

## PRIME NEWS

» **ETIHAD AIRWAYS** wird in den indirekten Vertriebskanälen die Airline Fare Families von Amadeus einführen. Damit kann die arabische Airline ihre Produkte und Services mit Markennamen versehen und sich von anderen Anbietern differenzieren – «der Mehrwert jedes Tarifpakets wird über alle Amadeus-Vertriebskanäle auf der ganzen Welt vollständig sichtbar», schreiben die Airline und der Technologiedienstleister in einer gemeinsamen Mitteilung.

» **KENIA** hat wegen Anfangsschwierigkeiten des E-Visums das Visa on Arrival vorübergehend wieder eingeführt. Seit dem 1. September benötigen Kenia-Besucher eigentlich ein elektronisches Visum für die Einreise. Da aber offenbar viele Reisende nicht darauf vorbereitet waren, tritt nun eine Übergangsregelung in Kraft. Für eine bisher noch nicht bestimmte Dauer ist das Visum wieder an Kenias internationalen Flughäfen und vorab bei den Botschaften zu bekommen. Die Schweizer können dies beim kenianischen Konsulat in Genf erledigen.

» **KUONI CRUISES** hält nach den guten Resultaten mit dem in diesem Jahr deutlich ausgebauten Angebot an begleiteten Schiffsrundreisen am Produkt «Meer erleben» fest. Die zweite Ausgabe der Broschüre 2016/17 führt acht ausgewählte und von A bis Z organisierte (deutschsprachige) Kreuzfahrten weltweit auf, die bereits ab einer Person garantiert sind.

## Drehkreuz Dubai zahlt sich aus

**AIRLINES** Der Turnaround von Qantas und dessen Auswirkungen auf Europa.

Jessica Weber

Die australische Fluggesellschaft hat Jahre heftiger Turbulenzen hinter sich. Nach dem operativen Rekordverlust von AUD 2,8 Mia. (CHF 2,4 Mia.) im vorletzten Geschäftsjahr konnte Qantas Mitte August aber erfreuliche Zahlen melden. Der Vorsteuergewinn des Geschäftsjahres 2014/15 betrug AUD 975 Mio. (CHF 692 Mio.) und war somit das beste Ergebnis seit 2008.

**ERIC JELINEK**, Regional Manager UK & Ireland erklärt, das Comeback sei einer Vielzahl von Faktoren zu verdanken. Als Hauptgrund gibt er das Umstrukturierungsprogramm an, welches die Airline in den vergangenen Jahren durchlief. Dazu gehörten unter anderem der Abbau von rund 5000 Stellen (das sind 15% der 33000 Mitarbeiter), das Einfrieren der Löhne und eine effizientere Nutzung der Flugzeugkapazität. Aufwind gegeben habe der Airline ausserdem der Zerfall des Erdölpreises.

Auch der Wechsel der eurasischen Verbindungsplattform von Singapur nach Dubai und die Kooperation mit Emirates scheinen sich auszuzahlen. Jelinek sieht in der Verschiebung des Hauptverkehrsstrahmens vor allem einen Vorteil: «Mit Singapur mussten wir unseren Flugplan nach der Abwicklung der Flüge von oder nach Europa ausrichten, damit wir das Drehkreuz ausreichend nutzen konnten.» Mit Dubai kann Qantas nun jeweils gesondert auf den europäischen und den asiatischen Flugverkehr fokussieren.



Eric Jelinek

Flüge über Dubai sind angesichts der Codeshare-Partnerschaft mit Emirates an deren Hauptverkehrsströme angepasst, was sich laut Jelinek für Qantas auszahlt.

**EINE AUFNAHME** von neuen europäischen Flughäfen sei nicht geplant. Die australische Airline fliegt weiterhin täglich mit zwei A380 von London als einzigem europäischem Hub über Dubai nach Melbourne und Sydney, investiert dafür in acht neue Dreamliner, welche bis 2017 geliefert werden sollen.

Das Nachsehen im australisch-arabischen Zusammenspiel hat British Airways, der langjährige Partner von Qantas. «Mit Emirates über Dubai bedienen wir zwar bedeutend weniger Destinationen als zuvor mit British Airways über London», so Jelinek. Aber so könne den Qantas-Passagieren eine Ein-Stopp-Verbindung zu den 65 Destinationen in Europa, dem Mittleren Osten und Afrika angeboten werden.

Eingefroren ist die Zusammenarbeit allerdings nicht. «In ganz Europa und auch der Schweiz werden ab Zürich, Basel und Genf Zubringer mit British Airways nach London angeboten. Besonders ab Basel, von wo aus es keine Emirates-Verbindungen gibt, verzeichnen wir eine hohe Passagierzahl über London. Die meisten der Schweizer Kunden fliegen aber über Dubai.» Der Schweizer Markt sei für die Airline wichtig, so Jelinek. Zum einen, weil Australien bei Schweizern eine gefragte Destination und zum anderen, weil der Standort hinsichtlich der Schweizer Unternehmungen sowie des UN-Sitzes in Genf interessant sei. Die Schweizer-Passagierzahlen sind seit der Kooperation mit Emirates gewachsen und das Qantas-Büro in Zürich, welches Qantas-Commercial Manager Felix Werner mit drei Mitarbeitern führt, verfolgt auch künftig das Ziel, weiter Präsenz auf dem Schweizer Markt zu markieren, so Jelinek.

## LEGAL MATTERS

DR. PETER KREPPER, ANWALT UND MEDIATOR

## Sind Sie sicher?

Reisebüros müssen ihre Kunden auf die Möglichkeit hinweisen, eine Reiserücktritts- und Rückreiseversicherung abzuschliessen. Zudem verlangt das Pauschalreisegesetz die Kundengeld-Absicherung. Wie steht es dagegen mit der Absicherung des Reisebüros selbst gegen seine Geschäftsrisiken?

Reisebüro Rotor leitet das Geld des Kunden Scharf an den Heli-Veranstalter in Kanada weiter. Der TO geht vor Abreise Konkurs. Scharf fordert von Rotor den Reisepreis CHF 7800 zurück. Hat das Reisebüro die Tour nur vermittelt, schuldet es dem Kunden nichts. Trat Rotor aber als Veranstalter auf, muss es den Reisepreis an Scharf rückerstatten und bleibt auf dem Schaden sitzen, sofern es im Land der

Destination keine Reisegarantie wie in der Schweiz gibt. Zur Sicherheit sollte das Reisebüro die Leistung daher bloss vermitteln statt in eigenem Namen veranstalten.

Angenommen, die Ski-Tour fand statt, bei stürmischem Wetter, Scharf verletzt sich schwer. Seine Unfallversicherung greift für die Kosten auf das Reisebüro als TO zurück. Rotor meldet den Schaden umgehend seiner Betriebshaftpflichtversicherung an, welche Schaden und Rechtslage prüft und ihn gegebenenfalls für das Reisebüro bezahlt.

Nicht gedeckt ist dieser Schaden, falls Scharf den Flug trotz ausdrücklichem Abzusehen des Heli-Piloten verlangt hat. Bei Selbstverschulden wehrt sich entweder die Haftpflicht- oder eine Rechtsschutz-

versicherung von Rotor gegen die Schadenersatzforderung und trägt die nötigen Anwalts- und Gerichtskosten zur Abwehr.

Der Reiseberater erkrankt ob dieser Querelen und ist arbeitsunfähig. Im 9. Dienstjahr bei Rotor hat er Anspruch auf seinen Lohn für weitere 15 Wochen (ZH-Skala). Rotor hat dafür eine Krankentaggeldversicherung, die nach kurzer Karenzfrist die Lohnkosten übernimmt. Reisebüros kümmern sich also mit Vorteil um ihre Versicherungs-

ge. Allgemein üblich ist, sein Mobiliar zu versichern. Zur Hausrat- gehört oft eine Haftpflichtversicherung, die aber das typische Kerngeschäfts-Risiko nicht abdeckt. Mit Betriebshaftpflicht-, Rechtsschutz- und Krankentaggeld-Versicherung sind Reisebüros demgegenüber abgesichert. Allerdings sollte man vor dem Abschluss einer Versicherung das Kleingedruckte

studieren und auch verstehen; denn oft kommt vor, dass genau der konkrete Fall von der Deckung ausgenommen ist. Sind Sie sicher, dass und wofür genau Ihr Betrieb versichert ist?

Bei Fragen zum Reiserecht:  
pk@ksup.ch

