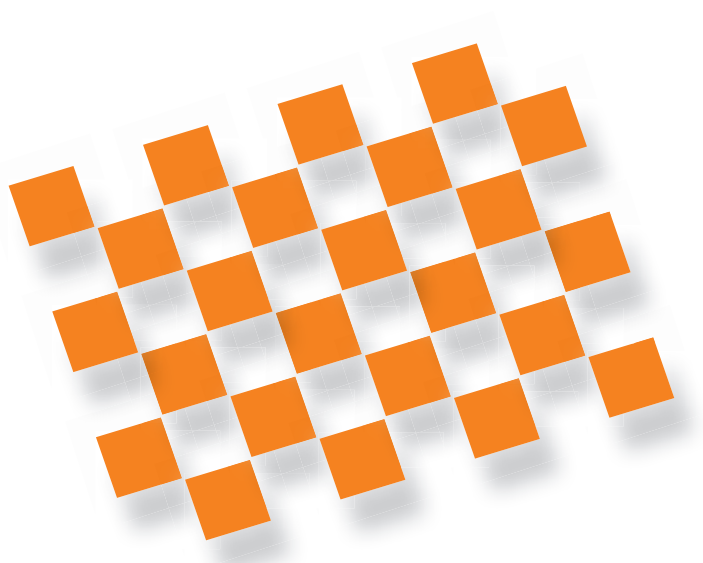


Luftverkehr ist kein Selbstzweck

von Prof. Dr. Bruno Gehrig, Verwaltungspräsident SWISS



Für eine starke Schweiz

Luftverkehr ist kein Selbstzweck

Von Prof. Dr. Bruno Gehrig, Verwaltungsratspräsident SWISS

Der Luftverkehr ist kein Selbstzweck. Er ist von zentraler strategischer Bedeutung für die Volkswirtschaft – insbesondere für ein Land wie die Schweiz, das stark von Exporten abhängig und im Dienstleistungssektor verankert ist. Der Luftverkehr ist heute integraler Bestandteil des öffentlichen Verkehrssystems. Er gewinnt angesichts der fortschreitenden Globalisierung stetig an Bedeutung. Insbesondere die Anbindung an interkontinentale Wirtschaftszentren ist wichtig; vor allem, wenn der Faktor Zeit eine Rolle spielt. Ein Land, das keine direkten Verbindungen zu den wichtigen Zentren hat, verschwindet von der Landkarte der Verkehrs- und Handelsströme.

Nicht nur als Verkehrsträger und Standortfaktor leistet der Luftverkehr viel für die schweizerische Luftfahrt. Eine Studie des Bundesamts für Zivilluftfahrt (BAZL) zeigte 2010 auf, dass direkt und indirekt 180'000 Arbeitsplätze in der Schweiz durch die Luftfahrt gesichert werden. Die Branche erzielt unter Einbezug aller Effekte eine Wertschöpfung von über 30 Milliarden Franken pro Jahr und liegt dabei in der Grössenordnung des Bankensektors. Wertmässig verlassen 35% des Wertes der Exportgüter die Schweiz auf dem Luftweg. Und jeder dritte Tourist reist mit dem Flugzeug in unser Land. Anders formuliert: Der Luftverkehr ist von herausragender volkswirtschaftlicher Bedeutung.

Steigende Nachfrage nach Flugleistungen

Generell ist eine Zunahme der Nachfrage nach Flugleistungen zu verzeichnen: Jeden Tag verlassen 40'000 Personen die Schweiz per Flugzeug mit einem europäischen Ziel, 10'000 fliegen jeden Tag zu einer Destination auf einem anderen Kontinent. Die Zahl der Personen, die täglich die Schweiz per Flugzeug verlässt entspricht der Einwohnerschaft einer Stadt mit der Grösse von Biel oder Thun. Nicht nur die absoluten Zahlen sind beeindruckend, massgeblich ist der Trend. In den vergangenen zehn Jahren hat die Nachfrage nach Europaflügen um 54 Prozent, jene nach Interkontinentalflügen gar um 86 Prozent zugenommen.

SWISS als Airline der Schweiz stellt einen Grossteil dieser volkswirtschaftlich bedeutsamen Direktverbindungen sicher. SWISS gehört zwar dem Lufthansa Konzern an, ist jedoch durch und durch schweizerisch. Nicht nur arbeiten 90 Prozent der 8'250 Beschäftigten in der Schweiz, sondern auch ein Grossteil der Wertschöpfung fällt hier an. Zudem stammen die Lieferanten für die Produkte an Bord weitgehend aus der Schweiz. Wir bezahlen hier Steuern und leisten einen Beitrag von 350 Mio. an die Infrastrukturen der schweizerischen Flughäfen. Zudem verfügt SWISS über eine schweizerische Bewilligung, untersteht dadurch der Aufsicht des BAZL und nutzt schweizerische Verkehrsrechte.

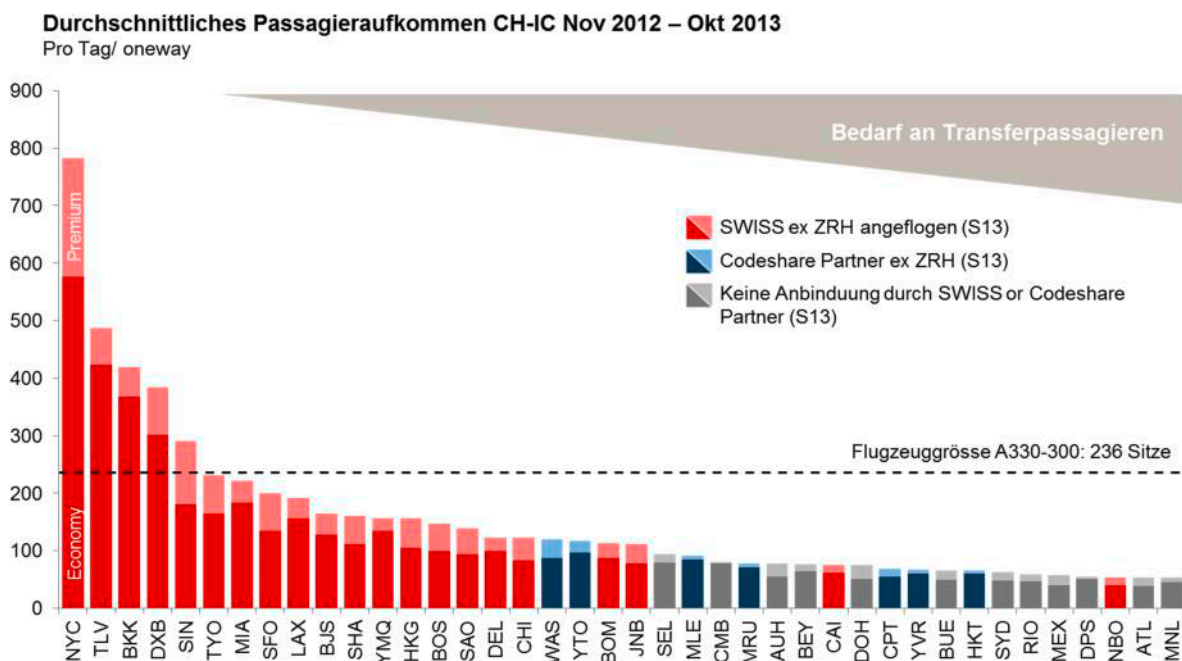
Wichtiger als diese Fakten ist der Umstand, dass SWISS die Bedürfnisse der Schweizer Wirtschaft und Passagiere abdeckt. Insbesondere das Langstreckennetz der Gesellschaft ist darauf ausgerichtet, die wichtigsten Wirtschaftszentren direkt an die Schweiz anzubinden. Für die Aufnahme einer Destination ins Portfolio von SWISS ist die Nachfrage aus dem Markt Schweiz massgebend. Nur wenn diese in ausreichendem Mass vorhanden ist, bindet SWISS eine neue Destination an. Das ist zum Beispiel ein Grund dafür, dass SWISS in Brasilien die Wirtschaftsmetropole Sao Paulo und nicht Rio

de Janeiro oder Brasilia anfliegt. Mit anderen Worten: Das Streckennetz von SWISS ist kein Zufall, sondern auf die Bedürfnisse des Marktes Schweiz und der Schweizer Volkswirtschaft ausgerichtet.

Zurzeit betreibt SWISS eine Flotte von 85 eigenen Flugzeugen und gehört damit zu den mittelgrossen Fluggesellschaften in Europa. Mit dieser Flotte bedient die Airline 84 Destinationen in 40 Staaten. SWISS ist primär eine Netzwerkgesellschaft. Das heisst, sie betreibt ein Drehkreuz – vergleichbar mit dem Hauptbahnhof Zürich oder Bern – an dem sie Kurz- und Langstreckenflüge möglichst optimal für die Passagiere kombiniert. Dieses sogenannte Hub-System ist wesentlich für die Breite des Angebots von SWISS, insbesondere auf der Langstrecke.

Hub-Betrieb ermöglicht breites Angebot

Wie praktisch jede Fluggesellschaft in Europa, ist SWISS auf Transferpassagiere angewiesen. Das hat mit der Grösse des Heimatmarktes Schweiz zu tun. Würde SWISS keinen Hub betreiben in Zürich, würde die Nachfrage aus der Schweiz einzig für fünf Langstreckenflüge ausreichen. Nur für die Destinationen New York, Tel Aviv, Bangkok, Dubai und Singapur gibt es genügend Nachfrage aus der Schweiz, um täglich und profitabel einen Flug anzubieten. Die Schweizer Wirtschaft benötigt aber ein grösseres Netz. SWISS bietet denn auch Flüge zu 24 interkontinentalen Destinationen an. Damit dies wirtschaftlich und unter optimaler Ausnützung der vorhandenen Kapazitäten möglich ist, braucht SWISS Transferpassagiere. Diese kommen primär vom europäischen Streckennetz, das SWISS anbietet.



Das Netzwerkkonzept zielt darauf ab, die vorhandene Kapazität möglichst optimal zu nutzen. Das heisst, die Flugzeuge sollen möglichst gut ausgelastet sein und nicht halbleer herum fliegen. Um das zu erreichen werden neben den lokalen Passagieren aus der Schweiz Transferpassagiere über den Hub auf die Langstreckenflugzeuge befördert. So gelingt es SWISS, das breite Angebot an interkontinentalen Verbindungen wirtschaftlich und nachhaltig anzubieten.

Nach diesem Modell funktionieren zahlreiche Airlines, so auch Air France, KLM, Lufthansa oder Finnair. Einzig British Airways verfügt mit London über einen ausreichend grossen Heimmarkt, um das Langstreckenangebot ohne zahlreiche Transferpassagiere zu betreiben. Allerdings bedienen auch sie sich der Hub-Strategie.

Das andere verbreitete Konzept ist der Punkt-zu-Punkt Verkehr. Die meisten Low-Cost-Fluggesellschaften operieren danach. Hier werden eine Vielzahl von Destinationen verbunden, jedoch ohne die Flüge aufeinander abzustimmen. Die Prozesse sind darauf ausgerichtet, Passagiere so einfach wie möglich von A nach B zu transportieren. SWISS nutzt diesen Ansatz auf den Flughäfen Genf sowie Basel und kann somit diese Städte an europäische Ziele anbinden.

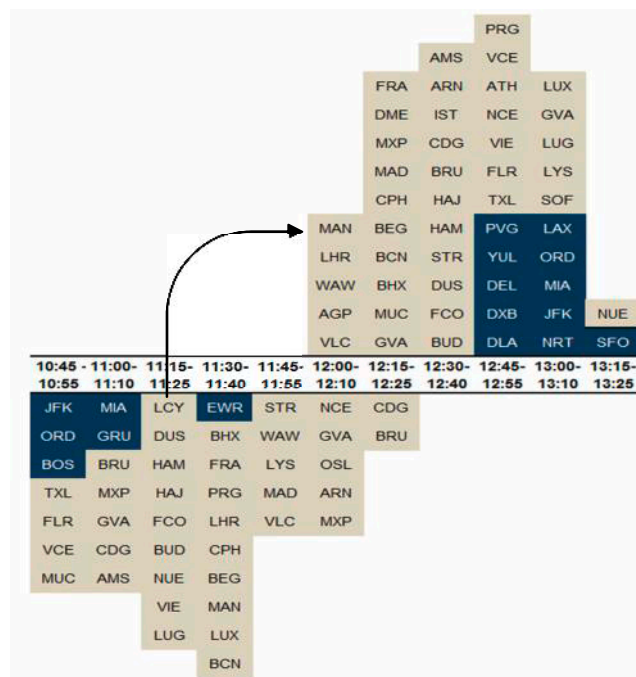
Der Hub-Betrieb wirkt sich auch auf den Flughafen Zürich aus. SWISS fliegt ein so genanntes Wellensystem. Mehrmals am Tag wird die Kapazität in Zürich maximal ausgeschöpft während dem in den Zwischenzeiten nur wenig geflogen wird:

Abflüge

11 Interkontinental- und
39 Europa-Strecken

Ankünfte

6 Interkontinental- und
40 Europa-Strecken



Im Prinzip funktioniert der Hub in Zürich wie der Hauptbahnhof. Zu bestimmten Zeiten kommen Regionalzüge und bringen Passagiere auf die IC, die IC nehmen die Passagiere auf und bringen wiederum solche für die Regionalzüge. Genau das passiert in den Wellen: Die Langstreckenflüge kommen rein, die Passagiere wechseln auf Europaflüge und umgekehrt. Ziel ist es, die Kapazitäten und Flugzeuge möglichst optimal zu nutzen und für die Passagiere kurze Umsteigezeiten zu ermöglichen.

Das Wellensystem von SWISS in Zürich wurde in den vergangenen Jahren stets optimiert. Nicht zuletzt, weil die Betriebszeiten am Flughafen aus Lärmschutzgründen reduziert wurden. Das heutige System ist an der Grenze. Bereits kleine Störungen – meistens durch ungünstiges Wetter – sorgen dafür, dass es zu Verspätungen kommt. Die Verspätung eines Flugzeugs hat weitreichende Folgen für unsere Kunden und betrifft das ganze System.

Dass SWISS am frühen Morgen und am späten Abend mit Langstreckenflugzeugen in Zürich operiert, ist Folge des Wellensystems. Aber nicht nur: Die Ankunfts- und Abflugzeiten sind durch geografische und kommerzielle Sachzwänge weitgehend vorgegeben. Passagiere auf SWISS wollen nicht mitten in der Nacht in Hong Kong landen. Und auch die Menschen in Afrika sind froh um Nachtruhe.

Anders formuliert: Das Hub-System und damit auch die Wellenstruktur sind wesentlich für das Angebot von SWISS im heutigen Umfang. Die volkswirtschaftlich bedeutsamen direkten Langstreckenverbindungen können anders nicht wirtschaftlich angeboten werden. Insgesamt sorgt der Hubbetrieb dafür, dass die Schweiz auch von anderen Fluggesellschaften angeflogen wird. Gerade im Langstreckenbereich sind auch andere Airlines darauf angewiesen, dass sie ihre Flugzeuge mit Transferpassagieren füllen können. Ein Flug nach Zürich ohne entsprechenden Zubringer wäre nicht wirtschaftlich. Das erklärt auch, weshalb nach dem Grounding der Swissair nicht sofort andere Fluggesellschaften in die Lücke gesprungen sind und die entsprechenden Verbindungen aufgenommen haben.

Von Hub in Zürich profitiert nicht nur SWISS, generell ist die Vielfalt im Angebot an Destinationen von diesem Geschäftsmodell abhängig. Von zentraler Bedeutung bleibt aber der Home-Carrier, im Falle von Zürich SWISS. Denn auch die direkten Auswirkungen auf die Volkswirtschaft sind nicht zu vernachlässigen. Ein neues Langstreckenflugzeug, das SWISS in Betrieb nimmt, entspricht einem KMU. Direkt entstehen 110 neue Arbeitsplätze – Piloten, Flight Attendants, Techniker -, indirekt weitere 210 am Flughafen und bei Zulieferern. Im Vergleich dazu entstehen im Schnitt gerade mal 86 Arbeitsplätze, wenn eine ausländische Gesellschaft Zürich mit dem gleichen Flugzeug anfliegt. Ähnlich sind die Grössenordnungen bei der Wertschöpfung: ein ausländisches Langstreckenflugzeug, das die Schweiz anbindet generiert CHF 6.3 Mio. Franken, ein gleiches Flugzeug der SWISS CHF 34.7 Mio. Das liegt daran, dass jede Fluggesellschaft sich auf ihren eigenen Hub konzentriert. Entsprechend sind die volkswirtschaftlichen Effekte dort am grössten. In Zürich generiert SWISS über 50 Prozent der Flugbewegungen, mehr als 60 Prozent der Passagiere fliegen mit SWISS.

Eigenheiten des Airline-Geschäfts

Das Geschäft der Fluggesellschaften ist geprägt von drei Eigenschaften. Das Verständnis hierfür hilft, die Sachzusammenhänge und Herausforderungen, denen sich insbesondere die europäischen Fluggesellschaften heute stellen müssen besser nachzuvollziehen.

Erstens ist das Airline Business ein Geschäft mit sehr hohem Fixkostenanteil, der Anteil der variablen Kosten ist klein. Das bedeutet, dass das Ziel einer jeden Fluggesellschaft ist, möglichst viele Sitze zu verkaufen. Das Angebot erlischt sobald die Flugzeugtüren geschlossen werden. Ein leerer Sitz im Flugzeug ist ein verlorener Sitz. Entsprechend sind CHF 39 immer noch besser als gar kein Geld für einen Sitz. Ein altes Sprichwort der Branche besagt, dass es einfach ist, einen Flieger mit Passagieren zu füllen; schwierig ist es, mit einem Flug Geld zu verdienen. Das widerspiegelt einerseits das beschriebene Fixkostengeschäft, andererseits der Umstand, dass es im Markt zu viele Kapazitäten

gibt. Ursächlich hierfür ist die mangelnde Konsolidierung der Branche. Obwohl der Luftverkehr global ist und die Globalisierung erst ermöglicht hat, sind die Strukturen sehr national geprägt. Dadurch werden zum Teil über staatliche Mittel Airlines am Leben erhalten, die strenggenommen ökonomisch nicht überlebensfähig sind. Hinzu kommen Fluggesellschaften, die aus strategischen Überlegungen staatlich subventioniert werden. Sie alle generieren Flugzeugsitze, die gefüllt werden wollen. Durch die Überkapazitäten können Passagiere nur über den Preis angelockt werden. Je mehr Kapazität, desto tiefer die Preise. Entsprechend stark sind die Ticketpreise in den vergangenen Jahren erodiert. Seit 1970 haben sie um 90 Prozent abgenommen, real – nicht nominell.

Die zweite Besonderheit liegt darin, dass die Innovationsfähigkeit einen reduzierten Einfluss auf unsere Wettbewerbsfähigkeit hat. Natürlich gibt es Unterschiede – bessere Sitze, effizientere Prozesse, freundlichere Kabinen-Crews. Aber letztlich bringen wir Passagiere von A nach B. Im Unterschied zur Maschinen- oder Pharmaindustrie, wo man mit neuen Produkten und Spezialitäten sich am Markt individualisieren und Preisvorteile erreichen kann.

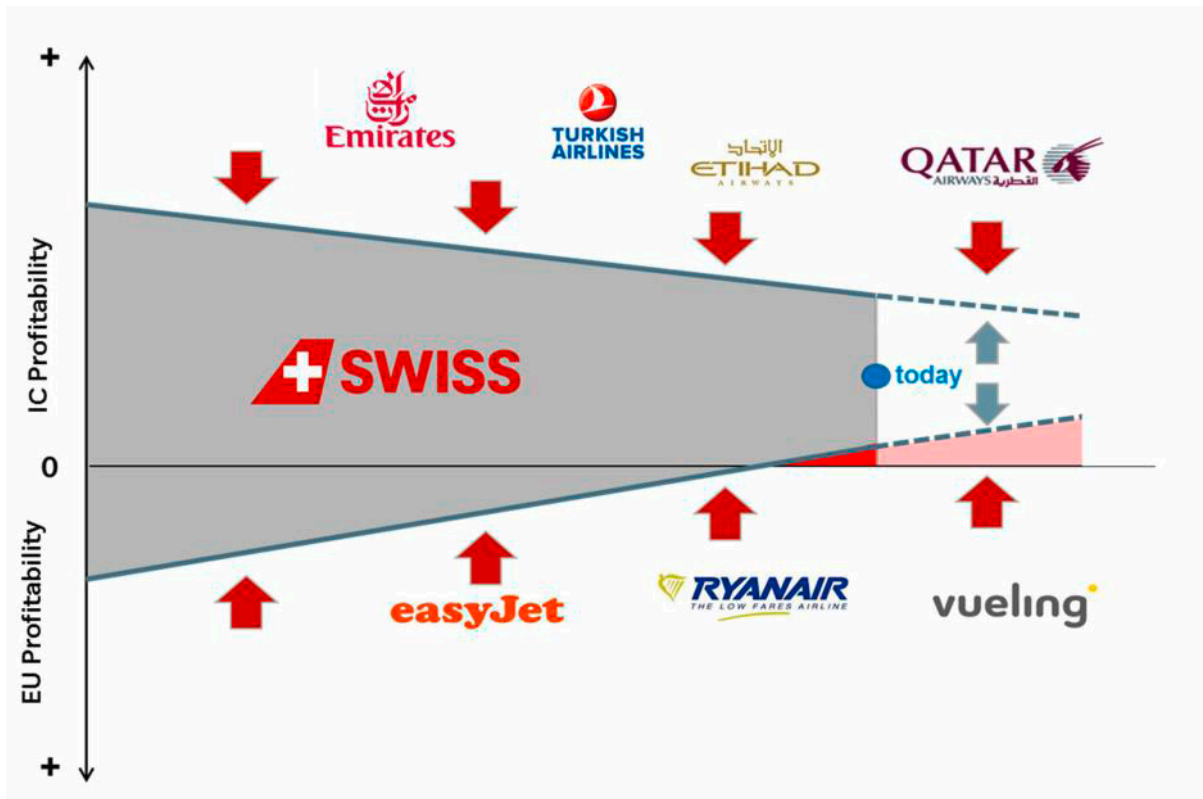
Die dritte Eigenheit – und die hängt eng mit den beiden vorher erwähnten zusammen – ist die hohe Preissensibilität der heutigen Passagiere. Entscheidend für die Kunden ist der Preis – ist dieser tief genug fliegen sie mit SWISS, ist er zu hoch wählen sie die Konkurrenz. Nur wenige lassen sich noch mit den qualitativen Unterschieden des Produkts von SWISS oder dem Schweizer Kreuz auf der Heckflosse binden. SWISS ist – im krassen Gegensatz zu anderen Verkehrsträgern – der globalen Konkurrenz ausgesetzt. Viele davon produzieren mit einer deutlich tieferen Kostenbasis.

Aufgrund dieser Eigenheiten ist es für eine Fluggesellschaft wie SWISS, die nach betriebswirtschaftlichen Gesetzen und ohne staatliche Unterstützung fliegt, schwierig, wettbewerbsfähig zu bleiben.

Grosse Investitionen zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit

SWISS steht im Vergleich zu anderen europäischen Fluggesellschaften relativ gut da und ist einigermaßen profitabel. SWISS startete 2002 mit grossen Verlusten und schaffte erst 2006 den Turnaround. Heute bewegen sich die Gewinne bei einer EBIT-Marge zwischen 3 und 7 Prozent – bei einem jährlichen Umsatz von über CHF 5 Milliarden.

Allerdings stagnieren die Margen seit der grossen Finanzkrise 2009. Während andere europäische Airlines bereits in die Verlustzone abgerutscht sind, kann SWISS noch Gewinne schreiben. Gleichzeitig zeigt der Trend abwärts. Zwar kann SWISS regelmässig sehr hohe Auslastungen der Flugzeuge vermelden, gleichzeitig nimmt aber der Erlös pro Ticket kontinuierlich ab.



Neu ist das Phänomen der Fluggesellschaften aus dem Mittleren Osten. Sie greifen die europäischen Netzwerkgesellschaften dort an, wo bisher noch Gewinne erwirtschaftet werden konnten: auf den Interkontinentalverbindungen, namentlich nach Südostasien. Es handelt sich bei diesen Gesellschaften jedoch nicht um weitere Konkurrenten, sondern gar um eine neue Qualität von Wettbewerb.

Subventionierte Golf-Carrier gefährden europäische Hubs

Diese Gesellschaften werden nach der Logik des Staatskapitalismus strategisch und gezielt eingesetzt. Die Staaten im Mittleren und Nahen Osten haben erkannt, dass in einem globalisierten Wirtschaftsumfeld dem Luftverkehr entscheidende Bedeutung zukommt. Entsprechend haben sie massiv in Flughafenkapazitäten investiert. Auch bauen sie Fluggesellschaften auf, die jenseits der effektiven Nachfrage aus dem Heimatmarkt Kapazität auf den Markt bringt. Das erklärte Ziel dieser Staaten, namentlich am Golf, ist es zur wichtigsten Drehscheibe des 21. Jahrhunderts für Handels- und Verkehrsströme zu werden. Um dies zu erreichen, müssen sie bestehende Verkehrsströme auf ihre eigenen Hubs umlenken. Vor allem Asien und Europa kriegen dies zu spüren. Emirates beispielsweise fliegt zahlreiche Destinationen in Europa mehrmals im Tag mit Grossraumflugzeugen an – auch kleinere, sekundäre Flughäfen. Mit einem guten Produkt an Bord und sehr tiefen Tarifen wollen sie Passagiere, die zwischen Ost und West reisen über ihre Hubs leiten. Die Kapazität ist dermassen hoch, dass sie die Nachfrage nach Direktverbindungen zwischen dem jeweiligen Flughafen und den Emiraten bei Weitem übersteigt. Ziel ist es also, Umsteigepassagiere für Ziele in Fernost zu gewinnen.

Eithad, eine andere Fluggesellschaft aus dieser Region bedient sich einer anderen Strategie: sie beteiligt sich in grösserem Umfang an wirtschaftlich angeschlagenen Fluggesellschaften und will so Marktanteile und wiederum Passagiere für den eigenen Hub in Abu Dhabi gewinnen.

Problematisch ist, dass sich die Fluggesellschaften aus dem Nahen und Mittleren Osten unfairer Methoden bedienen. Sie werden direkt und indirekt durch die jeweiligen Regierungen subventioniert. Sie verfügen über schier unendliche Geldflüsse. Damit können sie Tarife anbieten, bei denen eine Fluggesellschaft, die nach ökonomischen Gesetzmässigkeiten arbeitet, nicht mithalten kann. Diese Gesellschaften betreiben klassisches Kapazitäts- und Preisdumping. Sie nutzen gezielt die liberalen Verhältnisse in Europa aus.

Damit haben sie zu einer weiteren Preiserosion beigetragen. Bei SWISS sind die Durchschnittserlöse im Interkontinentalverkehr seit 2007 um 15 Prozent gesunken. Fluggesellschaften wie SWISS kommen aber nicht nur in Bezug auf Preis unter Druck. Mittel- bis langfristig sorgt die Verlagerung der Verkehrsströme dafür, dass die Umsteigepassagiere auf europäischen Hubs fehlen. Wie oben beschrieben sind diese aber notwendig für den wirtschaftlich nachhaltigen Betrieb eines breiten Angebots an Langstreckenverbindungen.

Anders formuliert gefährden die Fluggesellschaften aus dem Nahen und mittleren Osten das Hub Konzept von SWISS (und anderen europäischen Fluggesellschaften) und damit die volkswirtschaftlich bedeutsamen Direktverbindungen zu interkontinentalen Zentren.

Unabhängig von Schicksal einzelner Fluggesellschaften ist diese Entwicklung aus volkswirtschaftlicher Sicht gefährlich. Verkommen europäische Flughäfen zu Endpunkten im Netzwerk von ausländischen Fluggesellschaften und verfügen über keine eigenen namhaften Langstreckenverbindungen mehr, wird Europa an die Peripherie der Handels- und Verkehrsströme befördert. Mit entsprechenden Auswirkungen auf Wohlstand und Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz und Europa. Hierin liegt das Public Utility Element des kommerziellen Luftverkehrs.

Ungünstige Rahmenbedingungen schwächen Wettbewerbsfähigkeit

Die Fluggesellschaften aus dem Nahen und Mittleren Osten sind nicht die einzigen Probleme, welche die Wettbewerbsfähigkeit europäischer Fluggesellschaften und von SWISS beeinträchtigen. Nicht zuletzt sorgen ungünstige Rahmenbedingungen für eine zusätzliche Schwächung. Während am Golf nahezu optimale Bedingungen in Bezug auf Flughafenkapazität und -kosten bestehen, sind die Bedingungen in der Schweiz sehr restriktiv. Heute ist es politisch kaum mehr möglich, die nötigen Ausbauten der Infrastruktur für ein massvolles Wachstum zu machen. Wenn sich die Politik dazu durchringt, dauern die Verfahren sehr lange. In Europa wird Luftfahrt als lästig empfunden. Alle wollen fliegen, möglichst günstig, auch ein Wohnsitz in der Nähe eines Flughafens ist attraktiv. Wenn es allerdings darum geht, die Lasten wie Lärm zu tragen wächst der Widerstand gegenüber der Luftfahrt rasch. Schnell wird der Ruf nach weniger Flugbewegungen oder gar zeitlichen Beschränkungen laut.

Nicht nur operationell sind die Rahmenbedingungen in der Schweiz und Europa schwierig. Auch die Kosten sind extrem hoch. Die Flughafenengebühren gehören mitunter zu den höchsten weltweit. Die Infrastruktur, die gänzlich von den Nutzern – den Fluggesellschaften – finanziert wird ist qualitativ hochstehend, doch leistet man sich unnötigen Luxus. Auch die Flugsicherung ist teuer. Zudem ist sie ineffizient und Rationalisierungsprojekte wie der Single European Sky kommen nicht vom Fleck.

Gerne sehen Politiker den Luftverkehr als Luxus, den man zur Sanierung klammer Haushalte mit Steuern und Abgaben belegen kann. Die deutsche Luftverkehrssteuer, die unter dem Deckmantel der Umweltpolitik erhoben wird, ist nur ein solches Beispiel.

In der Schweiz wird das Luftverkehrssystem zudem von weiteren systemfremden Kosten belastet. So tragen die Unternehmen der Luftfahrt bisher die Kosten für die Ausbildung von Fluglotsen, Piloten, Technikern oder Flight Attendants selber. Auch müssen die Fluggesellschaften die Kosten für die hoheitliche Sicherheit (Terrorabwehr, etc.) an Flughäfen selber tragen.

Zwar unterliegen alle Fluggesellschaften, welche die Schweiz anfliegen den gleichen Regeln und müssen die gleichen Kosten bezahlen. Jedoch sind diejenigen Fluggesellschaften, die in der Schweiz ihre Heimbasis haben und damit den Hauptteil des Verkehrs- und Passagierolumens generieren viel stärker betroffen. Sie erleiden einen Wettbewerbsnachteil, weil die Kostenbasis auf ihrem Hauptflughafen höher ist als jene der Konkurrenz.

Wenn sie dann noch mit unfairem Wettbewerb konfrontiert sind, der die Preise zum Erodieren bringt, entsteht eine äusserst problematische Abwärtsspirale, die lang- bis mittelfristig existenzbedrohend ist.

Was ist zu tun?

Alle Beteiligten im Luftfahrtsystem sind gefordert, ihre Hausaufgaben zu machen und die bekannten Schwächen abzubauen oder zumindest abzumildern.

SWISS ist stets daran, die eigene Wettbewerbsfähigkeit zu stärken. Durch Kostenmanagement, massvolles Wachstum oder Investitionen in eine neue, leistungsfähige aber effizientere Flotte. Gleichzeitig werden die Vertriebskanäle stets den neuen technischen Möglichkeiten angepasst, die einzelnen Produkte auf die Bedürfnisse der Passagiere zugeschnitten oder neue Services entwickelt.

Allerdings ist die Situation heute nicht mehr so, dass Fluggesellschaften wie SWISS aus eigener Kraft wettbewerbsfähig bleiben können. Aus diesem Grund braucht es das Bekenntnis der Politik zur Luftfahrt und damit verbunden den Willen, die nötigen Rahmenbedingungen zu schaffen, dass der Luftverkehr seiner strategischen Bedeutung für die Volkswirtschaft nachkommen kann.

Einerseits sind systemfremde Kosten aus der Luftfahrt zu entfernen. Die Finanzierung der Flughafeninfrastruktur und der Flugsicherungsleistungen soll so ausgestaltet sein, dass ein qualitativ hochstehender und sicherer Flugbetrieb möglich ist, jedoch keine Möglichkeiten entstehen, die natürlichen Monopole dieser Anbieter zu Lasten der Airlines und Passagiere auszunutzen.

Andererseits müssen die operationellen Rahmenbedingungen so ausgestaltet werden, dass die vorhandene Infrastruktur massvoll wachsen und optimal im Interesse der Schweizer Volkswirtschaft genutzt werden kann. Namentlich in Zürich sind weitere Beschränkungen der Betriebszeiten zu verhindern, denn sie stellen den Hub-Betrieb grundsätzlich in Frage.

Schliesslich ist bei der Umweltschutzpolitik massvolles Vorgehen gefragt. Die effektivste Methode, um den negativen Umweltfolgen des Luftverkehrs zu mindern, sind Investitionen in modernes Fluggerät. Entsprechend haben Umweltafgaben in der Regel keine lenkende, sondern bestenfalls

eine verzögernde Wirkung. Den Fluggesellschaften werden Mittel entzogen für Investitionen, diese werden verzögert oder gar nicht umgesetzt.

Punkto Lärm ist die Rückbesinnung auf die Prinzipien des Balanced Approach der Internationalen Zivilluftfahrtbehörde nötig. Flughäfen, Flugzeugbauer, Flugsicherung sowie Fluggesellschaften arbeiten intensiv daran, die Lärmproblematik über bessere Aerodynamik, leisere Triebwerke, optimalere Anflugverfahren sowie sonstige operationelle Massnahmen zu mildern. Ein Teil des Balanced Approach ist aber auch die Raumpolitik. Solange sich Siedlungsgebiete in lärmbelasteten Gebieten rund um die Flughäfen entwickeln können, nimmt die Zahl der Lärmbetroffenen und damit auf der politische Druck zu. In der Regel wird dann versucht, mittels Plafonds, kürzeren Betriebszeiten oder ähnlichen Massnahmen Abhilfe zu schaffen. Allerdings werden damit die Probleme nur kurzfristig gelöst, meist mit schädigendem Effekt für das Luftfahrtsystem.

In Bezug auf das neue Marktumfeld, namentlich die staatlich geförderten Fluggesellschaften aus dem Nahen und Mittleren Osten besteht ebenfalls Handlungsbedarf auf Seiten der Politik. Eine Abkehr von der heutigen liberalen Politik der Schweiz und vieler europäischer Staaten steht dabei nicht im Vordergrund. Allerdings sollte in Analogie zum Handel mit Gütern oder Dienstleistungen ein Rahmen geschaffen werden, der zunehmende Liberalisierung respektive die Teilnahme am liberalisierten Markt von der Einhaltung fairer Wettbewerbspraktiken abhängig macht. Anders formuliert: Es müssen Kontroll- und Sanktionsmechanismen erarbeitet werden, die es erlauben, missbräuchliches und unfaires Verhalten zu identifizieren und entsprechend zu sanktionieren. Die Mechanismen, die im Rahmen der Welthandelsorganisation WTO entwickelt worden sind, können hier als Beispiele dienen.

Die Luftfahrt in Europa ist trotz derzeit widriger Umstände keineswegs verloren. Doch besteht dringender Handlungsbedarf. Alle – Politik, Flughäfen, Fluggesellschaften – sind gefordert, alles zu tun, damit der Luftverkehr als strategischer Pfeiler der globalen Verkehrspolitik in Europa erhalten bleibt. Mit Mut und Wille kann die Rolle des Luftverkehrs für die Volkswirtschaft nicht nur gesichert, sondern künftig sogar ausgebaut werden. Das ist entscheidend, insbesondere mit Blick auf die künftigen Generationen, die ebenfalls einen ähnlichen Lebensstandard geniessen können sollen wie wir.

Und nicht zuletzt soll den künftigen Generationen die Luftfahrt als Industrie der Träume und Emotionen erhalten bleiben. Früher wie heute und hoffentlich auch in Zukunft schafft es kaum ein anderer Verkehrsträger Emotionen zu wecken, zu begeistern, zum Träumen zu verleiten oder unseren Hunger nach Erlebnissen und dem Entdecken der Welt zu befeuern. Es wäre schade, wenn wir dies hierzulande verlieren würden.

Die AWG Schweiz

- *vereinigt selbständige und beauftragte Unternehmerinnen und Unternehmer und Kader aus Industrie, Handel, Dienstleistungen, Gewerbe und Landwirtschaft sowie Freiberufliche;*
- *sucht als Vereinigung der CVP Schweiz gemäss Art. 16 der Parteistatuten den Dialog und die argumentative Auseinandersetzung mit den anderen Vereinigungen der CVP sowie mit Organisationen anderer Parteien, um zu einer echten parteiinternen und -externen Meinungs- und Willensbildung beizutragen;*
- *will an der Verwirklichung und Weiterentwicklung einer Gesellschafts- und Wirtschaftsordnung mitarbeiten, die den Grundsätzen der Solidarität und der Subsidiarität sowie der freiheitlichen und sozialen Marktwirtschaft verpflichtet ist;*
- *wurde 1982 von CVP-Mitgliedern gegründet, die dazu beitragen wollten, dass die CVP – bei aller Solidarität zugunsten jener, die darauf angewiesen sind – dem verhängnisvollen Wettbewerb im Anbieten allumfassender staatlicher Leistungen nicht mitmacht.*

Herausgeber

AWG Schweiz

Radgasse 3

Postfach 3377

8021 Zürich

T +41 43 366 66 00

www.awgschweiz.ch

info@awgschweiz.ch