

Ticketkosten sparen

# 8 ganz legale Einkaufstricks

Die Airline-Preise steigen auch 2013 – da lohnt es sich doppelt, bei der Flugbuchung aufzupassen. Für günstige Firmenraten bringen Mittelständler allerdings meist nicht das nötige Volumen mit. Wir nennen andere Wege, wie Betriebe sparen können: vom Firmenprogramm bis zum Überkreuz-Ticket.

TEXT: OLIVER GRAUE

## 1. Bonusmeilen

**PRINZIP:** Bonusmeilen, die Ihre „Reisenden“ auf Dienstflügen sammeln, stehen nach einem Urteil des Bundesarbeitsgerichts dem Unternehmen zu (Az. 9 AZR 500/05). Verpflichten Sie die Kollegen daher zur Abgabe der Meilen. Als Firma können Sie die „privaten“ Meilen über Software verwalten und für Freiflüge oder Upgrades einsetzen.

**AUFGEFASST:** Rein finanziell gesehen lohnt sich der Verwaltungsaufwand nicht, da Prämienflüge an viele Bedingungen geknüpft sind und die Zahl der dafür reservierten Sitzplätze gering ist. „Entscheidender ist, dass damit verhindert wird, dass sich Reisende von der Airline beeinflussen lassen“, sagt Berater Jörg Martin von Corporate Travel Consulting CTC. Dass Kollegen also nur deshalb eine Airline buchen, weil sie dort Meilen bekommen. Lohnt sich dies nicht mehr, akzeptieren sie meist auch günstigere Angebote.

**SPAREFFEKT:** durch den reinen Meileneinsatz höchstens 2 bis 3 Prozent. Durch das grundsätzliche Buchen des günstigsten Anbieters lassen sich hingegen 10 bis 30 Prozent sparen.

## 2. Firmenprogramme

**PRINZIP:** Gut 40 Airlines bieten inzwischen sogenannte Firmenförderprogramme an – von BlueBiz (Air France/KLM) über Partner Plus Benefit (Lufthansa) bis zu Business Points (Air Berlin). Vorteil: Die Registrierung ist kostenlos und risikofrei. Für jeden Flug eines Mitarbeiters sammelt die Firma Punkte, die sich für Freiflüge oder Upgrades einsetzen lassen. Um Firmen zu locken, gibt es – wie derzeit bei Air France – bereits bei der Registrierung den ersten Gratis-Flug.

**AUFPASSEN:** Eine Person im Unternehmen sollte sich um die Verwaltung der Programme kümmern. Sonst geht schnell etwas schief, zumal die Punkte oft nur zwei bis drei Jahre gültig sind. Augen auf auch beim Einlösen! Wenn der reguläre Ticketpreis eh schon niedrig ist und Steuern gesondert bezahlt werden müssen, lohnt sich der Punkteinsatz nicht. Statt Meilen geben einige wenige Airlines von vornherein Vergünstigungen.

**SPAREFFEKT:** je nach Programm und Einsatz etwa 2 bis 5 Prozent der Kosten (mehr auf Seite 34!).

## 3. Umsteigeflüge

**PRINZIP:** Definieren Sie in den Reiserichtlinien Transferzeit und Einsparkosten, ab der Umsteigeflüge statt Nonstop-Verbindungen zu buchen sind. Dies könnte etwa bis zu einer Transferzeit von 3 Stunden (bei Langstrecken) und bei einer Einsparung von mehr als 200 Euro der Fall sein. Legen Sie auch die Flugzeit fest, ab der Business Class gewählt werden kann (Beispiel: ab 6 Stunden). Und definieren Sie den Kanal, über den „Ihre“ Reisenden buchen müssen – nur so behalten Sie den Kostenüberblick.

**AUFPASSEN:** Verpflichtungen in Reiserichtlinien bringen nur dann etwas, wenn bei Zuwiderhandlung Konsequenzen drohen. Das heißt, das Top-Management muss hinter den Richtlinien stehen, Ihnen ein entsprechendes „Mandat“ erteilt haben, und die Personalabteilung muss eventuelle Sanktionen tatsächlich durchsetzen.

**SPAREFFEKT:** hängt sehr von der Reiserstruktur ab. Wer derzeit noch grundsätzlich nonstop fliegt, kann je nach Volumen mehr als 10 Prozent sparen.

#### 4. Frühes Buchen

**PRINZIP:** Wer frühzeitig bucht, spart. Zwar ergab eine Studie der FH Worms, dass Airlines mit den Preisen inzwischen „spielen“, diese nach einer Erhöhung also auch mal wieder senken, um neue Buchungsanreize zu schaffen. Dennoch: Wer spät bucht, läuft Gefahr, dass günstigere Buchungsklassen gar nicht mehr vorhanden sind. Oder dass es – etwa auf Asienflügen – überhaupt keine Verfügbarkeiten mehr gibt, warnt Martin.

**AUFGEFASST:** Schreiben Sie in Ihren Richtlinien das Prinzip des frühen Buchens fest und bitten Sie Abteilungsleiter, ihre Mitarbeiter zu einer frühen Terminplanung anzuhalten.

**SPAREFFEKT:** Gerade erst hat CWT in einer Befragung ermittelt, dass im Durchschnitt 75 Prozent aller Geschäftsreisenden frühestens 14 Tage vor Abflug buchen – und damit meist zu teuer. Früh-Buchen kann Spareffekte von bis zu 20 Prozent erbringen.

#### 5. Überkreuz-Tickets

**PRINZIP:** Mit „Überkreuz-Tickets“ kommen Reisebüros günstiger an solche Flugscheine, die sonst an Bedingungen wie einen Mindestaufenthalt geknüpft sind. Beispiel: Statt einem erwerben Sie zwei Return-Tickets. Das erste nehmen Sie nur zum Hinflug, das zweite nur zum Rückflug. Allein das ist oft schon billiger. Ansonsten nutzen Sie die Tickets beim nächsten Mal genau umgekehrt.

**AUFGEFASST:** Manche Airlines versuchen, Überkreuz-Tickets durch ihre AGB zu verhindern. Zwar dürfen sie diese laut einem BGH-Urteil nicht verbieten (Az.: Xa ZR 5/09, Xa ZR 101/09), sie haben aber die Möglichkeit, vom Fluggast für den Rückflug eine Nachzahlung zu fordern, wenn der Hinflug nicht genutzt wurde. Berater Jörg Martin zitiert ein Gerichtsurteil, das sich auch dagegen ausspricht: „Genauso unangemessen wäre es doch, wenn ein Gastwirt einem Gast, der ein Menü bestellt hat, den Hauptgang verweigert oder nur gegen einen Aufpreis servieren will, weil er seine Suppe nicht aufgegessen hat.“

**SPAREFFEKT:** hängt sehr von der Reisestruktur und den Airlines ab.

#### 6. Best Buy statt Firmenrate

**PRINZIP:** Statt Firmenraten auszuhandeln, wird nur nach dem tagesaktuell günstigsten Preis geschaut. Inzwischen verhandeln immer weniger Unternehmen, da sich der Aufwand oft nicht lohnt.

**AUFGEFASST:** „Die Best-Preis-Strategie ist für Wettbewerbsstrecken innerhalb Europas sinnvoll“, erläutert Martin: „Bei Langstrecken und Monopolstrecken ist es nach wie vor lohnend, sich mit den Airlines an den Verhandlungstisch zu setzen.“

**SPAREFFEKT:** Unabhängig davon, ob Sie Raten verhandeln oder nicht, sollten Sie immer die Buchung zum „Best Price“ vorschreiben. Beim Verzicht auf Verhandlungen würden sie also allein Arbeitszeit sparen. Wichtig: Falls Sie Raten aushandeln, prüfen Sie, ob diese korrekt und rechtzeitig in den Reservierungssystemen dargestellt sind. Eine CWT-Studie hat gerade ergeben, dass dies bei sechs Prozent nicht der Fall ist – dann waren die Verhandlungen wirklich umsonst!

#### 7. Im Ausland buchen

**PRINZIP:** Mitunter zahlt man für ein und dasselbe Ticket verschiedene hohe Preise – je nachdem, in welchem Land man es kauft. Das liegt an unterschiedlichen Airline-Strategien, aber auch an Währungsdifferenzen.

**AUFGEFASST:** Ob man günstigere Tickets im Ausland kaufen darf oder nicht, ist eine ähnliche Streitfrage wie die der Überkreuz-Tickets. Manche Airlines verbieten dies in ihren AGB, „die meisten Juristen halten solche Verbote aber für fragwürdig“, sagt CTC-Inhaber Martin. Unproblematisch ist es hingegen, erst im Zielland ein Return-Ticket zu kaufen. Der Hinflug kann dann entweder als One Way erfolgen, oder es rentiert sich sogar, einen Rückflug verfallen zu lassen. Die Reisebüro-Kette FCM Travel Solutions bietet seit Neuestem ein Tool, über das sich ganz legal über die jeweilige ausländische FCM-Tochter günstigere Tickets erwerben lassen. Zwar kostet das eine Gebühr, bei Business-Class-Flügen und Preisdifferenzen von einigen Hundert Euro lohnt sich das aber. Mitunter sind zudem günstige Buchungsklassen, die in Deutschland bereits geschlossen sind, im Ausland noch freigeschaltet.

**SPAREFFEKT:** hängt sehr von der Reisestruktur und den Zielländern ab.

#### 8. Zusatzgebühren regeln

**PRINZIP:** Damit die Zusatzgebühren nicht aus dem Ruder laufen, regeln Sie in den Reiserichtlinien, für welche Leistungen Ihre Kollegen Geld ausgeben dürfen und für welche nicht.

**AUFGEFASST:** Noch sind Ancillary Fees (Zusatzgebühren) eher bei Flügen in den USA ein Problem. Doch manche Airlines berechnen auch in Europa schon Extra-Entgelte für Leistungen, die zuvor im Ticketpreis inbegriffen waren – von Gepäck über Mahlzeiten bis zur Platzreservierung. Branchenexperten prognostizieren, dass die Zahl dieser Zusatzgebühren zunimmt, da sie dem margenschwachen Luftverkehr neue Einnahmen bringen.

**SPAREFFEKT:** noch sehr gering. Lediglich in den USA machen Zusatzgebühren bereits einen beträchtlichen Anteil der Flugausgaben im Travel Management aus.