

BÖRSE
27. August 2007
SLI
1334.4 +0.6%

DOW JONES
13322.1 -0.4%

DAS KRIEGEN SIE FÜR 100 FR

Euro (€)	58.45
US-Dollar (\$)	79.92

GOLD, SILBER

Gold (Fr./kg)	25 803
Silber (Fr./kg)	456.7

Börsenkurse rund um die Uhr auf www.blick.ch

KURZ & WICHTIG Valora-Chef übernimmt!

BERN. Das schlechte Geschäftsergebnis bei Valora zeitigt Konsequenzen. Heute gab der Konsumgüterhändler bekannt, dass der Retail-Chef Manfred Zipp den Hut nimmt. Seine Abteilung, zu der auch das Kiosk-Geschäft gehört, fiel das Halbjahresergebnis von Valora belastet. Die Folge: Der Reingewinn schrumpfte um 27 auf 12 Mio. Franken zusammen (-55%). Vorläufig übernimmt nun Valora-Chef Peter Wüst die Beta-8-Leitung.

ABB verkauft ihre Tochtergesellschaft Lumus Global für 950 Millionen Dollar. Käufer ist die Chicago Bridge & Iron Company aus den Niederlanden. ABB-Chef Fred Kindle erklärte den Schritt mit der Fokussierung auf das Kerngeschäft Energie- und Automationstechnik.

YPSOMED hat in Deutschland Klage gegen den Partner Sanofi-Aventis eingereicht. Die Burgdorfer Medizintechnikfirma wirft ihrem Kunden Patentverletzung vor.

Das grosse Geschäft mit den Flugmeilen

Diamantenbesetzte Computermaus statt fliegen

VON GERD LOHRER

ZÜRICH. Sie wollen sich etwas gönnen? Vergessen Sie die Franken! Eine Packung «Grand Cru»-Truffles von Sprüngli bekommen Sie für 2840 Meilen; eine Swiss-Army-Uhr für 39 017 Meilen; eine mit Diamanten besetzte Computer-Maus für 1927 157 Meilen. Sie können Ihre Bonusmeilen natürlich auch abfliegen.

Wenn das allerdings alle täten, hätten die Airlines ein Riesenproblem. Denn dann müssten sie 20 Jahre lang gratis fliegen. Natürlich nur, wenn alle ausstehenden Bonusmeilen 1:1 eingelöst würden. Werden sie aber nicht. 30 Prozent verfallen ungenutzt, und eine Meile war noch nie eine Meile wert. Deshalb ist das Flugmeilen-Geschäft für die Airlines Big Business.

16 000 Milliarden Meilen harren in den Bilanzen der Fluggesellschaften der Einlösung. 165 Milliarden allein bei der Lufthansa, an deren «Mi-

les & More»-Programm auch die Swiss beteiligt ist. Die Lufthansa stellte 2006 für diesen Zweck 1,1 Milliarden Franken zurück. Wert pro Meile: 0,67 Rappen. Wert des weltweiten Bestands: 100 Milliarden Franken.

Die Bestände sind deshalb explodiert, weil sie längst nicht mehr nur mit Fliegen verdient werden können. Die Kreditkartenfirmen haben Flugmeilen-Programme; Firmenkarten, wie etwa jene der Coop, bieten auch Bonusmeilen an. Dafür zahlen die Airline-Partner zwischen 1,2 und 3 Rappen

pro Meile. Die Kartenfirmen erschliessen sich eine zahlungskräftige Kundschaft; die Airlines binden Kunden an sich.

Damit die auch in Zukunft zufrieden mit ihrem Sammelgut sind, müssen Alternativen zum Fliegen her. Viele Airlines bieten ihren Meilensammlern allerlei Schönes an, die Lufthansa in ihrem «Worldshop».

Die Start-up-Firma Loylogic in Küssnacht ZH (siehe Box rechts) versucht den Meilenhandel auf eine neue Ebene zu heben. Bonusmeilen sind

in diesem Konzept nichts anderes als eine neue Währung, die man für alles einsetzen kann. Und wenn man das geschickt tut, kann die einzelne Meile enorm an Wert gewinnen.

Die Diamanten-Maus z. B. kann man mit jeder beliebigen Meilenzahl «teitzahlen» und den Rest in Cash begleichen. Wenn Sie nur eine Meile in Zahlung geben würden, wäre diese 390 Franken wert; wenn sie den ganzen Betrag in Meilen zahlen, sind es nur noch 1,7 Rappen. Ein wahres Wunder der Ökonomie.



Bei Domic Hofers Loylogic für 30 000 Franken oder 1,9 Millionen Meilen zu haben: Die Maus mit der Diamantenblume.



Neue Währung Bonusmeilen

KÜSNACHT ZH. Dominic Hofer (Bild) ist CEO der Loylogic mit Sitz in Küssnacht. Die Firma besteht seit 2005 und bietet eine Plattform für den Handel mit Flugmeilen an. Fest im Geschäft ist sie bereits mit der Emirate-Airline Etihad Airways, die ihren Meilenhandel über die Plattform abwickelt. Auf der Produktseite gehören von Armani bis Porsche, von Logitech bis Sprüngli viele renommierte Markenproduzenten dazu. Bei Loylogic kann man Bonusmeilen auch der Stiftung «my climate» zugänglich machen oder für wohltätige Zwecke hergeben. Oder in Dubai Skifahren.

Economiesuisse Jetzt haben sich wieder alle lieb

ZÜRICH. Friede, Freundschaft, Eierkuchen. Beim Dachverband der Wirtschaft, Economiesuisse, ist wieder Eintracht angesagt. Der neue Präsident



Blocher bangt um Wiederwahl

BERN. Die SVP setzt voll auf die Karte Blocher. Die Abwahl von Bundesrat Christoph Blocher (66) wird heraufbeschworen. Ziel: Die Wähler sollen mobilisiert werden.

Leichte Verwunderung bei einem Zuspätschub in Zürich. SVP.



SVP droht mit dem Gang in die Opposition, wenn Blocher nicht gewählt würde. Auch SVP-Bundesrat Samuel Schmid müsste laut Partei dann die Regierung verlassen.

Die Angst sitzt offenbar tief. Jedenfalls zitierte Blocher an der Delegiertenversammlung vom 18. August seine

Junge Bieler gegen die SVP: Wahlkampf-Video muss weg!

BIEL BE. Sieben Bieler Jugendliche gehen juristisch gegen die SVP Schweiz vor. Die soll ihr umstrittenes Wahlkampf-Video sofort vom Internet nehmen. Gestern hat Anwältin Anna Hofer beim Gerichtskreis Biel-Nidau eine superprovisorische Verfügung beantragt. Der SVP soll verboten werden, das Video weiterhin im Internet zu

Bertolamis Blick

Silvio Bertolami
bertolami@blick.ch

«Ihr Leser hat recht»

Die Telefonnummer sei ziemlich das Einzige, was einem gratis gezügelt werde. Dies schrieb ich in einer meiner Kolumnen - aufgrund einer schriftlichen Auskunft der Swisscom. Daraufhin erhielt ich gleich mehrere Reklamationen von Lesern. «Ich ziehe um, von Etzgen nach Metten im Kanton Aargau», schrieb mir ein Leser. «Die Distanz beträgt etwa zwei Kilometer. Beide Ortschaften liegen im Bezirk Laufenburg und haben die gleiche Vorwahl. Trotzdem verlangt die Swisscom von mir 43 Franken - sogenannte Einschaltkosten für Umziehende. Können Sie mir einen Tipp geben, wie ich die Kosten umgehen kann?» Ich konfrontierte die Swisscom mit dieser Reklamation. «Ihr Leser hat recht», muss Mediensprecher Christian Neuhaus einräumen. Für den Umzug verrechne die Swisscom einmalig Fr. 43.-. Bei der grössten Telefongesellschaft der Schweiz lassen sich diese Kosten also nicht einsparen. Bei der Konkurrenz aber schon. Zum Beispiel bei Cablecom. Ihr Sprecher Hugo Wyler: «Ob bei Erstinstallationen oder beim Zügeln - wir verlangen von unseren Kunden keinen...