

Airplus in Österreich: Trennung von Diners Club

Ewald Judt im Gespräch mit Wolfgang Schneider



Die österreichische Airplus-Gesellschaft wurde 1987 für das Reisekostenmanagement auf Basis der UATP-Karte gegründet. Einziger Gesellschafter war Austrian Airlines. Um auch bei den Firmenkarten zu reüssieren, wurde 1991 ein Merger mit Diners Club Austria (im Eigentum der Creditanstalt) eingegangen. Danach lagen die Anteile je zur Hälfte bei Austrian Airlines und der Creditanstalt (nach der Übernahme bei der Bank Austria). Nach dem Beitritt von Austrian Airlines zur Star Alliance im Jahr 2000 wurde die damals in Österreich tätige Lufthansa Airplus-Gesellschaft in die österreichische Gesellschaft integriert, wobei Austrian Airlines, Lufthansa und Bank Austria jeweils ein Drittel der Anteile hielten. 2012 wurde das Diners-Club-Geschäft in die DC Bank abgespalten. Bei der österreichischen Airplus-Gesellschaft (jeweils 50 Prozent Austrian Airlines und Lufthansa) verblieb das Business Travel Management. Red.

Karten Airplus gibt es in Österreich seit 25 Jahren. Was war der Grund für die Etablierung einer eigenen österreichischen Airplus-Gesellschaft?

1986 haben sich 13 westeuropäische Airlines zusammengeschlossen, um ein eigenes Kartenprodukt für Vielflieger auf

Basis der UATP-Karte aufzubauen. Diese UATP-Karte gab es seit 1951. Sie hatte eine eigene Nummernstruktur und wurde von allen Airlines akzeptiert. Auch in Österreich wurde 1987 eine Airplus-Gesellschaft gegründet, die zu 100 Prozent Austrian Airlines gehörte.

Der Zahlungsverkehr der von der österreichischen Airplus-Gesellschaft ausgegebenen Karten wurde über das IATA-Clearinghaus abgewickelt, sodass kein eigenes Clearing aufgebaut werden musste. Der Start in Österreich (und in Deutschland) verlief erfolgreich. Doch in den folgenden vier Jahren sind diverse Airlines aus unterschiedlichen Gründen wieder abgesprungen.



Dr. Wolfgang Schneider, Geschäftsführer, AirPlus Air Travel Card Vertriebsgesellschaft mbH, Wien.

Karten Diese Airplus-Karte hat aber als Payment-Card außerhalb der Airlines zu wenig Akzeptanz gehabt. Welche Lösung hat Airplus in Österreich dafür gefunden?

1991 hat sich Airplus in Österreich einen Partner für das Kartengeschäft und dessen Abwicklung gesucht. Die wirtschaftliche Entscheidung fiel zugunsten einer Kooperation mit Diners Club Austria, der 100 Prozent der Creditanstalt gehörte. Es wurde eine gemeinsame Gesellschaft gegründet, wobei 50 Prozent der Anteile Austrian Airlines und 50 Prozent der Creditanstalt (die zwischenzeitlich von der Bank Austria übernommen wurde) gehörten. Das lief neun Jahre lang erfolgreich.

Karten Im Jahr 2000 kam es zu einem neuen Airplus-Konstrukt in Österreich. Was war der Grund für die Konsolidierung im österreichischen Airplus-Geschäft?

Durch den Wechsel von Austrian Airlines in das Miles-&-More-System kam Lufthansa auf Austrian Airlines zu und schlug vor, die beiden Airplus-Gesellschaften in Österreich zusammenzuführen, da die Lufthansa Airplus 1985 eine eigene Vertriebsgesellschaft in Österreich gegründet hatte. Lufthansa Airplus und Austrian Airplus mit Diners Club wurden somit 2000 zusammengeführt. Es kam zu einer Dreiergesellschaft, wo jeder der Gesellschafter

ein Drittel der Anteile hatte. In dieser Periode übernahm auch die Lufthansa 2009 die Austrian Airlines. Dieses Konstrukt hielt bis 2012.

Karten **Und da kam es zu einer Neustrukturierung und zur Trennung von Diners Club. Was führte Airplus in Österreich „back to the roots“?**

Am 5. Oktober 2012 wurde rückwirkend zum 1. Januar 2012 eine Trennung in Business Travel Managements und Privatkartengeschäft vorgenommen. Das Business Travel Management, an dem vor allem die Austrian Airlines und die Lufthansa Airplus interessiert waren, wird seitdem von Airplus allein betrieben. Beide Gesellschaften halten je 50 Prozent (womit die Lufthansa de facto 100 Prozent hat, da sowohl Austrian Airlines als auch Lufthansa Airplus 100-Prozent-Tochtergesellschaften der Lufthansa sind).

Die Diners-Club-Lizenz samt dem kompletten Diners-Club-Geschäft wurde in die DC Bank abgespalten und gehört jetzt wieder zu 100 Prozent der Bank Austria. In die DC Bank wurde auch der Diners Club CEE integriert, womit die Bank nunmehr nicht nur für den österreichischen Markt, sondern auch für die Märkte in der Tschechischen und der Slowakischen Republik und Polen zuständig ist.

Karten **Schwerpunkt des Airplus-Geschäfts in Österreich soll das Business Travel Management sein. Welche Produkte bieten Sie hier den Firmenkunden an?**

Airplus in Österreich fokussiert sich wie Lufthansa Airplus auf Business Travel Management. Es geht im Prinzip darum, Firmenkunden Produkte zu bieten, die es

ihnen ermöglichen, Reisekosten transparent zu machen und Reisekostenmanagement effektiv zu betreiben, um die Reisekosten im Griff zu haben.

Das wichtigste Produkt ist dabei das Travel Account. Es ist ein zentrales Abrechnungsmedium auf Basis einer UATP-Karte für alle vor der Geschäftsreise gebuchten Leistungen. Das sind schwergewichtig Airline-Umsätze, aber auch Mietwagen- und zunehmend Eisenbahn- sowie Hotelrechnungen. Statt vieler Einzelrechnungen gibt es eine Sammelrechnung, auf der alle diese Reisekosten übersichtlich zusammengefasst sind. Ergänzt wird dies durch wertvolle Informationen wie unternehmensinterne Zusatzdaten wie Kostenstellen oder Personalnummern. Diese Rechnung wird gedruckt und zugesandt und/oder elektronisch übermittelt.

Karten **Gibt es noch andere Produkte, die Airplus in Österreich Firmenkunden anbietet?**

Ein Spezialprodukt, das Airplus seit 2004, der Lkw-Mauteinführung in Österreich, für Transportunternehmen, Speditionen und Firmen mit Lkws anbietet, ist das Road Account für die bargeldlose Zahlung der Lkw-Maut. Sie läuft über eine sogenannte Road-Account-Kartenummer. Pro Firma wird eine virtuelle Karte ausgestellt – egal wie viele Lkws inkludiert sind.

Dieses System funktioniert seit einem Jahr auch in Deutschland unter der gleichen virtuellen Kartenummer. Ausgerollt werden sollen auch Frankreich und andere Länder. Auch diese Transaktionen sind alle im Travel Account mit allen Details angeführt: wo aufgefahren und wo abge-

fahren wurde, wie viele Kilometer gefahren wurde, der zu zahlende Satz pro Kilometer und die zu zahlenden Beträge.

Karten **Und was geschieht bei Geschäftsausgaben, die nicht vor der Reise, sondern während der Geschäftsreise anfallen?**

Alle im Rahmen der Business Travel Accounts erfassten Mitarbeiter der Firmenkunden erhalten das Visa-Duo, eine Visa-Firmenkarte für Geschäftsausgaben und eine Visa-Privatkarte, falls private Ausgaben zu begleichen sind. Airplus kooperiert in Österreich mit Card Complete, die als Emittent dieser Karten auftritt. Diese Karten werden separat abgerechnet.

Karten **Das Processing der Business Travel Accounts war ein wesentlicher Grund für die gemeinsame Gesellschaft mit Diners Club. Nun stellt sich die Frage, wer jetzt das Processing für Airplus in Österreich macht?**

Das Processing der Business Travel Accounts erfolgt durch Lufthansa Airplus in Neu-Isenburg. Die Abrechnung mit den Firmenkunden des Business Travel Managements wird im Auftrag der österreichischen Airplus-Gesellschaft bei Lufthansa Airplus durchgeführt, die Rechnungen werden den Firmenkunden elektronisch übermittelt und gegebenenfalls ausgedruckt und versandt. Diese Abrechnung erfolgt wöchentlich, 14-tägig oder monatlich mit unterschiedlichen Zahlungszielen. Die Zahlung erfolgt an Airplus in Österreich.

Airplus in Österreich hat mit dem vom jeweiligen Firmenkunden frei gewählten Reisebüro keinen Vertrag, die Transaktionsabrechnung läuft beim Reisebüro via UATP-Kartenummer automatisiert über das UATP-Clearing (IATA) ab. Und alle

„Das wichtigste Produkt ist das Travel Account.“

„Das Processing erfolgt durch Lufthansa Airplus in Neu-Isenburg.“

„Ein Spezialprodukt ist das Road Account für die Zahlung der Lkw-Maut“

Reiseausgaben können über den AIM, dem Airplus Information Manager, eingesehen werden.

Karten Was für Funktionen bietet der Airplus Information Manager?

Ein effektives Reisekostenmanagement beginnt mit der Auswertung aller Daten. Diese sind die Grundlage für künftige Einkaufsverhandlungen und gezielte Kostensenkungen. Mit dem AIM wird den Firmenkunden eine optimale Datenbasis und effiziente Analyserwerkzeuge geliefert. Firmenspezifische Zusatzdaten sind inkludiert und es gibt eine einfache Nutzung mit Hilfe von Standardreports, aber es können auch Auswertungen für die eigenen Bedürfnisse definiert werden (zum Beispiel nach Airlines, nach Strecken, nach Zeiträumen, nach Klassen).

AIM liefert alle Detailinformationen für die Firmenkunden, seien es die vom Travel

Account, vom Road Account oder von den Corporate Cards.

Karten Wie schaut es mit dem Wettbewerb in diesem spezifischen Markt aus?

Tatsächlich ist der Markt für die Abrechnung von Geschäftsreisen ein eigener Markt mit ganz speziellen Kräfteverhältnissen. Es gibt weltweit nur wenige Mitbewerber, von denen in Österreich nur American Express vertreten ist. Aufgrund der internationalen Präsenz insbesondere in den USA, wo viele weltweit vertretene Unternehmen ihr Headquarter haben, erleichtert dies American Express die globale Akquisition. Das ist eine große Herausforderung für Airplus. Die wurde und wird jedoch gemeistert. Heute werden zwei von drei ausgestellten Airline-Tickets über Airplus abgerechnet. Demgemäß liegt der Marktanteil im Travel Business bei rund zwei Dritteln. Viele Unternehmen sind seit 1987 dabei. Ein Wechsel ist eher

„Der Marktanteil im Travel Business liegt bei rund zwei Dritteln.“

selten. Dies liegt am Kundenservice der österreichischen Airplus-Gesellschaft, der den Wünschen der Firmenkunden weitgehend entgegenkommt. Nichtsdestoweniger wird der Preiswettbewerb immer härter.

Karten Welches Geschäftsvolumen hat Airplus in Österreich?

Das Airplus-Geschäft machte 2012 rund 700 Millionen Euro aus. Dies bedeutet ein reales Wachstum, da angesichts von einer Inflation unter drei Prozent ein nominelles Wachstum von etwas über sieben Prozent erwartet wird. Auch für 2013 und die folgenden Jahre geht Airplus in Österreich weiter von einem realen Wachstum aus, durch Wachstum des Volumens bestehender Kunden und durch Wachstum aufgrund der Gewinnung neuer Kunden. Trotz einer weitgehenden Sättigung des derzeitigen Markts für Firmen mit eigenem Reisekostenmanagement gibt es immer wieder neue Unternehmen, die substanzielle Exporterfolge erzielen. Damit einhergehend ist ein entsprechendes Reisekostenmanagement erforderlich.

Wollen Sie Ordnung in Ihre Zeitschriften-Sammlung bringen?

Dann schaffen Sie sich Ihr eigenes Archiv mit den **Ganzleinen-Einbanddecken** zum Binden von jeweils zwei Jahrgängen der Zeitschrift

cards Karten cartes

Damit sichern Sie sich ein wachsendes, stets griffbereites Nachschlage- und Informationswerk inklusive Sachregister, das zusammen mit den abonnierten Heften geliefert wird.

Auf Wunsch liefern wir Ihnen Einbanddecken und Sachregister auch für frühere Jahrgänge sowie fehlende Einzelhefte zur Komplettierung.
Preis pro Zweijahres-Einbanddecke € 16,00 zzgl. Versandkosten.



Per Fax an 069/707 84 00

Ich/Wir bestelle/n zur Lieferung gegen Rechnung

Lieferanschrift:

___ Zweijahres-Einbanddecke/n **cards Karten cartes**

Jahrgänge _____ à € 16,00 zzgl. Versandkosten.

(Datum, Name, Unterschrift)

Verlag Fritz Knapp GmbH · Postfach 11 11 51 · 60046 Frankfurt am Main · Telefon: 069/970833-25