

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.martinezch.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*

A

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 Bilinghotels 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-

ADAC-Clubkarte

A 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*.

Allianzen Fluggesellschaften schließen sich zu Allianzen zusammen, um ihr Streckennetz zu erweitern und Kosten zu sparen. Die Airlines bleiben eigenständig, stimmen jedoch Buchungssysteme, † *Vielfliegerprogramme* und Anschlussflüge aufeinander ab. Über † *Codesharing* werden Flüge mit mehreren Airlines wie ein einzelner Flug abgewickelt. Als Fluggast haben Sie den Vorteil, dass Sie fast jede Strecke mit einer einzigen Buchung bei Ihrer Lieblings-Airline bekommen und Ihr Gepäck durchgehend befördert wird. Sie sammeln über die Allianzen nicht zuletzt auch mehr Meilen, da jeder Flug innerhalb einer Allianz auf Ihrem Meilenkonto erscheint. Ein Nachteil ist, dass Sie manchmal einen niedrigeren Qualitätsstandard vorfinden werden als den der Airline, bei der Sie eigentlich gebucht haben.

Die drei großen Allianzen im internationalen Flugverkehr sind † *Star Alliance* unter Führung der Lufthansa, † *Oneworld Alliance*, bei der American Airlines und British Airways den Ton angeben, sowie † *SkyTeam* mit Air France-KLM an der Spitze. Wer sein Meilenkonto maximal füllen will und den bestmöglichen † *Status* erfliegen möchte, sollte sich für eine der drei Allianzen entscheiden und dieser dann möglichst die Treue halten. Durch den Beitritt von † *Air Berlin* zur Oneworld Alliance erwartet uns in Deutschland ein stärkerer Wettbewerb zwischen dem bisherigen Platzhirsch Star Alliance und Oneworld.

Nach dem Vorbild der Fluggesellschaften wurde im Jahr 2007 mit † *Railteam* eine Allianz von europäischen Bahnunternehmen im Bereich des Hochgeschwindigkeitsverkehrs gegründet. Die gegenseitige Anerkennung der Kundenbindungsprogramme und der Zutritt zu ausländischen † *Lounges* zählen zu den wichtigsten Vorteilen für die Kunden.

American Express ist ein international tätiger Anbieter von † *Kreditkarten* und hat mit »Membership Rewards« ein eigenes Prämienprogramm, das durchaus eine Alternative zum Meilensammeln über die

† *Lufthansa Miles & More Credit Card* sein kann. Selbst Flugprämien sind über Membership Rewards kein Problem, da die Punkte in Meilen umtauschbar bzw. bei den teureren Karten direkt in Tickets einlösbar sind.

Das häufig »AmEx« abgekürzte Kartenunternehmen aus New York versteht sich als Premiumanbieter auf dem Markt für Bezahlssysteme. Dementsprechend wird offiziell ein bestimmtes Mindesteinkommen für die meisten Karten verlangt (zum Beispiel 40.000 Euro brutto im Jahr für die AmEx Gold Card), während es auf der anderen Seite kein fixes Ausgabenlimit für den Besitzer gibt. Lassen Sie sich davon nicht allzu sehr beeindrucken. Denn da ist viel Imagepflege im Hinblick auf den Premiumanspruch im Spiel. Hinter den Kulissen werden einerseits die Einkommensgrenzen nicht so eng gesehen, während AmEx Sie andererseits nicht jeden beliebigen Betrag über die Karte ausgeben lässt.

Der Klassiker von AmEx ist die grüne, schlicht »American Express Card« genannte Karte. Sie kostet 55 Euro Jahresgebühr, berechtigt (gegen Aufpreis) zum Sammeln von Membership-Rewards-Punkten und bietet darüber hinaus keine weiteren Extras. Die American Express Gold Card versteht sich als Karte für Geschäftsreisende und bietet ein entsprechendes Versicherungspaket: Krankenversicherung im Ausland, Reiserücktrittsversicherung und Kfz-Schutzbrief sind enthalten, jedoch keine † *Mietwagen-Vollkaskoversicherung*. Die Jahresgebühr beträgt 140 Euro. Die American Express Platinum Card kostet 500 Euro pro Jahr, dazu kommt die einmalige Aufnahmegebühr von 250 Euro. Diese Karte wird offiziell erst ab einem Brutto-Jahreseinkommen von 60.000 Euro ausgestellt. Sie bietet noch mehr Versicherungen, einschließlich Mietwagen-Vollkaskoversicherung (jedoch nur bis 75.000 Euro, wie auch bei der Lufthansa Miles & More Credit Card) und einer Versicherung für Einkäufe. Ebenso enthalten ist der weltweite Lounge-Zugang über † *Priority Pass*, der regulär 399 Euro im Jahr kostet. Den bietet allerdings auch die † *MPL Card* Platinum, wie auch Mietwagen-Vollkasko, und das für jährlich lediglich 160 Euro (die sich pro

A 3.000 Euro Jahresumsatz um 30 Euro bis auf 0 Euro reduzieren). Damit ist die AmEx Platin im Konkurrenzvergleich unverhältnismäßig teuer. Exklusiver ist nur noch die schwarze † *American Express Centurion*, die offiziell nicht angeboten wird, sondern nur auf Einladung für Mitglieder erhältlich ist. Die Jahresgebühr beträgt hier 2.000 Euro.

Seit den 1990er-Jahren bietet AmEx auf dem deutschen Markt mit der Blue Card eine Einsteigervariante an. Die Karte ist im ersten Jahr immer kostenlos, bleibt ohne Jahresgebühr ab einem Jahresumsatz von 3.500 Euro und kostet sonst 35 Euro im Jahr. Partnerkarten sind stets kostenlos. Die Blue Card bietet keine Extras, ermöglicht aber (gegen Aufpreis) die Teilnahme am Bonusprogramm Membership Rewards. Das macht sie in der Summe zur American-Express-Karte mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis.

Das Bonusprogramm Membership Rewards lässt Kreditkartenbesitzer über den Einsatz ihrer Kreditkarte 1 Punkt pro 1 Euro Umsatz sammeln. Hauptnachteil: Die Teilnahme kostet 30 Euro im Jahr extra, verteuert die grüne AmEx-Karte also auf 85 Euro und die Blue Card auf 65 Euro im Jahr. Nur Inhaber der Gold Card, Platinum Card oder der Centurion Card haben das Programm bereits inklusive. Die Bonuspunkte verfallen grundsätzlich nicht. Zeitweise werden Sonderaktionen mit Extrapunkten oder doppelten Punkten angeboten, zum Beispiel mit Erreichen eines vorgegebenen Umsatzes bei bestimmten Vertragspartnern oder in der Vorweihnachtszeit. Die gesammelten Bonuspunkte können in † *Sachprämien* eingelöst werden, was sich jedoch nicht empfiehlt. Besser ist der Umtausch in Meilen bei diversen † *Vielfliegerprogrammen*. Bei den Karten Gold, Platinum und Centurion können Membership-Rewards-Punkte direkt gegen Prämienflüge eingetauscht werden. Anders als bei † *Miles & More* gibt es bei American Express keine Termine, die aufgrund hoher Passagierzahlen ausgeschlossen wären.

Zudem kann in den deutschen Modehäusern von Peek & Cloppenburg (West) sowie Anson's mit Membership-Rewards-Punkten bezahlt

werden. Zum Einlösen einer Prämie noch fehlende Punkte können gegen 0,02 Euro pro Punkt hinzugekauft werden. Doch Vorsicht: Der Gegenwert eines Punktes, zum Beispiel bei Zahlung von Einkäufen bei Peek & Cloppenburg oder Anson's, beläuft sich auf gerade einmal 0,00571 Euro. Die Kaufkraft eines Punktes bei einem Großteil der übrigen Prämien liegt in einem ähnlichen Wertebereich. Verschiedene American-Express-Karten gibt es auch in Kooperation mit den Automarken BMW und Mini sowie dem Autovermieter Sixt. Sie bieten dann weitere Vorteile (etwa Rabatt auf Mietpreise) bei diesen Unternehmen.

Neben den hohen Jahresgebühren hat AmEx zwei weitere Nachteile: Erstens gibt es viel weniger Akzeptanzstellen für American Express als für MasterCard und Visa-Karte. Während Sie mit der Lufthansa Miles & More Credit Card (MasterCard) zum Beispiel auch bei vielen Filialen von Edeka oder Kaiser's-Tengelmann einkaufen (und somit Meilen sammeln) können, nützt Ihnen eine AmEx hier und bei vielen anderen Alltagsgeschäften wenig. Auch zahlreiche Onlineshops akzeptieren nur MasterCard und Visa. Für AmEx-Kunden ist es deshalb eigentlich Pflicht, zusätzlich eine MasterCard oder eine Visa-Karte zu besitzen, um überall im Internet kaufen zu können. Außerdem handelt es sich bei American Express um kein besonders gesundes Unternehmen. Schwer angeschlagen in der Finanzkrise 2009, musste das Management US-amerikanische Staatshilfen beantragen. Ob und gegebenenfalls wie sich diese Krise mittelfristig auf das Angebot für Sie als Kunde auswirkt, bleibt abzuwarten.

Insgesamt sind die AmEx-Karten jedoch vor allem durch das Bonusprogramm attraktiv. Besonders empfehlenswert ist AmEx für alle, die primär an anderen Vielfliegerprogrammen als Miles & More (zum Beispiel Flying Blue) teilnehmen. Sie können gesammelte Membership Rewards in »ihre« Meilen umwandeln. Vielflieger bei †Lufthansa und ihren Tochterunternehmen sind jedoch mit der Lufthansa Miles & More Credit Card Gold mit Business-Plus-Paket viel besser und günstiger unterwegs als mit einer vergleichbaren AmEx. Eine Ausnahme ist

A die AmEx Centurion. Wer auf der ganzen Welt zu Hause ist und über ein entsprechendes Einkommen verfügt, kann von den exklusiven Leistungen dieser Karte durchaus profitieren. Abschließend noch ein Tipp: Bei AmEx gibt es immer wieder Aktionen, bei denen Sie die Karte im ersten Jahr beitragsfrei erhalten. Weitere Infos auf Deutsch gibt es online hier: home.americanexpress.com/home/de/.

American Express Centurion Die schwarze AmEx gilt als exklusivste Kreditkarte der Welt und ist schon fast als legendär zu bezeichnen. Sie wird in Titan handgefertigt. Für den Erhalt einer American Express Centurion Card müssen Sie der Legende nach zunächst einen sechsstelligen US-Dollar-Jahresumsatz über eine andere AmEx Karte generiert haben. Frühestens dann werden Sie von American Express zur Centurion-Karte »eingeladen«. Offiziell können Sie die Karte also gar nicht beantragen. Sie taucht auf der Website americanexpress.com nicht auf. Der Zugang zur Website www.americanexpress.de/centurion ist dementsprechend auch nur für Karteninhaber möglich. So wird Exklusivität geschickt inszeniert. Doch de facto gelten nicht ganz so strenge Zugangsregeln. Man möchte mit Ihnen ins Geschäft kommen – und hat es im Zeichen der Finanzkrise auch nötig.

Inhaber der Centurion Card genießen eine besondere Betreuung durch eigene Serviceteams. Dieser spezielle Service ist hauptsächlich für den legendären Ruf der Karte verantwortlich: Das Neujahrskonzert der Wiener Philharmoniker ist auf Jahre ausverkauft? Ein Anruf bei der Hotline und Sie sitzen im Parkett. Sie sind während einer Asienreise auf einem Provinzflughafen gestrandet und kommen nicht mehr weiter? Der Centurion-Service wird einen Weg finden. Das alles hat natürlich seinen Preis. Die Jahresgebühr für eine Centurion Card liegt derzeit in Deutschland bei 2.000 Euro. Immerhin: Wer die Karte einmal hat und bereit ist, diesen Preis zu bezahlen, kann sie behalten, selbst wenn sein Jahresumsatz auf null sinken sollte.

Insider berichten, der Service sei heute nicht mehr so spektakulär wie früher. Doch nach wie vor ist für so ziemlich alles vorgesorgt, was der Weltreisende brauchen könnte: Auslandsreise-Krankenversicherung, Reiserücktrittskosten-, Reisegepäck- und Reiseunfall-Versicherung zählen ebenso selbstverständlich dazu wie Mietwagen-Vollkasko, Prozesskosten-Versicherung, Anwaltshilfe, Arztentsendung, Kfz-Schutzbrief und, und, und. Limousinen, Privatjets, Helikopter oder Jachten können immer und überall vermittelt werden. Meetings, größere Geschäftsessen oder gar rauschende Feste werden auf Wunsch organisiert. Ganz zu schweigen von automatischen Status-Upgrades bei so ziemlich jeder Hotelkette und jedem internationalen Autovermieter. Und natürlich ist auch der † *Priority Pass* für weltweiten Lounge-Zugang bereits inklusive. Keine Frage: Die Centurion-Karte bietet Status bis zum Umfallen. Und Weltbürger, die sich diese Karte leisten können, sind auch maximal gegen alle unangenehmen Überraschungen des Lebens abgesichert. Das macht die schwarze AmEx für einen kleinen Personenkreis durchaus empfehlenswert.

Antizyklischer Kauf Preise werden von Angebot und Nachfrage bestimmt. Deshalb ist ja zum Beispiel Tanken am teuersten, wenn alle auf einmal in den Urlaub fahren. Kaufen Sie deshalb antizyklisch: Grillkohle im Herbst, Heizöl im Frühjahr, ein Cabrio im Winter. Es kann sich oft lohnen, bestimmte Dinge genau dann zu kaufen, wenn die Nachfrage besonders gering ist. Denken Sie also ruhig ein paar Monate im Voraus – vorausgesetzt, Sie haben die Möglichkeit, Ihre Schnäppchen auch gut zu lagern. Halten Sie die Augen offen, und überlegen Sie sich im Frühjahr schon gezielt, welche kleinen und großen Dinge Sie im Herbst brauchen werden.

Antizyklisch kaufen heißt aber auch, Stoßzeiten zu meiden. Samstage (besonders die Adventssamstage), Brückentage zwischen Feiertagen sowie Einkaufszeiten um die Mittagszeit und am Abend sind für

A Preisverhandlungen nicht zu empfehlen. Die Läden sind voll, die Verkäufer gestresst und Ihre Frage nach einem Preisnachlass stößt oft auf taube Ohren. Besser also, Sie gehen dann einkaufen, wenn nicht so viel los ist – Montagvormittag oder am frühen Nachmittag, Ende Januar, wenn das Weihnachtsgeschäft samt Umtausch vorbei ist, usw. Mit einem Verkäufer, der schon seit einer Stunde auf einen Kunden wartet, kommen Sie leichter ins Gespräch. Er wird auch eher bereit sein, einen † *Rabatt* zu gewähren.

Apps Anwendungen für Smartphones («App« ist die Kurzform für das englische Wort »application«) sind ein florierender Markt. Allein im App Store von Apple gibt es inzwischen mehr als eine halbe Million Apps. Auch bei anderen Herstellern werden Apps über einen in das Betriebssystem des Smartphones integrierten Shop bezogen und direkt installiert. Zu diesen Onlineshops zählen neben dem App Store unter anderem BlackBerry App World und Android Market.

Gehen Sie zum Beispiel beim iPhone auf »App Store« und dann auf »Kategorien«. Unter »Reisen« finden Sie kostenlose und kostenpflichtige Apps für Vielflieger und andere Reisende. GermanAirports etwa präsentiert Ihnen für die deutschen Flughäfen aktuelle Informationen zu Abflugzeiten, Gates und Ähnlichem. Airport Code entschlüsselt die Codes der Flughäfen. Dass »HHN« für »Frankfurt-Hahn« steht, errät man schließlich nicht unbedingt. Der Airline Seat Guide zeigt Ihnen die besten Plätze im Flugzeug. Der Triplt Travel Organizer (nur auf Englisch) organisiert Ihre Reisedaten. Sie erhalten Warnungen und Verspätungsmeldungen und bekommen an den Flughäfen Ihren Weg gewiesen. Und mit fairTAXI berechnen Sie Taxipreise im Voraus. Viele Unternehmen im Reisebereich sind mit eigenen Apps vertreten: Lufthansa, Deutsche Bahn, Air Berlin, HRS, Motel One usw. Es gibt den Miles & More Member Scout mit nützlichen Funktionen. Der DB Navigator findet nicht nur Fernverkehrsverbindungen, sondern greift auch

auf die Fahrpläne von U-Bahnen, Bussen und weiteren Verkehrsmitteln zu.

Neben den Apps für Reiseplanung machen auch verschiedene Verbraucher-Apps Ihr Leben einfacher und günstiger. Die Payback-App beispielsweise präsentiert Ihnen regelmäßig elektronische Coupons für die Verfünfachung oder gar Verzehnfachung der Bonuspunkte bei bestimmten Geschäften und Produkten. Sie aktivieren einfach durch Berühren den Coupon und er wird an der Kasse bei Vorlage Ihrer Payback-Karte automatisch berücksichtigt. Die App von Kaufda zeigt Ihnen Sonderangebote und Aktionen aus der Region, in der Sie sich gerade aufhalten.

Nehmen Sie sich am besten ein wenig Zeit, den App Store zu durchstöbern. Die beliebtesten Apps werden als Erstes angezeigt. Kundenrezensionen erleichtern Ihnen die Entscheidung.

Auslastung Die Auslastung eines Flugzeugs – aber auch eines ICE, einer Mietwagen-Station oder eines Hotels – zum Zeitpunkt der Buchung entscheidet wesentlich über die Höhe des Preises und die Verfügbarkeit von † *Upgrades*. Bei der Bahn ist die Auslastung freitags und sonntags am höchsten. Wer diese Hauptreisetage vermeiden kann, hat größere Chancen auf günstige Tickets. Flugzeuge sind auf kürzeren Distanzen vor allem werktags am Morgen und am frühen Abend voll, weil dann viele Businessreisende zu ihren Terminen fliegen bzw. davon zurückkommen. Mittags und am späteren Abend ist es leerer und die Tickets sind entsprechend günstiger. Vielflieger können auf der kostenpflichtigen Website † *Expertflyer* die Auslastung aller Maschinen von fast 100 Fluggesellschaften jederzeit einsehen und sogar Sitzpläne mit der jeweiligen Belegung aufrufen. So lässt sich ermitteln, wo noch Chancen auf günstige Tickets bestehen.

A **Austrian Airlines** mit Sitz in Wien ist seit 2009 ein Tochterunternehmen der Deutschen Lufthansa AG. Die österreichische Airline, abgekürzt AUA, ist somit ebenso Mitglied der † *Star Alliance*. Heimatflughafen ist Wien-Schwechat. Pro Jahr werden rund 10 Millionen Passagiere befördert. Das † *Vielfliegerprogramm* der AUA ist selbstverständlich das lohnende † *Miles & More* der Lufthansa. Die österreichische Variante der † *Lufthansa Miles & More Credit Card* ist die *Austrian Miles & More World Business MasterCard*. Außerdem bietet Austrian bzw. Miles & More in Österreich noch eine Miles & More Diners Club Gold Card an, während Lufthansa in Deutschland ausschließlich mit MasterCard kooperiert.

Autobanken Ursprünglich zur Finanzierung der – gemessen am Durchschnittseinkommen – immer teureren Fahrzeuge gegründet, bieten die Banken der großen deutschen Automarken heute eine ganze Reihe von Finanzdienstleistungen an. Darunter sind auch verschiedene † *Kreditkarten*.

So gibt BMW (ebenso wie die Tochterfirma MINI) eine American Express-Karte aus. Die BMW Premium Card gibt es in Silber, Gold und Carbon. Das entspricht weitgehend den Varianten Grün, Gold und Platin bei American Express direkt, mit den entsprechenden Preisen und Leistungen einschließlich der Teilnahme am Bonusprogramm Membership Rewards. Die Karten umfassen zudem eigene Serviceleistungen für BMW-Fahrer sowie Rabatte bei der Autovermietung Sixt. Die MercedesCard des Rivalen aus Stuttgart ist eine Visa-Karte und Inhabern eines Mercedes vorbehalten. Die Besonderheit hier: Die ohnehin schon günstige Jahresgebühr von 20 Euro sinkt auf null, wenn Sie einmal jährlich an einer Kundenbefragung (per Fragebogen) teilnehmen. Außer der Zahlungsfunktion bietet diese Karte jedoch nicht viel. Ein Versicherungspaket ist für 39 Euro pro Jahr erhältlich. Es enthält zum Beispiel Mietwagen-Haftpflicht, jedoch keine † *Mietwagen-Vollkasko*.

versicherung. Bei Porsche wird Ihnen die Porsche Card (MasterCard) in einer Basisvariante sowie als Porsche Card S angeboten. Bei der S-Version sind unter anderem Auslandsreise-Krankenversicherung, Mietwagen-Vollkaskoversicherung und Reiserücktrittskosten-Versicherung inklusive. Sie bekommen Rabatt bei der Autovermietung Avis und sammeln als besonderes Highlight pro Euro Umsatz eine Prämienmeile im Vielfliegerprogramm † *Miles & More*. Das macht die Porsche Card ähnlich attraktiv wie die † *Lufthansa Miles & More Credit Card*. Selbst der † *Überweisungsservice*, mit Gutschrift von Prämienmeilen für Überweisungen aus dem Karten-Verfügungsrahmen, fehlt nicht. Die Ähnlichkeit ist kein Wunder, denn die Porsche Card wird ebenso wie die Lufthansa Miles & More Credit Card von der Deutschen Kreditbank (DKB) in Zusammenarbeit mit Miles & More herausgegeben. Mit 180 Euro Jahresgebühr ist die Porsche Card allerdings rund doppelt so teuer wie die vergleichbare Lufthansa Miles & More Credit Card Gold mit Business-Paket. Die Konzernmutter Volkswagen schließlich bietet eine Volkswagen-Visa-Karte mit einem minimalen (und kaum lohnenden) Tankrabatt sowie Vergünstigungen bei der Autovermietung Europcar.

Avis Preferred ist das Kundenbindungsprogramm der Autovermietung Avis. Nach Anmeldung erwarten Sie weniger Formalitäten und bei vielen Stationen ein separater Schalter mit »rotem Teppich«. Eigene Parkplätze verkürzen Ihren Fußweg zum Fahrzeug. Als Begrüßungs-geschenk im Programm gibt es einen Upgrade-Gutschein. Außerdem erhalten Avis-Preferred-Kunden eine »Drei-Minuten-Garantie«: Sie warten garantiert nicht länger als drei Minuten auf Ihre Fahrzeugschlüssel – falls doch, können Sie sich immerhin über einen 30-Euro-Gutschein oder 2.000 Meilen bei Miles & More bzw. beim BA Executive Club freuen. Mieten Sie mindestens zwölfmal im Jahr, erhalten Sie den Avis-Preferred-First-Status. Das bedeutet 10 bis 25 Prozent Rabatt plus Upgrade, abhängig von der Station und der Verfügbarkeit.