

ONLINE BUCHEN Rechtlich auf der sicheren Seite sein

Mauritius & La Réunion  
**TRAUMREISE**  
zu gewinnen!

REISE  
UND  
PREISE

# REISE UND PREISE

Einfach besser reisen

C 1279 · Feb./März/April

1-2014

## SPAREN MIT SYSTEM

► **10** tolle Reise-Ideen für den Sommer

► Die besten Fernreisen unter 1.000 Euro

## TEST

### HOTEL-BEWERTUNGEN

Verlässlich oder voller Fakes?

### VIELFLIEGER-PROGRAMME

So lichten Sie den Meilen-Dschungel

## BRASILIEN

### Special

Erleben Sie die

# WMM

am Traumstrand!

## Die **20** TRAUMZIELE EUROPAS schönsten Ferienhotels

### KROATIEN

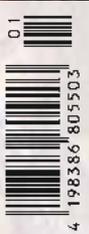
Die versteckten Urlaubsparadiese

### SÜDAFRIKA

Zu den Big Five in die Berge

### THAILAND

Krabis unbekannte Traumstrände



Deutschland € 5,50 · Schweiz CHF 8,90 · Österreich € 6,50 · Belgien € 6,60 · Niederlande € 6,60 · Italien € 6,90 · Spanien € 6,90 · Luxemburg € 6,70

Die Jagd nach Freiflügen ist schwierig geworden.

Die Airlines versprechen: Erfolgreich Meilen

sammeln geht nur über die Allianzen.

Aber die Praxis sieht heute anders aus.

Wir verraten, wo die Haken sind und wie man

trotzdem noch an Gratistickets kommt.

TEST

SO LICHTEN SIE DEN

# MEILEN-DSCHUNGEL

**M**it *Malaysia Airlines* fliegt man nicht jeden Tag nach Sydney. Umso besser, dass sich die Meilen ins Programm einer großen Partnerairline schreiben lassen, etwa bei *Delta*, denkt da der Meilenprofi. Schließlich ist bei 20.600 Meilen allein durch diesen einen Flug schon fast der Vielfliegerstatus erreicht. Doch falsch gedacht: Seit letztem September schreibt *Delta* für Discountflüge von *Malaysia Airlines* nur noch die geviertelte Meilenzahl gut und Statusmeilen gibt es gar nicht mehr. Plötzlich gibt's noch ganze 5.000 Meilen für einen Flug ans andere Ende der Welt. Ein Beispiel, das kein Einzelfall ist. Die Airline-Allianzen werden meilenmäßig immer unzuverlässiger. Man arbeitet auf diesem Gebiet eher notgedrungen zusammen, gönnt der anderen Airline aber nichts. Als Flugurlauber kommt man in diesem Hickhack leicht unter die Räder.

Eine Grundregel der Allianzen hieß mal: Jede Fluggesellschaft erkennt alle anderen Allianzmitglieder in ihrem Meilenclub an. Doch diese Regel wird inzwischen ungeniert gebrochen.

## Sind Airline-Allianzen zum Sammeln besser?

Ein Beispiel von vielen: Die taiwanische *EVA Air* trat im Juni der »Star Alliance« bei. Aber eine Vielfliegerpartnerschaft mit der brasilianischen *TAM* halten beide offenbar nicht für nötig. Doch damit nicht genug: Wer seine Meilen in *TAM*s Vielfliegerprogramm »Felicidade« angelegt hat, der muss sich bald neu orientieren. *TAM* wurde mittlerweile von *LAN Airlines* aufgekauft und muss nächstes Jahr nach dem Willen der neuen Eigentümer die »Star Alliance« verlassen und beim Konkurrenten »Oneworld« anheuern.

Ein Vielfliegerprogramm nach den teilnehmenden Fluggesellschaften auszuwählen, wird bei solchen Bocksprüngen zum Vabanquespiel. Aktuell wechselt *US Airways* gerade von der »Star Alliance« zu »Oneworld«, weil sie mit *American Airlines* zusammengeht.

Besonders rüde zu geht es zwischen den Partner-Airlines bei der Vergabe von Statusmeilen. Die bestimmen, ob ein Fluggast einen Stamm-

kundenstatus bekommt und folglich in der Airline-Lounge willkommen ist oder auch mal ein Gratis-Upgrade erhält. Offiziell gilt immer noch die Regel, dass man seinen Vielfliegerstatus durch Flüge bei allen Gesellschaften einer Allianz erneuern kann. Doch die Regel ist löchrig geworden wie ein Schweizer Käse:

So erkennt »Star-Alliance«-Mitgründer *United Airlines* über dem Atlantik praktisch nur noch *Lufthansa* und *Air Canada* an, die Vielflieger der anderen 25 »Star«-Partner müssen mit erheblichen Abschlägen rechnen. Genauso geht es weltweit *Delta*-Vielfliegern, die es wagen, bei einem anderen »Skyteam«-Mitglied als *Delta*, *Air France* oder *KLM* einzusteigen. Und die Vielfliegerforen sind voll von Beschwerden von »Miles-More«-Mitgliedern, die nach Flügen mit anderen »Star-Alliance«-Airlines jedes Mal per Brief und Einsenden der Bordkarten die Meilen einfordern müssen.

Für Luftfahrt-Experten steht längst fest: Die großen Allianzen sind ein Auslaufmodell. An ihre Stelle treten Airline-Käufe und Joint Ven-

tures auf einzelnen Märkten. Wie die Zukunft aussehen könnte, zeigen die großen arabischen Fluggesellschaften. Unter ihnen ist nur eine einzige einer Allianz beigetreten: *Qatar Airways* ist neuerdings bei »Oneworld«. Die anderen – *Oman Air*, *Emirates* und *Etihad* – beweisen täglich aufs Neue, dass man auch ohne Allianz erfolgreich sein kann.

## Wer kann es auch alleine?

Die alte Ordnung ist also dahin. Für den engagierten Flugurlauber, der weiter ab und zu ein Freiticket erfliegen will, heißt das: Er muss sich neu orientieren. Und dabei lautet die Kernfrage: Welche Airline hat auch ohne Allianz das attraktivste Flugangebot für mich? Das hängt natürlich zunächst von den eigenen Reisezielen ab.

Wen es vorwiegend Richtung **Amerika** zieht, der hat es vielfliegermäßig ziemlich gut. Nicht nur, dass im Geburtsland der Meilenprogramme immer noch die großzügigsten Prämien ausgeschüttet werden. Der beinharte Wettbewerb in den Staaten hat darüber hinaus nur noch einige wenige Giganten übrig gelassen. *Delta*, *United*, *American Airlines*: Jeder deckt für sich allein praktisch den ganzen Kontinent ab.

Und jeder der großen Drei hat sich mit europäischen Schwergewichten zusammengetan: *American* schloss ein Joint Venture mit *British Airways*, *Iberia* und *Finnair*: Die Flüge über den Atlantik werden gemeinsam zu gleichen Preisen verkauft, der Ertrag wird geteilt. Da ist die Wahrscheinlichkeit, dass die Meilenprogramme

## Sechs Schritte zur Wahl des richtigen Programms:

- 1 Wer erfolgreich Meilen sammeln will, muss langfristig planen – am besten drei, vier Jahre im Voraus. Wer z. B. vorwiegend Südamerika auf dem Wunschzettel hat, braucht meist ein anderes Meilenprogramm als für Südostasien.
- 2 Welche Airlines kommen für die geplanten Ziele in Frage? Empfehlung: Entscheiden Sie in diesem Stadium noch nicht nach Meilenprogramm, sondern nach Preis und Leistung. Hilfreich sind dabei die Flugangebote in REISE & PREISE.
- 3 Jetzt erst kommen die Meilen dran: Welche Airlines schreiben die vollen Meilen auch bei Billigflügen gut? Siehe Tabelle.
- 4 Nun geht es an die Wahl des passenden Meilenprogramms. Meist dürfen Sie bei mehreren Airlines sammeln. Überprüfen Sie, wie viele Meilen die Partner dem Programm gutschreiben.
- 5 Der nächste Blick gilt der angepeilten Prämie. Wie viele Meilen benötigen Sie dafür? Spielen Sie die Sache durch: Was bringt der nächste, was der übernächste Flug an Meilen?
- 6 Pflegen Sie Ihr Konto und vermerken das Datum für den Meilenverfall. Tätigen Sie ggf. rechtzeitig eine Kontobewegung (s. Text!). Denn was wäre ärgerlicher als das mühsam aufgebaute Guthaben verfallen zu sehen.

kurzfristig auseinander driften, unwahrscheinlich. *Delta* kooperiert in vergleichbarer Weise mit *Air France/KLM*, *United* mit *Lufthansa*.

Weniger übersichtlich ist die Lage in östlicher Richtung. Wer sich urlaubsmäßig Richtung **Fernost** orientiert, der musste schon immer mit weniger attraktiven Meilenprogrammen vorlieb nehmen. Dazu kommt, dass die Airline-Welt hier kräftig in Bewegung ist. Dafür sorgt der Wettbewerb unter den arabischen Airline-Größen. Beispiel *Qatar Airways*: Ende Oktober ist die Airline der »Oneworld«-Allianz beigetreten. Dazu hat sie zahlreiche Änderungen in ihrem Meilenprogramm angekündigt. Das bedeutet wohl auch deutlich teurere Prämien. Bis Redak-

tionsschluss ließ sich dies aber nur vermuten, weil das neue Prämienchart erst unmittelbar zum Beitrittstermin veröffentlicht und dann am selben Tag bereits angewendet wird. Auf solchem Verhalten lässt sich nun wirklich keine Planung aufbauen.

Der Anstoß für die Veränderungen kam aus Abu Dhabi. *Etihad* will die Vorherrschaft in der Region. Und dank der Ölmilliarden muss sich die Airline nicht auf brüchige Allianzen einlassen, sondern kauft sich ihre Partnerschaften sukzessive zusammen. »Equity Alliance« nennt sich das Netz, das *Etihad* seit zwei Jahren aufbaut. Der aktuelle Stand: *Etihad* ist bereits beteiligt an *Air Berlin*, *Air Seychelles*, →

## TEST Die wichtigsten Bonusprogramme auf dem Prüfstand



PROGRAMM-STECKBRIEF	Executive Club	Mileage Plus	Miles & Smiles	AAdvantage
Programm-Website	www.britishairways.com	www.unitedairlines.de	www.turkishairlines.com/de-miles-and-smiles/homepage	www.americanairlines.de, »Aadvantage«
Wie viele Meilen auf Billigtarife? *	BA und AA: 100 %	UA: 100 %	TK: 100 %, keine Meilen in Klassen X, Z, I	AA: 100 %
Meilen verfallen...	36 Monate nach der letzten Kontobewegung (sammeln, einlösen, kaufen, weitergeben). Ausnahme: Inhaber einer British-Airways-Kreditkarte	18 Monate nach der letzten Kontobewegung	nach 3 Jahren zum Ende des Kalenderjahrs	18 Monate nach der letzten Kontobewegung
Zuzahlung Steuern und Gebühren für Fernflug **	€ 0-432, sämtliche Gebühren können in Meilen bezahlt werden	€ 148 (FRA-MEX)	€ 245 (FRA-BKK)	€ 146 (FRA-MEX)
Meilen sammeln, ohne zu fliegen? ****	Meilenshop: nein Meilenkreditkarte: ja Amexco-Partner: ja ***	In Deutschland: Meilenshop: nein Meilen-Kreditkarte: nein	Meilenshop: nein Meilenkreditkarte: ja weitere Partner: > 10	In Deutschland: Meilenshop: nein Meilen-Kreditkarte: nein
Allianz + weitere wichtige Partner	»Oneworld« + Aer Lingus, Alaska Airlines, Open Skies Airlines	»Star Alliance« + Aer Lingus, Hawaiian, Jet Airways	»Star Alliance« + Jet Airways	»Oneworld« + Air Tahiti, Alaska, Etihad, Hawaiian, Jet Airw., Qatar Airw., TAM
Beispielprämie ab Frankfurt	Bangkok und zurück ab 69.000 Avios (Meilen) ohne Zuzahlung	Mexico City und zurück ab 65.000 Meilen + € 148 Zuzahlung	Bangkok und zurück ab 60.000 Meilen + US\$ 334 (€ 245) Zuzahlung	Mexico City und zurück ab 40.000 Meilen + € 429 Zuzahlung
REISE & PREISE Testurteil	sehr empfehlenswert	empfehlenswert	empfehlenswert	empfehlenswert
Fazit	Top: volle Meilen auf Billigflüge, Prämienflüge auch ohne Zuzahlung. <b>REISE &amp; PREISE TESTSIEGER</b>	Das beste US-Meilenprogramm. Der Meilenverfall lässt sich aufhalten, Zuzahlung beim Prämienflug moderat.	Eigentlich ein tolles Programm – wenn die Meilen nur nicht so schnell verfallen würden.	Gut für USA-Fans, denn so viele Sammelmöglichkeiten wie AA hat vor Ort keine andere Airline.

\* Meilen auf Billigtarife: Bei Flügen mit Partnerairlines gelten stets separate Regeln. Bei Codeshare-Flügen gelten stets die Regeln der Airline, die fliegt. \*\* z. B. FRA-Mexiko oder FRA-BKK und zurück. Zuzahlung bei Beispielbuchung Hinflug 8.2., Rückflug 22.2.2014. \*\*\* Amexco-Partner: Mitglied kann per Kreditkarte bei »American Express Membership Rewards« Punkte sammeln und diese dann in sein Airline-Meilenprogramm übertragen. \*\*\*\* Alle Meilenprogramme haben auch Hotel- und Mietwagenpartner, die hier aber nicht berücksichtigt sind.

Virgin Australia und Aer Lingus. Jüngster Coup: Gerade wurde das Management bei Air Serbia, der früheren JAT Airways, übernommen. Und als nächstes kommt Jet Airways aus Indien dran. Davon profitieren Meilenjäger: »Etihad Guest« bietet schon heute ein virtuelles Netzwerk von über 350 Destinationen. Aus mitteleuropäischer Sicht interessant ist vor allem die Zusammenarbeit mit Air Berlin. »Air Berlin Topbonus« ist zum Geheimtipp unter Australien-Fans geworden: Hier lassen sich sowohl Flüge mit Qantas als auch die des Erzrivalen Virgin Australia in einem Meilenprogramm gutschreiben. Weil Air Berlin Mitglied bei der Allianz »Oneworld« ist, lassen sich auch Qantas-Meilen gutschreiben. Weil Virgin Australia und Air Berlin Etihad-Beteiligungen sind, müssen beide auch ihre Meilenprogramme gegenseitig anerkennen. Noch besser: Die Qantas-Meilen gelten sogar für den Elitestatus bei »Oneworld«.

In kleinerem Stil knüpfen auch andere Fluggesellschaften Netze: Korean Air hat in diesem Frühjahr 44 Prozent an Czech Airlines erworben. So besitzen die Koreaner nun neben ihrer Allianz »Skyteam« und eigenen Fernstrecken ein weiteres Europa-Standbein über Prag. Emirates wiederum hat sich mit Qantas zusammengetan: Qantas selbst fliegt Deutschland bekanntlich nicht mehr an; ab/bis Dubai geht es in Emirates-Maschinen. Selbst eine Zusammenarbeit mit Lufthansa schließt Emirates nicht mehr aus, nachdem sie durch das Vorpreschen der Wettbewerber unter Zugzwang geraten ist.



**Turkish Airlines ist eine von nur sieben Airlines unseres Vergleichs, die auf Billigflüge volle Meilengutschriften geben.**

### Bei welchen Airlines gibt's noch Meilen auf Billigflüge?

So viele Veränderungen. Welche Meilenprogramme kommen da überhaupt noch in Frage? Ein gutes Dutzend muss sich dem REISE & PREISE-Test stellen (siehe Tabelle). Da geht es natürlich nicht nur ums breiteste Streckennetz, sondern vor allem auch um günstige Tickets. Und für die muss es dann anständige Meilengutschriften geben.

Das ist längst nicht mehr selbstverständlich. Gerade mal sieben von 13 betrachteten Meilenprogramm-Betreibern, United Airlines, Delta Lines, American Airlines, British Airways, Turkish Airlines, Oman Air und Singapore Airlines, geben auf günstige Tickets volle Meilengutschriften. Air Berlin, Emirates und Etihad schreiben in den günstigen Klassen nur halbe Meilen gut. Thai und – ganz neu ab 2014 – Lufthansa strafen die

Käufer von Günstigtickets mit gerade mal 1/4 Meilengutschrift ab. Und von den Lufthansa-Partnern sind gleich Austrian und Brussels Airlines, LOT und Swiss der neuen Linie gefolgt. Air France/KLM schließlich gibt bei den »Minifares« überhaupt keine Meilen mehr.

So weit, so schlecht. Aber Achtung: Das Genannte gilt nur für die Fluggesellschaften selbst. Wer mit einer anderen Partnerairline »seines« Meilenprogramms fliegt oder in einem Codeshare-Flug sitzt (z. B. Lufthansa-Ticket, ausführende Airline Thai), für den gelten meistens die Regeln der Airline, die tatsächlich den Flug ausführt. Und oft noch schlechtere. Meilenprogramme bevorzugen nämlich gern die eigene Airline. Ein Beispiel: Air Berlin ist Mitglied der »Oneworld«-Allianz, American Airlines und British Airways sind es auch. Wer aber ein Air Berlin-Ticket im American Airlines' Meilenprogramm »AA Advantage« oder im »BA Executive Club« gutschreiben möchte, der bekommt nur 25 Prozent Meilengutschrift in den Billigbuchungsklassen E, G, N, O, P, Q und W. Bei Air Berlins eigenem Programm »Topbonus« sind es dagegen 100 % in den Klassen N, O und Q und immer noch 50 Prozent bei Sondertarifen in E, G, P und W. Umgekehrt bringt ein American-Airlines-Ticket in den Klassen G, Q, N, O und S bei »Topbonus« nur 25 %, bei »AA« selbst dagegen 100 %!

Zwischenstand: Die großen US-Airlines, British Airways, Turkish Airlines, Oman Air und Singapore Airlines haben diese Hürde überwunden –

## TEST Die wichtigsten Bonus



PROGRAMM-STECKBRIEF	Flying Blue	Topbonus	Skymiles	Skywards
Programm-Website	www.flyingblue.com	www.airberlin.com, »topbonus«	http://de.delta.com/	www.emirates.com/skywards
Wie viele Meilen auf Billigtarife? *	AF/KL: 0 % auf Minifares. 25 % in T, E, N, R, G, V. 50 % in H, L, Q.	AB: 50 % in Klassen E, G, P, T, W. 25 % in X	DL: 100 %.	EK: 50 % auf alle Skyward Saver Fares
Meilen verfallen...	20 Monate nach dem letzten »Skyteam«-Flug	nach 3 Jahren zum Ende des Vierteljahrs. Ausnahmen: Gold- und Platinum-Mitglieder (ab 50.000 Statusmeilen oder 60 Segmente/Jahr)	beim Tod des Mitglieds	nach 3 Jahren zum Monatsende, in das Mitglied Geburtstag hat
Zuzahlung Steuern und Gebühren für Fernflug **	€ 180 (FRA-BKK), Gebühren für Europaflüge können in Meilen bezahlt werden	€ 377 (FRA-BKK). Gebühren für Europa- und Nordafrikaflüge können in Meilen bezahlt werden	€ 413 (FRA-MEX)	€ 96 (FRA-BKK), Kerosinzuschläge können in Meilen bezahlt werden
Meilen sammeln ohne zu fliegen? ****	Meilenshop: ja, aber wenig für Deutschland. Meilenkreditkarte: ja für Schweiz, nein für Deutschland. Amexco-Partner: ja ***	Meilenshop: ja Meilenkreditkarte: ja weitere Partner: 20+ Amexco-Partner: ja ***	In Deutschland: Meilenshop: nein Meilen-Kreditkarte: nein. Amexco-Partner: ja ***	In Deutschland: Meilenshop: nein Meilen-Kreditkarte: nein
Allianz + weitere wichtige Partner	»Skyteam« + keine weiteren Partner	»Oneworld« + Etihad, Malaysia, Qantas, Virgin Australia	»Skyteam« + Alaska, Gol, Hawaiian, Virgin Atlantic	> keine Allianz), Alaska Airlines, JAL, Jet, Korean, Qantas, South African, TAP
Beispielprämie ab Frankfurt	Bangkok und zurück ab 80.000 Meilen + € 180 Zuzahlung	Bangkok und zurück ab 60.000 Meilen + € 377 Zuzahlung	Mexico City und zurück ab 60.000 Meilen + € 413 Zuzahlung	Bangkok und zurück ab 75.000 Meilen + € 96 Zuzahlung
<b>REISE &amp; PREISE Testurteil</b>	<b>bedingt empfehlenswert</b>	<b>bedingt empfehlenswert</b>	<b>bedingt empfehlenswert</b>	<b>bedingt empfehlenswert</b>
Fazit	Für Vielflieger, die nahe der niederländischen oder französischen Grenze wohnen und auch mal teurer fliegen.	Wer ohnehin Air Berlin fliegt, kann die Meilen ja mitnehmen. Durch Partner interessant für Australien-Fans.	Einziges Programm, bei dem die Meilen nie verfallen. Lohnt sich nur, wenn man z. B. auf ein Upgrade wartet.	Schneller Meilenverfall und zu geringe Gutschriften. Dafür die geringste Zuzahlung bei Prämienflügen.

\* Meilen auf Billigtarife: Bei Flügen mit Partnerairlines gelten stets separate Regeln. Bei Codeshare-Flügen gelten stets die Regeln der Airline, die fliegt. \*\* z. B. FRA-Mexiko oder FRA-BKK und zurück. sein Airline-Meilenprogramm übertragen. \*\*\*\* Alle Meilenprogramme haben auch Hotel- und Mietwagenpartner, die hier aber nicht berücksichtigt sind.

## Neues für Vielflieger

### Grenada statt Granada

Die Britin Lamenda Kingdon wollte sich mit den Bonusmeilen ihres verstorbenen Manns einen Traum erfüllen und die Alhambra sehen. Sie reservierte telefonisch und stieg ahnungslos in eine Maschine zur Karibikinsel Grenada. Die Airline zeigte sich großzügig und flog die 62-jährige first class zurück nach London und weiter zu ihrem eigentlichen Ziel: Granada.

### Geburtstagstorte vom Meilenprogramm

Happy Birthday: *Turkish Airlines* belohnt die Mitglieder ihres Vielfliegerprogramms »Miles & Smiles«-neuerdings mit einer Gratis-Geburtstagsstorte, falls sie bis zu drei Tage vor oder nach ihrem Ehrentag in den Flieger steigen. Ebenfalls über eine fliegende Kalorienbombe freuen können sich Ehepaare an ihrem Hochzeitstag.

sie geben noch volle Meilen für Billigflüge. Die anderen Meilenprogramme empfehlen sich eigentlich nur, wenn man zum Beispiel auch mal dienstlich zu teureren Tarifen fliegen oder anderweitig das Meilenkonto füllen kann. Doch dazu unten mehr.

Für Meilensammler gilt es zunächst, den Meilenverfall zu verhindern. Das ist gar nicht so leicht, denn fast alle Meilenprogramme haben ein Verfallsdatum ihrer Meilen eingebaut.

### Mehr Bonusmeilen für Ärzte

Um eine in Notfällen nötige ärztliche Versorgung sicherzustellen, werben immer mehr Airlines Mediziner mit Bonusmeilen. Nach *Lufthansa* und *Austrian Airlines* bietet nun auch *Turkish Airlines* 5.000 Gratismeilen dafür. Ein Tropfen auf den heißen Stein? Im Fachblatt »Medical Tribune« kritisieren Ärzte den Bonus als lächerlich, weil er noch nicht einmal für ein Upgrade in eine höhere Klasse ausreicht.

### Warnung vor Phishing-E-Mails

*Lufthansa* warnt vor sogenannten Phishing-E-Mails. In der betrügerischen Mail wird von der Einführung einer neuen Sicherheitsstufe bei »Miles & More« gesprochen. Dabei haben es Gauner auf die E-Mail-Adresse und das Passwort des Vielfliegers abgesehen. So können die Diebe dann das Prämienguthaben abräumen und unter Umständen auch Bezahlfüge.

### Wo geht einem die Luft beim Sammeln nicht aus?

Löbliche Ausnahme: *Deltas* »Skymiles«. Ihre Meilen gelten theoretisch ewig. Bei allen anderen Programmen muss das Mitglied aufpassen, die Meilen gegen Prämien zu tauschen, bevor sie sich in Luft auflösen. Und das ist gar nicht leicht. Denn der typische Urlaubsflieger, der einmal jährlich eine große Reise unternimmt,

erreicht bis zum Verfall oft gar nicht genug Meilen, um eine vernünftige Prämie einsacken zu können. Was also tun, damit die mühsam gesammelten Meilen nicht verfallen? Die beste Lösung heißt: nur bei Meilenclubs sammeln, bei denen kein festes Verfallsdatum eingebaut ist. Bei den asiatischen Airlines, auch bei *Turkish Airlines*, sind nach drei Jahren ohne Wenn und Aber die Meilen weg – bei »Etihad Guest« sogar schon nach zwei Jahren. Bei *Lufthansas* »Miles & More« und bei *Air Berlins* »Topbonus« wird der Meilenverfall dagegen ausgesetzt, solange man Statuskunde ist: Bei »Miles & More« braucht man dazu 35.000 Flugmeilen pro Jahr, bei »Topbonus« 50.000 Meilen. Das schafft man als Urlaubsflieger in der Regel nicht. *Lufthansa* eröffnet noch eine zweite Ausflucht: Meilen verfallen auch nicht, solange man eine »Miles & More«-Kreditkarte besitzt (Jahresgebühr ab € 50, die Bestellung kann man sich wieder mit bis zu 15.000 Meilen versüßen).

Noch besser machen es *Air France/KLM* und die US-Airlines: Da verfallen Meilen nur, wenn 18 bis 20 Monate lang keine Kontobewegung stattfand. Achtung: Bei *Air France/KLM* muss man tatsächlich alle 20 Monate fliegen, bei *United* und *American* verhindert auch jeder klitzekleine Einkauf im Onlineshop oder die Teilnahme an einer Umfrage den Verfall. Noch großzügiger zeigt sich der »Executive Club« von *British Airways*: Der verlangt nur einmal alle drei Jahre eine Kontobewegung. Und mit *British-Airways*-Kreditkarte entfällt auch das. →

## programme auf dem Prüfstand



Miles & More	Sindbad	Kris Flyer	Guest	Royal Orchid Plus
www.miles-and-more.com	sindbad.omanair.com/	www.singaporeair.com	www.etihad.com/de-de/etihad-guest/	www.thaiair.com
LH: 25 % in Klassen E, K, L, T. 50 % in Q, S, V, W.	WY: 100 %	SQ: 100 %, bis auf Studenten-, Veranstalter- und Gruppentarife (50 % in N, Q, 10 % in T, V)	EY: 75 % in Klassen M, K. 50 % auf E, U, V, L, Q.	TG: 25 % in Klassen V, W. 50 % in G.
nach 3 Jahren. Ausnahmen: Statusmitglieder (ab 35.000 Statusmeilen/Jahr) und Inhaber einer Lufthansa-Creditcard	nach 3 Jahren	nach 3 Jahren, gegen Gebühr um 6 Monate verlängerbar	nach 2 Jahren zum Monatsende. Silberstatus: nach 30 Monaten. Goldstatus: nach 36 Monaten	nach 3 Jahren zum Ende des Quartals
€ 380 (FRA-BKK), Gebühren für Europafüge können in Meilen bezahlt werden	€ 320 (FRA-BKK)	€ 420 (FRA-BKK). Alle Gebühren können mit Meilen beglichen werden	€ 376 (FRA-BKK)	€ 389 (FRA-BKK)
Meilenshop: ja Meilenkreditkarte: ja weitere Partner: > 300	Meilenshop: nein Meilenkreditkarte: nein	In Deutschland: Meilenshop: nein Meilen-Kreditkarte: nein Amexco-Partner: ja ***	Meilenshop: ja Meilenkreditkarte: ja Amexco-Partner: ja ***	In Deutschland: Meilenshop: nein Meilen-Kreditkarte: nein Amexco-Partner: ja ***
»Star Alliance« + Air Astana, Condor, Germanwings	> keine Allianz; Etihad	»Star Alliance« + Virgin Atlantic, Virgin America, Virgin Australia	»Equity Alliance« + Air New Zealand, Alitalia, American AirL., Garuda, Korean, Oman Air, Sri Lankan, Ukraine Int.	»Star Alliance« + keine weiteren Partner
Bangkok und zurück ab 80.000 Meilen + € 380 Zuzahlung	Bangkok und zurück für 88.000 Meilen + € 320 Zuzahlung	Bangkok und zurück für 70.000 Meilen + € 420 Zuzahlung	Bangkok und zurück für 111.111 Meilen + € 376 Zuzahlung	Bangkok und zurück für 70.000 Meilen + € 389 Zuzahlung
<b>bedingt empfehlenswert</b>	<b>bedingt empfehlenswert</b>	<b>bedingt empfehlenswert</b>	<b>weniger empfehlenswert</b>	<b>weniger empfehlenswert</b>
Wer seine Meilen lieber beim Shoppen sammelt und viel Zeit mitbringt, der ist hier richtig.	Hier gibt es volle Gutschriften auf Billigtarife. Aber noch hat das Programm zu wenige Partner.	Superprogramm für Geschäftsleute. Gut: Man kann Gebühren auch mit Meilen bezahlen.	Bei einem Meilenverfall binnen zwei Jahren ungeeignet für den Urlaubsflieger.	Schade: Vor dem Meilenschnitt hatte Thai Airways Asiens bestes Meilenprogramm.

Zuzahlung bei Beispielbuchung Hinflug 8.2., Rückflug 22.2.2014. \*\*\* Amexco-Partner: Mitglied kann per Kreditkarte bei »American Express Membership Rewards« Punkte sammeln und diese dann in

Fotos: British Airways, Turkish Airlines, Archiv

Der Stand nach dieser zweiten Staffel: Alle drei US-Meilenprogramme haben noch eine weiße Weste, ebenso das von *British Airways*. Für die Meilenprogramme sämtlicher Nah- und Fernost-Airlines inklusive *Turkish Airlines* ist dagegen eigentlich bereits Schluss: Um die nötigen rund 80.000 Meilen für einen Fernreise-Freiflug zu sammeln, müsste man ja wenigstens zwei Fernreisen pro Jahr unternehmen. Und wo die Meilen nur halb zählen, müssten es sogar vier Fernflüge pro Jahr sein. Wer trotz allem bei einem dieser Programme sammeln will, der tut jedenfalls gut daran, rechtzeitig auf kleinere Prämien zu setzen wie etwa die 40.000-Meilen-Prämie für Flüge nach Dubai mit *Emirates'* »Skywards«.

### Bei welcher Airline muss ich am wenigsten zuzahlen?

Solche Überlegungen lohnen sich auch noch aus einem anderen Grund: Steuern und Gebühren machen Fernflugprämien heute zu einem teuren Vergnügen. € 450 für ein Ticket nach Bangkok, € 250 nach Madrid: Das sind keine aktuellen Preise aus einem Online-Ticketshop, sondern so viel verlangen die teuersten Meilenprogramme allein an Zuzahlungen für ihre Prämientickets – zusätzlich zu den Meilen, versteht sich. Da noch von Freiflügen zu sprechen, verbietet sich im Grunde.

Die happigen Zuzahlungen ergeben sich aus den Flughafensteuern und Gebühren, den größten Batzen macht der Kerosinzuschlag aus. Die Zuzahlung wird bei der Buchung separat ausgewiesen. Beim Ticketkauf interessieren sich die wenigsten dafür. Da zählt der Endpreis. Anders bei Prämienflügen: Dort fühlt sich der rechtschaffene Meilensammler nur noch verkohlt, wenn sein »Freiflug« außer den mühsam ersparten 80.000 Meilen auch noch € 400 und mehr an Gebühren kostet. Vor allem, wenn der günstigste Bezahlfahrt gerade einmal € 250 teurer ist.

Einige Airlines zeigen, dass es auch anders geht. *United*, *American Airlines* (leider nicht durchgängig) und *Emirates* berechnen dem Prämienflieger vergleichsweise geringe oder gar keine Kerosinzuschläge, entsprechend niedriger ist die Zuzahlung bei Prämienflügen (€ 100–150 bei typischen Fernflügen). *Air France/KLM* haben in ihrem Meilenprogramm »Flying Blue« vor einem halben Jahr Kerosinzuschläge und andere Gebühren für Interkontinental-Prämienflüge deutlich verbilligt. So kostet ein Hin- und Rückflug in der Economy-Class aus Europa nach New York statt zuvor mindestens € 294 nur noch einheitlich € 100 Airline-Zuschlag. Diese Pauschale enthält im Gegensatz zu früher auch den innereuropäischen Anschlussflug.

*Singapore Airlines'* »KrisFlyer« offeriert neuerdings die Option »Miles & Cash«, da kann man per Schieberegler selbst einstellen, ob man alles (auch die Gebühren) mit Meilen bezahlen



Gesamtsieger: der »Executive Club« von British Airways ist das lohnendste Vielflieger-Programm

oder auch Bargeld einsetzen will. Im Prinzip die gleiche Lösung bietet der »Executive Club« von *British Airways* an. Im Vergleich zu *Singapore Airlines'* Prämientickets ist der Meileneinsatz ohne Zuzahlung allerdings deutlich attraktiver. Deshalb geht der Sieg in diesem Punkt und zugleich auch der Gesamtsieg an die Briten.

Eins allerdings gilt es bei allen Meilenclubs zu beachten: mit welcher Airline der Prämienflug durchgeführt wird. Sobald bei »United Mileage Plus« beispielsweise auch nur eine Strecke mit *Lufthansa*-Maschinen geflogen wird, geht es auch dort ruckzuck Richtung € 500 Zuzahlung. Bei allen Meilenprogrammen bleibt nur, akribisch nach Schnäppchen mit günstigerer Zuzahlung zu suchen. Vor allem Aktionstickets sind hier ein Tipp. Oder man wechselt gleich das Ziel. Alle großen europäischen Gesellschaften bieten innereuropäische Prämienflüge an, bei denen Steuern und Gebühren mit Meilen bezahlt werden können. Eine Alternative ist, auf Upgrades in die Business-Class zu sparen: Da kann man wenigstens mal die Beine lang machen. Und Kerosinzuschläge für Upgrades hat noch niemand erfunden.

Ärgerlich sind nicht nur die großen Differenzen bei den Zuzahlungen, sondern auch die fehlende Transparenz. So erfährt man bei den meisten Meilenprogrammen die Höhe der Zuzahlung nur am Telefon. Vorbildlich: Bei *United Airlines* kann man vor der Buchung neben jedem Prämienflug die Gebühren sehen und entscheiden, ob man direkt für € 148 oder lieber über Kopenhagen (€ 110) oder Oslo (€ 50) fliegt.

### Kann man auch Meilen sammeln, ganz ohne zu fliegen?

Immer weniger Meilen – lohnt es sich da überhaupt noch zu sammeln? Warum nicht, sagen manche Meilenclub-Mitglieder. Sie haben den Spieß längst umgedreht und sammeln kräftig, ganz ohne zu fliegen. Wie geht denn das? Ganz einfach: Man wählt eine Kreditkarte, die nicht nur den Meilenverfall stoppt, sondern selbst auch noch Meilen bringt. Man tätigt seine Online-Einkäufe nicht irgendwo, sondern über die Shopping-Mall des Meilenprogramms. Und man macht bei Aktionen mit, die ständig per

Mail kommen. Vielfliegerprogramme sind schließlich heute auch Werbeträger und bringen ganz alltägliche Dinge unters Volk: Aktienfonds und Zeitschriftenabos, Notebooks und Parfums. Sogar für Autoreifen und Fußballtickets gibt es schon Meilen. Manch preisbewusster Traveller macht sich das zunutze. Wenn es gerade Meilen dafür gibt, dann kauft er eben seine Bücher über den angeschlossenen Onlineshop, nimmt die 5.000 »Miles & More«-Meilen für den Wechsel des Stromanbieters mit und vergisst auch nicht, den nach der Mindestabodauer von einem Jahr wieder zu verlassen – denn bestimmt gibt es ja dann ein neues lukratives Angebot.

Unter diesem Gesichtspunkt verschiebt sich die Attraktivität von Meilenprogrammen. Wer nur über Flüge sein Meilenkonto füllen will, für den ist »Miles & More« ein eher langweiliges Programm. Mit mehr als 300 Sammel-Möglichkeiten ist der *Lufthansa*-Meilenclub aber hochinteressant für alle, die auf kreative Art und Weise an Meilen kommen wollen. Denn wo Meilenprogramme die Aufgabe übernehmen, die früher Vertreter an der Haustür hatten, da hat ein heimisches Programm natürlich Vorteile. Was nutzt dem deutschen Meilensammler, dass er mit *American Airlines'* Meilenclub »AAAdvantage« mehr als 1.000 Programmpartner von der amerikanischen Bürgerbude bis zum Blumenladen in New York hat? Dass man bei *Turkish Airlines* für den Kauf eines *Fiat* aktuell (auch in Deutschland) 50.000 Meilen bekommt, ist vielleicht schon eine neue Form von Globalisierung.

#### REISE:PREISE Fazit

Das Ergebnis: Natürlich kann sich das Meilensammeln lohnen. Aber für lau gibt es ein Prämienticket heute nicht mehr: Wer es haben will, der muss sich mit seinem Meilenprogramm beschäftigen, dessen Regeln und Werbeaktionen im Blick behalten und beispielsweise auch die Kreditkarte wählen, die am meisten Meilen bringt. Wer seine Daten lieber selbst behält und wer auch im Supermarkt kein Payback-Kärtchen zücken will, der lässt es besser bleiben und wählt stattdessen einfach immer den günstigsten Flug.