Germania-Chartermaschine, LTU-Werbung für Charterflüge: „Das Jahr 1992 findet schon im nächsten Sommer statt"

Charterflüge: „Beginn eines langen Krieges"

Gute Nachricht für die reisefreudigen Deutschen: Viele Urlaubsflüge könnten schon bald deutlich billiger werden. Unter den Charterfliegern ist ein harter Preiskampf ausgebrochen, der nach Jahren guter Gewinne die Branche in Unruhe bringt. So manche kleinere Fluggesellschaft, vor allem in Spanien, wird dabei nicht mithalten können.

Hinrich Bischoff, Eigentümer der Kölner Charterfluggesellschaft Germania, hat längst verinnerlicht, wo es im Geschäftsleben langgeht. „Wer Erfolg haben will", so der Flugunternehmer, müsse „nicht nur kaufmännisch, sondern auch strategisch" denken.

Was er sich darunter vorstellt, demonstrierte Bischoff Mitte des vergangenen Monats. Der Germania-Chef überraschte die gesamte Flug- und Reisebranche mit einer drastischen Preissenkung. Er reduzierte die Tarife auf den wichtigsten Strecken der Charterflieger um mehr als 15 Prozent.

Der Vorstoß ist mehr als ein guter Verkaufstrick – und die Konkurrenten merkten es sofort. Mit den neuen Preisen, kritisierte Condor-Chef Malte Bischoff seinen Namensvetter, bringe die Germania den „bislang geordneten deutschen Chartermarkt in Unordnung". Karl Born, Flugdirektor im Reisekonzern Touristik Union International (TUI), sieht gar den „Beginn eines langen Krieges" zwischen den Fluggesellschaften.

Den Kriegsausbruch hat sich die Branche selbst zuzuschreiben. In der Erwartung weiter anschwellender Touristenströme investierten die Charterflieger allzu optimistisch in überdimensionierte Flotten. Folge: Die Urlauber können künftig mit günstigeren Angeboten rechnen. Reiseveranstalter wie TUI oder NUR handelten bereits mit Charterfliegern wie Condor, LTU oder Aero Lloyd neue Preise aus. „Wir haben die Preise generell zurückgenommen", bestätigt LTU-Verkaufsdirektor Joachim Hunold.

Die niedrigeren Tarife werden sich, da die Preise langfristig ausgehandelt werden, nicht sofort für die Kunden auswirken. Doch zur nächsten Wintersaison wird vieles billiger werden.

Bisher mußten die Reiseveranstalter etwa für einen Flug von Köln zu den Kanarischen Inseln und zurück mindestens 520 Mark bezahlen. Demnächst nimmt die Germania – bei Belegung einer ganzen Maschine – nur noch 450 Mark pro Platz.

Noch tiefer fallen die Preise für Flüge zu den Balearen. Die Germania verbilligte den Hin- und Rückflug Köln–Palma de Mallorca oder Ibiza von 290 auf 250 Mark.

Bischoffs Preiscoup richtete sich vor allem gegen den Konkurrenten LTU. Das Düsseldorfer Charterunternehmen hatte es gewagt, von diesem Winter an auch von Köln aus Flüge anzubieten. Das aber war für Bischoff, der Köln als seinen angestammten Markt ansieht, eine Art Kriegserklärung. Die Preissenkung soll die LTU nun zwingen, sich vom Bischoff-Sitz zurückzuziehen.

Nun müssen auch die anderen die Preise senken, und die meisten Chartergesellschaften können sich das – einstweilen – durchaus leisten: Die Ferienflieger haben goldene Zeiten hinter sich. Die Zahl der Flugurlauber stieg Jahr für Jahr um Hunderttausende, die Kerosinpreise hingegen fielen stetig.

Die Lufthansa-Tochter Condor, Marktführer unter den deutschen Charterfliegern, verbuchte trotz ihrer traditionell hohen Personalkosten 1987 einen Gewinn von 39,5 Millionen Mark. Im Jahr zuvor waren es sogar 61,4 Millionen Mark. LTU und Hapag-Lloyd, die Nummern zwei und drei der Branche, flogen noch höhere Gewinne als die Condor ein.

Gute Renditen und wachsende Passagierzahlen führten dazu, daß die Branche immer weiter expandierte. Allein der LTU-Konzern, zu dem auch die Münchner LTU-Süd und die spanische Beteiligung LTE gehören, erweiterte seine Flotte innerhalb eines Jahres von 16 auf 22 Maschinen. Bis 1994 sollen bis zu zehn weitere Großraumflugzeuge dazukommen.

Selbst kleinere Gesellschaften wie etwa Aero Lloyd legten gewaltig zu. Das Frankfurter Unternehmen, das bis 1986 gerade sechs Flugzeuge einsetzte, vergrößert seine Flotte in diesem Jahr auf insgesamt 15 Maschinen.

Für zusätzliche Kapazität sorgen die vielen Gesellschaften, die in Spanien gegründet wurden. Die Air Europa etwa, die sich im Besitz spanischer Banken so-

wie des britischen Freizeitkonzerns International Leisure Group befindet, rollt in diesem Jahr mit acht Maschinen an den Start. Die Kooperative Hispania, zu deren Geldgebern der steinreiche Aga Khan gehört, fliegt mit sieben Maschinen auf den überfüllten Markt.

Allein die spanischen Neugründungen erhöhen die Charterkapazität um etwa 5000 Flugzeugsitze – weit mehr, als die Reiseveranstalter belegen können. Verschlimmert wird die Lage noch dadurch, daß seit dem letzten Winter die Buchungen zu den Hauptreisezielen – Spanien und seine Inseln – dramatisch fielen. Gran Canaria etwa verzeichnete im vergangenen Dezember 25 Prozent weniger Besucher als im Dezember 1987.

Für den kommenden Sommer und den Winter 1989/90 sieht die Lage nicht viel besser aus. Die Reiseveranstalter rechnen damit, daß mindestens zehn Prozent weniger Urlauber nach Spanien, auf die Balearen oder die Kanarischen Inseln fliegen als im vergangenen Jahr.

Für die Deutschen, die weiterhin in den Süden düsen wollen, kann das durchaus Vorteile haben. Die Kombination aus sinkenden Flugpreisen und weniger Reisenden wird in vielen Fällen zu niedrigeren Preisen für Pauschal-Urlaubsangebote führen.

Die Reiseveranstalter sehen es mit gemischten Gefühlen. Sie befürchten, daß unter dem Preiskampf der Fluggesellschaften die gesamte Reisebranche Schaden nimmt.

Die NUR Touristic etwa konnte vor allem deswegen billigere Reisen anbieten als die TUI, weil sie ihre Preise aus Angeboten deutscher Chartergesellschaften und spanischer Billigflieger kalkulierte. Wenn nun auch die Deutschen die Preise senken, sind die Vorteile der Spanier dahin.

Die TUI wiederum muß um ihre Mengenrabatte fürchten, die es ihr erlauben, bei Condor oder Hapag-Lloyd günstiger als kleinere Konkurrenten einzukaufen. Denn bei insgesamt sinkenden Preisen reduziert sich auch der Einkaufsvorteil, den die Großveranstalter bisher hatten.

Noch härter trifft der Preiskampf die Charterunternehmen. Vor allem die Condor, die als Lufthansa-Tochter hohe Personalkosten hat, kann bei den von der Germania eingeführten Niedrig-Preisen nicht mithalten. Schon ein Preisrückgang von wenigen Prozenten würde die Lufthansa-Tochter in rote Zahlen sinken lassen.

LTU und Hapag-Lloyd haben zwar niedrigere Kosten als die Condor. Aber auch diese Gesellschaften haben nicht so viel Luft in ihrer Kalkulation, daß sie hohe Preisabschläge mühelos überfliegen könnten. Vor allem die LTU, die wegen ihrer großen Überkapazität jeden Preiskampf mitmachen muß, könnte schnell in Schwierigkeiten geraten.

Harte Zeiten könnten auch für Aero Lloyd anbrechen. Das Unternehmen, das mit seinen Liniendiensten tagtäglich Verluste macht, kann es sich nicht leisten, auch im Charterverkehr Geld zu verlieren. Der Branchen-Winzling Germania hingegen gilt als die profitabelste Gesellschaft der gesamten Branche.

Am ärgsten trifft ein Preiskampf die spanischen Gesellschaften, die darauf angewiesen sind, die deutsche Konkurrenz zu unterbieten. NUR-Mann Beeser vermutet, daß innerhalb der nächsten zwölf Monate ein Teil der spanischen Flugunternehmen aufgeben werde.

Mit solchen Erschütterungen hatten Branchenkenner erst von 1992 an gerechnet, dem Jahr, in dem der Himmel über Europa für den freien Wettbewerb geöffnet wird. Nun allerdings müssen sich Flugunternehmer und Reiseveranstalter an eine neue Zeitrechnung gewöhnen. „Das Jahr 1992", prophezeit ein Touristik-Manager, „findet schon im nächsten Sommer statt."

SCHULDENKRISE

Düsterer Ausblick

Die Experten der westlichen Industrienationen sind skeptisch: Die Details des Brady-Plans zur Schuldenkrise der Dritten Welt machen ihnen zu schaffen.

Die Frühjahrstagung des Internationalen Währungsfonds (IWF) und der Weltbank ist für Notenbankchefs und Finanzminister längst zur Routine geworden. Die Konjunktur wird erörtert, über den Wert des Dollar nachgedacht – Außergewöhnliches steht nicht auf der Tagesordnung.

Diesmal war es anders. Als sich die Vertreter der sieben mächtigsten westlichen Industrienationen im Rahmen der Frühjahrskonferenz am vorletzten Wochenende in Washington trafen, nahmen sich die Gäste aus Kanada, Japan, Frankreich, Großbritannien, Italien und der Bundesrepublik einen ganzen Tag lang Zeit, einen Vorschlag des amerikanischen Kollegen zu prüfen. In einem stillen Landhaus in Virginia diskutierten sie einen Plan des US-Finanzministers Nicholas F. Brady, der das Schuldenproblem der Entwicklungsländer bewältigen soll.

Zustimmung hatten die Kollegen schon vorher signalisiert. Erleichtert hatte auch Finanzminister Gerhard Stoltenberg zur Kenntnis genommen, daß die Amerikaner endlich ihre alte Strategie aufgeben wollen, die Zahlungsfähigkeit der verschuldeten Entwicklungsländer mit immer neuen Krediten zu erhalten und so Schulden auf Schulden zu laden.

Doch als es in der Runde der sieben ins Detail ging, trat große Unsicherheit auf. Der grobe Schlachtplan Bradys, wonach die Entwicklungsländer mit Geld aus IWF und Weltbank ihre eigenen Schuldtitel zurückkaufen und die Banken dabei freiwillig großzügige Abschläge (Schuldenerlaß) einräumen sollen, war auch von den Amerikanern noch nicht bis ins einzelne durchdacht.

Bedenken wurden laut, daß IWF und Weltbank auf diese Weise in die privaten Geschäfte zwischen Entwicklungsländern und Gläubigerbanken hineingezogen würden. Ein deutscher Teilnehmer: „Das ist Risikoverlagerung auf die öffentliche Hand."

Vorsichtshalber ließen die Zweifler ins Kommuniqué schreiben, daß die konkreten Verhandlungen über den

US-Finanzminister Brady: Mit Tokio abgestimmt