

## Kosten der schweizerischen Luftverkehrspolitik Kritische Aspekte aus der Sicht der Swissair

Unter diesem Titel hat die NZZ in der Wochenendausgabe vom 11./12. Juli 1998 einen Artikel von Philippe Schneuwly veröffentlicht, der auf seiner Diplomarbeit am Institut für empirische Wirtschaftsforschung an der Universität Zürich beruht. Zu diesem Beitrag hat die Swissair eine Entgegnung verfasst, die wir nunmehr zusammen mit der Duplik des Privatdozenten publizieren, der am Universitätsinstitut für diese Thematik zuständig ist. (Red.)

Der Artikel von Philippe Schneuwly über «Die Kosten der schweizerischen Luftverkehrspolitik – Bilaterale Abkommen und Slot-Zuteilungen als Wettbewerbsbehinderungen» macht vorab die Staatsverträge und die Marktmacht der Swissair/Crossair für vergleichsweise hohe Flugpreise verantwortlich. Eine Liberalisierung des Luftverkehrs dürfe deshalb nicht als ein Zugeständnis der bilateralen Verhandlungen mit der Europäischen Union (EU) gesehen werden; sie liege vielmehr im ureigenen Interesse der Schweiz.

### Bilaterale Abkommen

Dazu ist festzuhalten, dass der Linienluftverkehr in der ganzen Welt durch bilaterale Staatsverträge geregelt wird. Das sind keine «protektionistischen Geflechte», sondern auf Chancengleichheit ausgelegte und ausgewogene zwischenstaatliche Verhaltensnormen. Nur so kann eine weltumspannende Luftverkehrsindustrie funktionieren. Die wenigen liberalisierten Gebiete – im wesentlichen nur die USA und die EU – erlauben einen ungehinderten Marktzugang für jedermann. Aber selbst EU-Mitgliedstaaten halten ihre bilateralen Abkommen mit allen Ländern (einschliesslich der Schweiz) nach wie vor intakt, vorab weil der Rest der Welt eben nicht liberalisiert ist. Die «Single Designation» ist also nicht ein von Schweizer Behörden bewusst gesuchtes monopolistisches Instrument, sondern im Rahmen der Verhandlungen von der Gegenseite u. U. geforderte Einschränkung. Philippe Schneuwly ist vermutlich auch entgangen, dass die LFG-Revision mit ihrem sehr liberalen Grundton eine «Multiple Designation» vorsieht, sofern dies von der Gegenseite akzeptiert wird. Deshalb ist die Behauptung, in der Schweiz erlasse man Wettbe-

werbsbeschränkungen zum Schutz nationaler Fluggesellschaften, absurd.

### Marktgerechte Tarife

Falsch ist die Aussage des Autors, eine freie Preisbildung würde durch das behördliche Genehmigungsverfahren behindert. Die Swissair hatte sich schon immer marktkonform verhalten und dafür auch Verständnis beim BAZL gefunden. Zu bedenken ist, dass im kleinen Markt Schweiz, umgeben von liberalen EU-Ländern, nie und nimmer überhöhte Flugpreise zu rechtfertigen wären. In einer wissenschaftlichen Arbeit zu behaupten, dass Schweizer Fluggesellschaften den Konsumenten und dem Wirtschaftsstandort enormen Schaden zufügen, ist erstaunlich.

Die Swissair verfolgt eine Preis- und Vertriebspolitik, welche den Gegebenheiten des jeweiligen Marktes Rechnung trägt. Diese Preise sind auf individuelle Bedürfnisse ausgerichtet und werden wie in anderen Branchen von Angebot und Nachfrage bestimmt. Internationale Vergleiche, wie sie Schneuwly aufführt, sind Momentaufnahmen. Nehmen wir das Beispiel der Tarife ab den USA nach Europa. Ein First-Class-Ticket kostet zum gegenwärtigen Dollarkurs 10 851 Fr., in der Business Class 7435 Fr. und in der Economy Class mit der günstigsten Variante 679 Fr. Ab der Schweiz zahlt man in der First Class 8045 Fr., in der Business Class 4780 Fr. (mit Restriktionen gar nur 2990 Fr.) und in der Economy Class 890 Fr. Die Tarife ab der Schweiz sind in diesem Beispiel in der First und in der Business Class 26% bzw. 36% billiger, während der günstigste Economy-Class-Tarif ab New York 24% günstiger als jener in der Gegenrichtung ist. Morgen kann sich dieses Bild bereits wieder ändern: Die Saisonalität in den verschiedenen Ländern sind unterschiedlich. Zusätzlich wird je nach Land und Reisetag eine unterschiedliche Preispolitik angewendet, die sich

stets nach Angebot und Nachfrage sowie der Konkurrenz ausrichtet.

### Handel mit Slot

Slot werden praktisch überall in der Welt durch Slot-Koordinatorinnen in Abstimmungsverhandlungen zuteilt. Auch die Schweiz operiert unter den international anerkannten Normen. Es besteht also sehr wohl eine rechtliche Grundlage. Nun wird behauptet, das Horten solcher Slot dürfte für die Swissair und die Crossair lohnenswert sein, da es zur Erhaltung der Marktmacht beitrage und wiederum in Preisaufschläge umgemünzt werde. Daraus wird gefolgert, dass es Zeit sei, die «Grosswater-Rechte» zu eliminieren und endlich den Slot-Handel zuzulassen. Eine effiziente Benutzung der Slot hätte einen «richtigen» Slot-Preis zur Folge. Dem Autor ist offensichtlich nicht bewusst, dass dies den Marktzutritt kleiner, neuer oder begrenzt operierender Fluggesellschaften verhindern würde. Für diejenigen Airlines, die eine langjährige Erfahrung mitbringen, dem Konsumenten einen weltweit anerkannt guten Service bieten, ist eine Streckenbedienung beileibe kein Selbstzweck, sondern sie befriedigt die Wünsche und Erfordernisse des Publikums. Der Swissair zugewiesene Slot werden jahrein, jahraus genutzt und nicht gehortet. Die praktische Erfahrung mit dem freien Slot-Handel hat gezeigt, dass die starken Hub-Airlines noch stärker präsent werden.

### Volkswirtschaftlicher Schaden?

Die teilweise grundlegend falschen Prämissen haben den Autor zur inakzeptablen und falschen Behauptung verleitet, dass die «Monopolstellung» den Wirtschaftsstandort Schweiz schädige und der Volkswirtschaft einen Verlust von 1,5 Mrd. Fr. zufüge. Wissen müsste der Autor auch, dass der Steuerzahler die Flughafeninvestitionen nicht finanziert, sondern die gewährten Darlehen für Tiefbauten jeweils aus der Betriebsrechnung zu handelsüblichen Sätzen verzinst und zurückbezahlt werden. Ferner liefert der Flughafen der Staatskasse ansehnliche Gewinne ab; im Jahr 1997 zum Beispiel 43 Mio. Fr. Dies alles wäre nachzulesen im öffentlichen Jahresbericht des Flughafens. Es ist zu hoffen, dass die wissenschaftliche Arbeit mit der nötigen Sorgfalt nachgeprüft wird, bevor sie weitere Verbreitung erfährt.

Michael Eggenschwiler  
Leiter External Relations Swissair

## Ökonomisch unhaltbare Argumente gegen den Wettbewerb

Von R. Eichenberger\*

Bilaterale Luftverkehrsabkommen und die Zuteilung der Flughafen-Slot nach «Grosswater-Rechten» schützen die etablierten Anbieter der jeweiligen Vertragsstaaten vor neuer in- und ausländischer Konkurrenz und bewirken überhöhte Flugpreise. Diese Feststellung stand schon hinter den erfolgreichen Liberalisierungen in den USA und der EU. Trotzdem tritt Michael Eggenschwiler im Namen der Swissair nochmals gegen sie an. Aufgeschreckt hat die Swissair wohl vor allem Philippe Schneuwlys wissenschaftlich fundierte Schätzung, dass sich die Kosten der heutigen schweizerischen Abkommen und Slot-Zuteilung für die Konsumenten (je nach Vergleich) auf bis zu 1,5 Mrd. Fr. belaufen. Diesen Betrag müssen die Kunden zusätzlich auslegen, weil die Flugtarife auf Strecken mit eingeschränktem Wettbewerb wesentlich höher sind als auf Strecken mit freiem und intensivem Wettbewerb.

### Gefordert ist die Politik

Leider verteidigt sich die Swissair ein wenig hilflos mit Behauptungen und Belehrungen des jungen Ökonomen statt mit guten Argumenten. Solche sind gegen eine Liberalisierung kaum zu finden. Trotzdem ist es nur zu gut verständlich, wenn Fluggesellschaften staatlichen Schutz vor Konkurrenz suchen. Wettbewerb zu schaffen ist schliesslich nicht ihre Aufgabe, sondern diejenige der Politik. Doch leider werden dort die Anliegen etablierter Anbieter zumeist schwerer gewichtet als diejenigen unorganisierter Konsumenten. Ökonomisch lassen sich jedoch solche Markteingriffe keinesfalls rechtfertigen, denn die Ökonomie lehrt, dass für jedes Land nicht nur allseitig freier, internationaler Wettbewerb, sondern zu meist auch einseitiger Freihandel besser als Protektionismus ist. Offenbar weiss auch die Swissair nicht, weshalb gerade der Flugverkehr eine Ausnahme bilden sollte. Ihre Sicht, Wettbewerbsbeschränkungen seien nötig, weil andere Länder auch nicht liberal sind, ist deshalb nicht haltbar.

### Schlecht begründete Ansprüche

Viele Behauptungen Eggenschwilers sind oberflächlich und beinahe zynisch. So ist nur allzu wahr, dass bilaterale Staatsverträge in einer gewissen Weise «auf Chancengleichheit» ausgelegt sind – aber nur für die etablierten Anbieter der Vertragsländer. Die Behauptung, protektionistische bilaterale Staatsverträge seien wichtig, weil «die Luftverkehrsindustrie nur so funktionieren kann», entbehrt jeder Grundlage und wird durch die Liberalisierungen in den USA und der EU widerlegt. Unbegründet bleibt auch die Behauptung, der Slot-Handel «würde den Marktzutritt kleiner, neuer begrenzt operierender Fluggesellschaften verwehren». Vernachlässigt wird stillschweigend, dass letztere im heutigen schweizerischen System so oder so noch schlechtere Chancen haben. Schliesslich bleibt unklar, weshalb die Swissair befürchtet, dass «die starken Hub-Airlines eher noch stärker präsent werden». Ziel guter Politik

\*Reiner Eichenberger ist Privatdozent und wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Empirische Wirtschaftsforschung der Universität Zürich.

soll schliesslich die effiziente Befriedigung der Konsumentenwünsche sein, nicht die Pflege irgendwelcher Gesellschaften – ob klein oder gross. Wie die Erfahrungen im liberalisierten amerikanischen Markt zeigen, werden dann kleine effiziente Anbieter schnell gross.

Die weiteren Behauptungen sind Kleinkrieg und lenken vom Hauptergebnis von Schneuwlys sorgfältiger Analyse ab: Die Flüge von und nach der Schweiz sind zu teuer. Unter den heutigen Bedingungen geniesst die Swissair Marktschutz und besitzt deshalb einen monopolistischen Preissetzungsspielraum. Dass sie sich dabei, wie Eggenschwiler betont, in einem gewissen Sinne «marktkonform» verhält, versteht sich von selbst. Das tut jeder Monopolist. Wie gross der monopolistische Preissetzungsspielraum ist, zeigen ja gerade auch die von Eggenschwiler angeführten Preisbeispiele für Transatlantikflüge. Bei freiem Wettbewerb könnte keine Fluggesellschaft für das an sich gleiche Produkt je nach Käuferschaft Preisunterschiede von bis zu 36% aufrechterhalten.

### Liberalisierung als Ziel

Die im Namen der Swissair vorgetragenen Behauptungen hinterlassen einen zwiespältigen Eindruck. Sie sind zwar schwach, aber haben ausgereicht, um im politischen Prozess Marktschutz zu erlangen. Es bleibt zu hoffen, dass sich dies bald ändert. Für die schweizerischen Konsumenten und die Volkswirtschaft wäre es vorteilhaft, wenn die Flugstrecken ab der Schweiz für alle in- und ausländischen Anbieter geöffnet würden. Durch die Stärkung des Wettbewerbs würde das Preis-Leistungs-Verhältnis der Flüge besser, und die Attraktivität der Schweizer Flughäfen und des Standortortes Schweiz im internationalen Umfeld würde steigen. Der Flugverkehr müsste jedoch nicht explodieren. Vielmehr könnten die Flughafengebühren erhöht und die Slot versteigert werden. Schliesslich wäre eine solche Liberalisierung langfristig auch für die Swissair interessant. Weil im freien Wettbewerb diejenigen Anbieter erfolgreich sind, die die sehr unterschiedlichen Kundenwünsche am besten erfüllen, hätte die Swissair als qualitativ hochstehende Anbieterin beste Chancen.

## Staatliche französische CDC gegen Stützung von Concordia

Paris, 28. Sept. (Reuters) Die staatliche französische Bank Caisse des Dépôts et Consignations (CDC) will offenbar keine weiteren Mittel für die Oberhausener Concordia Bau und Boden AG aufwenden. Die französische Zeitung «Le Parisien» berichtete, ihr liege ein Brief vor, in der sich CDC entsprechend äussere. Ein CDC-Sprecher habe erklärt, der Bank seien aus der Beteiligung an der Immobiliengruppe in den vergangenen Jahren Verluste von 1 Mrd. ffr. entstanden. Entsprechend seien 1995 bis 1997 jährlich neue Mittel nachgeschossen worden. Die CDC hält 26,01% an der Immobiliengruppe. Die schweizerische Unifina Holding ist mit rund 46% beteiligt.

## Kein EBK-Zwischenbericht zum UBS-Debakel beim LTCM

### UBS-Untersuchung läuft

Bern/ Basel, 28. Sept. (sda) Die Eidgenössische Bankenkommission (EBK) wird laut eigenen Angaben im Zusammenhang mit dem Hedge-Fund-Debakel der UBS keine Zwischenberichte der Untersuchung publizieren. Die EBK werde noch diese Woche von der UBS über die Geschäftsbeziehungen mit dem Hedge Fund Long-Term Capital Management (LTCM) orientiert, nicht zuletzt gestützt auf UBS-interne Untersuchungen, bestätigte EBK-Direktor Daniel Zuberbühler. Den genauen Zeitpunkt des Treffens in Bern wollte Zuberbühler nicht angeben. Informationen gebe es im übrigen erst nach Abschluss der Untersuchung; es werde – analog zur Untersuchung der Derivate-Luste bei der UBS im vergangenen Jahr – keine Zwischenberichte geben. Wann der Schlussbericht über das LTCM-Engagement der UBS vorliegen werde, sei noch offen. Allerdings werde es kaum so lange gehen wie im Fall der Derivat-Verluste, wo sich die Untersuchung über ein Jahr hingezogen hatte.

Im Gegensatz zur UBS bestehe, ergänzte Zuberbühler, kein Grund, das Engagement der Credit Suisse Group beim Hedge Fund LTCM speziell zu untersuchen. Die CS habe die EBK über ihre Geschäftsbeziehungen mit dem Hedge Fund orientiert; die Ausfälle für die CS machten nur einen Bruchteil jener der UBS aus (die CS gab im letzten Woche ihren Ertragsausfall mit 55 Mio. \$ an).

Die vergangene Woche in Aussicht gestellte Untersuchung über das Debakel mit dem Fonds werde vom UBS-internen Inspektorat durchgeführt, erklärte seinerseits UBS-Sprecher Christoph Meier. Dieses werde anschliessend einem Prüfungsausschuss des UBS-Verwaltungsrates Bericht erstatten; dieser Ausschuss setze sich zusammen aus Präsident Mathis Caballavetta sowie den Vizepräsidenten Alex Krauer, Alberto Togni und Markus Kündig. Weder über den Zeitpunkt des Abschlusses der internen Untersuchung noch über das anberaumte Treffen mit der EBK konnte Meier nähere Angaben machen. Im weiteren bestätigte Meier, dass die UBS offiziell am 2. September schriftlich von LTCM-Chef John Meriwether über den Zustand des Engagements im Fonds orientiert worden sei.

Neben der Beteiligung am LTCM-Hedge Fund hält die UBS noch weitere Engagements in solchen Hedge Funds mit hohem Risiko. Diese Engagements beliefen sich nach heutigem Wissensstand auf 318 Mio. \$, wie Meier weiter erklärte. Allerdings seien diese durch sogenannte Collaterals in Höhe von 480 Mio. \$ abgesichert; dabei handle es sich um Hinterlegungen von Sicherheiten.

## Firmennachrichten

### Schweiz

Neue Konzernorganisation bei Feldschlösschen. Die Feldschlösschen-Gruppe setzt auf den 1. Oktober eine neue Konzernorganisation um; wie die Feldschlösschen-Hürlimann Holding AG mittel, gliedert sich dieser in der Feldschlösschen Getränke Holding AG zusammengefasste Kernbereich künftig in 3 Teile: die Feldschlösschen Produktion AG, die Feldschlösschen Getränke AG und die Feldschlösschen Beteiligungen. Die bisher sich teilweise überschneidenden Organisationsstrukturen würden damit beseitigt. In den kommenden Monaten soll nun nach dem Erscheinungsbild des Konzerns erneuert und vereinheitlicht werden. (ap)

Ringier expandiert in China. Der Ringier-Verlag baut seine Aktivitäten in China aus. Wie das Unternehmen in Zürich mitteilte, sollen in den nächsten 3 Jahren eine Reihe von Fachzeitschriften in China lanciert werden. Zudem steigt Ringier zusammen mit einem chinesischen Partner ins Werbegeschäft für chinesische Publikationen ein. Ringier ist nach eigenen Angaben bereits seit Jahren mit Erfolg im Druckgeschäft in Hongkong tätig. Die neuen verlegerischen Aktivitäten werden von der Trade Publishing Limited, einer 100%igen Tochter der Ringier Pacific, ebenfalls von Hongkong aus geleitet. (ap)

Ems-Togo übernimmt deutsche Firma. Die Ems-Togo, eine Tochter der Ems-Chemie Holding AG, baut ihre Marktstellung im Bereich Prozessmaterialien im Automarkt weiter aus: Die Gesellschaft übernimmt nach eigenen Angaben rückwirkend auf den 1. August 1998 die Pyrho-Chemie-Gruppe mit Sitz in Bad Pyrmont, einen der führenden Hersteller von chemischen Produkten für den Bereich Autoreparatur. Das Unternehmen beschäftige 150 Mitarbeiter und habe 1997 einen Umsatz von 30 Mio. Fr. erzielt. Die Vertriebsorganisationen der beiden Firmen ergänzen sich in idealer Weise, heisst es. (Reuters)

### Anzeige

**Outsourcing heisst SAP R/3 rasch und risikoarm nutzen**

**AC** R/3 Systemhaus  
AC Automation Center AG  
Hardstrasse 73, 5430 Wettingen  
Tel 056 / 437 41 11 / Fax 056 426 71 47  
Klären Sie Ihre Möglichkeiten mit:  
Werner Roth (Industrie und Handel)  
Fredy Butscher (Banken und Dienstleister)

## Mehrwegbehälter

Verpackungsmüll vermeiden  
Frachtkosten drastisch senken

Bitte laden Sie ein Muster an!



**BITO**  
LAGERTECHNIK  
8343 Rothsturt  
Indolting  
(0 41) 7 90 20 64  
Fax: (0 41) 7 90 43 28