

„Ich würde die Concorde nicht geschenkt nehmen“

Lufthansa-Chef Herbert Culmann über Flugpreise, Gewinnchancen und Pläne des Staatsbetriebes

SPIEGEL: Herr Culmann, die Lufthansa hat unlängst ihre Preise im innerdeutschen Linienverkehr um knapp zehn Prozent erhöht. Damit dürfte sie, jedenfalls was die Preishöhe betrifft, in der Welt kaum zu schlagen sein. Warum mußten die Tarife wieder einmal angehoben werden?

CULMANN: Ich glaube, daß Sie mit Ihrer Behauptung nicht recht haben. Ich kann diese These zwar nicht mit Zahlen widerlegen, aber sie dürfte nicht zutreffen. Wir mußten vor unserer letzten Tarifierhöhung die Relation der innerdeutschen zu den europäischen und interkontinentalen Preisen berücksichtigen. Ich gebe Ihnen zu, wir sind in Deutschland relativ teuer. Aber das hat seinen Grund: Je kürzer die Strecke, desto teurer der Tarif.

SPIEGEL: Liegt es nicht viel eher daran, daß Sie das westdeutsche Luftfahrtgeschäft monopolisieren?

CULMANN: Ach was, das ist Unsinn, wir haben kein verbrieftes Monopol. Wenn wir ein faktisches Monopol haben, dann liegt es vor allem daran, daß sich niemand den Luxus eines leistungsfähigen Kurzstrecken-Luftverkehrs leisten kann, wenn er nicht zugleich den Rückhalt eines Weltstreckennetzes hat.

SPIEGEL: Ob faktisches oder verbrieftes Monopol — die Deutsche Lufthansa hat in den letzten drei Jahren ihre innerdeutschen Preise um gut ein Viertel erhöht.

CULMANN: Das ist richtig. Aber ebenso richtig ist, daß der innerdeutsche Verkehr defizitär blieb trotz der vermeintlich hohen Tarife. Die Preisanhebungen der letzten Jahre waren im übrigen keine Tarifierhöhungen sondern Treibstoff-Zuschläge.

SPIEGEL: Den Fluggast, fürchten wir, interessiert wenig, ob die Tarife wegen höherer Treibstoffkosten oder anderer Kosten erhöht wurden.

CULMANN: Ja, sicher. Ich kann Ihnen nun folgenden Vergleich bieten. Im Jahr 1973 haben wir etwa 200 Millionen Mark für Sprit ausgegeben, im folgenden Jahr mußten wir bei einer nur ganz geringen Produktionssteigerung mehr als 500 Millionen Mark aufwenden.

SPIEGEL: Der Treibstoff ist inzwischen aber wieder etwas billiger geworden.

CULMANN: Minimal billiger.

SPIEGEL: Aber die Preise wurden nicht gesenkt.



Luftfahrt-Manager Culmann: „Wir leben von unserem Europa-Dienst“

CULMANN: Diese Preisabschläge sind auch nicht der Rede wert. Es wäre wirtschaftlich unsinnig gewesen, wenn wir darauf reagiert hätten.

SPIEGEL: Die inneramerikanischen Flugpreise sind wesentlich niedriger als

die Lufthansa-Tarife. Auf der Strecke Los Angeles—San Francisco beispielsweise kostet ein Rückflugticket knapp 40 Dollar, also gut 100 Mark. Für eine ähnliche Distanz müßte man bei Ihnen rund das Vierfache anlegen. Wie kommt es zu dieser erstaunlichen Differenz?

CULMANN: In den USA herrschen andere Verhältnisse. Die amerikanischen Gesellschaften können für ihren Domestic Dienst Treibstoff kaufen, der wesentlich preisgünstiger ist als der für internationalen Verkehr verfügbare. Zum zweiten ist die Nachfrage und die Zahl der Flüge ungleich höher als bei uns. Im übrigen hinkt Ihr Vergleich: Die meisten inneramerikanischen Strecken sind nach unseren Maßstäben ja keine Inlandsstrecken. Die sind zum Teil länger als unsere längsten Europa-Strecken ...

SPIEGEL: ... und billiger.

CULMANN: Ja, billiger. Ich sagte ja, je länger die Strecke, desto leichter lassen sich die Kosten auffangen.

SPIEGEL: Man kann aber von New York nach Cincinnati, eine Strecke von knapp 850 Kilometern, wesentlich billiger fliegen als von Hamburg nach München, also etwa 624 Kilometer.

Herbert Culmann

Träger einer stählernen Rolex und Fahrer eines 12-Zylinder-Jaguars, gehört seit elf Jahren dem Vorstand der Lufthansa an, vor drei Jahren avancierte er zum Sprecher. Unter der Führung des gelehrten Juristen entwickelte sich die 1976 fünfzig Jahre alte Firma zu einer der wenigen Luftlinien, die noch mit Gewinn arbeiten. Im letzten Jahr flog die Lufthansa fast zehn Millionen Passagiere und erreichte bei 3,3 Milliarden Mark Jahresumsatz einen Gewinn von 64,5 Millionen Mark. Auch für das laufende Geschäftsjahr will Culmann seinem Hauptaktionär Bundesrepublik (Kapitalanteil: 74,3 Prozent) Dividenden zahlen.

CULMANN: Ich kann mit Ihnen über diese Frage jetzt nicht streiten. Ich kann das, was Sie sagen, weder bestreiten noch widerlegen. Es könnte zum Beispiel leicht sein, daß Ihre Behauptung sich auf einen Außenseiter-Tarif bezieht und dieser Außenseiter allein davon leben kann, weil er nur eine Strecke bedient und deshalb viele Kosten einsparen kann.

SPIEGEL: Die Lufthansa ist eine der wenigen, wenn nicht die einzige Luftfahrtgesellschaft von Rang, die noch mit Gewinn arbeitet. Sind Sie soviel besser als Ihre Konkurrenz?

CULMANN: Vielleicht sind wir manchmal besser, aber die anderen sind sicher nicht schlecht. Der Hauptgrund aber liegt darin, daß viele Gesellschaften ganz andere Ziele anstreben als wir. Wir haben uns nicht ohne Grund immer gern mit der Swissair verglichen, weil diese Gesellschaft ähnlich ausgerichtet und konzipiert ist wie die Lufthansa — abgesehen davon, daß Swissair der nach unserer Meinung qualitativ am höchsten einzuordnende Konkurrent ist.

„Wir haben keine drückenden Überkapazitäten.“

SPIEGEL: Besser als die Lufthansa?

CULMANN: Das lasse ich dahingestellt, das mag vom subjektiven Empfinden abhängen. Die Swissair denkt in denselben Kategorien wie wir. Sie geht nicht, wie viele andere Gesellschaften, in die Luft, um Flagge zu zeigen, das nationale Prestige hochzuhalten, Devisen einzufahren oder Touristen ins Land zu holen. Sie will einen wirtschaftlichen Luftverkehr zu vernünftigen Bedingungen anbieten. Und genau das wollen wir auch.

SPIEGEL: Die Air France wird in diesem Jahr etwa 400 Millionen Franc verlieren. Wie erklären Sie diesen gravierenden Unterschied in der Wirtschaftlichkeit zwischen beiden Gesellschaften?

CULMANN: Ganz schlicht damit, daß die Air France unter ganz anderer Prämissen an ihre Aufgabe herangeht. Sie wird zum Beispiel von ihrer Regierung veranlaßt, eine Concorde einzusetzen, obgleich man weiß, daß jede Concorde einen Jahresverlust von einigen -zig Millionen Franc einflegt, der durch nichts kompensiert werden kann.

SPIEGEL: Sie wollen also auch in den nächsten Jahren kein Überschallflugzeug Concorde anschaffen?

CULMANN: Ich würde sie nicht nehmen, wenn man sie mir schenken würde. Dieses Flugzeug verbietet sich nicht aus Prinzipienreiterei, sondern aus wirtschaftlicher Vernunft.

SPIEGEL: Warum steht die Lufthansa im internationalen Vergleich so gut da?

Englisch
gepflegt sein mit
BLACK LABEL
von YARDLEY



Magie eines Duftes



JETZT NEU

Eau de Toilette Spray
Shaving Soap

Pre Shave,
After Shave,
Eau de Toilette,
Soap,
Spray Deodorant,
Shaving Foam,
Shaving Cream.

YARDLEY of London,
Old Bond Street.

Im Fachhandel

CULMANN: Das liegt an einer Reihe von Faktoren: Wir sind eine der wenigen Gesellschaften, die keine drückenden Überkapazitäten haben, wir sind relativ vorsichtig bei unserer Flottenpolitik gewesen.

SPIEGEL: Aber Sie mußten auch einen Jumbo einmotten.

CULMANN: Das haben wir, und das würden wir auch jederzeit wieder tun, wenn es nötig wäre. Ich kann Ihnen sogar sagen, wir haben gerade wieder einen Jumbo gekauft, weil er uns zu einem extrem niedrigen Preis angeboten worden ist. Damit nehmen wir in Kauf, daß das neue Flugzeug möglicherweise ein Jahr am Boden steht, ehe es in Betrieb genommen wird.

SPIEGEL: Gibt es bei Boeing einen Ausverkauf für die nur schwer absetzbaren Jumbos?

CULMANN: Nein, nein. Wir haben aber bei Boeing gelegentlich Sonderkonditionen. Wir sind schließlich der größte nicht-amerikanische Boeing-Kunde. Dennoch sind wir nicht mit Boeing verheiratet. Immerhin haben wir die Douglas DC-10 gekauft, als Boeing ein Gerät dieser Größenordnung nicht anbieten konnte. Und wir haben schließlich auch den Airbus gekauft.

SPIEGEL: Nach langem Zögern, auf Druck der Regierung?

CULMANN: Nach langem Zögern ist richtig, auf Druck der Regierung ist falsch. Beim Airbus gab es eine Reihe von technischen und wirtschaftlichen Problemen, die gemeinsam von uns und den Herstellerfirmen gelöst werden mußten. Ich möchte zurückkommen auf Ihre Frage, warum wir international eine günstige Position haben. Ich halte für einen wesentlichen Punkt die Tatsache, daß wir einen hohen Aufwand für die Schulung unseres Personals betreiben. Wieviel dieses Geld wieder einbringt, läßt sich kaum sagen, aber daß es etwas bringt, und sei es nur die Motivation der Lufthansa-Arbeitnehmer, halte ich für zweifelsfrei. Wir haben nach wie vor keine Personalprobleme, obgleich wir keineswegs exorbitante Gehälter bezahlen.

„Die meisten Langstrecken sind defizitär.“

SPIEGEL: Ein Jumbo-Pilot verdient immerhin rund 12 000 Mark im Monat.

CULMANN: Die Gehälter sind ordentlich, das ist richtig. Sie sind natürlich besser als viele andere Gehälter in der Nachbarschaft des öffentlichen Dienstes. Aber wir verdienen ja auch unser Geld selbst.

SPIEGEL: Auch in diesem Jahr?

CULMANN: Wir werden zumindest mit einem ausgeglichenen Ergebnis niederkommen. Sie können von mir

nicht erwarten, daß ich Ihnen jetzt die Bilanz des Geschäftsjahres 1975 vorab entwickle. Aber wir sind ziemlich sicher, daß wir auch in diesem Geschäftsjahr ohne Verlust abschließen werden.

SPIEGEL: Auf welchen Strecken werden Sie mit Gewinn fliegen? Sie sagten, die innerdeutschen Linien seien defizitär. Seit Jahren behaupten die Luftverkehrsgesellschaften auch, die Nordatlantik-Route koste mehr Geld, als sie einfliege.

CULMANN: Nicht nur der Nordatlantik, die meisten Langstrecken sind defizitär geworden. Wir leben im wesentlichen von den Erträgen unseres Europa-Dienstes.

SPIEGEL: Nach der neuesten Preiserhöhung müßte auch der innerdeut-

Nicht etwa weil er pausenlos Whisky trinkt, sondern weil er unverhältnismäßig viel Raum beansprucht. Der Platz, den vier Erster-Klasse-Sitze beanspruchen, verdrängt sechs Economy-Sitze. Deshalb hatten Lufthansa und Swissair vor knapp zehn Jahren vereinbart, auf den Erster-Klasse-Service auf den Kurzstrecken bei Einführung der Boeing 737 beziehungsweise DC-9 zu verzichten.

SPIEGEL: Aus der Absprache ist offenbar nichts geworden?

CULMANN: Wir haben uns an den Schwur gehalten, aber die Swissair flog fröhlich mit der ersten Klasse. Als ich das festgestellt hatte, rief ich meinen Kollegen von der Swissair an und fragte ihn: Wie steht's denn mit unserer Abmachung? Er war ziemlich verlegen



Getrennte Lufthansa-Abfertigung*: „Ich halte das für Snobismus“

sche Dienst zumindest ein ausgeglichenes Ergebnis bringen.

CULMANN: Da könnten Sie recht haben. Wir hoffen das jedenfalls. Im Deutschland-Verkehr hatten wir noch bis vor kurzem an den Folgen des Goslow der Fluglotsen zu leiden. Es gab eine Menge Leute, die sich angewöhnt hatten, wieder mit dem Auto oder der Bahn zu fahren. So langsam sind sie auf das Flugzeug zurück gekommen.

SPIEGEL: Wollen Sie den Rest dadurch zurückgewinnen, daß Sie auf den Inlandsflügen wieder erste Klasse anbieten?

CULMANN: Wenn alles sich nach der wirtschaftlichen Vernunft richten würde, hätten wir mit Sicherheit keine erste Klasse. Ein Passagier der ersten Klasse bringt 150 Prozent des Normaltarifs, aber er kostet 238 Prozent.

* Rechts: Sonderschalter für Passagiere 1. Klasse auf dem Hamburger Flughafen.

und gestand mir dann, seine Verkäufer in Deutschland hätten darauf gedrungen, die erste Klasse beizubehalten. Wir sind dann mit unserem Economy-Service mehr oder minder allein geblieben.

SPIEGEL: Und damit nicht schlecht geflogen?

CULMANN: Wir haben ein besseres Ergebnis erreicht, als wir es mit Erster-Klasse-Sitzen erzielt hätten. Aber in der Zwischenzeit haben sich zwei Dinge geändert: Eine gewisse Klientel, die nicht nur nach Kopfhaut, sondern wegen ihres Einflusses eine Rolle spielt, ist auf Konkurrenzlinien ausgewichen, weil dort erste Klasse geboten wurde. Ob man das für Snobismus hält oder für Größenwahn, spielt keine Rolle. Wichtig ist die hinter dem Mann stehende Ertragskraft.

SPIEGEL: Geld spielt bei dieser Lufthansa-Kundschaft offenbar keine Rolle?

CULMANN: Dieser Kundenkreis scheint von solcher Überlegung wenig geplagt zu sein. Wir liefern Gefahr, nicht nur einzelne Kunden zu verlieren, sondern auch ganze Firmen, die hinter manchem besonders prominenten Fluggast stehen. Wichtiger war für uns noch die Tatsache, daß manche Langstrecken-Passagiere zu anderen Gesellschaften überliefen, weil sie dort auf den Anschlußflügen zum Beispiel nach Zürich oder London erster Klasse geboten bekamen, während sie bei uns bis Frankfurt nur Economy fliegen konnten.

„Handeln war im Basar schon immer Pflicht.“

SPIEGEL: Der neue Service geht zu Lasten der übrigen Passagiere, die künftig geringere Chancen haben, auf stark ausgelasteten Strecken mitzukommen.

CULMANN: Das ist nur zum Teil richtig, denn hier wirkt das zweite Argument: Unsere Flotte umfaßt zunehmend größere Flugzeuge, etwa die gestreckte Version der Boeing 727 oder auch ab nächstem Frühjahr den Airbus. Ich begreife die Vorliebe für die erste Klasse auf zum Teil extrem kurzen Strecken persönlich auch nicht so recht. Aber auf jeder Party, auf jedem Empfang der letzten Zeit werde ich von bestimmten Leuten angesprochen: Na, jetzt können wir ja auch wieder mit Ihnen fliegen.

SPIEGEL: Wird die erste Klasse mit Economy-Passagieren aufgefüllt, wenn das Flugzeug voll ist?

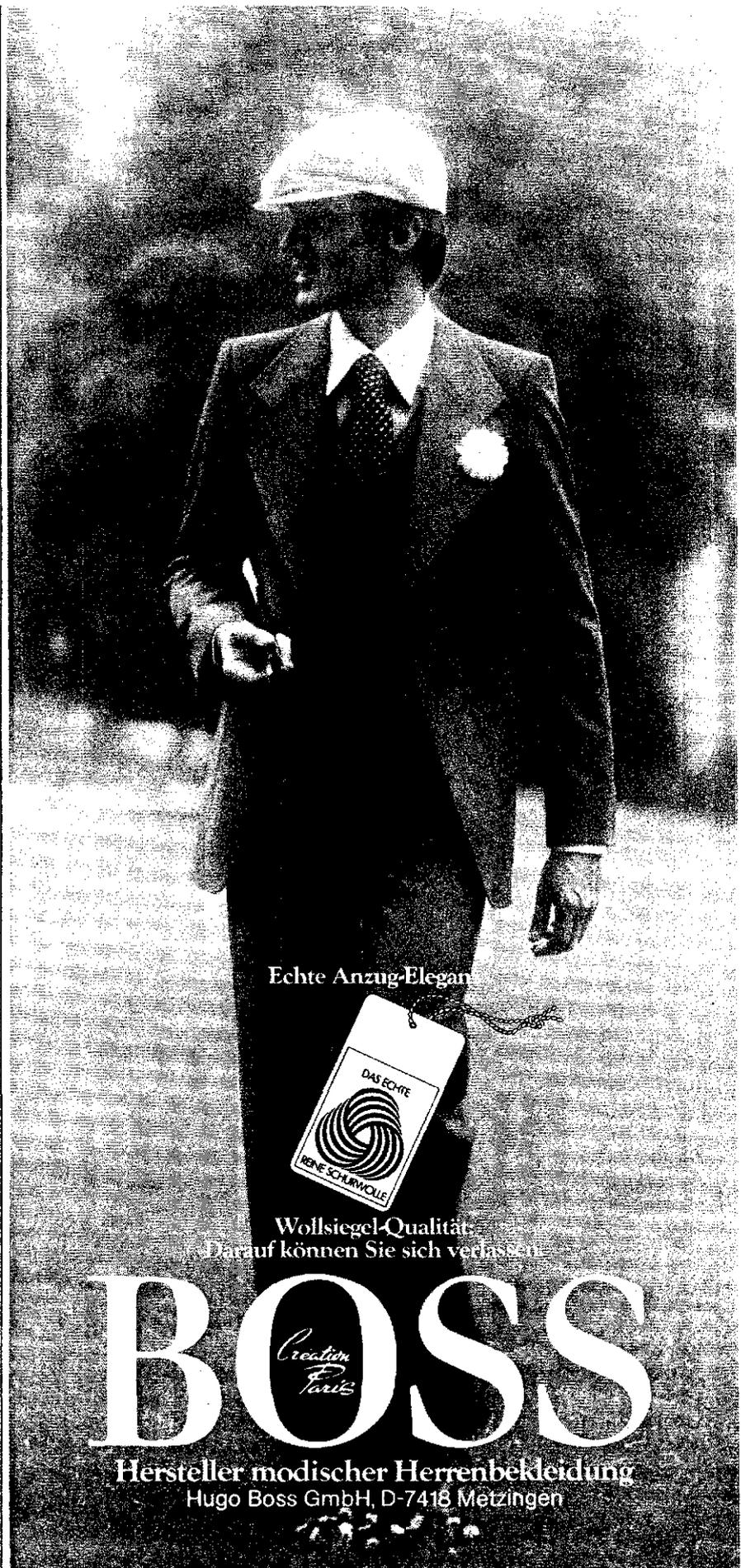
CULMANN: Nach den Iata-Regeln dürfen diese Sitze an Economy-Passagiere nur dann vergeben werden, wenn die Maschine überbucht wurde, also mehr Buchungen angenommen wurden, als Sitze vorhanden sind. Diese Überbuchungen dürfen allerdings nicht von der Fluggesellschaft absichtlich gemacht worden sein, und der Fluggast kann auch nicht mit dem Service der teureren Klasse rechnen. Er kann nur den breiteren Sitz genießen.

SPIEGEL: Ein Passagier auf Warteliste, ohne feste Buchung, kann also nicht mit, wenn die zweite Klasse voll ist?

CULMANN: Sie können nicht darauf spekulieren, möglichst spät zu kommen, um dann einen First-Class-Sitz für Economy-Preis zu bekommen.

SPIEGEL: Gibt es Strecken, auf denen Überbuchungen häufig sind?

CULMANN: Die gibt es. Nehmen Sie nur als Beispiel Brüssel/Frankfurt. Am Freitagnachmittag, wenn die Herren und Damen der EG, von den Kommissaren bis zu den Sekretärinnen, nach Hause wollen, aber nicht genau wissen, wie lange die letzte Sitzung



Echte Anzug-Eleganz

DAS ECHTE
REINE SCHURWOLLE

Wollsiegel-Qualität.
Darauf können Sie sich verlassen.

BOSS

Creation
Paris

Hersteller modischer Herrenbekleidung
Hugo Boss GmbH, D-7418 Metzingen

Bis aufs Komma

Die West-Berliner Staatsanwaltschaft ermittelt einen ungewöhnlichen Kasus — professionelle Funkhilfe beim Staatsexamen.

Anscheinend in tiefes Nachdenken versunken, kaute der Referendaranwalt am Kugelschreiber. Gelegentlich auch hob er nach Beginn der Fünf-Stunden-Sitzung im Berliner Justizprüfungsamt das Schreibzeug, „als wolle er sich“, so sah es ein Beobachter, „an der Nase puhlen“. Zuweilen memorierte er halblaut Textpassagen — Strafrechtsklausur fürs Erste juristische Staatsexamen.

Eine Etage höher drehte derweil ein Postbediensteter die Peileinrichtung seines tragbaren Meßgeräts. Auf dem Zwei-Meter-Band ortete er einen Flüstererton: die Fallschilderung eines Verkehrsvergehens, Fragen nach Fahrerflucht und Urkundsdelikten — der Text der laufenden Klausur-Arbeit, „exakt bis aufs Komma“, so später Justizprüfungsamts-Präsident Wolfgang Ernst.

Auch die Gegenstelle, ebenfalls schon unter Peilkontrolle durch die Post, meldete sich mit einer Zwischenfrage. Dann verfügte sie Sendepause — der Kontrollruf komme in 30 Minuten, die Lösung in zwei Stunden. Doch schon vor Ablauf dieser Frist war die Prüfung für den angehenden Juristen an jenem Vormittag des 7. November zu Ende. Vor die Tür gebeten, mußte er sein ungewöhnliches Handwerkszeug



Verdächtigter Anwalt Joch
Alibi im Gerichtssaal

offenbaren: das Mikrophon im Kuli, den Minifunker am Bein und im Ohr, durch die Mähne verdeckt, ein umgebautes Schwerhörigengerät mit Induktionskappe.

Knapp fünfzig Meter Luftlinie entfernt, in den Büroräumen einer Firma Butzer am Wittenbergplatz 4, trafen Kripo und Staatsanwalt wenig später



Lufthansa-Airbus: „Die Flughäfen sind auch mit den Jumbos fertig geworden“

dauert, dann buchen sie jede Maschine, die auf dem Flugplan steht. Die Folge davon ist, daß 20 Prozent und mehr gebuchte Passagiere nicht erscheinen. Weil man diese Quote kennt, kann man durchaus mehr Buchungen annehmen, als durch die Sitzplatzzahl vorgegeben ist.

SPIEGEL: Gibt es auch vergleichbare innerdeutsche Strecken?

CULMANN: Kaum. Die am meisten nachgefragte Strecke ist Frankfurt—Hamburg. Aber da haben wir eine so dichte Frequenz von Flügen, daß man meistens nur eine Stunde warten muß, wenn man mal nicht mitkommt.

SPIEGEL: Wird die Zahl der Flüge zum Beispiel zwischen Hamburg und Frankfurt eingeschränkt, wenn Sie im nächsten Frühjahr den Airbus einsetzen, der etwa die doppelte Kapazität der heute eingesetzten Boeings bietet?

CULMANN: Bei drei Flugzeugen, mit denen wir anfangen, sind die Möglichkeiten, das Angebot zu variieren, sehr beschränkt. Die Verbindungen, die sich zunächst anbieten, zum Beispiel Frankfurt—Hamburg, sind so stark gefragt, daß wir die Zahl der Flüge kaum reduzieren können.

SPIEGEL: Wie sollen die Flughäfen mit den Kurzstrecken-Jumbos fertig werden? Wenn wir zum Beispiel an Hamburg denken, können wir uns das Einchecken, das Gepäck-Aufgeben, das Gepäck-Durchsuchen für 250 Fluggäste kaum ohne lange Schlangen und unzumutbare Unbequemlichkeit vorstellen.

CULMANN: Die Flughäfen sind mit den Jumbos auf Langstrecken fertig geworden. Es ist nicht einzusehen, warum die Probleme auf Kurzstrecken unlösbar sein sollten.

SPIEGEL: Noch immer gibt es zum Beispiel auf der Nordatlantik-Strecke eine Vielzahl von Tarifen. Nur eine Minderheit von Passagieren zahlt den vollen Iata-Preis. Sie selbst sprachen

einmal von einem „Tarif-Dschungel“. Wird sich dieser Dschungel lichten?

CULMANN: Ich wage nicht, das anzunehmen. Im Gegenteil, das Bild der letzten Iata-Tarifkonferenz war trostlos. Wenn Sie sich überlegen, was einem Mädchen, das hinter dem Counter sitzt und einen Tarif ausrechnen soll, aber verlangt wird, was die Gesellschaften sich an Apparaturen und Diensten zulegen müssen, um allein die Tarifhandbücher auf dem jeweils letzten Stand zu halten, dann ist das Ganze manchmal der reine Irrsinn.

SPIEGEL: War es für Amerika-Reisende nicht in den letzten Jahren einfacher, zu Sonderkonditionen nach New York zu fliegen?

CULMANN: Es gab und gibt gewisse Möglichkeiten, billig zu fliegen. Wenn die Voraussetzungen erfüllt sind, wird Ihnen auch bei einem Iata-Carrier niemand mehr abverlangen, als der Tarif vorschreibt. Und diejenigen, die es für weniger machen — tja, ich weiß nicht, wie die ihre Kosten decken. Im Zweifel zu Lasten des Steuerzahlers.

SPIEGEL: Welche Möglichkeiten, welche Tricks gibt es, zu einem billigen Ticket zu kommen?

CULMANN: Die Tricks kennen Sie. Sie fahren zum Beispiel nach Luxemburg und fliegen mit der Loftleidir. Zweite Möglichkeit: Sie fliegen mit einem „möglichst orientalischen“ Carrier.

SPIEGEL: Bei denen kann man den Preis aushandeln?

CULMANN: Handeln ist im Basar schon immer Pflicht gewesen. Dritte Möglichkeit: Sie fliegen mit einer Ostblock-Gesellschaft zu Dumpingpreisen. Vierte Möglichkeit: Sie finden eine krumme Tour, über Ost-Berlin zu fliegen. Fünfte Möglichkeit: Sie betrügen entweder die Gesellschaft oder gemeinsam mit der Gesellschaft die Iata.

SPIEGEL: Herr Culmann, wir danken Ihnen für diese Tips.