

# Vom Meilen- zum Umsatzprogramm

Immer mehr grosse Airlines berechnen die Meilengutschriften auf Basis des Umsatzes und nicht mehr aufgrund der geflogenen Meilen. Es gibt Gewinner und Verlierer. **URS HIRT**



*Mit dem richtigen Status in die lounge, auch bei Flügen in der Economy Class.*

Die Lufthansa Group wechselt am 12. März 2018 das System der Gutschrift von Prämienmeilen innerhalb des Vielfliegerprogramms Miles & More. Als Berechnungsbasis gilt neu der Umsatz (Ticketpreis ohne Steuern) sowie der Vielfliegerstatus und nicht mehr die Buchungsklasse und die Distanz. Davon betroffen sind auch viele Reisende in der Schweiz, ist Miles & More doch aufgrund der Zugehörigkeit des Swiss zur Lufthansa Group das am weitesten verbreitete Vielfliegerprogramm hierzulande. Die neue Vergabep Praxis gilt für Flüge mit den Lufthansa-Group-Airlines Lufthansa, Swiss, Austrian und Brussels Airlines, Eurowings

sowie für alle weiteren Miles & More-Partnerairlines, sofern das Flugticket von einer Airline der Lufthansa Group ausgestellt wurde.

Neu gibt es je nach Mitgliedsstatus vier bis sechs Prämienmeilen pro Euro. Basis bilden die vier Meilen pro Euro, die wohl bei einem Grossteil der Teilnehmer zur Anwendung kommen werden. Mitglieder mit Vielfliegerstatus erhalten hingegen auf Flügen mit Lufthansa, Swiss und Austrian Airlines sowie United Airlines und Air Canada neu sechs Prämienmeilen pro Euro. Diese zwei Meilen mehr pro ausgegebenen Euro entsprechen einem Statusbonus von 50 Prozent, bisher waren es 25 Prozent. Auf Flügen mit Eurowings,

Brussels Airlines und den weiteren Partnerairlines beträgt der Statusbonus weiterhin 25 Prozent.

Wie wirkt sich nun ein solcher Systemwechsel aus, der auf den ersten Blick den Kauf von teuren Tickets belohnt? Business Traveltip hat dazu den Schweizer Ravindra Bhagwanani befragt. Er ist Geschäftsführer von Global Flight, einen seit 1996 auf Vielfliegerprogramme spezialisierten Unternehmen, das auch Firmen bei der dienstlichen Nutzung der Programme unterstützt.

**Herr Bhagwanani, welche Airlines bzw. Vielfliegerprogramme haben – neben der Lufthansa Group – bereits auf ein umsatzbasiertes System gewechselt?**

Traditionell sind viele Low-Cost-Programme schon länger auf einer Umsatzbasis, z.B. jene von Eurowings oder Vueling. Unter den grossen Programmen waren die US-Programme sowie South African die ersten, die eine Umsatzbasis einführen. 2017 hat sich diese Tendenz in weiteren Märkten durchgesetzt, notabene mit Latam in Südamerika oder Hainan Airlines in China. Zudem haben Air France/KLM noch vor der Lufthansa Group einen entsprechenden Systemwechsel auf den 1. April 2018 angekündigt.

**Was sind die wichtigsten Unterschiede dieser Programme zum neuen Miles & More-Modell?**

Die meisten anderen Programme gewähren eine höhere Gutschrift als Miles & More, z.B. fünf Meilen pro US-Dollar in den US-Programmen. Das entspricht rund sechs Meilen pro Euro für Basismitglieder, also 50 Prozent mehr als bei Miles & More. Statuskunden erhalten dort bis zu elf Meilen pro US-Dollar. Dies ist direkt vergleichbar: All diese Programme arbeiten nach wie vor auf einer virtuellen Meilenbasis, da sie andere Partner auf einer Meilenbasis in das Programm einbinden müssen, weil Fluggesellschaften keine Umsatzdaten zwischen sich austauschen.

**Welche Überlegungen stehen hinter einem solchen Systemwechsel?**

Der Umsatz wird von vielen als eine fairere Berechnungsbasis als die Distanz betrachtet. Das System ist für Kunden in der Tat transparenter als ein Buchungssystem – auch wenn die meisten Gesellschaften den Flugpreis durch das Herausnehmen der Steuern und Gebühren künstlich herunterrechnen. Kunden sind dadurch motivierter, einen höheren Flugpreis zu bezahlen. Die Umstellung richtet sich also klar an Preis-unempfindliche Kunden, sprich Geschäftsreisende, die die Flüge nicht aus der eigenen Tasche bezahlen. Alle Unternehmen, welche die dienstlich erfliegenen Meilen nach wie vor den Reisenden zur privaten Nutzung überlassen, müssen sich auf massive Mehrkosten einstellen.

**Wer profitiert nun von der neuen Berechnungsart bei Miles & More?**

Durch den niedrigen Basiswert von vier Meilen pro Euro kaum jemand. Als Beispiel fährt man in der Business-Buchungsklasse Z mit Swiss nach New York erst ab einem Flugpreis (hin und zurück, ohne

Steuern) von 3432 Franken besser – das bezahlt in der heutigen Zeit wohl kaum jemand.

**Und wer sind die Verlierer?**

Nach unserer Einschätzung kann es lediglich einzelne Konstellationen im mittelpreisigen Segment innerhalb Europas geben, wo man zumindest nicht schlechter fährt.

**Welche Alternativen gibt es?**

Es gibt deren drei: Als Miles & More-Mitglied sollte man sich anschauen, ob man mit einer Partnerairline wie SAS oder Turkish Airlines, die nach wie vor auf einer Meilenbasis operieren, nicht besser fährt. Als Swiss-Kunde sollte man sich überlegen, sich seine Tickets über United ausstellen zu lassen und so

von deren viel grosszügigerem Umsatz-basiertem Programm Mileage Plus zu profitieren. Oder als dritte Option sollte man die Gelegenheit nutzen und sich grundsätzlich überlegen, ob nicht andere Programme bzw. Airlines sinnvoller und lukrativer sein können.

**Muss man neu nicht eher von Umsatzprogrammen statt Meilenprogrammen sprechen?**

Ja, das müsste man. Aber da die Meile wie erwähnt die virtuelle Basis bleibt, sprechen die Airlines nach wie vor von Meilen, trotz des offensichtlichen Widerspruchs. ■



**Status- und Prämienmeilen**

Oft wird in den Beschreibungen der verschiedenen Meilen- bzw. Vielfliegerprogramme von Status, Statusmeilen und Prämienmeilen gesprochen. Was ist eigentlich der Unterschied?

Prämienmeilen sind jene Meilen, die man für Prämien einsetzt. Kurz gesagt sind das alle Meilen, die man im Programm sammelt, egal ob mit Flügen, Kreditkarten, Hotels oder anderen Partnern. Statusmeilen oder -punkte haben hingegen nur den Zweck, den Mitgliedsstatus zu bestimmen und werden normalerweise nach einem Jahr jeweils wieder auf Null zurückgesetzt. Oftmals unterscheidet sich die Berechnung von jenen der Prämienmeilen. Miles & More wird beispielsweise

Statusmeilen nach wie vor auf der bisherigen Meilenlogik berechnen während Air France/KLM – nach dem Muster von British Airways – ein paralleles Punktesystem, also eine Zweitwährung, einführt.

