

Wirtschafts Woche

Europäische Zentralbank
lässt Zinswende nicht zu

Seite 34

Atomindustrie bittet
Steuerzahler zur Kasse

Seite 46

Businessclass fliegen,
nur Economy bezahlen

Seite 90

22

22/05/2015
Deutschland
€5,50



Was ist uns Europa wert?

Ein Plädoyer für einen unterschätzten Kontinent

Schweiz CHF 6,50 | Dänemark 11,50 | Belgien €5,30 | Großbritannien GBP 5,90 | Italien €6,50 | Polen PLN 25,90 | Portugal €6,50 | Slowakei €6,50 | Spanien €6,50 | Tschechien Rep. CZK 20,- | Ungarn Ft. 2390,-



4 198065 805503

22

50 Start-up der Woche

Nürburgring Der Verkauf der Rennstrecke an ein russisches Konsortium landet vor Gericht

51 Peek & Cloppenburg Personalquere-len erschüttern das Modeparadies**INNOVATION & DIGITALES**

52 Gentest Apple, IBM und Co. steigen ins Geschäft mit Erbgutanalysen ein – der Beginn einer neuen Medizin

55 Computer Intel-Gründer Gordon Moore über die Zukunft von IT und Arbeit sowie die Grenzen der Physik

56 E-Sports Die Show rund um professionelle Computerspiele wird zum neuen Internet-Phänomen

57 Valley Talk**BLICKPUNKTE**

58 Digitale Revolution Unternehmer und Denker über die Frage, wie das Internet die Demokratie herausfordert

64 Vestas Der weltgrößte Windradbauer hat ein flächendeckendes Compliance-Problem

GELD

70 Aktien Überteuerte Konsum- und Pharmatitel laden zu einer Wette auf fallende Kurse ein

73 Zamek-Anleihe Staatsanwaltschaft verdächtigt Ex-Chef des Betrugs

74 Bargeld In den USA gibt es so viel Bares wie nie, vor allem in dunklen Kanälen

76 Steuern und Recht

78 Geldwoche

ERFOLG

84 Eliteschulen Wie Studenten in die besten MBA-Programme der Welt kommen

88 Kolumne Unser Bild von Managerinnen muss sich ändern
Auszeiten Karriere gelingt entschleunigt besser

STIL

90 Komfortabel reisen Gewiefte Vielflieger sparen in der Businessclass bis zu 80 Prozent

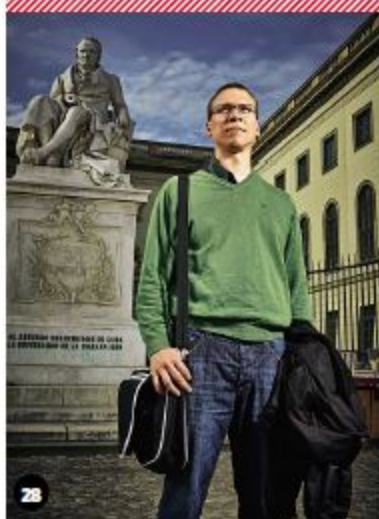
94 24 Stunden in... Hamburg

Kaffee Die ideale Büro-Maschine

95 Kolumne Die gute alte Hausbar feiert ein Comeback

96 Leserbrief/Tweets/Impressum/Registrierung

98 Ausblick

**Das falsche Versprechen**

Das Studium wird zum Normalfall, Azubis werden rar. Doch akademische Bildung lohnt nicht für jeden.

**Heftige Turbulenzen**

Gegen den Windradbauer Vestas laufen europaweit Ermittlungen wegen Compliance-Problemen.

Günstig in die First Class

Für gewiefte Preisjäger ist der Flug in der Business- oder First Class so günstig wie selten.

90



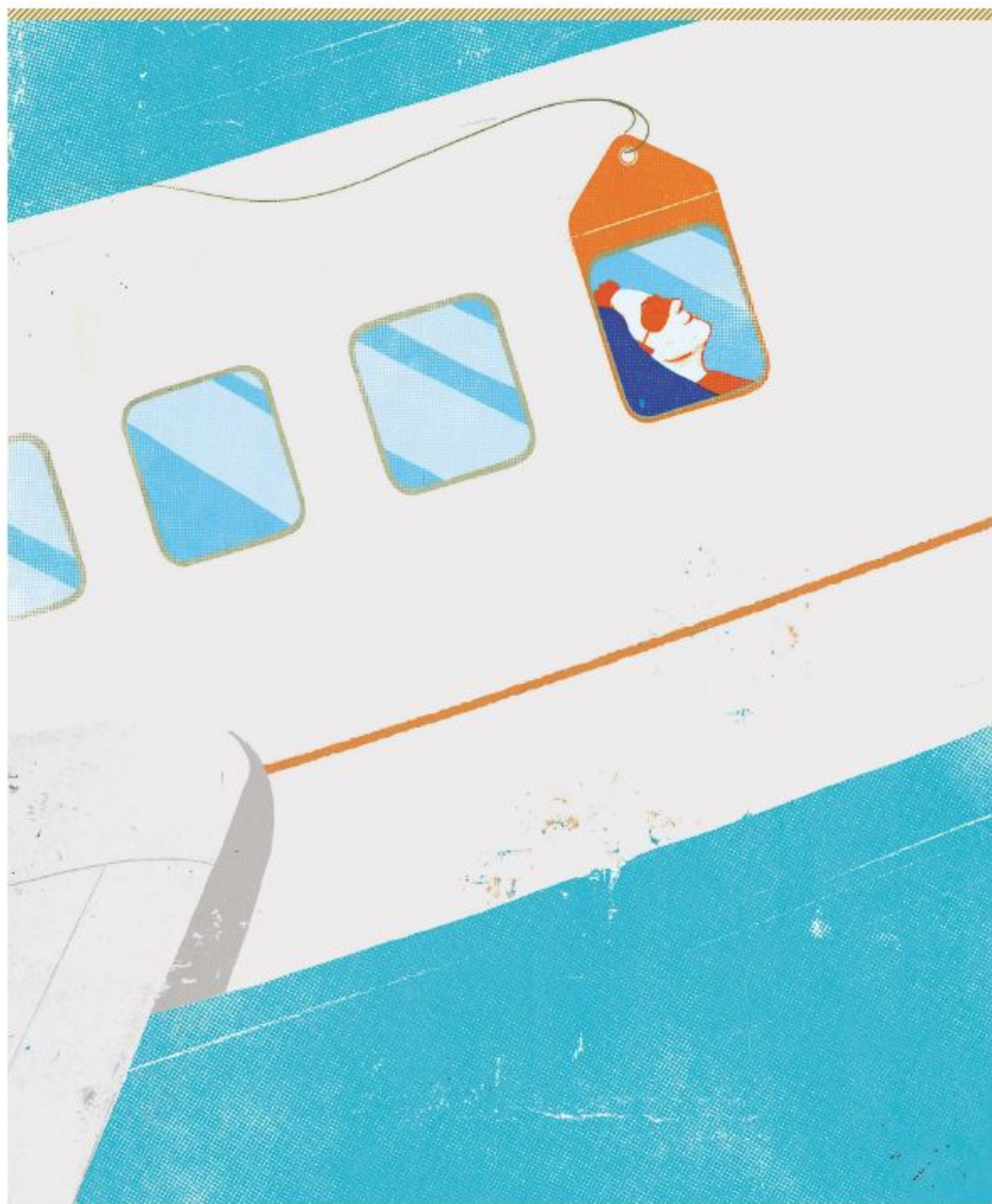
34

Die Märkte sind nervös

EZB-Präsident Mario Draghi will die Zinsen senken – doch stattdessen schnellen sie in die Höhe. Warum?



STIL



Dritte Klasse zahlen, erste Klasse fliegen

KOMFORTABEL REISEN

Fluglinien bieten immer mehr Sonderangebote für Ihre Business- und First Class. Geworfene Vielflieger fliegen bis zu 80 Prozent günstiger.

Tiefblaue See bis zum Horizont, strahlend weiße Strände glitzern im Sonnenlicht und in der flirrenden Hitze zittert scheinbar der Burj Khalifa, das höchste Gebäude der Welt. Keine Frage, das Panorama im 27. Stockwerk des selbst genannten Sieben-Sterne-Hotels Burj al Arab in Dubai gehört zu den aufregendsten Ausichten der Welt. Trotzdem haben die 24 Damen und Herren im Alter von Mitte 30 bis Ende 60 im Konferenzraum Al Areeka nur Augen für ihre Computer. Die Herrschaften absolvieren gerade ein gut 1000 Euro teures Trainingslager für smarte Vielflieger. Auf ihren Bildschirmen leuchtet, was auch abgeklärte Reisende ebenso reizt wie jeder Millionen-Dollar-Ausblick: zum Preis eines drittklassigen Tickets genussvoll im Schlafessel der Business- oder First Class zu Traumzielen wie Hongkong oder Kapstadt reisen.

Vorbei sind die Tage, in denen Fliegen selbst in der Businessclass der anstrengendste Teil des Reisens war. Während sich in der Economyclass seit Jahren bestenfalls das Unterhaltungsprogramm verbessert, sorgen vor den Vorhängen zum Geschäftsreiseabteil die Menüs von Sterneköchen und echte Betten für einen Komfort, den zur Jahrtausendwende nicht mal die erste Klasse, sondern bestenfalls Privatjets boten. „In keinen

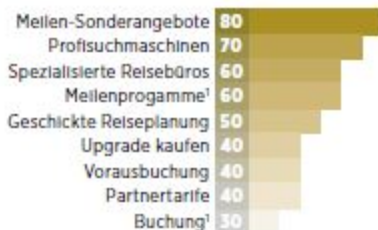
Teil ihres Angebots haben die Airlines mehr investiert“, sagt Rajesh Bose, Luftfahrtexperte der Beratung Deloitte aus Stuttgart.

Das spornt die Schnäppchen-Seminaristen an. „Heute Morgen dachten alle noch, Businesstickets zum Eco-Preis entdecken nur Insider“, freut sich Andreas, der seinen Nachnamen nicht genannt sehen will. Doch nach drei anstrengenden Stunden am Rechner strahlt der Unternehmer aus Baden-Württemberg: „Wer smart bucht, spart bis zu 80 Prozent des regulären Preises.“

Die Einsicht verdanken er und seine Mitschüler Alexander Koenig. Der 39-jährige Gründer und Chef des Online-Portals First Class & More versorgt seit dem Jahr 2008 eine wachsende Fangemeinde mit Ratschlägen zum Thema stilvoll sparen. „Business- und First-Class-Flüge sind für fast jeden erschwinglich“, beschreibt der ehemalige McKinsey-Berater sein Arsenal in Newslet-

Darf's etwas weniger sein?

Ersparnis einzelner Buchungswege zum Normalpreis (in Prozent)



¹In Verbindung mit Partnerairlines;
Quelle: First-Class & More

tern, Ratgebern und Seminaren. Koenigs Komfort-Knigge reicht vom simplen Kauf von Upgrades in die Nobelabteile über die clevere Nutzung der Vielfliegerprogramme, bis zu Profi-Buchungsmaschinen im Internet wie der etwas sperrigen ITA Matrix des US-Online-Giganten Google.

Schnäppchen mit Fußangeln

Die Tricks sind möglich, weil Angebot und Nachfrage gerade auf den feinen Plätzen immer weiter auseinandergehen: Dafür sorgt zum einen die gesunkene Nachfrage. Spätestens seit der Finanzkrise 2008 fliegen Geschäftsreisende auch auf Langstrecken immer öfter Economy- statt Businessclass. „Das ist heute eher die Regel als die Ausnahme“, sagt Dirk Gerdomb, Chef des deutschen Geschäftsreiserverbands VDR. Trotzdem vermehrt sich die Zahl der Businessclass-Sitze ständig: Europäische Linien wie Lufthansa stützen zwar die Fläche ihrer Nobelabteile im Jet von 40 Prozent auf weniger als ein Drittel und packten auf den verbliebenen Platz Mini-Suiten statt enger Schlafessel. Doch das Minus machen vor allem Golflinien wie Emirates aus Dubai mit ihrem kräftigen Wachstum mehr als wett.

Lange versuchten die Fluglinien, die in die Holzklasse migrierten Firmenkunden mit mehr Service wieder vor den Trennvorhang zu locken. Auch wenn die Sinne in der dünnen Jet-Luft ermatten, komponierten Sterneköche Gaumenfreuden aus Edelmenüs nebst Top-Weinen. Sogar die zuvor eher für Effizienz als Empathie bekannte Lufthansa schulte ihr Personal auf Wunscherfüllung. Zugleich investierten die Fluglinien in mehr Komfort. Emirates oder Cathay Pacific holen ihre Kunden mit der Limousine zu Hause oder im Büro ab. Bei British Airways oder Singapore Airlines gestalten Designer von Edelyachten Wartelounges und Kabine. Air France verschaffte der Kundschaft genug Stauraum in Fächern und sogar ein Extraschränkchen, in dem Klettverschlüsse Brille, Portemonnaie und Smartphone auch bei Turbulenzen sicher am Platz halten. Bei der Lufthansa-Tochter Swiss wird das feste Polster zur weichen Matratze, sobald der Sitz in Schlafposition fährt, und Japan Airlines legt seinen Businesskunden sogar noch eine Matratze auf den Stuhl.

Dennoch: „Oft verkaufen wir nicht mal die Hälfte der Sitze zu einem halbwegs regulären Preis“, klagt ein Lufthansesat. Das schmerzt. Denn am Ende ist es beim Fliegen wie auf dem Markt. Jeder zusätzlich verkaufte Sitz geht fast komplett in den Gewinn. Um die Sitzreihen halbwegs profitabel zu schließen, setzen die Airlines auf anspruchs-

volle Touristen. Weil für Nobelurlauber aber Reisen ohne Sparen nur den halben Spaß bringt, griffen sie zum ältesten und bittersten Mittel gegen Restposten: Rabatte. Die freilich belegen die Airlines mit Fußangeln oder verstecken sie, damit sie am Ende möglichst kein Geschäftsreisender nutzt, der auch einen höheren Preis akzeptiert hätte. „Wer zahlt noch ohne Murren 6000 Euro für einen Flug, wenn er ständig Sonderangebote für die Hälfte sieht“, sagt Berater Bose. So fliegt fast kein Manager spontan und kurzfristig für weniger als 5000 Euro von Deutschland nach Japan. „Doch je flexibler ein Urlauber bei Abflugsort oder Reisezeit ist, umso mehr kann er sparen“, erklärt Julia Stadler Damisch, Managing Director Deutschland, Österreich, Schweiz bei der Reisesuchmaschine Kayak aus den USA. Dafür gibt es fünf einfache Wege.

1. Luxus zukaufen: Ersparnis bis 40 Prozent

Schnäppchenjäger wühlen sich persönlich durch den Sonderangebotswust, schlaue Vielflieger lassen suchen. Gut sind die Newsletter von Online-Portalen, besser sind neutrale Infodienste wie der von Berater Koenig oder vor allem für US-Reisende www.Joesentme.com, die neben Flügen auch Angebote von Hotels oder Reisegepäck bieten. Zu den Standards gehören Partner-Tarife, bei denen ein Mitreisender etwa bei Swiss nur die Steuern und Gebühren im Wert von bis zu 400 Euro zahlt.

Wer statt Freizeit lieber Geld investiert, kann sich den Platz vorne im Flugzeug auch im Nachhinein dazukaufen. Denn immer mehr Linien wie Air Canada oder Austrian Airlines offerieren leere Premiumplätze beim Check-in oder am Gate für mehr als 1000 Euro günstiger, als bei der noblen Direktbuchung. Wem das Kasino am Gate zu unsicher ist, kann bei Austrian Airlines, KLM oder Air New Zealand bei einer Online-Versteigerung mitbieten und erfährt mindestens drei Tage vor Abflug, ob sein Gebot zum Zuge kommt.

2. Richtige Reisezeit: Ersparnis bis 50 Prozent

Die einfachste Regel für günstige Tickets ist: Dann buchen, wenn es kein Geschäftsreisender tut. Laut einer Studie des Portals Kayak sparen Kunden bei fast allen Fluglinien bis zur Hälfte, wenn sie früh, aber nicht zu früh buchen. In Richtung Mittelamerika ist der Rabatt in der Regel fünf Monate vor dem Abflug am größten. Gen Afrika lohnt sich Geduld. Hier fanden die Tester zwei Wochen vor Abflug den niedrigsten Preis. Auch im Laufe der Woche schwanken die Preise. Weil mittwochs und zur Mittagszeit



“
Richtig eingesetzt,
bringen Guthaben im
Bonusprogramm den
höchsten Rabatt

Alexander Koenig, Reiseexperte

die wenigsten Geschäftsreisenden unterwegs sind, kosten die Tickets im Schnitt nur halb so viel wie am Montag oder am Abend.

3. Richtige Route: Ersparnis bis 60 Prozent

Wer sich ungenügend lange im Voraus festlegt, braucht Planung. Der für schlaue Reisende fast zu simple Weg heißt Umsteigen. So kostet Düsseldorf-Chicago im Businessbett der polnischen Lot via Warschau mit gut 1500 Euro kaum mehr als ein LH-Economyflug. München-Bangkok kostet mit Turkish Airlines über Istanbul häufig 1800 Euro, fast 1200 Euro weniger als nonstop mit Thai Airways. Und wer Umsteigen in Moskau nicht scheut, spart mit Aeroflot weitere 100 Euro. Hunderte Euro bringt es oft, Tickets nicht bei der Linie zu buchen, die den Flug durchführt, sondern über einen der Partner. So verlangt Etihad auf der Route Berlin-Shanghai für denselben Flug mit 2200 Euro derzeit 600 Euro weniger als Air Berlin. Fortgeschrittene Vielflieger lässt das kalt. Sie buchen ihre Flüge nicht ab Deutschland, sondern ab anderen Ländern, besonders sol-

chen mit schwächelnder Konjunktur wie Irland oder Griechenland – und reisen auf eigene Kosten zum Abflug. „Das spart bis zu 50 Prozent“, weiß Experte Koenig. So verkauft selbst Lufthansa in Holland, Großbritannien oder anderen Heimatmärkten wichtiger Konkurrenten Tickets bis zu einem Drittel günstiger als daheim. Das System funktioniert auch anders herum. So kostet im Juni der US-Flug mit der britischen Spaßlinie Virgin Atlantic des Unternehmers Richard Branson mit Zubringer von British Airways (BA) mit knapp 2500 Euro gut 1100 Euro weniger als mit den niedrigsten Sonderpreisen von Lufthansa und BA.

4. Profi-Helfer: Ersparnis bis 70 Prozent

Für die besten Sondertarife brauchen Reisende Hilfe von Fachleuten. Der einfachste Weg sind Spezial-Reisebüros wie Explorer aus Düsseldorf oder in den USA Cook Travel. Die verlangen für ihre Dienste zwar eine Servicepauschale. Doch dafür geben sie einen Teil ihrer Großkundenrabatte weiter oder entdecken Sondertarife. Inklusive den im Branchenjargon Error Fares genannten Tarifen, bei dem eine Fluglinie irrtümlich zu niedrige Preise ins Buchungssystem stellt. Leidenschaftliche Schnäppchenjäger übernehmen die Sucharbeit lieber selbst mithilfe professioneller Suchmaschinen wie Ewings oder ITA Matrix von Google. Zwar liefern beide auch bei einfachen Suchen gute Ergebnisse. Doch wer kurzfristig die besten Angebote finden will, wie Flüge mit Qatar Airways oder China Airlines aus Taiwan nach Ostasien ab 1100 Euro, braucht ein paar Stunden Schulung, wie sie etwa Berater Koenig auf seinen Seminaren anbietet.

5. Vielfliegermeilen: Ersparnis bis 80 Prozent

Auch wenn die Fluglinien ihre Bonusmeilen immer mehr zulasten der Passagiere entwerfen: „Richtig eingesetzt, bringen die Guthaben immer noch die höchsten Rabatte“, weiß Spar-Berater Koenig. Vorreiter ist hier ausgerechnet die ansonsten eher geizige Lufthansa. Auf ihrer Internet-Seite www.meilenschnaepchen.de bietet sie regelmäßig Flüge zum fast halben (Meilen-)Preis an, aktuell etwa der Businessflug im Airbus A380 nach New York für 55 000 Meilen. Neben dem Hinweis auf Angebote liefert Koenig auch den schnellsten Weg zum passenden Kontostand durch Meilenangebote bei Zeitschriften-Abos und Kreditkarten. Richtig genutzt, zahlen Kunden für Flug inklusive Nebenkosten weniger als 600 Euro statt 2800 Euro wie auf der LH-Web-Seite. ■

ruediger.kiani-kress@wiwo.de