

## „Von Berlin nonstop überall hinfliegen“

Billigflieger Laker über seine Europa-Pläne und den Wettbewerb in der Luftfahrt



Britischer Luftreeder Laker (l.): „Der Strauchdieb hat interessante Neuigkeiten für Deutschland“

**SPIEGEL:** Mr. Laker, vor 400 Jahren überfiel ein verwegener englischer Pirat Schiffe auf der damals profitablen Transatlantik-Route — Francis Drake. Er griff das spanische Preis-Kartell an und wurde dafür von der Königin zum Ritter geschlagen. Seit einigen Jahren attackieren Sie das Preis-Kartell der Iata über dem Atlantik — und auch Sie wurden dafür geadelt. Sind Sie ein geborener Pirat?

**LAKER:** Überhaupt nicht. Ich bin im Gegenteil geradezu Musterbeispiel, ja Inbegriff privaten Unternehmertums und freien Wettbewerbs. Das hat nichts mit Piraterie zu tun. Sir Francis Drake übrigens hatte für seine Unternehmungen sogar die Unterstützung der Königin. Ich nicht.

**SPIEGEL:** Aber Lufthansa-Chef Herbert Culmann nennt Sie einen Strauchdieb.

**LAKER:** Ich hielte Robin Hood für passender. Nun, der Strauchdieb hat interessante Neuigkeiten für seinen Kollegen, insbesondere über Deutschland. Wir steigen ins Pauschalreisengeschäft ein — in West-Berlin. Bis-

### Sir Freddie Laker

gilt dem internationalen Luftfahrt-Establishment als übler Störenfried. Empfindlicher, als die Liniengesellschaften es zugeben möchten, hat der Londoner Luftreeder mit seinen Billigflügen über den Nordatlantik — London-New York für 78 Pfund, 332 Mark — das einst feste Tarifgefüge durcheinandergebracht. Der 58 Jahre alte Brite ist einer der farbigsten Unternehmer in dem Inselreich. Er scheint unbezähmbar beim Entwickeln immer neuer Geschäftsideen; er ist hemdsärmelig und publicitybewußt, ein schlauer, freundlicher, bulliger Typ, ein klassischer Selfmademan. Als Laker 1936 das Luftschiff Hindenburg am Himmel über Canterbury sah, stand für ihn fest, Luftfahrt sei das richtige für ihn. Der Seemanns-Sohn heuerte bei einem Flugbootbauer an — als Laufbursche. Abends besuchte er Kurse über Flugzeugbau, Mathematik, Wirtschaft. Nach dem Krieg baute Laker sich mit gepumptem

Geld seine erste Airline auf, machte Geld mit billig erstandenen Maschinen und Ersatzteilen der Royal Air Force und half, Britanniens erfolgreichsten Passagier-Jet, die BAC 111, zu entwickeln. Laker war Vorkämpfer für die Autofähren über den Kanal und betrieb selbst den ersten regelmäßigen Fährdienst mit einem Hovercraft-Luftkissenboot. In Großbritannien wurde der agile Unternehmer schon früh populär. Als einer der ersten ermöglichte Laker den Briten im Winter Billigflüge in den Süden. Heute kommandiert Laker, der selbst das Patent für Großraum-Jets hat, die größte private Fluggesellschaft Europas. Laker fliegt derzeit 16 Maschinen, davon elf Großraum-Jets DC-10. Zehn Maschinen vom Typ Airbus A 300 hat Laker bestellt. Der britische Luftreeder beschäftigt in seiner Airline und seiner Firma für Ferienreisen über 2000 Menschen.

\* Im Cockpit einer Boeing 707 auf dem Flughafen London-Gatwick, mit Redakteuren Börries Galasch und Hans-Georg Nachtwach.

# BLANC FOUSSY

»BRUT«

Vin Vif  
de  
Touraine

Methode  
Champenoise



... für  
prickelnde  
Feste

In Fachgeschäften und  
gepflegten Wein-Abteilungen  
des Lebensmittel-Handels.

lang haben wir unsere Flugzeuge in Berlin nur verchartert. Jetzt kommen wir ganz allein in unserem Namen, ganz auf eigenes Risiko, und noch schöner: Wir werden auch Linienflüge von Berlin aus anbieten.

SPIEGEL: Ab wann?

LAKER: Ab April 1981. Wir hoffen, mit unseren Prospekten noch vor Weihnachten auf der Straße zu sein.

SPIEGEL: Und wohin soll die Reise gehen?

LAKER: Dahin, wo die Sonne scheint — Athen, Rhodos, Korfu, Ibiza, Palma, Las Palmas, Teneriffa und so weiter.

SPIEGEL: Und wie viele Flüge pro Woche?

LAKER: Bei Pauschalreisen freitags, samstags, sonntags und montags. Dazu gibt es übrigens eine Geschichte: Wie Sie vielleicht wissen, bin ich schon mal in Berlin gewesen, und Laker ist dort ein Begriff, seit, warten Sie mal, ich glaube dem 1. August 1948...

SPIEGEL: ... als Sie mit eigenen Maschinen an der Luftbrücke teilnahmen und sogar als Pilot persönlich die belagerte Stadt anfliegen.

LAKER: Ja, damals hatte ich natürlich alte Vögel. Diesmal komme ich mit einem brandneuen Flugzeug, dem Airbus A 300 mit 298 Sitzen — diesem geräumigen, diesem flüsternden, eleganten, diesem wundervollen Flugzeug, das in Qualität und Flugkomfort neue Maßstäbe setzt.

SPIEGEL: Zunächst einmal brauchen Sie dafür eine Lizenz — und zwar von den drei westlichen Alliierten, die allein die Rechte für den Luftverkehr von und nach Berlin besitzen.

LAKER: Wir haben über die britische Regierung bei den beiden anderen alliierten Mächten in Berlin — Frankreich und die USA — die Lizenzen beantragt.

SPIEGEL: Wenn's klappt, beginnt bei Ihren deutschen Konkurrenten wohl das große Zittern.

LAKER: Ja, wenn Sie es im SPIEGEL lesen. Wir haben noch niemandem davon erzählt, Sie sind die ersten, die es erfahren.

SPIEGEL: Wie weit sind die Verhandlungen denn gediehen?

LAKER: Die britische Regierung ist durchaus dafür. Von den USA und Frankreich liegt noch keine Antwort vor. Unsere Regierung gibt ihnen eine weitere Woche Zeit. Dann lassen wir einen Erinnerungsbrief los, der etwas Dampf machen soll.

SPIEGEL: Was konkret haben Sie bei den Linienflügen vor?

LAKER: Zunächst einmal wollen wir zwischen London-Gatwick und Berlin mit dem Airbus nach dem Prinzip des „Skytrain“ fliegen...

SPIEGEL: ... Ihrem täglichen Mini-Preis-Linienflug zwischen London und New York, Miami und Los Angeles.

LAKER: Ja, mit zwei, drei verschiedenen Preisklassen. Da ist zunächst unser traditioneller „walk-on“-Tarif — also Buchung am Reisetag, und wenn der Flug voll ist, garantierter Sitz beim nächsten Flug; dann Vorausbuchung mit vollem Economy-Tarif und möglicherweise auch noch Teil-Charter, bei der wir eine gewisse Anzahl von Plätzen Reiseveranstaltern vertragsweise überlassen. Und, natürlich, Frachtverkehr.

SPIEGEL: Und das gilt nur für die Strecke Berlin — London?

LAKER: Nein, nein, durchaus nicht. Von Berlin zu all den Ferienorten, für die es von Berlin aus noch keine Linienflüge gibt: Athen, Palma, Kreta, Malaga, Faro und viele mehr. Übrigens auch nach Istanbul.



Lufthansa-Chef Culmann  
Göttliches Recht auf jeden Passagier?

SPIEGEL: Eine gute Idee — bei 100 000 Berliner Türken — der „Laker-Orient-Express“. Was, glauben Sie, wird Lufthansa dazu sagen?

LAKER: Nicht nur Lufthansa, alle möglichen Leute in Fluggesellschaften und Regierungen werden das zu verhindern suchen, ganz bestimmt. Aber ich glaube, es wäre unmoralisch, wenn man versuchen würde, direkte Non-stop-Flüge von Berlin zu verhindern. Es wäre schlicht unfair und unvernünftig, wenn Lufthansa versuchen sollte, dies den Berlinern vorzuenthalten.

SPIEGEL: Was hat es mit Moral zu tun, wenn Sie versuchen, sich durch die Hintertür einen Wettbewerbsvorteil in Deutschland zu sichern? Sie wissen doch, daß Flüge zwischen Berlin und Städten im Bundesgebiet von der Regierung subventioniert werden. Das heißt, daß die Leute aus dem ganzen

Bundesgebiet mit subventionierten Tickets preisgünstig nach Berlin und von dort mit Ihnen nach Athen oder sonstwohin fliegen können — und das heißt mit Sicherheit viel billiger als mit Lufthansa.

**LAKER:** Ich halte es nicht für ein Verbrechen, jemandem einen billigen Flug anzubieten.

**SPIEGEL:** Warum sollte British Airways zum Beispiel das nicht selbst tun wollen?

**LAKER:** Das ist ja mein Argument. Es ist gut möglich, ja wahrscheinlich, daß British Airways, Pan American und Air France meine Pläne torpedieren werden mit der Behauptung, sie wollten das selbst tun. Meine Antwort darauf ist: Sie hatten 35 Jahre Zeit dafür, und sie haben es nicht getan. Jetzt verdienen sie es einfach nicht mehr.

**SPIEGEL:** Ein Argument, das mindestens die französische Regierung nicht so einfach schlucken wird.

**LAKER:** Es mag ihnen nicht schmecken, aber ich baue auf die Fairneß der Briten, der Amerikaner und der Franzosen — und auch der Deutschen selbst. Und ich hoffe, daß sie sagen: „Hier haben wir eine private Fluggesellschaft, die bereit ist, ihr eigenes Geld zu riskieren und Flüge anzubieten, die andere anzubieten nicht gewagt haben.“

**SPIEGEL:** Haben Sie schon Preisvorstellungen?

**LAKER:** Nein, aber zweierlei ist sicher: Erstens können Sie sich darauf verlassen, daß wir bei den Gruppen-Ferienreisen die billigsten sein werden. Und wenn wir die Lizenz für unsere Linienflüge auch kriegen — wir greifen schließlich auf zwei Ebenen an —, dann werden wir ganz enorm flexibel sein.

**SPIEGEL:** Können Sie etwas genauere werden?

**LAKER:** Sie können davon ausgehen, daß unser Economy-Preis von Berlin zu jedem angebotenen Flugziel mindestens um die Hälfte unter den gegenwärtigen Normaltarifen liegen wird, todsicher. Und das heißt einschließlich Verpflegung, ohne jede Beschränkung für das Ticket, mit dem Sie hin- und zurückfliegen können, wann Sie wollen, mit dem Sie umbuchen können, für das Sie Ihr Geld wiederbekommen, wenn Sie es sich anders überlegt haben.

**SPIEGEL:** Aber Sie haben doch sicher auch schon Preisvorstellungen für Ihre Gruppenreisen.

**LAKER:** Die werden schwerlich weniger als die Hälfte kosten können, denn was immer wir mit dem Flugpreis tun, die Spanier und die Griechen werden kaum ihre Hotelpreise halbieren.

**SPIEGEL:** Sie bereiten nicht nur die Invasion von Berlin, sondern von ganz Europa vor. Sie wollen 35 europäische Ziele von London aus bedienen und diese Städte im Linienverkehr auch untereinander verbinden.

**LAKER:** Das ist richtig, und im Durchschnitt werden unsere Preise



Passagiere auf Laker-Flug: „Warum bezahlen Sie nicht meinen neuen Anzug?“

auch hier mindestens um die Hälfte unter den gegenwärtigen Preisen liegen.

**SPIEGEL:** Zum Beispiel?

**LAKER:** Nehmen wir London — Frankfurt. Am 1. August 1979 kostete der einfache Flug ab London 62,50 Pfund. Unser billigstes Angebot, das wir mit dem Lizenzantrag einreichten, lag bei 26 Pfund. Oder London — Nizza: Normalangebot damals 103 Pfund, unser Preis war 29 Pfund.

**SPIEGEL:** Glauben Sie wirklich, Sie könnten damit noch Gewinne machen? Die staatlichen Fluggesellschaften behaupten doch immer, je kürzer die Distanz, desto höher die Kosten.

**LAKER:** Ich will es einmal so sagen: Glauben Sie, wir wissen, wovon wir reden, wenn es um den Atlantik geht?

**SPIEGEL:** Ja, durchaus.

**LAKER:** Warum sollten wir etwas vom Atlantik-Geschäft verstehen, von Europa aber nicht? Als Charter-Gesellschaft fliegen wir bereits 80 Ziele in Europa an. Wir kennen unsere Kalkulationen, und wir haben bewiesen, daß damit Gewinn zu machen ist.

**SPIEGEL:** Sie picken sich immer die Rosinenstrecken heraus, die Geld abwerfen. Aber die nationalen Gesellschaften, wie Lufthansa und British Airways, müssen auch unprofitable Strecken bedienen — jedenfalls behaupten die Staatslinien das immer wieder. Nur, Flüge von Manchester nach Glasgow, von Saarbrücken nach Frankfurt bringen eben kein Geld, die kosten welches. Und dieses Geld müssen die Gesellschaften auf anderen Strecken verdienen.

**LAKER:** Ja, ja. Das ist das, was wir „einen alten Hut“ nennen oder „Alt-

weiber-Geschichten“. Die Luftfahrt-Manager wollen Sie das glauben machen, das bedeutet aber noch längst nicht, daß sie das selber glauben. Die lügen, wenn sie den Mund aufmachen.

**SPIEGEL:** Aber Sie können nicht bestreiten, daß die nationalen Fluggesellschaften Verluststrecken bedienen müssen.

**LAKER:** Gut, reden wir über Gewinn- und Verluststrecken. Ich möchte gerne, daß Sie mir zeigen — und ich sage Ihnen schon im voraus, daß Sie das nicht können —, wo in der britischen Verfassung geschrieben steht, daß British Airways bestimmte Strecken bedienen muß.

**SPIEGEL:** Das steht schon deshalb nicht in der britischen Verfassung, weil es gar keine geschriebene gibt. Aber es liegt doch zweifellos im Interesse eines hochindustrialisierten Landes wie etwa der Bundesrepublik, daß es einen geregelten Flugverkehr auf Strecken gibt, die aus verschiedenen Gründen der Fluggesellschaft Verlust einbringen. Das gehört zur Infrastruktur einer modernen, mobilen Industriegesellschaft.

**LAKER:** Dann ist es also Ihre Philosophie, daß nur, weil zwei Männer täglich, sagen wir, zwischen Frankfurt und Saarbrücken durch die Luft reisen wollen, Lufthansa einen Linienflug speziell für sie einrichten soll — und daß, weil der Verlust macht, dieser Kundendienst auch noch von allen anderen Deutschen subventioniert werden muß.

**SPIEGEL:** So jedenfalls sehen es Regierung und Lufthansa.

**LAKER:** Dazu sage ich „Quatsch“. Denn wenn zwei Leute aus ihrem eigenen Geschäftsinteresse von Saarbrücken nach Frankfurt fliegen wollen,

# Alpina

GROSSE WEINE AUS  
BERÜHMTE LAGEN

## TOSCANA

|         |                              |
|---------|------------------------------|
| 1974    | Chianti Classico San Cosma   |
| 1971/75 | Chianti San Cosma Riserva    |
| 1977    | Chianti Classico Vignamaggio |
| 1975    | Chianti Vignamaggio Riserva  |
| 1971/77 | Tignanello Antinori          |
| 1967/74 | Brunello di Montalcino       |
|         | Conte Emilio Costanti        |
| 1978/79 | Vernaccia di S. Gimignano    |

## PERUGIA - TORGIANO

|      |                            |
|------|----------------------------|
|      | Cantine Giorgio Lungarotti |
| 1979 | Rosé Castel Grifone        |
| 1974 | Cabernet Sauvignon         |
| 1973 | Torgiano Riserva Numerata  |

## PIEMONTE/AOSTA

|            |                    |
|------------|--------------------|
|            | Franco Fiorina     |
| 1970/71/73 | Barolo Riserva     |
| 1969/70/71 | Barbaresco Riserva |
| 1976/78    | Nebbiolo d'Alba    |
| 1974/75/76 | Barbaresco Gaja    |
| 1978/79    | Blanc de la Salle  |

## VENETO/FRIUL

|         |                           |
|---------|---------------------------|
| 1978/79 | Collio Sauvignon St. Anna |
| 1978    | Soave Classico Pieropan   |
| 1978    | Collio Tokai Villa Russiz |

## DEUTSCHLAND

|      |                                                                   |
|------|-------------------------------------------------------------------|
| 1977 | Eitelsbacher Karthäuserhof-<br>berger Sang Riesling               |
| 1979 | Sieboldinger Königsgarten<br>Riesling Kabinett, Rebholz           |
| 1978 | Oberbergener Bassgeige<br>Müller-Thurgau Kabinett<br>Franz Keller |

## SCHAUMWEINE

|         |                                                |
|---------|------------------------------------------------|
|         | Champagner Charbaut Brut                       |
| 1976/77 | Spumante Ferrari Brut                          |
| 1973    | Saar Riesling Brut<br>Mabillon, Flaschengärung |

Als Weinkenner sind Ihnen einige oder mehrere dieser Originalabfüllungen von besten Häusern ein Begriff. Auf Anforderung erhalten Sie eine auf Ihren Namen ausgestellte Weinkarte mit ausführlichen Erläuterungen. Wir beliefern die deutsche und italienische Spitzengastronomie und private Weinliebhaber. Wir beliefern nicht den Lebensmittel-groß- und Einzelhandel.

ALPINA Burkard Bovensiepen KG  
8938 Buchloe · Alpenstraße 33-37  
Tel. 08241 / 3071 · Telex 539334

dann sollen sie den wirklichen Preis dafür bezahlen.

Ich jedenfalls kenne keine Wirtschaftstheorie, die Sinn macht und verlangt, daß die Luftreise eines Mannes von einem anderen bezahlt werden soll. Warum soll gleiches dann nicht auch für andere Bereiche gelten? Warum sollten Sie nicht meinen neuen Anzug oder ein Paar neuer Schuhe für mich bezahlen?

**SPIEGEL:** Also schlagen Sie vor, alle unprofitablen Strecken zu streichen?

**LAKER:** Was sonst? British Airways hat allein in diesem Jahr nicht weniger als 26 heimische Strecken zugemacht. Die haben niemanden gefragt, die haben niemandem etwas ge-

Gesellschaft, Lufthansa, die falsche Strecken bedient. Rein technisch ist Lufthansa eine großartige Fluggesellschaft, gar kein Zweifel.

Sie hat hervorragende Flugzeuge, die hervorragend geflogen und hervorragend gewartet werden. Vom technischen Gesichtspunkt und in der Luft ist alles, was die machen, absolut erste Klasse. Lufthansa ist mir lieb und teuer — aber die glauben, sie hätten ein göttliches Recht auf jeden Passagier.

**SPIEGEL:** Dennoch, es bleibt bei dem Vorwurf, daß Sie nur den Rahm der profitablen Strecken abschöpfen.

**LAKER:** Wer das sagt, redet absoluten Unsinn. Wir haben eine Lizenz für die Strecke London/Gatwick—Frankfurt



Laker vor dem „Skytrain“-Erstflug\*: „Mama muß euch den Po versohlen“

sagt. Das war eine rein wirtschaftliche Entscheidung — und was geschah?

**SPIEGEL:** Private Fluggesellschaften ...

**LAKER:** Für jede Strecke, die British Airways aufgab, bewarben sich drei Privatfluggesellschaften. Sie bieten niedrigere Preise und in den meisten Fällen einen besseren Service an. In den USA sind es die Zubringer — Gesellschaften, die mehr Geld machen als die großen Carrier mit den Fernstrecken. Und warum? Für jedes Rennen die richtigen Pferde.

**SPIEGEL:** Ihrer Ansicht nach sind also die Flugtarife vielfach deshalb so hoch, weil die Airlines mit überhöhten Preisen auf ihren Rennstrecken das Geld hereinholen für die Verluststrafen?

**LAKER:** Sie sagen es. Da haben wir diese kopflastige, überaus effiziente

beantragt, und wir würden liebend gern ab morgen früh dahin fliegen. Und was macht British Airways, die heilige Kuh der britischen Luftfahrt? Sie haben die Strecke soeben für den Winter eingestellt. Da haben Sie ein Beispiel für eine Strecke, die British Airways gerade eingestellt hat und die ich lieber heute als morgen fliegen würde.

**SPIEGEL:** Sir Freddie, schon 1974 entschied der Europäische Gerichtshof, daß die Preis- und Strecken-Absprachen der nationalen Fluggesellschaften den Artikel 85 der Verträge von Rom verletzen, der den freien und fairen Wettbewerb in der EG schützen soll. Seither hat die dänische Sterling Airways des Reisepastors Eilif Krogager vergeblich bei den EG-Regierungen versucht, das Urteil durchzusetzen. Wie erklären Sie sich das dürftige Ergebnis?

**LAKER:** Bei allem Respekt für Sterling, die sind eine Nummer zu klein;

\* Am 26. September 1977 von London nach New York.

Sterling schreckte vor dem letzten Schritt zurück. Wir werden den Weg zu Ende gehen.

**SPIEGEL:** Wie weit?

**LAKER:** Wir haben uns unter Hinweis auf die Römischen Verträge um Streckenrechte beworben. Unsere Bewerbung steht im Augenblick auf der Berufungsebene, auf der höchsten rechtlichen und politischen Ebene in Großbritannien.

Sollte der Minister unsere Berufung ablehnen, dann, und darauf können Sie sich verlassen, werden wir die britische Regierung verklagen. Und wenn wir die EG-Kommission verklagen müssen oder die französische Regierung oder die deutsche Regierung oder sonst noch jemanden — dann werden wir auch das tun.

**SPIEGEL:** Über die Jahre müssen Sie eine ganz schöne Rechnung für Ihre Rechtsstreitigkeiten bezahlt haben.

**LAKER:** Ich glaube, die Rechtsanwälte verdienen mehr als die Fluggesellschaften.

**SPIEGEL:** Können Sie eine Zahl nennen?

**LAKER:** Alles in allem, würde ich sagen, hat uns der Spaß in den letzten neun Jahren 4,5 Millionen Mark gekostet.

**SPIEGEL:** Für den Kampf um den „Skytrain“ in die USA?

**LAKER:** Für den Kampf um freie Luftfahrt; „Skytrain“ ist nur unser Markenzeichen.

**SPIEGEL:** „Skytrain“ war nicht nur der Durchbruch für Sie persönlich nach fünfjährigem Rechtsstreit mit der britischen Regierung, es war auch der Beginn des Preiskrieges über dem Atlantik. Hat sich das für Sie trotz der Benzinpreis-Explosion gelohnt?

**LAKER:** Wenn nicht, wäre ich über dem Atlantik nicht mehr dabei.

**SPIEGEL:** Das bedeutet, daß Ihre Atlantikflüge im Durchschnitt zu 72 Prozent ausgelastet sein müssen — um auch nur Ihre Kosten zu decken.

**LAKER:** Ich bin nicht in dem Geschäft, um meine Kosten zu decken, ich will Gewinn machen. Unser „Skytrain“ nach New York ist in diesem Jahr durchschnittlich zu 85 Prozent gebucht, der nach Los Angeles zu 82 Prozent. Wir haben mit unseren „Skytrains“ insgesamt bis Ende August in diesem Jahr 50 Prozent mehr Passagiere transportiert als im vergangenen Jahr.

**SPIEGEL:** Was bedeutet das in absoluten Zahlen?

**LAKER:** Ganz genau 468 004 Passagiere. Im Transatlantik-Geschäft sind wir schließlich nicht irgendeine Mickey-Mouse-Mini-Fluggesellschaft, sondern die Nummer sieben unter 29 Fluggesellschaften. Yes, Sir!

**SPIEGEL:** Und wie sehen die Gewinne von Nummer sieben aus?

# Der »Tusche-Computer.«

„Tusche-Computer“ — diese treffende Bezeichnung haben überzeugte Fans dem marsmatic 700 gegeben, nachdem sie diesen neuen Tuschezeichner in der täglichen Praxis auf Herz und Nieren geprüft haben.

Wir verstehen dies als Kompliment und Anerkennung für die überlegene technische Konzeption des marsmatic 700. Und wir freuen uns darüber, daß so schnell so viele Konstrukteure, Architekten, Zeichner und Techniker, die mit Tuschezeichnern arbeiten, die Vorteile des marsmatic 700 nutzen und jetzt dieses System bevorzugen.

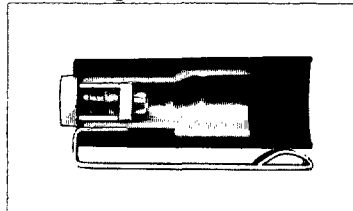
## marsmatic 700

Der neue Tuschezeichner-  
präzise wie ein Computer.

Erfolge  
haben gute Gründe:

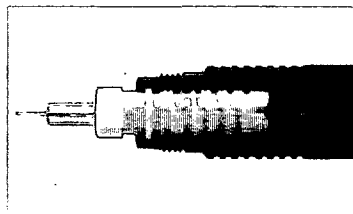
Die marsmatic  
Dichtungsautomatik mit  
Federdruck-Mechanismus.

Kein  
Eintrocknen.



Das großvolumige,  
atmungsaktive marsmatic  
Tuscheleitsystem.

Linien-sicher.  
Auslaufsicher.





„Nein, nein ... wenn Mr. Laker mit Benzin fliegen müßte, könnte es nicht so billig sein“

**LAKER:** Im vergangenen Jahr hatten wir nach der Absturz-Katastrophe einer DC-10 von American Airlines bei Chicago 37 Tage lang Startverbot für alle unsere DC-10. Das bedeutete für uns einen Gewinnausfall von mindestens fünf Millionen Pfund. Dennoch haben wir übers Jahr einen Betriebsgewinn von 236 000 Pfund erwirtschaftet.

**SPIEGEL:** Wie erklären Sie, daß Laker über dem Atlantik Gewinne einflegt, während Ihre Konkurrenten auf denselben Strecken hohe Verluste machen. Lufthansa zum Beispiel bis zu 90 Millionen Mark im Jahr.

**LAKER:** Meine Kosten liegen niedriger.

**SPIEGEL:** Wie sieht denn Ihre Kostenstruktur im Vergleich zu den großen internationalen Fluglinien aus?

**LAKER:** Wissen Sie, wir müssen den Apfel nicht in Teile schneiden und dann kleine Nummern drauf malen. Wir halten nichts von solchen Spielen.

**SPIEGEL:** Egal, wie Sie es machen, Ihre Preise müssen auch Sie kalkulieren.

**LAKER:** Also gut, nehmen wir als Beispiel etwas, was wir im vergangenen Monat gemacht haben, also dem letzten Stand entspricht. Wenn wir täglich unseren „Skytrain“ von Gatwick nach Washington/Baltimore International und zurück einsetzen und wenn wir jetzt einmal alle Ausgaben einschließlich der Zinsen für das investierte Kapital nehmen, dann würde uns das 19 706 000 Pfund im Jahr kosten.

**SPIEGEL:** Eine solche Rechnung würde uns mehr interessieren für eine Strecke, die Sie bereits fliegen.

**LAKER:** Die Kalkulation muß wohl dieselbe sein, nicht wahr? Wir fliegen

50mal pro Woche in jede Richtung über den Atlantik. Oder wollen Sie sagen, daß wir zwar so herumrechnen, aber nachher etwas ganz anderes tun?

**SPIEGEL:** So etwas kommt vor, nicht wahr?

**LAKER:** Wenn ich mich bei meinem Beispiel auch nur um ein Prozent irre, dann irre ich mich um 197 000 Pfund. Wenn ich mich bei einer DC-10 um 100 Pfund pro Stunde verrechne, also 2,5 Prozent, dann würde das eine Differenz zu unserer Kalkulation von vier Millionen Pfund jährlich ausmachen. Das darf nicht vorkommen.

**SPIEGEL:** Aber so etwas passiert oft genug in Unternehmen.

**LAKER:** Mag sein, aber uns passiert das besser nicht — sonst wird jemand gefeuert, und zwar schnell. Also weiter in der Rechnung: Sprit und Öl kosten uns 7 503 000 Pfund, das sind genau 38,074698 Prozent.

**SPIEGEL:** Das ist, gemessen an den Gesamtkosten, ja beinahe doppelt so viel wie bei der Lufthansa.

**LAKER:** Natürlich, weil wir alle ungefähr zum gleichen Preis Kerosin einkaufen, ein großer Teil meiner übrigen Kosten aber niedriger ist. Deshalb kostet mich der Sprit prozentual mehr. Abschreibung, Zinsen und dergleichen werden ungefähr genausoviel ausmachen. Aber dann kommen wir zum Beispiel zu den Stations- und allgemeinen Kosten in Übersee. Was kostet es uns etwa, unseren Betrieb in Washington einzurichten? Ich sage es Ihnen: 1,1 Prozent.

**SPIEGEL:** Da kann Lufthansa vermutlich nicht mithalten.

**LAKER:** Ja. Lufthansa muß sich natürlich ein großes chromblitzendes

Büro im Herzen Washingtons einrichten und ebenso ein schickes in Baltimore und ein weiteres noch irgendwo anders — und die bezahlen dann allein für die Miete mehr als ich für den ganzen Betrieb da drüben.

**SPIEGEL:** Und die Personal- und Verwaltungskosten?

**LAKER:** Sie werden die Zahlen der Lufthansa kennen ...

**SPIEGEL:** ... über 30 Prozent allein fürs Personal. Aber die Lufthansa kalkuliert eben fürs gesamte Netz.

**LAKER:** Unsere Ziffer lautet 7,15 Prozent. Nehmen wir Werbung und Verkaufsförderung — das kostet die bestimmt 2,5 Prozent vom Umsatz. Unsere Zahl ist 1,268 Prozent. Und bei Verkauf und Buchung sieht es noch schöner aus: 0,507 Prozent. Die Wartungskosten sind ungefähr gleich hoch.

**SPIEGEL:** Herr Laker, die großen Airlines greifen Sie jetzt mit eigenen Billig-Flugangeboten an. Juckt es Sie eigentlich nicht, da zurückzuschlagen, wo Ihre Konkurrenten verwundbar sind: durch Einführung einer ersten Klasse für die Top-Geschäftsreisenden?

**LAKER:** Nein, aber ich muß da gewisse Einschränkungen machen, weil etliche Fluggesellschaften, besonders British Airways und einige Amerikaner, in eine bestimmte Form des Wahnsinns verfallen, sobald sie auch nur meinen Namen hören. Bei einigen Fluggesellschaften nennt man mich „Freddie Paranoia“.

Wenn es um uns geht, sind sie nicht mehr zurechnungsfähig, und ihr einziges Ziel im Leben ist es, gleichgültig ob es ihnen nützt oder nicht, mich fertigzumachen. Sie haben diese verrückte Idee, daß, wenn sie uns erst kaputtgemacht haben, alles wieder so sein wird wie früher, in den guten alten Zeiten der Iata-Tarife. Das ist natürlich Unsinn, das kommt nie wieder.

**SPIEGEL:** In den vergangenen Wochen konnten British Airways und TWA ihre Tarife für Standby-Passagiere gar nicht schnell genug herabsetzen.

**LAKER:** Ja, jetzt arbeiten die mit einem räuberischen Preis-System. Über den Atlantik zum Beispiel fliegen von Großbritannien außer Laker sechs weitere Fluggesellschaften. Die können leicht jeder 100 Plätze zu Billigtarifen anbieten, also insgesamt 600. Ich muß gegen all die Billigsitze konkurrieren.

**SPIEGEL:** Das ist nun einmal freier Wettbewerb, den Sie doch wollen.

**LAKER:** Nun gut, wenn das so ist, wenn die mich am unteren Ende des Marktes angreifen und mir die Billigflieger weglocken wollen, dann müssen wir uns am oberen Ende wehren, um ihnen weh zu tun.

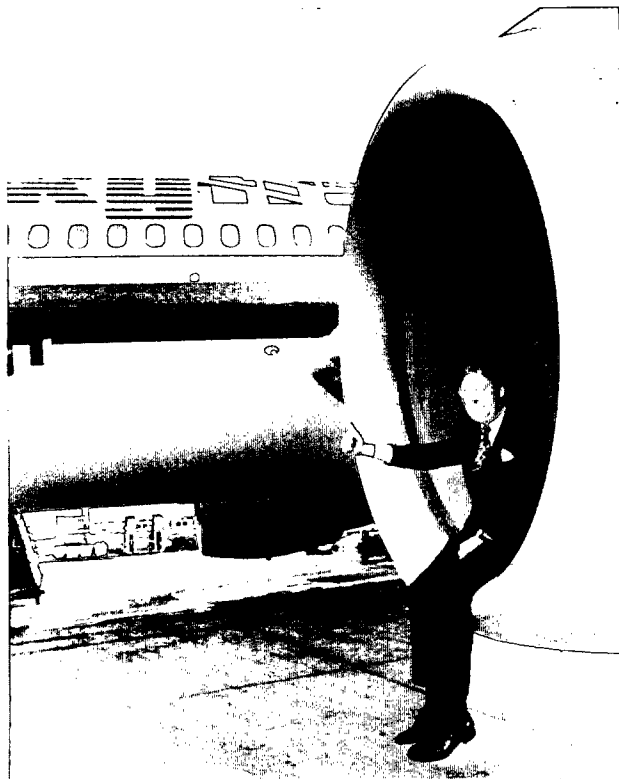
**SPIEGEL:** Wie sollten Sie denen wohl weh tun können?

**LAKER:** Nun, seit zwei Jahren sage ich den Freunden von „Pan-Amanian“ und „Teeny-Weeny“ und British Airways: „Wenn ihr ungezogene Jungens seid und einfach nichts lernen wollt, muß euch Mama den Po versohlen.“

**SPIEGEL:** Und wie will Mama Laker das tun?

**LAKER:** Als erstes nennen wir künftig auf dem „Skytrain“ alles einfach Economy, mit garantierter Buchung auf den nächsten freien Flug, ohne irgendwelche Beschränkungen.

**SPIEGEL:** Wie lange glauben Sie eigentlich bei dem Preiskrieg überleben zu können?



**Laker:** „Man nennt mich Freddie Paranoia“

**LAKER:** Warten Sie es ab. Wir wissen, daß die anderen verrückt sind, und weil wir das wissen, können wir nie genau vorhersagen, was sie im Schilde führen, weil es einfach nicht logisch sein wird. Ich habe ihnen gesagt: „Wir attackieren jetzt den Kern eures Geschäftes, die 35 Prozent, die die Touristenklasse ausmachen.“

**SPIEGEL:** Und jetzt wollen Sie noch weiter gehen und die sogenannte Business-Class, Club-Class, Clipper-Class, Marco-Polo-Class einführen? Jede Fluggesellschaft hat ja einen anderen Namen dafür erfunden.

**LAKER:** Also, was machen die in der „Business-Class“, was wir nicht tun? Sie zeigen ihnen einen Film. Gut, das wird uns 20 Pence kosten. Sie offerieren kostenlose Drinks. Wir haben kalkuliert, daß uns das, Kinder und Alkoholiker eingerechnet, bei zollfreien Preisen pro Passagier 37 Pence kostet.

Mit anderen Worten: Uns wird die „Business-Class“ 57 Pence pro Passagier kosten. Die anderen aber müßten auf 150 Pfund verzichten, wenn sie mit unserem „Business-Class“-Tarif mithalten wollen. Die sollen also vorsichtig sein. Zwischen deren und unserem Preis liegen 150 Pfund (645 Mark).

**SPIEGEL:** Aber Sie denken nicht auch an eine erste Klasse?

**LAKER:** Moment mal. Ich habe denen gesagt: „Wenn das noch nicht reicht, dann sprechen wir mal über die erste Klasse. Der Preisunterschied zwischen euch und uns ist über 1004 Pfund. Das ist der Unterschied zwischen unserer Touristenklasse und eurer ersten Klasse, mehr als 500 Pfund, 2150 Mark in jede Richtung.“

Also, habe ich denen gesagt, wir können schönes Porzellan bei Wedgwood kaufen — billig, zweite Wahl —, aber keiner merkt's. Und ich kaufe herrliches Silber „made in Taiwan“, sieht genauso aus wie das von denen. Film und Drinks kosten uns 57 Pence, und ich schätze, wir könnten eine schöne, erstklassige Mahlzeit für drei bis vier Pfund hinkriegen. Also habe ich sie noch einmal gefragt: „Wollt ihr wirklich, daß ich ins Erste-Klasse-Geschäft einsteige?“ Ich muß sie fürchterlich erschreckt haben.

**SPIEGEL:** Ist „Freddie Paranoia“ dabei, sich in „Freddie das Schreckgespenst“ zu verwandeln?

**LAKER:** Ich tue mein Bestes. Sie wissen, daß ich in diesen Wochen um meine Lizenz für die Strecke London—Hongkong kämpfe. Das ist das letzte fehlende Teilstück für meinen „Globe-Train“ rund um die Welt.

**SPIEGEL:** Das heißt, Sie wollen von London nach London rund um die Welt fliegen. Sind die anderen Teilstrecken denn schon genehmigt?

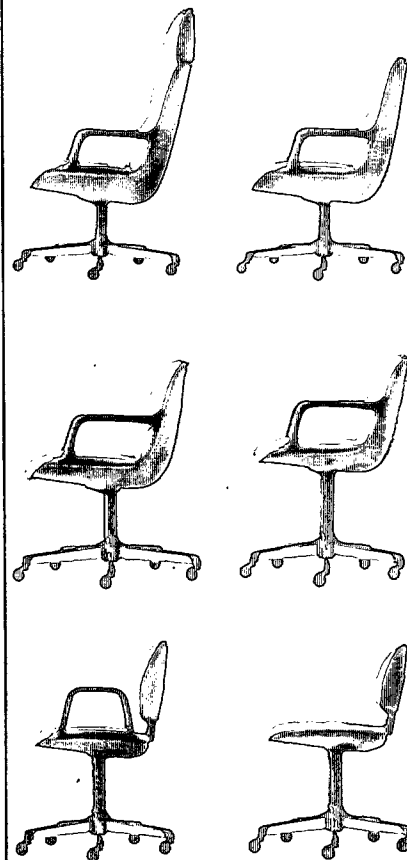
**LAKER:** Ja, und wir landen in Bangkok, Hongkong, Tokio, Los Angeles und New York. Die Amerikaner haben schon ja gesagt, die Japaner haben zugestimmt, jeder hat zugestimmt — und Hongkong wird, da bin ich sicher, auch zustimmen.

**SPIEGEL:** Wieviel soll das Vergnügen rund um die Welt kosten?

**LAKER:** 999 Dollar.

**SPIEGEL:** Sir Freddie, wir danken Ihnen für dieses Gespräch.

**Falls Sie auch wissen möchten, wie gut man sonst noch sitzen kann:**



Wenn Sie noch eingehender über gesunde Bürostühle informiert werden möchten, schreiben Sie an Comforto, Bergstr. 1, D-4730 Ahlen, Tel. 02382/6631  
Comforto, Kolonitzgasse 10/3, A-1030 Wien, Tel. 0222/73 64 10  
Comforto Systèmes SA, 54, ch. des Grandes-Vies, CH-2900 Porrentruy, Tél. 066/66 40 71  
Generalvertretungen in ganz Europa.