

Hermann Scherer
Kleines Lexikon der Karten, Meilen, Punkte & Rabatte

HERMANN SCHERER

Kleines Lexikon der Karten, Meilen, Punkte & Rabatte

**First Class unterwegs
zum Economypreis**

GABAL

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

ISBN 978-3-86936-335-6

Lektorat: Anke Schild, Hamburg

Umschlaggestaltung: Martin Zech Design, Bremen | www.martinzech.de

Umschlagfoto: Visionär / fotolia

Satz und Layout: Das Herstellungsbüro, Hamburg |

www.buch-herstellungsbuero.de

Druck und Bindung: Salzland Druck, Staßfurt

© 2012 GABAL Verlag GmbH, Offenbach

Alle Rechte vorbehalten. Vervielfältigung, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages.

www.gabal-verlag.de

www.twitter.com/gabalbuecher

www.facebook.com/Gabalbuecher

Vorwort

Ich komme aus meiner Lieblingsstadt New York und bin gerade auf dem Münchner Flughafen gelandet. Der Flug war wieder einmal sehr angenehm. Wenn ich Ihnen jetzt verrate, dass ich nach New York grundsätzlich First Class fliege, halten Sie mich wahrscheinlich für arg verschwenderisch. Und Sie könnten sich fragen, warum ausgerechnet ich ein Buch über Vorteilskarten, Bonuspunkte und Rabatte veröffentliche. Schließlich kostet so ein First-Class-Ticket von München nach New York und zurück bei Lufthansa um die 11.000 Euro. Zuzüglich Steuern und Gebühren. Aber lassen Sie mich ein Geheimnis lüften: Ich habe in den letzten Jahren selten mehr als 1.000 bis 1.500 Euro für mein First-Class-Ticket nach New York bezahlt. Hin und zurück.

Wie so etwas geht, erfahren Sie in diesem Buch. Und noch vieles mehr. Nur so viel vorweg: Mein First-Class-Flug zum Economypreis hat damit zu tun, dass ich mich mit Karten, Meilen, Punkten und Rabatten auskenne. Wer wie ich als Business-Experte und Vortragsredner pro Jahr rund 250 Veranstaltungen hat, dafür allein im Inland etwa 200 Flüge absolviert, um die 200-mal im Hotel übernachtet, Mietwagen aller Größen fährt und selten zweimal in demselben Geschäft einkauft, sammelt halt so seine Erfahrungen.

Mein nützlichstes Wissen zu Kundenkarten, Kreditkarten, Bonusprogrammen, Vielfliegervorteilen und anderen Dingen, die das Leben sowohl angenehmer als auch preisgünstiger machen, habe ich in diesem kleinen Lexikon für Sie zusammengestellt. Wie ich auf die Idee gekommen bin? Nun, ich habe mir eines Tages die schlichte Frage gestellt, wie viel Geld Menschen in Deutschland wohl jedes Jahr

verschenken, indem sie unzählige Vergünstigungen gar nicht in Anspruch nehmen. Ich stellte mir eine enorme Summe vor. Kopfschüttelnd fragte ich mich, warum ein Volk so viel Geld verplempern muss. Und ich dachte: Vielleicht liegt es an zu wenig Information. Denn ich fand nirgendwo eine Übersicht all der Kundenvorteile und Sparmöglichkeiten, die ich seit Jahren selbstverständlich nutze. Also habe ich einfach selbst ein Buch dazu gemacht.

Sie können dieses kleine Lexikon auf unterschiedliche Weise nutzen. Wenn Sie sich über ein bestimmtes Thema, zum Beispiel »Kreditkarten«, oder ein bestimmtes Angebot, etwa »Miles & More«, informieren wollen, schlagen Sie einfach unter dem entsprechenden Stichwort nach. Querverweise in den Artikeln führen Sie zu spezielleren Stichwörtern, wie etwa »Mileage-Run« oder »HON Circle Member«. In drei Specials zu den Themen Fliegen, Shoppen und Übernachten werden größere Zusammenhänge dargestellt. Unter »Crazy Stuff« finden Sie schließlich hier und da Verrücktes und Kurioses aus der Welt der Meilenritter und Schnäppchenjäger. Wenn Sie mögen, dann schmökern Sie aber auch einfach, und lassen Sie sich überraschen, was es alles an Karten, Meilen, Punkten, Rabatten, Vorteilen, Prämien und Extras für Sie als Kunden gibt. Sofern Sie nur die Augen offen halten und ab und zu mal ein Anmeldeformular ausfüllen.

*Viel Spaß beim Lesen, Sammeln und Sparen wünscht Ihnen
Ihr
Hermann Scherer*



AAA-Card In den USA gibt es in zahllosen Hotels und anderen Einrichtungen für Reisende Rabatte für Mitglieder des amerikanischen Automobilklubs AAA (American Automobile Association). Die AAA-Card gibt es aber auch für deutsche ADAC-Mitglieder, und zwar in den Geschäftsstellen oder einfach nach telefonischer Anforderung per Post. Der ADAC stellt inzwischen sogar eine Karte zum Selbstaussdrucken und Ausschneiden ins Internet:

www.adac.de/_mm/pdf/AAA-Pappkarte_9848.pdf.

A|Club ist das *†Hotelprogramm* der Accor-Hotels. Die französische Kette betreibt über 4.000 Häuser in 100 Ländern und ist auch in Deutschland vielerorts vertreten. Am A|Club-Programm nehmen die Hotels der Marken Sofitel, Pullman, MGallery, Novotel, Suite Novotel, Mercure, Adagio, ibis, all seasons und Thalassa sea & spa teil. Die Bilingualhotels von Accor (zum Beispiel Formule 1, Etap) sind hingegen ausgeschlossen. Die A|Club-Loyalty-Karte ist kostenlos.

Bei jeder Übernachtung in einem der teilnehmenden Hotels wer-

den Ihnen pro 1 Euro Umsatz 2 Punkte bzw. (bei den preiswerteren Hotels ibis, all seasons und Thalassa sea & spa) 1 Punkt gutgeschrieben. Die Punkte verfallen nicht. Als Belohnung winken Gratisübernachtungen. Noch mehr Punkte und zusätzliche Privilegien gibt es mit den Statusstufen Silver (ab 10 Übernachtungen oder 2.500 Punkten), Gold (ab 30 Übernachtungen oder 10.000 Punkten) und Platinum (ab 60 Übernachtungen oder 25.000 Punkten). Zu den Statusvorteilen zählen Willkommensgeschenke, Zimmerupgrades, Reservierungsgarantien oder verlängerte Check-out-Zeiten.

Mit der kostenpflichtigen A|Club-Favorite-Guest-Karte erhalten Sie für 220 Euro im Jahr zusätzlich einen Sofortrabatt auf den Zimmerpreis. Dieser fällt mit maximal 15 Prozent jedoch nicht besonders üppig aus. Einen Nachlass in dieser Höhe erhalten Sie durch geschicktes Verhandeln am Telefon häufig auch. Mit Gratisübernachtungen gegen gesammelte Punkte ist Accor im Vergleich zur Konkurrenz ebenfalls nicht besonders großzügig. Mindestens 1.500 Euro pro Jahr müssen Sie schon ausgeben, um die Chance auf eine Gratisnacht in einem Zimmer der niedrigsten Kategorie zu haben. Nähere Infos zu A|Club finden Sie online unter www.a-club.com.

ADAC-Clubkarte Die »Gelben Engel« haben den ADAC berühmt gemacht. Mittlerweile bietet Ihnen die Mitgliedskarte des Allgemeinen Deutschen Automobilclubs eine Fülle von Leistungen, die weit über Pannenhilfe hinausgehen. Das allerdings nur, wenn Sie sich als Autofahrer für die ADAC-PlusMitgliedschaft für 79,50 Euro pro Jahr entschieden haben. Damit geben Sie jährlich rund 35 Euro mehr aus als für die Standard-Mitgliedschaft, die kaum mehr bietet als Pannenhilfe im Inland. PlusMitglieder dagegen haben zum Beispiel überall in Europa einen Anspruch auf Pannenhilfe, genießen einen Schlüsselservice bei Problemen mit der Fahrzeugöffnung, erhalten Ersatzteile auch ins Ausland geschickt oder bekommen bei Fahrzeugausfall europaweit

Übernachungskosten ersetzt. Manche sind allein wegen der umfangreichen Hilfeleistungen bei Krankheit oder Unfall im Ausland ADAC-PlusMitglieder. Denn im Fall der Fälle reicht die Unterstützung bis hin zur Rückholung mit dem Privatjet. Alle Inhaber der ADAC-Clubkarte kommen in den Genuss von Rabatten und weiteren Vorteilen bei Kooperationspartnern wie Base, RWE, Vergölst, Shell und diversen Autovermietern.

Der ADAC kann sich freuen, viele ältere Mitglieder zu haben, die oft vor Jahrzehnten eingetreten sind und den Nutzen ihrer Mitgliedschaft seitdem nicht mehr überprüft haben. Wenn Sie heute mit dem Gedanken spielen, eine ADAC-Mitgliedschaft bzw. PlusMitgliedschaft zu beantragen, sollten Sie sich den Markt für die gebotenen Leistungen genau ansehen. Denn anders als vor 30 Jahren gibt es vieles, was der ADAC seinen PlusMitgliedern bietet, heute auch anderswo und oft günstiger. So stehen Ihnen als Neuwagen-Kunden heutzutage umfangreiche Pannenservice- und Assistenzpakete seitens der Hersteller zur Verfügung. Teils standardmäßig, teils in Form von aufpreispflichtigen, aber attraktiven Paketen. Kein Fahrer eines BMW-Neuwagens braucht bei einer Panne oder einem Unfall heute noch den ADAC – er ruft einfach per Handy die BMW-Pannenhilfe oder die BMW-Unfall-Hotline an. Reiseversicherungen, einschließlich Auslandsreise-Kranken- bzw. Krankentransportversicherungen, sind außerdem oft in den Premiumversionen von *↑ Kreditkarten* enthalten. Achten Sie also darauf, nicht am Ende doppelt und dreifach versichert zu sein. Was Ihnen an Versicherungen wirklich noch fehlt, können Sie oft bequem online abschließen, nachdem Sie per Onlinevergleichsrechner (siehe *↑ Preisvergleich*) die günstigsten Angebote ermittelt haben. Es ist allerdings nicht so, dass die ADAC-Clubkarte sich grundsätzlich für niemanden mehr auszahlen würde. Doch gilt hier wie überall vor der Unterschrift: Der Vergleich lohnt sich.

ADAC-Kreditkarte (ClubmobilKarte) Die Clubkarte für ADAC-Mitglieder gibt es auch als † *MasterCard* oder † *Visa-Karte* unter dem Namen ClubmobilKarte. Herausgeberin ist die Landesbank Berlin, die zum Deutschen Sparkassen- und Giroverband gehört. Die Kreditkarte gibt es jeweils in einer Basisversion für 19 Euro pro Jahr (auch als † *Prepaid-Karte*), in Silber für jährlich 49 Euro und als Gold-Karte für selbstbewusste 89 Euro Jahresgebühr.

Das originellste Feature aller drei Karten ist ein Tankrabatt, der automatisch und weltweit auf alle Tankstellen-Umsätze gewährt wird. Er beträgt 1 Prozent bei der Basisversion, 2 Prozent bei der Silber-Karte und 3 Prozent bei der Gold-Karte. Aber Achtung: Der Rabatt gilt nur bis zu einem maximalen Umsatz von 2.500 Euro an Tankstellen pro Jahr. Als Inhaber der Gold-Karte sparen Sie also maximal 75 Euro im Jahr – und damit weniger, als die Karte kostet.

Wer die goldene Karte im Portemonnaie hat, erhält dafür eine weitere ungewöhnliche Leistung, nämlich Gebühren für die Sitzplatzreservierung bei der Bahn und in Flugzeugen erstattet. Leider ist auch diese Leistung beschränkt, und zwar auf 50 Euro Gegenwert pro Jahr. Für Umsätze, die nicht an Tankstellen getätigt wurden, erhalten Gold-Karten-Inhaber noch einmal 0,5 Prozent »ADAC-Boni«, allerdings ausschließlich in Form von 10-Euro-Shell-Tankgutscheinen, die immer dann zugeschickt werden, wenn 2.000 Euro Kartenumsatz (außerhalb von Tankstellen!) erreicht sind. Umsätze unterhalb der 2.000-Euro-Grenze verfallen am Ende jedes Jahres. Im Gold-Paket sind weiterhin enthalten: Reiserücktrittskosten-Versicherung, Auslandsreise-Krankenversicherung, Zusatz-Haftpflicht für Mietwagen im Ausland, Verkehrsmittel-Unfallversicherung und Reise-Rechtsschutzversicherung für Mietwagen.

Und die Vorteile der Silber-Karte gegenüber der Basisversion? Außer den 2 statt 1 Prozent Tankrabatt bis 2.500 Euro im Jahr (also maximal 50 Euro jährlich und damit immerhin ein Euro mehr als die Kartengebühr) gibt es praktisch keine nennenswerten. Bei den Jah-

resgebühren ist auch zu bedenken, dass diese zusätzlich zu den Mitgliedsgebühren erhoben werden. Als ADAC-PlusMitglied und Inhaber der goldenen Clubkarte zahlen Sie dann insgesamt 168,50 Euro pro Jahr an den ADAC. Damit sind Sie zum Beispiel gegen Krankheit im Ausland gleich doppelt versichert: einmal über die PlusMitgliedschaft und einmal über die Kreditkarte. Kurz: Es gibt bessere Karten als die ADAC-Kreditkarte.

Adler Kundenkarte Die kostenlose Kundenkarte der Kette für preiswerte Mode bietet 3 Prozent *† Rabatt* auf alle Einkäufe. Es gibt die Karte in Silber oder Gold (automatisch ab 500 Euro Jahresumsatz), wobei die Vorteile der Gold-Karte in einer Verfügbarkeits- und Umtauschgarantie für Artikel sowie in Sonderpreisen für Änderungen und diversen Aktionsangeboten bestehen. Mehr Rabatt gibt es mit der Gold-Karte nicht. Der Rabatt wird grundsätzlich nicht direkt abgezogen, sondern in Form von Einkaufsgutscheinen per Post zugeschickt. So lässt dieser Vorteil immer eine ganze Weile auf sich warten.

Air Berlin Deutschlands zweitgrößte Fluggesellschaft hat in den letzten Jahren stark expandiert, kämpft aber mit Verlusten und wird ihr Billigflieger-Image nur schwer los. Die Airline wurde 1978 von zwei Amerikanern als Charterfluggesellschaft unter US-Zulassung gegründet, da nach dem Zweiten Weltkrieg bis zur deutschen Wiedervereinigung nur Flugzeuge der Siegermächte West-Berlin anfliegen durften. Der erste Flug der Gesellschaft ging, wie sich bei Wikipedia lesen lässt, am 28. April 1979 von Berlin-Tegel nach Palma de Mallorca. Air Berlin spezialisierte sich später auf Urlaubsziele in der Mittelmeerregion. Neben den touristisch attraktiven Zielen liegt der Schwerpunkt heute im innerdeutschen Flugverkehr. Mittlerweile wollen die Air-Berliner eine Art Volks-Airline sein, die es allen irgendwie recht macht. Das

A Streckennetz ist nach dem Muster der †*Billigflieger* noch stark auf einfache Strecken ohne Umsteigen ausgelegt.

Mit der Übernahme von LTU und dem Beitritt zu †*Oneworld*, einer der drei großen †*Allianzen* der weltweiten Luftfahrtindustrie, will sich Air Berlin allerdings zunehmend auch für die Langstrecke und für Umsteigeverbindungen empfehlen. Da zur Zielgruppe von Air Berlin auch Geschäftsreisende zählen, gibt es das attraktive Vielfliegerprogramm †*topbonus*, mit dem Sie †*Prämienmeilen* sammeln können, um sie dann für Freiflüge und †*Upgrades* zu nutzen. Auch †*Statusmeilen* für jeden Flug und entsprechende Statusvorteile wie †*Fast Lane* oder †*Priority-Boarding* fehlen nicht. Eine Businessclass wird bei Air Berlin allerdings nur auf Langstreckenflügen in den von LTU übernommenen Maschinen angeboten. Eine First Class fehlt komplett.

Nach dem maßgeblichen internationalen Qualitätsranking der Beratungsfirma Skytrax ist Air Berlin eine »Drei-Sterne-Airline« (wobei es maximal fünf Sterne gibt) und damit auf Augenhöhe zum Beispiel mit Lufthansa, Air France oder British Airways. Besondere Auszeichnungen erhält Air Berlin regelmäßig für die Freundlichkeit der Mitarbeiter.

Bei den Preisen hat Air Berlin in Vergleichstests dagegen mehrmals enttäuscht. Bei Inlands- und Europaflügen lieferte sich Lufthansa mit Air Berlin einen erbitterten Preiskampf und unterbot in der Economyclass regelmäßig die Preise der ungeliebten Konkurrenz aus der Hauptstadt. In der Folge wurde im August 2011 bei Air Berlin ein Sparpaket angekündigt, das mit der Streichung mehrerer Strecken verbunden war.

Bei Air Berlin selbst wird im Wesentlichen unterschieden zwischen einem günstigen Spartarif mit Bindung an einen bestimmten Flug und einem voll flexiblen »Flex-Tarif«, der jederzeit kostenlos umbuchbar ist. Der Spartarif dürfte für Sie oft erste Wahl sein, da auch er bis zum Abflug umbuchbar ist, wobei dann eine Gebühr von 30 Euro bzw. von 50 Euro bei Langstrecken fällig wird und die Differenz zum Preis des neu gebuchten Tickets gezahlt werden muss. Nachteil des Spar-

tarifs: Hier gibt es weniger Prämienmeilen. Air Berlin ist an der österreichischen Fluggesellschaft Niki beteiligt und kooperiert mit dieser beim Buchungssystem und beim gemeinsamen Vielfliegerprogramm topbonus.

Air France-KLM Die fusionierten französischen und niederländischen Fluggesellschaften Air France und KLM bilden gemeinsam Europas zweitgrößte Airline, treten aber weiterhin unabhängig auf. Sie betreiben unter einem Dach das Vielfliegerprogramm † *Flying Blue* und sind in der Allianz † *SkyTeam* zusammengeschlossen. Flying Blue ist vergleichbar mit † *Miles & More* von Lufthansa. Die Doppel-Airline bietet zahlreiche attraktive Verbindungen ab Deutschland und ist vor allem auf Strecken nach Südamerika und Afrika beliebt. Drehkreuze sind Paris Charles de Gaulle (CDG) und Amsterdam Schiphol (AMS).

In Deutschland können Sie online sowohl über www.airfrance.de als auch über www.klm.com buchen. Noch mehr als bei den Buchungsportalen der in einem Konzern vereinten Airlines Lufthansa, Swiss und Austrian Airlines gilt auch hier der Tipp, die Preise für jede Verbindung auf den verschiedenen Websites zu vergleichen. So kann sich für einen einfachen Flug in der Economyclass von Berlin nach New York ohne Weiteres eine Preisdifferenz von deutlich über 500 Euro ergeben, je nachdem, ob Sie über das Portal von Air France oder das von KLM buchen. Und das für denselben Sitzplatz in derselben Maschine! Durchgeführt wird dieser Flug nämlich weder von Air France noch von KLM, sondern von Delta Air Lines. Die Basis dafür ist † *Codesharing* innerhalb der SkyTeam-Allianz. Die Franzosen und die Holländer verkaufen den Delta-Flug dann zu ganz unterschiedlichen Preisen. Sehen Sie sich also beide Websites an. Oder wenden Sie sich an ein auf Flugreisen spezialisiertes † *Reisebüro*.