidierung der Fluggesellschaften und die begrenzten Kapazitäten.“

DEN DREAM-LINER (Boeing 787) will die japanische ANA ab 21. Januar von Frankfurt nach Tokio einsetzen.



Sitzend bis Sydney: Eco oder Business?

Hohe Flugpreise und knappe Verfügbarkeiten mögen Unternehmen dazu verleiten, ihre Geschäftsreisenden auch auf Langstrecke in der Economy Class einzubuchen. Oder in der relativ neuen „Premium Economy Class“. Und warum auch nicht? Mit deutlich größeren Sitzabständen sind gerade diese Angebote eine Alternative: mehr Sitzabstand als in der „Holzklasse“ für einen geringeren Preis als Business Class.

Nicht umsonst weiten Fluggesellschaften wie Air New Zealand, Vietnam Airlines oder Turkish Airlines ihre Angebote in diesem Segment angesichts Buchungsquoten nahe 100 Prozent kontinuierlich aus. „Einmal geht wirklich alles“, sagt dazu Christoph Carnier, Travel Manager des Darmstädter Pharma-Riesen Merck. „Aber

wir müssen uns immer fragen: Ist das Arbeitsergebnis, das bei einem Economy-Class-Flug herauskommt, wirklich das, was wir uns versprochen haben?“

Immerhin seien es Menschen die befördert würden und keine Pakete, sagt Carnier. Bevor man einem Mitarbeiter also zumute, zehn, zwölf oder noch mehr Stunden in engen Sitzen zu verbringen, sollte lieber von Anfang an die Notwendigkeit der Reise hinterfragt und diese im Zweifel gestrichen werden. Carnier: „Auch die Premium Economy ist eine Economy Class.“ Ist eine Fernreise wirklich wichtig und lohnend für das Unternehmen, dann zahlt sich auch die Business Class aus. Viele Firmen buchen diese Klasse ab fünf bis sechs Stunden Flug.

Schwarzmalerei? Keineswegs! Während sich die Nachfrage und damit die Verteuerung der Flugpreise auf Südamerika-Strecken „noch halbwegs im Rahmen hält“, wie Merck-Travel Manager Christoph Carnier feststellt, gleicht die Jagd nach preiswerten Sitzplätzen Richtung China einem Roulette-Spiel. „Asien erlebt einen Boom“, sagt Jörg Martin, Chef des Beratungsunternehmens CTC Corporate Travel Consulting. „Daher wird die Nachfrage größer, die Sitzplatzkapazität wird rarer, und die Preise steigen.“

Negativ wirkt sich in diesem Zusammenhang die nur schrittweise Einführung des Riesen-Airbus A-380 aus, kritisiert Jörg Martin die Politik der Fluggesellschaften. Travel Manager wie Christoph Carnier können das nur unterschreiben: „China ist deutlich teurer geworden, und die Verfügbarkeit von Sitzplätzen ist schlecht“, sagt der Reisechef des Darmstädter Pharmakonzerns.

Ähnliches gilt für den asiatischen Staat Singapur. Immerhin setzen gleich zwei

Gesellschaften – Lufthansa und SIA – ab kommendem Jahr auf dieser Verbindung den A-380 ein. Noch fliegen hier Produkte wie die Boeing B-747 oder B-777.

Golf-Airlines expandieren

Die gute Nachricht ist, dass sich vor allem Fluggesellschaften aus dem Nahen und Fernen Osten derzeit eifrig in Position bringen – als lohnende Alternative für lokale Platzhirschen wie die Lufthansa. Allen voran die am internationalen Drehkreuz Dubai ansässige Emirates. Ab Dezember sollen die täglichen Nonstop-Verbindungen ab Frankfurt von zwei auf drei erhöht werden. Ab Januar 2012 will Emirates auf einem ihrer beiden täglichen München-Flüge sogar den A-380 einsetzen – als erste ausländische Fluggesellschaft in Deutschland überhaupt.

Und ab Dubai kommen Reisende dann ohnehin in den Genuss des Superjumbos. Unter anderem bedient Emirates von dort Langstrecken nach Seoul, Sydney, Auckland, Pe- >

REISEN MIT STIL UND KOMFORT IN DER NEUEN "MAGNIFICA". DIE NEUEN LIEGESITZE DER ALITALIA BUSINESS CLASS "MAGNIFICA" LASSEN SICH IN VÖLLIG FLACHE BETTEN UMSTELLEN.

king, Hongkong und Schanghai. Konkurrenz belebt das Geschäft, und so werden bald weitere Gesellschaften größere Maschinen aufsteigen lassen. Korean Air zum Beispiel wird Frankfurt und Seoul ab März kommenden Jahres mit dem A-380 verbinden. Um sich von anderen Airlines zu unterscheiden, ist das gesamte Oberdeck ausschließlich Business-Class-Reisenden vorbehalten.

Dann werde sich zeigen, dass deutsche Unternehmen dazu bereit seien, statt auf Direktflüge nach Japan und China auf bequeme Umsteigerouten zu steuern, zeigt sich Korean-Vertriebschefin Karen Sahnens sicher.

Umsteigen kann sich lohnen

Und auf den „Dreamliner“, die nagelneue Boeing 787, setzt die japanische Gesellschaft ANA. Ab 21. Januar soll dieser auf der Verbindung zwischen Frankfurt und Tokio fliegen. „Das ist schon ein Knaller für Deutschland“, sagt ANA-Sprecher Matthias Burkhard. Denn mit den größten Fenstern und einer „deutlich niedrigeren Kabinendruckhöhe“ biete er seinen Passagieren großen Komfort.

„In Asien fliegen wir mittlerweile mehr als 100 Ziele an“, wirbt auch Bettina Heinz, Verkaufschefin von Qatar Airways, für die Umsteigerbindungen der Fluglinie aus dem Golf-Scheichtum. Davon führten zwölf Strecken nach Indien, und ab November insgesamt fünf ins Reich der Mitte.

Umsteigerouten statt Direktflüge zu wählen – das kann sich in manchen Fällen durchaus lohnen. Manchmal sollten Geschäftsreisende in diesem Punkt sogar ein wenig „ungewöhnlich“ denken und auf Routen blicken, die auf den ersten Blick vielleicht nicht



WER ÜBER VIETNAM FLIEGT, kann derzeit viel Geld sparen. Die Tickets sind deutlich günstiger.

DAS KOSTENFREIE ACCOR VORTEILSPROGRAMM
FÜR KLEINE UND MITTELSTÄNDISCHE UNTERNEHMEN!

AWAY ON BUSINESS



**Sparen Sie bis zu
10% in mehr als
1.800 Accor Hotels
in über 90 Ländern.**

- Kostenlose Online-Registrierung
- Keine Vertragsbindung
- Gültig für alle Mitarbeiter eines Unternehmens

Jetzt online registrieren und informieren:
www.accor-awayonbusiness.com



Wer hat den Längsten? Fakten rund um die Fernstrecke

► **SINGAPORE AIRLINES** fliegt seit Juni 2004 mit dem Airbus A-340-500 die Route Singapur–New York (16.668 Kilometer) non-stop in 18 Stunden und 18 Minuten. Diese Strecke ist der längste kommerzielle Linienflug der Welt und kann nur unter massiver Einschränkung der Fracht- und Passagierkapazität geflogen werden. An Bord ist daher nur Platz für 181 Passagiere.

► **AB DEUTSCHLAND** gehören die Flugverbindungen von Frankfurt nach Singapur, Kuala Lumpur (Malaysia), Vietnam, Brasilien, Mexiko, Tokio (Japan), Kalifornien (USA) und Taiwan zu den längsten Flugstrecken.

► **DIE BOEING 777-200LR** ist für 301 Passagiere bei einer Reichweite von 17.446 Kilometern ausgelegt. Damit ist sie das Zivilflugzeug mit der weltweit größten Reichweite. Am 9. November 2005 brach eine 777-200LR-Maschine mit 35 Passagieren an Bord von Hongkong aus in Ostrichtung auf und landete 22 Stunden und 42 Minuten später in London-Heathrow. Bis heute gilt dieser Flug von 21.601 Kilometern als längster kommerzieller Non-Stop-Flug.

► **BIS 2005** hielt die Variante B-777-200ER diesen Rekord. Malaysia Airlines benötigte für den Überführungsflug der B-777-200ER vom Boeing-Werksflughafen in Seattle (USA) nach

Kuala Lumpur (Malaysia) 21 Stunden und 23 Minuten (20.044 Kilometer).

► **DER AIRBUS A-340-500** kann 313 Passagiere in drei Klassen über eine Strecke von 15.740 Kilometer transportieren. Im Rumpf ist ein zusätzlicher Kraftstofftank installiert, um die Reichweite zu erhöhen.

► **DIE ULTRALANGSTRECKEN-JETS** besetzen ein relativ kleines Nischensegment, denn wegen der hohen Flugpreise – eine Folge der nur geringen Zuladung an Bord – gibt es nur einen kleinen Kundenkreis. Außerdem belasten solche Flüge die Crew außerordentlich.

zur Diskussion stehen. Denn diese können vergleichsweise preisgünstig sein.

Über Hanoi oder Bangkok beispielsweise. Anders als im Norden Asiens läuft der Preistrend im Süden des Kontinents in die entgegengesetzte Richtung: „In ganz Südostasien, auch in Thailand, sind die Preise derzeit extrem niedrig“, sagt Arnaud Pohier, Verkaufschef bei Vietnam Airlines.

Flugpreise nach Südostasien sinken

Noch im vergangenen Jahr hatte seine Gesellschaft sehr hohe Zuwachsraten bei ihren Abflügen ab Deutschland verzeichnet – ein Plus von bis zu 46 Prozent. Die momentanen „Kampfprix“ allerdings seien nicht zuletzt den Katastrophen in Japan geschuldet. Pohier erwartet zumindest für Vietnam keine allzu raschen Preissteigerungen. „Vietnam wird als Wachstumsmarkt gesehen, daher ist die Konkurrenz sehr hoch.“

Oder wie wäre es damit, als europäischen Umsteigeflughafen auch mal Rom ins Auge zu fassen? Die neue Alitalia bedient mit dem Zwischenstopp in der italienischen Hauptstadt Ziele wie Rio, Bu-

enos Aires und São Paulo. Dabei zeigt sich Alitalia als eine völlig neue Airline – mit modernen Jets, hochwertigem Service und italienischer Spitzenkost. Ganz neu ist die Business Class „Magnifica“. Bleibt die Frage, ob die Auf-

stockungen in puncto Frequenzen, Routen und Flugzeuge in Richtung Asien den Druck auf Preise und Verfügbarkeiten tatsächlich verringern werden. Christian Spangenberg, Chef der Geschäftsreisebüro FCM Travel

Solutions, ist skeptisch: „Die Nachfrage ist derart hoch, dass die Preise in absehbarer Zeit nicht sinken werden.“ Doch wie es sich für den Geschäftsführer eines Reisebüro-Unternehmens gehört, hat er die Lösung gleich parat: „Lass dich beraten bei den Geschäftsreisebüros. Das ist neutral und hilft, viel Geld zu sparen.“

Für Langstrecken Verträge aushandeln

Schließlich seien allein schon die Zusatzkosten – wie die Luftverkehrsabgabe (auf Langstrecke 45 Euro) oder die neue Kreditkartengebühr der Lufthansa – so komplex, dass ein Einzelner das gar nicht mehr durchschauen könne, sagt Christian Spangenberg. „Ganz klare Transparenz schaffen heute nur noch die Geschäftsreisebüros.“

Und: Für Langstrecken lohnen sich nach wie vor spezielle Firmenverträge mit den Fluggesellschaften. „Sie ergeben bereits bei 20 bis 30 Tickets >

Warum Business Class wenn es auch schneller geht?



→ Zeitgewinn → Effektivität → Qualität → Faire Preise

AIR PARTNER
PRIVATE JETS

Tel.: +49 2204 950 50 (24h)
E-Mail: germany@airpartner.com
www.airpartner.com

Sinn", sagt Travel-Management-Berater Jörg Martin. Zumindest gilt dies für Flüge in der Business Class. Wer auch auf Fernstrecken die Holzklasse wählt, kann sich Verhandlungen hingegen ersparen: „Der beste tagesaktuelle Preis ist bei der Economy Class meist besser als jede Vertragsrate“, sagt Martin.

Pünktlichkeit und Komfort

Für den Merck-Travel Manager Christoph Carnier hat Vertragstreue jedoch nicht immer die oberste Priorität. „Wir haben Abkommen mit verschiedenen Fluggesellschaften und schauen trotzdem vor jeder Buchung: Was ist aktuell verfügbar?“ Wobei, und das ist dem Travel Manager wichtig, für die Entscheidung nicht nur der Preis, sondern „auch Komfort und Pünktlichkeit einer Gesellschaft eine Rolle spielen sollten“.

Und: „Wir befragen unsere Reisenden praktisch nach jedem Langstreckenflug, wie zufrieden sie mit dem Produkt waren. Das sind die Aspekte, die für uns wichtig sind bei der Entscheidung für die eine oder andere Airline“, erläutert Carnier. „Denn mal im Ernst: Die Weinkarte ist mir egal und auch die Auswahl der Filme. Wichtig sind die Sitze: Kann ich schlafen, meine Ruhe haben und habe ich die Möglichkeit zu arbeiten?“ ➤

Interview mit Jörg Martin, CTC Corporate Travel Consulting

Umstieg meist zumutbar

Was sollten Travel Manager beachten, damit sie nicht übererteuerte Preise für Langstreckentickets zahlen?

Jörg Martin: Wichtig ist, die Kaufentscheidung am Preis festzumachen und nicht an der Fluggesellschaft. Das heißt, dass man bei jeder Buchung immer wieder neu entscheiden sollte, welche Airline den Zuschlag bekommt. Das gilt auch, wenn es bestehende Verträge gibt. Denn wenn mir meine Vertrags-Fluggesellschaft nicht die günstigste Buchungsklasse bietet, dann ergibt es keinen Sinn, dort zu bleiben.

Auch dann, wenn es Vertragsbruch ist?

Klar, wenn ich das ausgehandelte Volumen nicht einhalte, habe ich im Folgejahr Probleme. Allerdings handelt es sich ja um einen beiderseitigen Vertrag. Das heißt, auch die Fluggesellschaft muss mir die Verfügbarkeiten in den günstigen Vertragsklassen bereitstellen. Die Business Class besteht

aus drei bis fünf Buchungsklassen von Z bis C oder D. Da wird jede Buchungsklasse verhandelt, und zwar auf sogenannter Half-Return-Basis. So kann ich alle Buchungsklassen mixen. Spannend aber ist: Wo bekomme ich wirklich das günstigste Ticket nach Endpreisvergleich? Welche ist die günstigste meiner ausgehandelten Fluglinien? Die kriegt dann das Geschäft.

Mittelständler haben nicht immer das Volumen, um direkt mit den Fluglinien zu verhandeln. Ab wann ergeben derartige Gespräche Sinn?

Für die Langstrecke lohnen sich Gespräche schon ab 20 bis 30 Tickets. Zumal, wenn es um eine Rennstrecke, also eine häufig geflogene Strecke, geht. Darüber hinaus bieten viele Linien auch Firmenförderprogramme speziell für den Mittelstand an. Mein Tipp: Nicht unbedingt mit den Heimatgesellschaften verhandeln, in Deutsch-





der Business Class fliegen. Allerdings muss das in den Reiserechtlinien stehen.

Business ist die eine Sache, Economy die andere. Gelten dafür andere Bedingungen?

Über Economy auf Langstrecke zu verhandeln, ergibt wenig Sinn. Der beste verfügbare Preis ist oft besser als jede Vertragsrate. Sinnvoll sind aber Übergepäck-Verhandlungen.

Also auch auf Umsteige-Verbindungen steuern?

Es ist immer am besten, persönliche Präferenzen der Reisenden auszuschalten. Der Direktflug ab Frankfurt ist fast immer teurer als der ab Nürnberg oder über Kopenhagen. Außerdem ist ein Umstieg zumeist zumutbar. Das sind lediglich zwei bis drei Stunden mehr. Und dafür kann der Reisende ja auch in

Wie rechtzeitig bucht man? Grundsätzlich so früh wie möglich. Vor der Ticketausstellung sollten Firmen aber gleichzeitig genau beobachten, wie sich die Verfügbarkeiten der Buchungsklassen über die Zeit verändern. Dazu brauche ich ein cleveres Reisebüro – eines, das aus einer ZD- eine ZZ-Kombination macht.

Business-Charter als Alternative

In Krisensituationen sind sie schon lange ein gefragter Partner: die Vermittler von Business-Charter-Flugzeugen. **MIT GROSSRAUM-JETS BIS HIN ZUM JUMBO** evakuierten Vermittler wie Air Partner, Chapman Freeborn oder Pro Sky im Auftrag von Unternehmen und Regierungen Tausende Europäer aus Katastrophengebieten wie Japan oder Neuseeland.

► **UNTERNEHMEN ORDERN** aber auch für Event- oder Incentive-Flüge verstärkt Charter-Flugzeuge für die Langstrecke. Gerade für größere Gruppen kann dies sogar eine preislich günstigere Alternative sein – vor allem dann, wenn das Ziel per Linienflug nur umständlich zu erreichen ist.

► **ALLES ÜBER BUSINESS-CHARTER** finden Sie in BizTravel 4/11 (September 2011) und im Internet (siehe unten).



Flieger für alle Fälle: Wann der gemietete Jet besser als der Linienflug ist
go.biztravel.de/business-charter



KNAPP VERBUCHT IST AUCH DANEBEN.

Müssen Sie sich wirklich um alles selbst kümmern? Geben Sie doch lieber ein bisschen Arbeit ab. Das schont die Nerven und das Firmenkonto. Als ein führender Anbieter von Geschäftsreisen sorgen wir seit fast 140 Jahren dafür, dass unsere Kunden entspannt, sicher, pünktlich und kosteneffizient an ihr Ziel kommen. Die Größe Ihres Unternehmens oder Ihr Auftragsvolumen spielen dabei überhaupt keine Rolle.

Buchen Sie lieber gleich mit CWT! Ihre nächste Geschäftsreise ist für uns immer die wichtigste von allen.