

Meilen für die Firma

Reisebüros können Unternehmen helfen, **Bonusmeilen** effizient zu nutzen

Erfurt. Dienstlich erworbene Bonusmeilen gehören der Firma. So hat es das Bundesarbeitsgericht in Erfurt im April 2006 entschieden. Ein Verkaufsleiter hatte geklagt, weil sein Arbeitgeber verlangte, dass er die 350.000 Punkte, die er auf seiner Miles & More-Karte gesammelt hatte, statt privat nur noch dienstlich verwenden sollte. Das Thema, seit jeher Streitpunkt zwischen Airlines und Firmen, wurde zugunsten des Arbeitgebers entschieden. Nun muss der Verkaufsleiter die Meilen im Wert von fast 10.000 Euro abgeben (BAG, 9 AZR 500/05).

„Mit dem Urteil ist Rechtsklarheit geschaffen worden“, sagt Ravindra Bhagwanani, der mit seinem Unternehmen Global Flight Management Bonusmeilen für Firmen verwaltet.

Zwar lassen sich auch bislang schon viele Unternehmen von ihren Mitarbeitern monatlich die Punktestände geben und buchen davon Dienstreisen. Eine rechtliche Grundlage dafür gab es jedoch bislang nicht. Denn die Kundenbindungsprogramme der Airlines sind personenbezogen. Laut deren AGBs stehen nur dem Karteninhaber die Meilen zu.

Die Unternehmen hat das Urteil offenbar zu neuem Nachdenken angeregt. Jedenfalls ist die dienstliche Nutzung von Bonusmeilen Thema im VDR-Aus-

Schneller zum Freiflug

So viele Flüge braucht man, um auf der Strecke Frankfurt–Shanghai einen Freiflug zu bekommen.

Viefliegerprogramm von	Anzahl Flüge (hin und zurück)	Genutzte Fluggesellschaft (bezahlte Flüge)
Alitalia	4,32	Air France
Air China	4,35	Lufthansa/Air China
China Eastern	4,35	China Eastern
CSA	4,60	KLM
Spanair	4,64	Lufthansa
BMI British Midland	4,75	Lufthansa
Mexicana	4,98	Lufthansa
Aeroflot	4,98	KLM
Air Europa	5,35	KLM
Lufthansa	5,43	Lufthansa/Air China
Qatar Airways	5,43	Lufthansa
Continental	5,53	KLM
Korean Air	5,63	Air France
ANA	5,79	Lufthansa

Quelle: Globalflight.de

Bezahlte Flüge: Frankfurt–Shanghai in Business Class
Prämienflüge: Frankfurt–Shanghai in Business Class
Mitgliedsstufe: Basismitglied
Beispiel am 26.07.2006, ohne Sonderangebote

schuss Reisebüro. Wie können Reisebüros die Firmen dabei unterstützen, lautet die Frage. „Indem sie die Meilen für ihre Kunden effizient managen“,

sagt Bhagwanani. Denn für ihn geht es nicht nur um die dienstliche Verwendung von Miles & More-Punkten.

Global Flight hat sich darauf spezia-

lisiert, seine Kunden in der Wahl der richtigen Programme zu unterstützen. Denn das Sammeln bei Miles & More ist nach Bhagwananis Ansicht nur selten die beste Wahl. Wer beispielsweise öfter nach Shanghai fliegt, hat sich im Lufthansa-Programm rein rechnerisch mit 5,43 Flügen einen Freiflug angespart. Sammelt er seine Meilen aber beim LH-Partner Air China, reichen bereits 4,35 Flüge für einen Freiflug (siehe Tabelle).

Zur Optimierung von Meilenprogrammen bietet Global Flight den FFP-Manager an (www.ffpmanager.com), der beispielsweise von Derpart Travel Service eingesetzt wird. Reisebüros könnten damit ihren Firmenkunden zu Einsparungen verhelfen und für den Zusatzservice ein Entgelt verlangen, sagt Bhagwanani.

Doch bei allem Sparwillen – nicht jeder Travelmanager will seinen Reisenden die Meilen nehmen. Denn die sind auch Belohnung und Anreiz. Wer sie einkassiert, steigert nicht unbedingt die Motivation. In der Politik ist das Thema hingegen schon seit der „Meilen-Affäre“ 2002 klar geregelt. Bundestagsabgeordnete dürfen ihre Bonusmeilen nur noch dienstlich nutzen. Wer ausscheidet, muss seine Meilen einem anderen Abgeordneten übertragen.

■ JÜRGEN BALTES