

Inhalt der Ausgabe 1/99

- 2 Editorial
- 4 Seite des Präsidenten
- 6 Doris Gets Her Oats!
- 8 Das aktuelle Interview: Mit Mark Ellinger
- 20 In memoriam: Erich Lüscher
- 22 Kaleidoskop
- 26 Yawspin
- 34 Meinungen von... Peter Wepfer / pk2
- 37 Childrens Visiting Programme
- 41 Aus den Kommissionen: SECOM / Air Safety Committee
- 44 AP monthly
- 47 Termine
- 48 Arbeitsgruppen GAV 99
- 49 Neumitglieder

PR-Info-Gruppe/Redaktion:

Viktor Sturzenegger (Vorsitz), Henry Lüscher, Patric Müntener, Brigitte Girardin, Christian Scherer, Thomas Leupin (Del.Vorstand), Felix Kuster, Doris Leuzinger (Sekretariat)

Freier Mitarbeiter: Beat von Tobel

Redaktions-Adresse und Versand:

AEROPERS, Ewiges Wegli 10, 8302 Kloten,
Telefon (01) 816 90 70, Fax (01) 816 90 75
aeropers@aeropers.ch

Druck und Inseratenannahme:

Akeret AG, Wallisellenstrasse 2, 8600 Dübendorf
Telefon (01) 801 80 10, Fax: (01) 801 80 11

Publikation der AEROPERS, Vereinigung des Cockpitpersonals der Swissair, erscheint alle zwei Monate.

Obwohl die RUNDSCHAU das offizielle Organ der AEROPERS darstellt, widerspiegeln die in den einzelnen Artikeln zutage tretenden Ansichten nicht notwendigerweise die Meinung des Vorstandes.

Die Wiedergabe von Artikeln und Bildern (auch auszugsweise) ist ohne die schriftliche Einwilligung der Redaktion untersagt.

Redaktionsschluss für die nächste Nummer: 31.März 1999

«Reducing Cost Factors»—Casino '99

It's all a big game. Everyone is capable of making millions as shareholder of different companies. If he is creating visions for others, he certainly will achieve his personal goal of fortune. Many minor contributors to his idea of commercial success have their little profit whilst almost half of our schoolchildren at the end of their final term at school have no apprenticeship - no future.

An environment like this provides for pressure on those having a job, or on a bigger scale companies holding a position in the market. It's the market that demands ever cheaper products (not asking too much about their quality) at an increasingly accelerated rate. The pressure stemming from our neighbouring countries, that have been united against the other powers on earth, creates more and more changes to the appearance and attitudes in Switzerland - to Swiss companies. They merge with the (former) enemy and provide shareholder value by «reducing cost factors», like employees, production sites, etc..

The fact that quality seems to be of minor interest to customers these days, is visible in all products for sale today as compared to earlier years in this century. «Ending is better than mending», a saying we read in Aldous Huxley's «Brave new World», has become a common idea and seemingly very few people are still will-

ing to pay a substantial amount of money just to get long lasting quality. Huxley also provided for the bonmot: «The main achievement of the twentieth century is speed!» The winds of change today are hurricanes compared to the mild breezes of past centuries. Therefore change is a must and the will to do it provides for a better personal quality of life, because in accepting facts that are beyond your personal influence you can concentrate on things you can really take care of. As I have mentioned in last year's final editorial, individual possibilities to influence your personal working schedule, as they are being discussed in the negotiations of our new contract, provide for the ability to take care of realizing preferences without taking advantage of others, but still, we have to consider the workload and quality of life for the ones who work full time.

You might have been wondering why I take the effort of writing this editorial in English: I wanted my thoughts to be thoroughly understood by each and everyone involved in our product. I have the feeling, that the Swissair product has changed considerably to what we «old chaps» consider it to be. For one thing I can speak for myself and my colleagues on the 747, who experience constant handling difficulties by affiliated companies taking care of loading cargo and boarding passengers - many a

slot went by just waiting for their task to be finished (seemingly unaware of our problem with time).

Another field of stress is our maintenance, still understaffed and having the additional burden of aircraft spending very little time at the home base (for commercial (market) reasons, of course), which prevents them of the ability to search deeper into technical snags and thus leaves them with the unpleasant role of those who have to cancel flights in order to keep an aircraft long enough on ground to repair it. And additionally there is the threat that labour in Switzerland is considered to be too expensive and can be done cheaper elsewhere : But when I see the effort our maintenance has to take to bring an aircraft back into service, that underwent a major overhaul at KLM - it took two engine changes and three weeks overtime, and still they had to send it onto a commercial flight with the dial of an oil-gauge lying at the bottom of the instrument and an indication of Constant Speed Drive Oil Temperature beyond the maximum level (luckily on two different engines, otherwise it would be out of minimum requirements for safe flight), I feel that all the overhaul had better been done by our own men and women in maintenance, as I consider it to be much more reliable and lasting. But, as mentioned earlier, the «Ending-is-better-than-mending-Attitude» is currently taking effect in every part of our lives.

Modern aircraft manufacturers take this into consideration and change from the

old repairable mechanics to software and electronics. These come in units that fit into racks and faulty equipment can be replaced easily and quickly. Also it takes no Beta Plus (remember Aldous?) to do it, which makes it yet cheaper again.

Still, you need spare parts, and be sure, someone else given the task to reduce costs in storage has not seen the value of keeping the spare you need in stock. Thus the dogma of saving by cutting costs everywhere bites its tail. We end up with costs for rebooking passengers onto other flights, hotel costs, etc., that amount to more than what we even thought we would save in the beginning. The growing traffic liberalisation presents us with cutthroat prices and many customers that never flew before. Resulting overcrowded airports and airways are hindering also top players in the market to keep up the quality of their product. Delays anger the well paying business traveller, cancelled flights provide for heavy losses not only for us, but also for our best customers. Eventually every product in the market tends to look similar, becomes interchangeable and therefore the glorious franchising-idea British Airways first came up with, grew on our managers mind.

Whether this will be an idea with future potential and not only bringing additional traffic into stuffed airports to let delays grow further, time will tell. But the game is on and the cards are played in the Casino '99.

Viktor Sturzenegger



Liebe Mitglieder

Nach 4 Jahren Vorstandstätigkeit wird Christof Wepf auf die kommende Generalversammlung zurücktreten, es steht also wiederum eine Ersatzwahl vor der Tür. Ich möchte Sie bereits jetzt ermuntern, sich die Frage zu stellen, ob eine Mitarbeit im



Vorstand für Sie denkbar wäre. Es geht darum, aktiv an Ihrer Lebensqualität, beziehungsweise an Ihrer Zukunft mitzugestalten, mitzubestimmen. Vorstandsmitglieder sind eine bunt zusammengewürfelte Gruppe von aktiven Piloten, die versuchen, aufgrund von vorliegenden Informationen möglichst vernünftige Entscheide zu treffen, die dem Gesamtinteresse aller Flight Crew Members (FCM) zugute kommen. Dass einzelne Beschlüsse nicht immer bei allen Gruppierungen auf Gegenliebe stossen, ist nicht zu vermeiden und zeitweilig undankbar, ist aber Teil der Vorstandstätigkeit. Ich bin mir aber fast sicher, dass völlig verschieden zusammengesetzte Vorstände in vielen Sachfragen der letzten Jahre mehrheitlich die gleichen Entscheide gefällt hätten. Common sense und die Bereitschaft, für ein paar Jahre Verantwortung zu tragen sind die einzigen Voraussetzungen die es braucht. Es ist auch nicht zwingend nötig, Erfahrungen aus irgendwelchen Kommissionen mitzubringen. Dass die Tätigkeit interes-

sant ist, muss ich nicht speziell erwähnen, sie bringt sowohl Vorteile wie Nachteile. Für Interessierte sind alle Vorstandsmitglieder gerne bereit, detailliertere Informationen zu geben.

Bereits haben vier GAV Runden zu je drei Tagen stattgefunden, die nächste Runde wird im März stattfinden und die Schlussrunde ist für April angesagt. Noch können nicht allzu viele Aussagen gemacht werden, wobei es mir nicht darum geht, Geheimniskrämerei zu betreiben. Aber selbst bereits erzielte Einigungen in Teilbereichen können oder müssen unter Umständen an einer Schlussrunde zu Gunsten einer anderen Option wieder fallengelassen werden, es wäre somit wohl kontraproduktiv, einzelne Ergebnisse bekanntzugeben. Die bis jetzt erzielten Einigungen bewegen sich aber weitgehend im Rahmen des Memorandum of Understanding. Erwähnenswert ist sicherlich das gute Einvernehmen zwischen beiden Delegationen, die Verhandlungen werden mehrheitlich offen und in konstruktiver Art geführt. Die in den zwei letzten Jahren gemeinsam durchgeführten Verhandlungs-Seminare gemäss dem Harvard Konzept scheinen nun Früchte zu tragen. Trotzdem, Euphorie ist noch nicht am Platz, es warten noch einige Knacknüsse. Der beim Abschluss des

MoU vom Vorstand eingeschlagene Weg, nicht in Zeiten des (vermeintlichen) Hochs unverhältnismässige Forderungen zu stellen, sondern der langfristigen Sicherung unserer Arbeitsplätze Vorrang zu geben, hat sich aber jetzt, da bereits wieder Gewitterwolken am Horizont stehen, bewährt, und ein möglicher Weg beginnt sich abzuzeichnen.

Etwas weiter fortgeschritten sind die Verhandlungen mit BBCTA. Grundsätzlich wird hier stark auf das bestehende Gerüst des alten GAV's aufgebaut und es werden nur punktuelle Anpassungen vorgenommen. Als Vertragspartner der BBCTA halten wir unseren Mitgliedern, basierend auf Freiwilligkeit, weiterhin einen interessanten Tätigkeitsbereich ausserhalb der Swissair offen. Erste Feedbacks zeigen, dass die Mehrheit der heute bei BBCTA tätigen FCM weiterhin

dort tätig bleiben möchte, was sicherlich sehr viel bezüglich der Attraktivität dieses Arbeitsplatzes aussagt. Es ist klar, dass durch die unterschiedlichen Flotten zusätzliche Umschulungen erforderlich sind, und ich möchte nicht verhehlen, dass solche Kosten bei der Rückkehr der Piloten zu Swissair vom Gesamtkorps getragen werden müssen. Bei der jetzigen Grösse der BBCTA bewegen sich diese Kosten aber im Promillebereich des Gesamtaufwandes und fallen somit kaum ins Gewicht, bei einem starken Aufbau müsste die Situation selbstverständlich neu beurteilt werden. Es wäre aber sicherlich unklug, in einem sich rasch wandelnden Umfeld aus rein pekuniären Interessen unseren Einfluss im Charterbereich aufzugeben.

Mit freundlichen Grüssen

Christoph Huber, Präsident

«Doris Gets Her Oats»



**Liebe Dodo,
wir danken Dir für zehn Jahre Treue zur AEROPERS - Deine Mithilfe bei der Produktion der RUNDSCHAU - Deine Geduld mit uns Ungeduldigen - Deine Hilfe in ausweglos scheinenden Lagen**



Das aktuelle Interview mit Mark Ellinger, Vice President Franchising, Swissair

RUNDSCHAU *Mark Ellinger, you have been with Swissair for more than twenty years. What have you experienced during this long period of time?*

Ellinger How much time do you have? (laughs) I'm originally from New York, I've joined Swissair in 1978 right after College and have been working for the company ever since. In the beginning, as a reservations' agent, I spent two years in telephone sales working at JFK in the old Swissair hangar. Then in 1980 I came to one of the little crossroads which you come to in your life: I've really been building up my flying time (*M.E. is holding a commercial license, twin engine, IFR*) and was working on my instructor's license as a cheap way of building up more hours. Then I reached the point, where I could have joined a little commuter airline.

The American way of becoming an airline pilot.

Ellinger Exactly. There were a few commuter airlines I was looking at, when Swissair offered me a job in outdoor sales in Houston, Texas. So there I was at the crossroads: I had to decide whether



to leave the company and pursue my flying dream full time or to take this other, commercial opportunity. That certainly was one of the tough decisions in my personal life. As it turned out, it was a good decision; it was a very bad time these days as deregulation of the airline business was just starting to take off and within five years three of the airlines I was looking at were out of business. Some of my friends had a hard time be-

ing furloughed back and forth on their jobs flying for such airlines. So the decision to stay with Swissair and take over the sales position in Texas - which was completely new for me: both field sales and Texas - turned out to be a good one.

I spent six years in Texas, went then to San Francisco for a short assignment and spent three years in Chicago after that. There I took over the responsibility for all the indoor sales in the Mid-West, its reservation center, ticket office, etc. In 1989 we completely reorganized our marketing in North America. I had always been a sales person, either indoor sales or field sales and marketing - I'm talking about pure marketing not just the marketing you always talk about - true marketing I had never really touched. We posted all these brand new jobs there, one of them was «product development». I was the «Product manager full fare traffic North Atlantic routes» which has been really my longest title so far. People reading my business card kept wondering if there is such thing as full fare traffic; but it was actually the first Product Management department we had in the company, even before we had a centralized product management here in Zurich. I was involved in the launch of our Los Angeles flight; we put the first CNN News on Swissair back in 1989. In 1991 we started to build up product development here in Head office. That really caught my eye; it was a long shot but I really liked the chal-

lenge, so I went for this fascinating job and was offered it. We took two people from outside and two people from inside and I was one of them. At the same time Swissair began to think about frequent flyer programs, which I had some experience with in the US. So I have been involved with controversial and at the time not very popular issues, which later on turned out to be successes.

To whom they were unpopular issues?

Ellinger The frequent flyer programs? To just about everybody.

To the management?

Ellinger Well the management saw some potential, but not even the entire management. There were differences in opinion. But also to the average employees. When I was flying around and talked to the Crews, to the M/Cs or the flight attendants, or to the pilots, they would ask me, what I was doing, and we talked about frequent flyer programs. The prevailing opinion was, that it was a waste of time and money, that we just gave away tickets. So I sometimes felt as sort of a missionary in those days, because of my experience in the States and knowing the benefits of such programs and why a company should go into it.

The data? Knowing who is flying where?

Ellinger Exactly. For instance the data;

getting to know what your customers are doing: How many people are taking the five o'clock flight in the afternoon to Paris, and all the people who go to New York every week, and so on. This is absolutely invaluable data and was overlooked by a lot of people at the time. I arrived in 1991 and was part of the core team of four people who launched the frequent flyer program in April 1992. In between I tried to do what I was really here for, to build up the First Class product for which I was responsible. So it was quite an interesting job. I was here 'till 1993, then I went back to the States to take over responsibility for communication. Public Relations, Market communications, advertising and sales promotion. We have always had two separate units and I was asked to fuse the two together.

Outside advertising and inside communication?

Ellinger Yes, basically it was corporate communication and market communication, we put it together into one department. Then we even expanded beyond that to create a marketing services unit in New York. I was with it for a while 'till 1996, when I was appointed General Manager for the Eastern region, New York DM.

What are your main tasks as District Manager?

Ellinger I think the New York DM is such an interesting job, because it's so varied. And because it's New York. It's

our biggest North American market, it's actually one of our biggest markets abroad, we've five flights a day now. The number one task there, is to make sure we fill those airplanes, which means to make sure we have a good sales organization. I was responsible



for both the sales and operational units including both JFK and Newark airports. So motivating the sales people and finding ways for both organisations to work more closely together was really my job. To be out in the market, to be visible as a leader and also to spend time with our big customers, the decision makers. That was a very interesting job: Being still a sales person in a way, being a leader, having quite a large team to motivate, but also being out in the public and being visible.

You're saying the main goal is to «fill the planes». There have been times, when our planes were only half full and we made a profit, even more profit than we make today. Don't you think «overfilled» planes harm the quality of the flight?

Ellinger Saying «fill the plane» is a simplified term, it's probably more accurate to say «make sure the routes are profitable». But the yield is the issue. I would rather have fifty people on the plane and reach the break-even, than having four hundred people on the plane for two hundred dollars. From the point of view of quality of the sales, I'm rather comfortable with the work we did while I was there and also the work that was done before and the work that's continuing in New York. For looking for a premium, a yield premium, not to just fill up the plane. And if we take a look at the statistics what's sold out of New York, I'm really proud. We have the highest percentage of high yield traffic. Partly of course, because it's New York.

Connecting the Bahnhofstrasse to Wallstreet?

Ellinger Exactly. New York happens to be the financial capital of the world. Let's face it, that helps a lot. But making sure that those people fly with us as opposed to somebody else, now that's where I think the sales comes in.

Through the product manager?

Ellinger We have to have the product to go with it, no question. But as you also know, the schedule is really the key for business travelers. So the timetable, the frequency are important, the service starts coming into play there and then all the other things like frequent flyer programs and so on. The

main thing for the business people is: What time do I leave and what time do I get there and back. Therefore the Newark flight was a winner from the time it first went into the system, because it gives people one whole day here in Switzerland or in the European area with all the connections that are possible and to leave at 19:25 in the evening to arrive the same day in New York. You just can't beat that. So to find a good yield premium is really the goal. When I left New York to take over this job, many people asked me: «Why are you doing this, you have a great job in New York, why are you leaving?» And in fact it came out of the blue. But I'm always looking for a new challenge in a way. This really was a big challenge. It also seems to be my cycle. When I look back, in almost every job I had, I spent two and a half years before I took a new challenge.

Now you are taking care of franchising. Let us ask you a question: What is the Swissair product?

Ellinger (Pause) It's kind of a broad question. And it's probably meant to be a broad question.

Yes, it's meant to be broad. You have been with Swissair for twenty years and it seems to have grown on you in a way. But now you are working in franchising which is finding other people to provide a similar product as you said recently in a Swissair News

article. In what respect can a foreign airline produce the Swissair product as good as Swissair?

Ellinger We have to look at what's important for the customer: Schedule, reliability, punctuality, these things are extremely important. We are looking here at some short haul destinations even some of them very shorthaul.

So you are saying you would never franchise a flight like Zurich-New York?

Ellinger I am not saying that at all, although I have no such fantasies, but in fact there might be some long haul destinations – probably none of the ones we fly today – that might be interesting. But clearly now we focus on short haul, on feeder flights to our hubs, when we talk about franchising. Take the example of some of our very short haul feeder flights, for example Stuttgart. We are losing money with that flight. It's a very short flight and we have still almost the same costs to cover like crew, airways' fees, handling and landing fees and so on. On the other hand it's not just a waste of money to fly there, as a matter of fact we can't afford not to fly to Stuttgart, as we have a very high percentage of connecting traffic and we really need the feed to the rest of our network. If we didn't fly to Stuttgart, we probably wouldn't get the passenger from Chicago, from Osaka or from Sao Paulo and that's where our money is. So the question is: How

do we maintain this feed, without the tremendous fixed costs? That's why I'm here.

When it comes to reliability, that has something to do with the maintenance of aircraft, the training of crews, all kinds of things which Swissair is used to provide on a high standard of performance. Do you think small regional airlines without much structure, with only very limited resources can match the «Swissair product»?

Ellinger You're right: We talk to smaller companies, when we talk about franchising. I've even talked to one with only one aircraft and I've been talking to those with five aircraft. These are companies with less infrastructure than our own, also less than our Qualifyer partners, but on the other hand they generally operate with much lower costs.

And still, you expect them to do something similar to the Swissair product?

Ellinger Something closer to the Swissair product, than what we are providing for our customers now, with all other types of alliances and partnerships. Today you buy a Swissair ticket and might fly with Finnair to Helsinki, in a Delta plane to North America or with Turkish Airlines to Istanbul. Although you have bought a Swissair ticket.

Inserat VP-Bank



That's right. But don't you think this is a little bit more honest, than just disguising foreign flight attendants by putting them into Swissair uniforms and repainting the aircraft in Swissair colors?

Ellinger I wouldn't use the word disguising. I'd say it's more that we are endorsing the product. In other words: We're getting more control over the product. That's really the key. On a code share you really don't have any control over the product. If we're lucky we can put a Swissair timetable on an aircraft. In some cases we might be able to put one of our own flight attendants on the flight. But by franchising you can put as much as possible of your own product onto the flight. So it's not to disguise or to mislead the customer but rather to give him more of what he expects. Therefore we also don't call it «Swissair», we use a sub brand and call it «Swissair Express». We say: Look, it's linked to Swissair, it has something to do with Swissair, it's endorsed by us, but it's not one hundred percent Swissair. But we have the «Gazette» on board, it's our food and beverage, our newspaper selection, all of those things. That's much closer to our product, than you would ever get it on a code share. I also believe that today's customer is more sophisticated and will understand the Express concept.

What's the impact of training, maintenance, general education of the crews as part of the Swissair

product? If there are crews just wearing a Swissair uniform, look like Swissair staff but don't have the same background, doesn't that harm the Swissair image?

Ellinger Just to make things clearer: At the moment we don't have any franchising yet. In the franchising scenario we are working towards, the crews will go through a Swissair training course, considering what we feel is necessary. These are already professional flight attendants, so we don't need to teach them to be flight attendants, but rather our way of approaching customers, what we think is important in customer treatment, and so on.

If we hear franchising, McDonalds comes to our minds, where, as Jeff Katz has put it, you buy the burger, not the cook. How does this approach work together with the statement «The people are the brand»?

Ellinger I'm going to tell you something very openly about my thought process concerning branding: It changed. When I first came and thought about how to organize this, I looked at the benchmarks. What we are doing here is nothing revolutionary. Franchising in the airline industry has been done since 1993 and here in Europe, British Airways really is the benchmark. Their approach is more the one you might be worried about: sometimes you can hardly tell if a flight is operated by British or one of

its nine different franchisees - something we are not intending to, that is working with nine different franchisees - They have one brand: It's British Airways. So in the beginning I gave this a lot of thought. When we could guarantee the product and the expectations of our customers could be fulfilled to a reasonable extent, then we could call it «Swissair». If for any reason, be it the aircraft type or that some part of the product and service expectations could not be fulfilled, we would use a sub brand. And that's what we came up with, after lots of talks with my core team and customers and also considering my own experience with the company and the product.

Coming back to your initial question: What is the Swissair product? For me the basis for our inflight product are our crews, they're what really makes the difference, with all the different aspects of multilinguality, the Swiss tradition of serving, culture, education and so on. So in thinking about it, unless we put our own flight attendants on a flight, could we ever call it Swissair? My answer to that was: no. And so I changed the branding concept, after discussing it with the team and we all agreed, which is also a tribute to our crews, I'm really proud of.

This is more like the Lufthansa approach?

Ellinger The Lufthansa concept to me remains still a little hazy. There I think



we have to be more consistent. We have a branding concept and regardless of the type of aircraft and the franchisee, the plane will look the same outside, it will look the same inside and we will have basically the same product, depending of course on the duration of the flight.

In what respect will franchising be different from the Crossair link we have today?

Ellinger Well, quite frankly Crossair would be the ideal candidate to do this. They provide an excellent product, nobody doubts that. The issue for us is the brand, it's certainly not the quality. Crossair, like other companies that have a well known and estab-

lished name, is very proud of its brand and therefore is reluctant to put anybody else's brand or name on its aircraft. But we continue to discuss this possibility with them.

It must be quite difficult to find any airline that is not proud of its name?

Ellinger That's right. On the other hand, they may be well known just on a regional basis, but I doubt that the customer in Los Angeles or Tokyo knows them, whereas he probably knows Swissair and that's why you want to be associated with us. We do all the marketing, we will promote you worldwide as one of our franchisees. I don't take anything away from those companies' brand names, but they have also to be realistic about the power of their brand within a small regional market versus the power of our brand world-wide.

Do the bilateral agreements that we now get with the European Union change anything for the franchising plan?

Ellinger Well, first of all these benefits won't really take effect for us till 2001. My mandate goes far before that. In fact it's all stated in the business plan: three or more aircraft in 1999, six or more in 2000 and 17 or more by 2001.

And after that, when the agreements come into effect?

Ellinger They will help us. Italy for ex-

ample is a very restrictive market for us right now. We have our own traffic rights to just four cities, we are always blocked to go anywhere else beyond those. Especially with the problems associated with the shift from Milan Linate to Malpensa, other Northern Italian regional airports grow more important to us. We had a code share with Air One to Venice and Bologna which was operated by Crossair until the Italian authorities decided that we could only continue the operation with an EU registered aircraft. We had to find a new solution within a very short time, actually within a few short weeks. Out of three companies we looked into, we selected Debonair. We put as much of our product onboard as possible including our food and beverage, the Gazette and our regular newspaper selection and of course the Swissair Express livery. We are improving every day; for example we try to put more and more German speaking staff on these flights.

Would Air France have to deal with the same difficulties?

Ellinger No, for them it's a domestic flight. They are an EU company.

In an article in the Swissair News you said, we shouldn't fly less, but we should fly smarter. What do you mean by that?

Ellinger The aim of franchising is not to take out one of our own aircraft and park it on the ground. The aim is to take e.g. an A320 from a marginal route

and send it to a more lucrative destination. If by doing so, we are making even more money, that for me is flying smart. We also want to reduce the fixed costs of the wet lease airplanes but we don't want to take flying away from our own people. The growth of our own fleet is also stated in the business plan.

How does financing of franchising work? Do you just rent out the route for a certain amount of money?

Ellinger Actually there are different models. In our model we do the sales and marketing, the yield management, revenue accounting and so on and therefore keep control over the process. We also collect all the revenues, deduct sales costs and the franchise fees, and then remit the rest to the franchisee. The flights are loaded into our reservation system as any other Swissair flight and also as any other code share, and the franchisee takes advantage of our power of worldwide distribution.

Talking about growth. We have congestion at airports, in the air, slots, too many aircraft around already. How do you want to achieve growth?

Ellinger That's what I think is one of the benefits of growing through franchising. And there are opportunities for growth, for example in Geneva. As far as Zurich is concerned, there is only limit-

ed growth potential for instance substituting smaller aircraft with larger ones.

How come we substitute our largest aircraft with smaller ones?

Ellinger Although the 747 is my favorite airplane, it's simply too big most of the time, maybe with the exception of the New York operation, but even there, we rather go for more frequencies. It's better to have four flights with an A330 than to have just two with a Jumbo. But what I'm talking about is less to substitute a Jumbo with a MD-11, but to take an A320 instead of a Saab 2000 or a MD-11 for an A321. Take London. In our flight plan for Summer '99 we'll replace a 321 trip with an MD-11. The slots are limited, we need the capacity and have the plane available. That's what I'm talking about.

In Franchising, which routes are you looking at?

Ellinger We plan to grow in Geneva. And we plan to do it through franchising, maybe not exclusively but at least partly. We are talking to several different companies. We think there is good potential in Geneva.

For European traffic?

Ellinger Yes, we are talking about continental traffic. There are markets, where we want to increase the frequencies, and there are also markets, where we pulled out over the last years and where we would like to go

back in again - with Swissair Express. Another market is certainly Northern Italy and we are also looking into London - Stansted. Furthermore we are looking for opportunities, where we couldn't fly ourselves anyway because of traffic rights.

Do you think franchising will have an impact on the brand Swissair?

Ellinger That's something time will tell. We are conducting some research at the moment, to tell us how much we can stretch the brand without breaking it. We want to avoid any damage to the brand. If we had to go up against low cost competitors - with high-density 29 inch seat pitch, all economy and you have to buy your coffee - we obviously couldn't brand the product Swissair, nor Swissair Express, because that would confuse the customer and damage our brand. We would have to use a foreign brand.

So you do not expect franchising to have a negative impact on the brand?

Ellinger No, but we certainly have to monitor it.

Overall you sound like a person who likes the brand «Swissair».

Ellinger Certainly. If people don't know me, they might not know, that I have an investment in this company and have absolutely no desire to hurt it in any respect. At the end, the bottom

line is: If we do franchising well - by reaching our quality targets, by controlling our cost - it will benefit all of us.

Do our partners have an influence on Swissair's franchise ideas?

Ellinger We have been talking within the Qualiflyer Group and essentially we have decided and agreed upon our plans within the group. It was agreed within the group, that flying from or to one's hub would always be done under one's own colors. So right now, we analyze the possibility of a flight Geneva to Nice by Air Littoral or Geneva to Paris Orly by AOM. This would be under their own colors.

There has been a Swissair operation between Buenos Aires and Santiago, that our customers considered to be a deterioration of service.

Ellinger That was a whole different philosophy, as it wasn't franchising and it wasn't branded.

But it was a Swissair flight.

Ellinger It had a Swissair flight number. Probably it was a wet lease. It was to carry our connecting passengers beyond, instead of flying further on our own which on such a route is extremely costly.

How can you ensure the quality of a franchisee?

Ellinger By checking. We monitor, we make surveys. But I don't say it's easy;

as a matter of fact it's not the easiest job I've ever had. That's also part of the challenge, just because we have such a high quality product. Also the safety aspect is very important to us. We're only interested in JAR OPS-1 operators and I'm in very close contact with the quality manager Beat Rüeegg, with whom I discuss possible candidates. To build up a good franchisee is also an investment. So we don't just let them do the work, take the profitable route and say good-bye. We could give them other opportunities, provided they reach the targets, as it's really meant to be a partnership to the benefit of both parties.

Is there anything you wanted to tell our readers, that we didn't ask?

Ellinger It's important for me to stress once again, that I have only good intentions and I wouldn't be doing this, if I thought this would have an adverse impact on Swissair. There's nothing to fear here, at least not from me. It's not my intention to make anybody's job less secure or hurting anybody's opportunities. I consider Swissair staff my colleagues for more than twenty years. Franchising to me is a great opportunity for us to use our resources better thereby making all our jobs more secure. That's honestly the way I look at it.

Viktor Sturzenegger and Patric Müntener had the pleasure to talk to Mark Ellinger

OPFIKON ZH An sonniger, bevorzugter Wohnlage, freistehendes

5 1/2 - ZIMMER - EINFAMILIENHAUS

mit angebautem Garagengebäude, zwei Wintergärten mit Cheminée, schöner Gartenanlage etc. Die Liegenschaft wurde 1990/94 umgebaut und präsentiert sich in einem **exklusiven Zustand**.

Verkaufspreis Fr. 985'000.-

Herr Harald Suter, **Göhner Merkur AG**, freut sich unter **Tel. 01 307 72 18** auf Ihren Anruf.



Abschied von Erich Lüscher

An einem Frühlingstag sind wir uns zum ersten Mal begegnet. Wir hatten alle dasselbe Ziel, die faszinierende Welt der Fliegerei kennenzulernen. Will ich unsere SLS-Klasse beschreiben, sehe ich vor mir ein aus zwölf bunt gefärbten und individuell geformten Teilen bestehendes Mosaik. All diese Teile sind mit einem soliden Kitt eingefasst und verbunden. Du warst nicht nur einer dieser bunten Teile, nein, mit deiner natürlichen und bodenständigen Art hast du auch ganz wesentlich zur Bildung eben dieses Kitts, unseres Klassegeistes, beigetragen. Wir genossen deine unkomplizierte Hilfsbereitschaft, erlebten deinen enormen Tatendrang. Du hast förmlich vor Energie gestrotzt, kaum ein Abend, an dem du nicht gesagt hast: «Was mached mer jetzt no, wo gömmer no herä?» Es war ein wunderschönes Erlebnis, miteinander den Weg in die Fliegerei zu gehen. Vielen sind die von Walti Gisler organisierten Glarner-Flüge, die du als Copi zusammen mit einer ganzen Besatzung aus deiner Heimat miterleben durftest, in bester Erinnerung. Alle, die jemals mit dir unterwegs waren, haben dich sehr geschätzt und können sicher sagen: «Erich, mir händ dich gärn.»

Erneut haben sich unsere Wege während des Upgradings gekreuzt. Du



bist ein gewissenhafter und stolzer Kapitän geworden, hast es genossen, ins Team einer Besatzung eingebettet zu sein wie in einer Familie, die einen trägt und die Arbeit ganz wesentlich erleichtert. Nach einigen Jahren Europafliegerei lockte dich mit dem MD-11 erneut die grosse weite Welt. Seit her habe ich dich nur gelegentlich angetroffen, doch jedesmal bist du mir strahlend und zufrieden begegnet. Neben deinem ausgeprägten Pflichtbewusstsein warst du ein wahrer Künstler im Geniessen des Lebens. Dein Verlangen nach Bewegung

in der Natur war gross, es gibt kaum eine Sportart, deren kompromissloses Beherrschen für dich nicht eine Herausforderung war.

Letzten Herbst feierten wir unser 20-Jähriges Jubiläum. Ich weiss, du wärest sehr gerne dabei gewesen, doch dein Gesundheitszustand liess trotz deines starken Willens eine Teilnahme nicht

zu. Wenige Wochen später hast du uns verlassen und eine uns unbekannte Reise angetreten. Auch wenn es jetzt Winter ist, draussen kühl und die Töne grau in grau, Erich, du behältst deinen Platz in unserem Mosaik mit all deinen Farben und Facetten.

Kaspar Flükiger

Wir möchten Erichs Frau Madeleine ganz herzlich danken, dass Sie uns eine Fotografie von Erich aus Ihrem Album zur Verfügung stellte. Ihr und

ihren drei Kindern wünschen wir von Herzen viel Kraft für den weiteren Lebensweg.

Viktor Sturzenegger

Kaleidoskop 1/99

Zusammenrücken

Mehr Platz am europäischen Himmel verspricht Eurocontrol ab dem 24. Januar 2002. Denn gemäss provisorischem Fahrplan sollen ab diesem Datum mit der 1000-Fuss-Separation sechs neue Flughöhen eingeführt werden. 38 Länder werden davon betroffen sein und die Piloten der 8000 Flugzeuge, die diesen Luftraum benützen, können sich auf weniger Verspätungen freuen, wenn man den Visionen von Eurocontrol glauben darf. Dabei geht es aber nur um die Verspätungen infolge verstopfter Luftstrassen, ob die Flughäfen den erwarteten Zusatzverkehr schlucken können, muss sich dann erst noch weisen. Die IATA rechnet mit Einsparungen von rund 2 Milliarden Euro, die diese reduzierten oder eliminierten Verspätungen sowie die ökonomischeren Flughöhen den Fluggesellschaften bringen.

Um nun die Genauigkeit der Autopiloten festzustellen, werden an drei Orten in Europa Messeinrichtungen installiert, die den Verkehr auf den Luftstrassen analysieren. Eine wird sich in Österreich befinden, eine auf der Grenze zwischen Luxemburg und Deutschland und die dritte in der Nähe von Genf. Damit soll erreicht werden, dass innerhalb eines Jahres 70% aller Flugzeuge, die in Eu-

ropa verkehren, mindestens einmal erfasst werden. Weiter sollen einzelne Flugzeuge mit Messgeräten ausgestattet werden, die die Höhengenaugigkeit des Flugzeuges - gestützt auf GPS-Signale - analysieren. Zusätzlich sollen die Daten, die laufend über dem Nordatlantik gesammelt werden, ebenfalls bei der Zwischenauswertung im März 2001 beigezogen werden.

Ältere Flugzeuge, die den Vorschriften nicht genügen werden, müssen umgerüstet werden, wollen sie von der geringeren Separation profitieren - oder dann unter 29'000 ft oder über 41'000 ft fliegen.

Ein Problem wird auch die Entflechtung oder Eingliederung des Verkehrs von und nach Europa sein. Die navigatorische «Halbkreisregel» wird ab 2002 konsequenterweise auch über 29'000 ft auf jede 1000 ft angewendet. Somit sind FL 310, 350 und 390 nicht mehr «westbound» gerichtet - womit die Eselsbrücke «gerade Level nach Westen, ungerade nach Osten» - bis auf FL 410 Bestand haben wird.

Sirenengesang?

Vor einem Jahr hätte das fertig erstellte ATC-Gebäude in der Nähe von Athen in Betrieb genommen werden sollen. Aufgrund unvereinbarer Gegensätze zwischen der Regierung

und den Gewerkschaften konnten die Anlagen neuester Technologie aber lange Zeit nicht benützt werden. Der Flaschenhals Griechenland, der den Verkehr durch die Minuten- und Distanzseparation schwer behindert, blieb bestehen. Nun soll «innert Wochen» eine spürbare Verbesserung eintreten, denn dem Einzug der Fluglotsen ins neue Gebäude steht nichts mehr im Weg: Sie erreichten, dass Griechenland 190 weitere Lotsen anstellen sowie alle Löhne im Hinblick auf die anspruchsvolle Bedienung des neuen Gerätes, der Erhöhung der Kapazitäten sowie Verringerung der Verspätungen anheben wird. Über Griechenland wickelte sich bisher nur 7% des Verkehrs in Europa ab, aber 18,6% aller ATC-Verspätungen wurden dort registriert.

Voller Enthusiasmus wird nun berichtet, dass bis Ostern sowohl die neue Luftstrassenstruktur als auch das neue Radarsystem voll im Einsatz seien. Doch die IATA sieht es realistischer: «Wir sind zwar optimistisch, wurden aber schon zu oft enttäuscht.»

SAS wird europäisch

Vor 20 Jahren hat SAS vier A300 bestellt, diese aber bald nur noch für Charterflüge eingesetzt und schliesslich verkauft. Die Kurzstrecke mit rund 100 DC-9 und MD-80 wird sukzessive auf die Boeing 737-Familie umgerüstet und die Langstreckenoperation übernahmen 16 Boeing

767-300ER. Letztere wurden von den Piloten nicht sehr geliebt, da sie viel zu oft Reichweiteprobleme hatten, anders als die zuvor eingesetzten 747 und DC-10. Für die Erneuerung der Langstreckenflotte stehen aber jetzt die A330 und A340 im Vordergrund, weil die Boeing 777 für viele Strecken zu gross ist. Aber bevor die vorgesehene erste Bestellung über zehn Maschinen unterschrieben werden kann, muss das interne Kostensenkungsprogramm die gewünschten Erfolge zeigen.

Lufthansa wartet zu

Crossair hat bekanntlich die Entscheidung auf März hinausgeschoben, ob die 60 Fairchild Dornier 728JET bestellt werden sollen oder ob es nicht noch bessere Angebote auf dem Markt gibt. Begründet wurde dieses Hinauszögern mit Änderungen des Herstellers am ursprünglichen Entwurf (Triebwerke, Rumpfdurchmesser), mit denen Crossair nicht glücklich ist. Da auch Bombardier, Embraer und ATR neue Regionalflugzeuge angekündigt haben und die A318 ebenfalls auf dieses Segment abzielt, wurde nochmals neu evaluiert. Lufthansa, die 120 dieser 50- bis 70plätzig Regionaljets für ihre Zubringergesellschaften kaufen will, möchte nochmals über die Leistungsdaten der angekündigten 90plätzige Variante diskutieren, obwohl vorläufig keine Pläne bestehen, auch diese zu beschaffen.

Jahrelanges Warten

Der Prototyp war 1993 fertig gebaut, der Roll-out fand aber erst 1995 statt und nachher fehlte das Geld für den Erstflug. Bis wieder welches vorhanden war, dauerte es vier Jahre. So lange stand die Tu-334 beim Hersteller im Hangar. Im Februar dieses Jahres endlich fand der Erstflug auf dem Testflugplatz Zhukovski in der Nähe von Moskau statt. Obwohl noch keine Bestellungen für diesen fokker-ähnlichen Hundertplätzer mit russischen Triebwerken vorliegen, werden in Kiev bereits die Produktionsstrassen für dieses Modell sowie für ein gestrecktes, 126plätziges, aufgebaut. 2001 sollte die Tu-334 zertifiziert sein. Mit dem Iran laufen bereits Verhandlungen über eine Lizenzproduktion.



Tu-334 aus FI 17-23. Feb 1999

Boeing-Aktien kaufen?

Phil Condit, der oberste Chef von Boeing, hat Angst, dass der momentan tiefe Aktienkurs Gelüste für unfreundliche Übernahmen wecken könnte. Trotz der immensen Grösse von Boeing sei die Firma nicht vor Aktienaufkäufen gefeit, und durch den um einen Drittel gefallen Preis seit der

Übernahme von McDonnell Douglas sei der Marktwert der Aktien geringer als der Wert der Firma. Condit weiss allerdings von keiner aktuellen Bedrohung, ist aber trotzdem auf der Hut, denn Boeing war bereits 1987 Ziel eines «Corporate raiders» und Mitte der 90er Jahre versuchte General Electric einen Angriff auf die Festung Boeing.

Rostige Finne

Aufgrund eines Produktionsfehlers wurden bei Boeing zwischen dem 21. April 1995 und 20. Mai 1996 Nieten am Seitensteuer der 777 falsch eingesetzt und Dichtungsmasse bei den hinteren Rumpfspanten vergessen. Im November 1997 wurde ein Servicebulletin verschickt, das ein Jahr später in eine Warnung umgeschrieben wurde. An den betroffenen 18 Flugzeugen müssen 1068 Nieten auf Korrosion untersucht werden, die im schlimmsten Falle zu strukturellen Schäden führen könnte. Die notwendigen Reparaturen müssen je nach Alter der Flugzeuge im Jahr 2000 oder 2001 ausgeführt werden. Die betroffenen Fluggesellschaften und Boeing sind «im Gespräch» über Kompensationszahlungen.

Steuerausfall - kein Problem

Aufgrund des totalen Hydraulikausfalles einer DC-10, deren Besatzung das Flugzeug nur noch mit dosierten Schubänderungen steuern konnte und es bis zur Notlandung nach Si-

oux City schaffte, untersuchte die NASA Softwaresysteme, die in einem solchen Fall die Besatzung unterstützen könnten. Ein «zivilisiertes» Kampfflugzeug des Typs F-15 wurde für diese Zwecke umgebaut und die fly-by-wire Flugsteuerung modifiziert. Die Wirksamkeit der aerodynamischen Steuerung konnte - jede Achse für sich - abgeschwächt oder ganz ausgeschaltet werden. Die fehlende Funktion wurde vom differenziert gewählten Schub der beiden Triebwerke ersetzt. Der Pilot steuerte ganz normal mit dem Steuerknüppel, das zielgerichtete Weiterleiten des Signals an die Triebwerke besorgte der komplexe Bordcomputer.

Im letzten Jahr wurden an dieser F-15 Schubvektordüsen installiert, worauf im Dezember Flüge mit komplett abgeschalteten Steuerflächen durchgeführt wurden. Was anfänglich ein System für den Notfall und bloss für einen kurzen Zeitraum sein sollte, ist jetzt zu einer fast ausgereiften neuen Art der Flugsteuerung geworden. Die Testcrew ist überzeugt davon und beabsichtigt, Flüge vom Start bis zur Landung und mit Geschwindigkeiten bis zu Mach 2 allein auf der Schubvektorsteuerung basierend durchzuführen.

Inwieweit und wann Software erhältlich sein wird, die es fly-by-wire Verkehrsflugzeugen erlauben würde, im Notfall auf die dosierte Schubsteuerung zurückzugreifen, darüber will sich die NASA noch nicht äussern.

NASA oder bald nur noch NSA?

1915 schuf der US-Kongress die gesetzlichen Grundlagen für eine nationale Forschungsanstalt für die Luftfahrt, «um die wissenschaftliche Erforschung der Luftfahrtfragen im Hinblick auf ihre praktische Lösung zu überwachen und zu lenken.» Die ehrenamtliche Aufsichtsbehörde erhielt den Namen «National Advisory Committee for Aeronautics», NACA. Als erstes Versuchszentrum wurde 1916 das heute immer noch berühmte Langley-Institut bei Hampton in Virginia gebaut. Als nach dem zweiten Weltkrieg die Raumfahrt einen immer grösseren Stellenwert einnahm, wurde Anfangs der sechziger Jahre der Name in NASA (National Aeronautics and Space Administration) geändert. Heute macht es den Anschein, als ob das erste A eine immer kleinere Bedeutung hat. Nachdem im letzten Jahr die Entwicklung für ein ziviles Überschallflugzeug zehn Jahre hinausgeschoben wurde, sind die dafür budgetierten 270 Millionen Dollar kürzlich ganz gestrichen und das Programm abgebrochen worden. Angeblich, weil sich Boeing daraus zurückziehen wollte. Die Internationale Raumstation verschlingt heute den grössten Teil des NASA-Budgets von 13,58 Milliarden Dollar. «Low-cost» Programme, die die Flugsicherheit, Gerätezuverlässigkeit, Effizienzsteigerung bei Triebwerken und die Entwicklung eines leichten Dieselmotors betreffen, laufen weiter. 1998 standen

für die Luftfahrt-Forschung 920 Mio \$ zur Verfügung, in diesem Jahr sind es gerade noch 620 Mio \$.

Vielleicht zum Trost will die NASA zu Ehren des 100. Jahrestages des Erstfluges der Gebrüder Wright im Jahr 2003 einen Langstreckensegler von einem Satelliten aus auf einen Erkundungsflug in die Marsatmosphäre schicken.

Lohn gegen Aktien

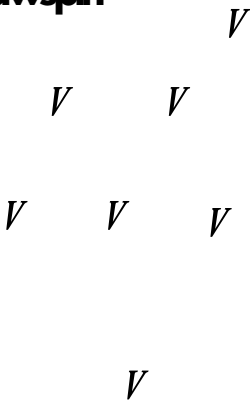
Ein Stolperstein auf dem Weg zur Privatisierung von Air France war die bisherige Weigerung der Pilotengewerkschaften, Lohnkonzessionen zu machen. Doch nun stimmten 80% der Mitglieder für den ausgehandelten Kompromiss, wobei die angestrebten 240 Millionen Ffr Einsparungen durch Aktienbezüge teilweise kom-

pensiert werden sollen. Die Piloten kommen so in den Besitz von 6,5 bis 7,5% von Air France. Die neuen Saläre werden zudem für drei Jahre unverändert beibehalten.

Mutige FAA

Die kleine kalifornische Fluggesellschaft CommunityAir plant, im April den kommerziellen Betrieb mit der ersten von elf bestellten zehnpförtigen Pilatus PC-12 aufzunehmen. Es steht ausser Zweifel, dass die Bewilligung erteilt wird, mit dieser einmotorigen Maschine Passagiertransporte unter IFR-Bedingungen ausführen zu dürfen. Eine erste Anpassung der entsprechenden Vorschriften wurde bereits im Mai 1998 vorgenommen, und neueste Statistiken konnten anscheinend weitere Zweifel ausräumen: Die-

Yawspin





PC-12 aus FI 27.1.-2.2 1999

se hätten gezeigt, dass eine Motorenpanne nicht notwendigerweise in einen tödlichen Unfall münden müsse, und das hat ein Umdenken bei der FAA bewirkt.

Allerdings wurden strengere Vorschriften über Service, Systemanforderungen, Unterhalt und Überprüfung erlassen, damit gegenüber den Passagieren manifestiert werden kann, dass ihr Wohlergehen der FAA doch nicht ganz egal ist. Neben zwei unabhängigen Stromquellen werden

auch zwei Piloten verlangt - ein Kapitän sowie entweder ein First Officer oder ein Autopilot ...

Für den Flugzeughersteller Pilatus in Stans ist diese Anpassung der Vorschriften sicher ein willkommenes Marketinggeschenk. Die Produktion wird jedenfalls von bisher vier auf fünf Flugzeuge pro Monat hinaufgeschraubt. Bisher wurden 76 PC-12 bestellt und 51 abgeliefert.

Kunst im Motorenbau

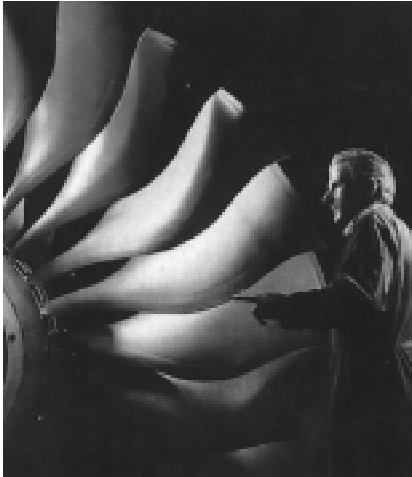
Die elegant geschweiften Schaufeln des Fans des stärksten Triebwerkes von Rolls Royce sind das Resultat aufwendiger aerodynamischer Untersuchungen und die augenfälligste Modifikation des «Trent 8104». Für die Boeing 777-300X mit einem maximalen Startgewicht von 350 Tonnen werden



© AEROPERS RUNDSCHAU 1999

zwei Triebwerke mit einem Schub von je rund 50 Tonnen benötigt. Rolls Royce erhöhte den Schub des bisher produzierten «Trent» durch verschiedene Modifikationen von 90'000 lb auf 110'000 lb. Am 16. Dezember wurden die von Boeing verlangten 104'000 lb erreicht und nur fünf Tage später war man beim gewünschten Maximalschub angelangt.

Die «freitragenden» Schaufeln liefern dank der neuen Form 2-3% mehr Luftdurchsatz beim gleichen 2,8m-



Rolls-Royce Trent aus FI 27.1.-2.2. 1999

Durchmesser, wie ihn das Basistriebwerk aufweist. Die Blattspitze wird von der Überschall-Schockwelle entlastet, was neben einer 1%igen Effizienzsteigerung spürbar weniger Lärm bedeutet. Die Triebwerke unserer Airbus A340-600 werden ebenfalls von dieser Technologie profitieren kön-

nen und also auch «kleine Kunstwerke» sein.

Kabelschaden

Am 12. August 1998 kam eine Titan IVA Rakete vom Kurs ab und musste gesprengt werden. Der Preis des geheimen Satelliten an der Spitze dieser Rakete wurde mit einer Milliarde Dollar angegeben. Aufwendige Untersuchungen haben nun zur Quelle der Störung geführt. Ein Draht in einem Kabelbündel, das der Speisung des Leitsystemes diente, war beschädigt. Die Vibrationen beim Start und Steigflug bewirkten, dass der Draht unterbrochen wurde, einen Kurzschluss bewirkte und die Steuerung kurzzeitig lahmlegte. Deshalb kippte die Rakete - und bei einer vorgegebenen Querneigung setzte der automatische Zerstörungsmechanismus ein.

Bereits einige Tage vor dem Start, anlässlich Routinekontrollen, wurden 44 Verkabelungsdefekte entdeckt und behoben. Einer blieb aber offensichtlich verborgen. Wann die beiden anderen Titan IVB, die bereits auf den Abschussplattformen aufgebaut sind, zum Start freigegeben werden, ist noch nicht bekannt.

Klare Sicht

Dank Evas (Emergency Vision Assurance System) kann im Cockpit für ungetrübte Sicht gesorgt werden, wenn dichter Rauch entstanden ist. Die Herstellerin, Vision Safe Corp. auf Hawaii, konnte die FAA nach dem Va-

luJet Unfall in Florida im Jahr 1996 überzeugen, die Evas freizugeben, allerdings beschränkte die FAA die Installation vorerst auf DC-9 und MD-80, ohne aber eine Vorschrift zu erlassen. Ein Evas ist ein aufblasbarer Kubus, der an allen sechs Flächen eine durchsichtige Plasticfolie aufweist. Das Evas ist ein Paket in Route-Manual-Grösse, das über eine Batterie und einen Aufblasmaechanismus verfügt, also unabhängig von Bordinstallationen ist. Falls benötigt, wird es hervorgezogen, am Welcroband am Glareshield befestigt und aufgeblasen, was keine halbe Minute dauern soll. Der Pilot, der seine Schutzmaske ans Evas presst, hat nun ungehinderte Sicht auf die Instrumente - und dank der Form des Evas auch aus dem Cockpitfenster.

Die Firma hat bereits seit 1993 versucht, dieses System zu vermarkten und weist heute auf 1089 unplanmässige Landungen infolge Rauchentwicklung hin, die seit 1990 ausgeführt worden seien. Die Statistik der FAA hat allerdings nur ein Drittel so viele Fälle registriert - und die Behörden sowie der Pilotenverband US-ALPA vertreten die Ansicht, dass die Priorität bei Einrichtungen liegen müsse, die eine Rauchentwicklung an der Quelle verhindern, genau lokalisieren oder bekämpfen können. Zudem sei in einigen Fällen nicht sicher, ob ein Evas ein rettendes Element gewesen wäre - dort, wo die Stromversorgung so weit beeinträchtigt war,

dass viele Instrumente ausgefallen sind. Aber das darf kein Argument sein, das Mitführen und Weiterentwickeln von Evas zu verhindern.

Elektrische Stühle

Delta setzt voll auf die Business Class statt First Class und hat in ihren Langstreckenflugzeugen die «besten Business-Sitze der Welt» einbauen lassen. Der Sitzabstand beträgt 152 cm und dank vier eingebauter Motoren beträgt die Rückenlehnenneigung tolle 160 Grad. Per Knopfdruck können die Stellungen «sleep» und «land» aktiviert werden, beliebige Zwischenpositionen sind mittels Richtungstasten einstellbar. Natürlich gehört auch ein aufwendiges Entertainment System in die Sitze, auch das Catering und das Handling am Boden sollen aufgewertet werden, was Delta Investitionskosten von 477 Millionen Dollar verursachen soll.

Als Pilot und Verantwortlicher für die Sicherheit an Bord beschleicht mich ein zunehmend unbehaglicher werdendes Gefühl, wenn immer mehr Elektronik und Elektrik in die Passagiersitze eingebaut wird. Nicht alle unsere Gäste gehen sorgfältig und bewusst mit den installierten elektrischen Geräten um. Ist etwas vermurkst oder klemmt's irgendwo, wird wohl immer zuerst versucht, mit Motorkraft das Hindernis zu überwinden. Löst dann jede Sicherung bei Überlast aus, oder läuft der blockierte Motor heiss? Sind die Kabelstränge

der Videosysteme so hochflexibel, dass ihnen auch die Dauerbearbeitung durch Kinder, die aus Langeweile klapp-auf-und-zu spielen, nichts anhaben kann? Wie hoch wird die Fehlerrate bei den Kabelverbindungen veranschlagt? Auf ein Promill? Oder weniger? Und wie viel Tausend Verbindungen hat es in einem Flugzeug?

Black Box Batterien

Die Untersuchungsbehörden der USA und von Kanada empfehlen ihren Regierungsstellen dringend, Vorschriften zu erlassen, die eine autonome Stromversorgung des Flugdatenschreibers sowie des Cockpittanbandes garantieren. Nicht nur aus aktuellem Anlass wegen des Halifax-Unfalles, auch beim ValuJet Unglück in Florida im Mai 1996, beim Flug TWA 800 vor fast drei Jahren, beim rätselhaften Absturz des SilkAir 737 vor zwei Jahren und bei den unerklärlichen Abstürzen zweier 737 von United und USAir während des Endanfluges hätten die Datenaufzeichnungsgeräte vielleicht noch wertvolle Hinweise auf die Unfallursache speichern können. Vielleicht hätten die Unfallexperten bei den letzten vier Fällen auch Hinweise auf die tatsächliche Ursache gefunden, wenn die Black Boxes noch weitere Signale empfangen hätten.

Dreimal daneben

Beim dritten Anflug auf den Flughafen von Surat Thani mit folgendem Go-Around geriet die A310 der Thai Airways in einen überzogenen Flug-

zustand und stürzte aus niedriger Höhe auf den Parkplatz des Flughafens ab. 102 der 146 Menschen an Bord kamen an jenem 11. Dezember ums Leben. Wegen Arbeiten im Zusammenhang mit einer Pistenverlängerung war die ILS seit einem halben Jahr ausgeschaltet, weshalb die Piloten in starkem Regen, bei böigen Winden und einer Sichtweite von 1500 Metern einen VOR-Anflug ausführen mussten. Beim ersten Anflug war die Maschine zu hoch, beim zweiten war der Winkel zur Piste zu gross für eine schnelle Korrektur und beim letzten Anflug kam die A310 zu weit links von der Piste daher, flog über den Tower und leitete offenbar einen viel zu steilen Durchstart ein.

Spezialisten von Airbus Industries kamen drei Tage nach dem Unfall an und entdeckten, dass der Grossteil der Bruchstücke bereits in einen Hangar transportiert worden war, ohne dass vorgängig eine Bestandesaufnahme



Thai accident aus FI 23.12.98-5.1.99

me am Unfallort gemacht worden wäre. Die fünf Spezialisten durften nicht selber Hand anlegen und mussten wieder nach Toulouse zurück fliegen. Der Flugdatenschreiber und das Cockpittonband wurden nach Montreal zur Auswertung geschickt.

Reisebüros gegen Internet

Delta Air Lines belastete seit Anfangs Jahr für jedes Flugbillet, das nicht über das Internet bestellt wurde, einen Dollar für den erhöhten Aufwand, ein «Papierbillet» ausstellen zu müssen. Als Grund wurde angegeben, dass die Ausgaben für die Produktion und den Versand von Billeten seit 1990 um 280% gestiegen seien, der Ertrag aus Rationalisierungsmassnahmen aber nur um 80%. Dem darauf folgenden kollektiven Aufschrei von 25'000 Reisebüros war rascher Erfolg beschieden: Delta schuf diese Kommission wieder ab. Delta war 1995 die erste Gesellschaft, die die Kommissionen der Reisebüros auf acht Prozent oder höchstens 50 \$ begrenzte. Laufen die Bestellungen nicht übers Internet, sind dies 5%, respektive 10 \$ pro Billet. Alaska Airlines findet die elektronischen Tickets ebenfalls vorteilhaft und will die Kunden davon überzeugen, indem für jedes Papierbillet ein Zuschlag von 10 \$ verlangt wird.

Nie mehr verlorenes Gepäck?

British Airways probiert elektronische Gepäcketiketten aus. Jeder Klebstreifen enthält einen Mikrochip, der

die Bestimmung des Koffers in codierter Form mit sich herumträgt. Detektoren entlang der Sortier- und Verteilanlagen sind so in der Lage, jederzeit die Position jedes Gepäckstückes festzustellen. So soll nicht nur das Thema «lost baggage» der Vergangenheit angehören, sondern auch die Verteilung auf die Flugzeuge effizienter und präziser erfolgen. Die IATA konnte sich endlich auf ein einheitliches System einigen und das Interesse vieler, vor allem US-Gesellschaften, ist geweckt. Bei einer Massenproduktion könnten die Kosten pro «smart label» auf 50 Cents gesenkt werden. Bei einem Versuch, den Lufthansa vor einigen Jahren durchgeführt hatte, betragen diese noch 10 \$ pro Klebstreifen.

SWA = Sahnen Wir Ab?

Man muss sich bedienen, solange das Geld da ist, mögen sich die Chefs der SWA gesagt haben. Denn die oberste Geschäftsleitung konsumierte 20% der gesamten Lohnsumme der rund 150 Angestellten. Der vielversprechende neue Chef, Peter Leisham, liess sich während seiner achtmonatigen Verweilzeit 50'000 Franken auszahlen - pro Monat. Man glaubte an seine fachlichen Qualitäten, weil er drei Jahre zuvor easyJet gründen half, danach Debonair. Nachforschungen ergaben allerdings, dass er erst Monate nach der Gründung von easyJet - und Debonair - dazu gestossen ist und ihm bereits fünf Monate später die Türe gewiesen worden sei, weil er seine per-

sönlichen Interessen über diejenigen der Gesellschaft gestellt hatte. Aber auch andere haben von SWA profitiert: Ein Headhunter erhielt 180'000 Franken für das Auffinden eines Finanzdirektors - der nur einen Monat blieb. Ein im Hotelbusiness tätiger Direktor wurde für 230'000 Franken Jahressalär

angestellt, leider hatte er aber keine Erfahrung im Luftfahrtbusiness. Da hat es wenig genützt, dass die Flughafen-direktion Genf der SWA die Landeta-xen erlassen und gegen deren Ende sogar einen Teil der Angestelltenlöhne bezahlt hat.

Henry Lüscher

Hochfelden bei Bülach

4 exklusive Eigentumswohnungen in historischer Oelmühle

4-Zi.-Whg. im EG:	Fr. 400'000.-
4-Zi.-Whg. im 1. OG:	Fr. 420'000.-
5 1/2-Zi.-Whg. im 2. OG und DG:	Fr. 670'000.-
4 1/2-Zi.-Whg. (Hausteil):	Fr. 550'000.-

Herr Harald Suter freut sich auf Ihren Anruf
unter Tel. 01 / 307 72 18.



GÖHNER MERKUR AG
Generalunternehmung und Immobilien
Schaffhauserstrasse 550 · 8052 Zürich
Internet: <http://www.goehnermerkur.ch>

LANDHAUS BEI ANDELFINGEN

Wegen Abreise exklusives EFH mit parkähnlichem Garten zu verkaufen: 1125m², 10 Min. zu Fuss bis Bahnhof, Schulen 2 Min., 20 Min. (Auto) nach Kloten. Pool (8x4m) mit kompletter Infrastruktur (Stream-Jet, Umwälzung, Heizung), Aussencheminée, Wintergarten, Doppelgarage mit Funk Torantrieben, Kellerbar, Sauna mit Dusche und WC, grosse Waschküche, Weinkeller, Atelier, Alarmanlage, Warings-Stilmöbel, etc.

Auskünfte: 01-813 15 87 oder 052-305 49 50

Beschrieb + Photos: www.sarel.ch/haus

**Inserat 1/2 Seite
Mösli-Buch
ab Film!!!!**

Herrn Bruggisser gebührt Dank!!

In der letzten RUNDSCHAU werden an Herrn Bruggisser Ratschläge erteilt, wie er unsere Firma zu managen habe. Auf mich wirkt diese Kritik unqualifiziert, und eher peinlich. Ist es nicht etwas arrogant, wenn Leute, die zwar ein Flugzeug sicher und komfortabel von A nach B fliegen können, öffentlich über die Managementqualifikation ihres obersten Chefs lamentieren?

Dies vor allem vor dem Hintergrund, was Herr Bruggisser in den letzten Jahren aus der Swissair gemacht hat. Er tat dies notabene in einem Umfeld, wo alle Airlines bis auf die Zähne bewaffnet um Marktanteile kämpften. Er brachte es fertig, innerhalb Rekordzeit, unser ziemlich angeschlagenes Unternehmen wieder auf klaren Kurs zu bringen. Es scheint sogar, dass es ihm gelingt, dass unsere Firma in der Zukunft der europäischen Luftfahrt ganz vorne dabei ist, und ein gewichtiger Player sein wird. Die Swissair hatte mit Sicherheit nicht die besten Karten in diesem europaweiten Spiel. Um so höher schätzte ich die überragende Managementleistung von Herrn Bruggisser ein.

Damit schafft er für viele, vor allem auch unsere jungen Kollegen, Hoffnung und Zuversicht in unsere Zukunft. Dafür gebührt ihm Dank und nicht klugscheisserische Besserwisse-

rei. Wie ganz anders sieht die Lage doch jetzt aus, wenn ich sie mit der Stimmung vergleiche, als das frühere Management die Fokker verkaufte und uns den Vertrag kündigte. Es ist möglich, dass ohne den grossen Einsatz von Herrn Bruggisser und seiner Managementcrew die Swissair zum kleinen Ableger «Lufthansa Süd» gekommen wäre. Was dies für uns alle, auch für unsere nichtfliegenden Kollegen in allen Bereichen, bedeuten würde, kann man sich leicht vorstellen.

Auch im Fall von Halifax wirkte er souverän und äusserst kompetent. Ich für meinen Teil bin froh, diesen geschickten Kapitän im Kommando zu wissen, wenn nächstens wieder dunklere Wolken über unserem Wirtschaftshorizont aufziehen sollten.

Nichts gegen fundierte, sachliche Kritik – sie muss auf jeden Fall Platz finden in der RUNDSCHAU. Aber allgemeine, dumme Rundschläge sind nicht angebracht und unfair. Genau solches stört uns Piloten ja auch, wenn wir in den Medien entsprechend abgehandelt werden.

Nüüt für unguet! Freundliche Grüsse

Peter Wepfer, PiC MD-11

(VS) Seit einigen Monaten beschäftigen sogenannte «Rückschulungen» vom Airbus 310 und der Boeing 747 auf die Kurzstreckenflotte die Gemüter. Einzelne etwas gar bierernst akzentuierte Schriftstücke provozierten mit ihrem Wortgebrauch eine Eskalation des Konflikts zwischen den direkt Be-

troffenen. Um der leidigen Sache doch noch etwas Positives abzugewinnen, verlangt es nach den von Peter Küng im Januar festgehaltenen Gedanken, dem spielerischen Umgang mit Worten - nötiger Satire für das Überleben des Ernsts der Lage.

Kindergarten

Die Zuteilung der einzelnen Piloten auf die diversen Flugzeugtypen beziehungsweise die Nötigung einzelner, auf für sie völlig unzumutbare Arbeitsgeräte umschulen zu müssen, war schon seit jeher ein Reizthema und ist es heute noch umso mehr: Während sich nämlich früher unser Arbeitgeber bis zu fünf verschiedene Flugzeugflotten leistete, um auch den ausgefallensten Bedürfnissen pilotenseits - man denke da nur an den Fokker! - gerecht zu werden, so beschränkt er sich heute in völlig unverständlicher Weise auf nur noch drei Typen, mit dem erklärten Ziel, diese Dreifaltigkeit sogar auf einen Typen zu reduzieren, eine so genannte Flugzeugfamilie; also quasi die aviatische Einfalt zu pflegen. Ein einziger Maschinentyp, und das bei elfhundert Piloten mit über elfhundert Partikularinteressen: reinste Monokultur in den schönen Zeiten des Multikulti! So ist es auch völlig richtig, wenn sich die Betroffenen wehren und ihr Recht auf freie Arbeitsplatzwahl einfordern,

es geht schliesslich um das Prinzip. Und nicht um die Grösse. Wenigstens nicht in erster Linie. Sonst hätte ja Sämi keine Mühe damit. Darum vielleicht zitiert er in seinem Leserbrief in der RUNDSCHAU auch nicht primär die eigenen Argumente, sondern diejenigen seines Kollegen Mike, der ja schon vor Monaten zum Thema einen Brief verfasst hatte, nur leider nicht zuhänden der Öffentlichkeit, sondern nur adressiert an die IGWSFVM, der Interessengemeinschaft zur Wahrung von Steuerknüppel, F/E und Vier Motoren. Wenn der Sämi jetzt aus besagtem Brief lediglich die Hälfte auflistet, so ist das auch wieder schade, und ich möchte, berühmt für meinen Hang zur Ausgewogenheit, gerne an dieser Stelle einen Teil des Versäumten nachholen.

«Compared to the awful reality of going back to the Kindergarten short range for the rest of our careers...», liest man da, und, falls man sich selber zu den bedauernswerten Kreaturen

auf der Kurzstrecke zählen muss, könnte man vielleicht fast etwas beleidigt sein beim Vergleich mit dem Kindergarten, zumal ja die Engländer sich nur der deutschen Sprache bedienen, falls es sich dabei um etwas äusserst Unangenehmes handelt (Blitzkrieg, Führer, Rucksack...). Nun, beim zweiten Blick und nach Einschaltung des eigenen Ironiefilters, wird es einem klar: Hier schreibt ein elder Fellow Captain englischer Mutterzunge ganz in der Tradition seiner grossen schwarzhumorigen Vorbilder Shakespeare, Monty Python und Biggles: satirisch, spöttisch, in ironischer Verdrehung.

Awful Kindergarten: Was auf den ersten Blick wie eine deftige Beleidigung aussieht, entpuppt sich bei näherem Hinsehen als liebenswürdige Nostalgiebezeugung eines nicht-mehrganz-Jungen: der Kindergarten als Metapher für strahlende Kinderaugen beim Kneten von Pappmaché, beim Bekleben von WC-Papierrollen, beim Bemalen von Joghurtbechern; lauter sinnstiftende Arbeiten für die kleine Kinderseele; glückliche Gesichtchen nach vollbrachter Leimung und Leistung. Das meint doch unser dear Fellow: Tiefe, fast kindliche Zufriedenheit nach getaner Arbeit und daraus resultierende befriedigende Erschöpfung; trotz oder gerade wegen den vier Legs pro Tag, den drei Crew-Wechseln und den zwei Aircraft Changes. Und in der Pause einen sauren Apfel aus der Crewschulade.

Rückschulung als Chance? Gerade hier, beim Schritt von der Jumbo-Hochschule zurück in den Airbus-Kindergarten, bieten sich dem bald Pensionierten grosse Möglichkeiten der Selbstfindung und Ausrichtung auf potentielle sinnstiftende Freizeitbeschäftigungen auf kindlich-kreativer Basis für das Leben nach der Arbeit. Und so schliesst sich der Lebenskreis mit der schönen Schulanalogie: Von der SLS, der Luftverkehrsspielgruppe, in den Kurzstreckenkindergarten, dann vielleicht etwas Mittelstreckenprimarschule, die Upgradingsmatur, steil hinauf zur ersehnten Jumbo-Oberstufe und Langstreckenakademie; darauf nach der Überschreitung des Lebenszenits langsamer Abstieg wieder in den Shorthaulkindergarten, dann Bridgecourse und lustige Jassrunden im Pensioniertenspielklub und zuletzt fröhliches Ausklingen der Altersinfantilität in der Krabbelgruppe des Altersheims.

Und wie verkauft man den Karriereabstieg dem schadenfreudigen Nachbarn und dem neidischen Kollegen? Am besten mit den Argumenten der Airbus-Advokaten: es komme gar nicht auf die Grösse an, sondern auf die Spannweite, und die A330 habe die grösste überhaupt. Und die fehlende Länge, das kennen wir auch aus anderen Gebieten, die fehlende Länge lasse sich in jedem Fall mit verbesserter Technik kompensieren.

pk2

Children's Visiting Programme



Children's Visiting Programme

Children's Visiting Programme



Oekosiedlung „Musik“



Hombrechtikon/ZH

Konzept:

- Verkehrsfreie Siedlung in Zentrumsnähe
- Verschieden grosse Wohneinheiten garantieren eine vielfältige soziale Struktur
- Kein Einfamilienhaus-Ghetto
- Privatsphäre auch im Aussenraum
- Flexibel für Ausbauwünsche
- Zeitgemässe Grundrissgestaltung

Bauweise:

- Moderne massive Holzbauweise mit vorfabrizierten Brettstapel-Elementen
- Hoher Speicher- und Isolationswert
- Gesundes Wohnklima
- Minenergie Standard
- Individuelle Küchenplanung
- Kein unnötiger Luxus
- Heizen mit erneuerbaren Energiequellen
(ca. 30 – 35 Min. zum Flughafen Kloten)

6–7 Zi-Haus (Konzert) ca. 180 m² NWF (Nebenr. +60m²)

ab Fr. 890'000.–

5 Zi-Haus (Sonate) ca. 150m² NWF (Nebenr. +50m²)

ab Fr. 740'000.–

3 1/2 Zi-Wohnung (Trio) ca. 90m² NWF (Nebenr. +28m²)

ab Fr. 455'000.–



Kurtz Architektur Urikon

01 / 796 39 02

Wechsel des Delegierten für Security in der SECOM des Dachverbandes

Auf Ende Dezember legte Captain Gerd Schroff seine Tätigkeit als Delegierter für Security des Dachverbandes nieder. Eine angebotene Ausbildung zum Flight Instructor auf der Airbus-Flotte bewog ihn zu diesem Schritt. Wir haben sehr wohl Verständnis für diese Entscheidung, wäre doch die zeitintensive Security Tätigkeit nicht im Einklang mit einer flexiblen Verfügbarkeit in der anspruchsvollen Instructor Arbeit gestanden.

Gerd hat in kurzer Zeit Vieles und Grosses geleistet im Ressort Security. In der fundierten Sachbearbeitung über die Problematik der unruly PAX und des Deportee Konzeptes, hat er sich bis in internationale Gremien einen Namen gemacht. Aufmerksam, einfallsreich und gründlich lebte Gerd die geltenden Gesetze und Gebräuche der Security. Gerd, wir danken Dir für Dein tolles Engagement in unserer

Sache und wünschen Dir vollen Erfolg im neuen Arbeitsbereich.

Glück im Abschied! Fast nahtlos konnte der Wechsel zum neuen Delegierten für Security vorgenommen werden. Unsere Anfrage an Captain Stefan Zigerli, A-320 wurde spontan positiv beantwortet. In der Zwischenzeit ist die Einführung in vollem Gang und dank optimaler Duty-Übergabe in vielen Bereichen bereits erfolgreich abgeschlossen.

Wir sind überzeugt in Captain Zigerli, einen initiativen und vielseitig einsetzbaren Mitarbeiter im Security Team gefunden zu haben. Stefan, wir heissen Dich in der SECOM herzlich willkommen und wünschen Dir viel Befriedigung in dieser anspruchsvollen Tätigkeit!

Für die Security Kommission

Captain John Hüsey

Captain Felix Senn

Boppelsen

das Naherholungsgebiet am Fusse der Lägern – ein Paradies für Kinder und Erholungssuchende. Und mitten drin bieten wir Ihnen an sonniger, aussichtsreicher Lage ein 7-Zimmer-EFH mit grosszügigem Raumangebot und viel Atmosphäre an. Fr. 1'150'000.-. Interessiert? Laura Gilgen freut sich, Ihnen diese Vorzüge persönlich zeigen zu dürfen.

K&M&P

KUONI-MUELLER & PARTNER

Kuoni Mueller und Partner Residential AG. Schweizergasse 21. 8001 Zürich. www.kmp.ch
Fax: 01 212 07 18. Tel: 01 213 17 33.



Reporting of Deficiencies in the AFI region

IFALPA has designated a large part of the AFI region as critically deficient at its Dublin Conference 1996. One of the fundamental requirements of such a campaign was the establishment of a comprehensive database, which demonstrates the magnitude and seriousness of the deficiencies.

By F/O Thomas Buck, AEROPERS Air Safety Committee, ATS Committee

The fact that air travel through the region is on the increase, 1994 to 1995 saw movements into and out of the Johannesburg International Airport for one month rise from 2'780 to 3'076. An increase of 11%. By 1996 they had increased to 3'549 movements (15% increase to the previous year) and by 1997 3'936 movements were recorded, this representing a further 11% increase.

It is vital that all operators in the region continue to stand together and implement a united and aggressive program, to reduce incidents in the region. ALPA-SA (South Africa) has from the beginning of its campaign expressed its concern regarding the high number of incidents in the area, and has warned that unless major improvements are effected a major hull loss in the area would oc-

cur. Tragically we've seen a mid-air collision although mercifully not involving two passenger aircraft, occur off the coast on Namibia. This should serve as a constant reminder and motivator to all concerned, to deal with the issues as expeditiously as possible.

At a recent IATA AFI ATS Incidents analysis working group, the following were notable findings.

- The majority of incident reports (75%) had been submitted by the SAA pilot body.
- It was apparent that a number of Airlines were not reporting incidents, since the incidents filed by SAA generally involved other aircraft from airlines which had filed no reports.
- Not all users of the AFI airspace are complying with the IFBP, which greatly increased the risk of serious incidents occurring.
- There is an alleged lack of ATC training and proficiency in the region.
- HF frequencies are congested, HF communications present communication difficulties.
- There is a lack of coordination between ACCs.
- Certain aircraft are still operating in the region without their transponder being turned on.

- 126.9 is becoming increasingly congested.

These problems mentioned above only touch on the problems being experienced in the region. Judging by the number of reports filed, it appears as if the efforts from the various communities are beginning to be felt, slowly but surely, things are improving. The number of Airprox reports are down over the last year, as are the number of deficiency reports. This could mean one of two things:

- Things really are gradually getting better.
 - Crews are accepting the poor state of affairs as all being part of a days work
- For the first time ICAO has recognised

the deficiencies on an official basis and published a comprehensive list in their Regional Planning and Implementation Document. (Many African countries are still under the impression that the AFI deficiency issue is a Western plot).

It is thus vital that IFALPA via its ATS committee, encourages its member associations to report deficiencies when they are encountered. This is one of the only means by which IATA/ICAO amongst others can gather accurate data, to improve safety in the AFI region.

The success of it hinges upon us pilots. Please continue to forward corresponding reports also to AEROPERS via FCR or Email to rudiyobos@swissonline.ch ■

ZU VERKAUFEN in der steuergünstigen Gemeinde **Rüti-Winkel**
grosszügiges 5¹/₂-Zimmer-Landhaus

- grosser Garten mit diversen Obstbäumen – zwei Weiher
- schöner, gedeckter Gartensitzplatz mit Cheminées
- separate Garage
- moderne Wärmepumpenheizung mit Erdsonde
- alle Gebäude gedeckt mit alten Biberschwanzziegeln
- grosse Wohn-/Essküche
- zwei Warmluftcheminées
- Bodenbeläge mit Tonplatten

Grundstücksfläche: 1141m²
 Nettowohnfläche: 200m²

VP: 1,45 Mio.
 Bezug nach Absprache

Interessenten melden sich bitte
 unter Tel. 01/860 93 89 oder
 079/66 66 921



AEROPERS MONTHLY RUNDSCHAU 1/99

DEZEMBER

14.- 22.12.98 VORSTANDS- UND CONTROLLING-WOCHE

14. Markus Schneider, Ruedi Geser und Michael Pfister bereiten sich intern auf GAV99 Verhandlungen, AGr 1 vor.
15. Beat Ebersold, Vorsitzender der Kommission Schule und Check ist im Vorstand zu Gast und tagt anschliessend mit der Kommission.
16. Christoph Huber und Stephan Künzli treffen sich mit J. Katz/SR-DWD.
16. Felix Senn, Dachverbandsdelegierter für Security informiert den Vorstand über aktuelle Probleme.
16. Pius Mathis, Kassier, informiert den Vorstand über die Umstellung des EDV- Buchhaltungsprogramms, den provisorischen Abschluss und das Budget 1999.
17. Roy Holland, Vorsitzender der Ausländerkommission ist im Vorstand zu Gast.
17. B. Müller/SR-OP ist im Vorstand (inkl. Controlling) zu Besuch.
17. Das Controlling ist am ALBANA-EPM.
18. Der Vorstand tagt mit dem Controlling.
18. Die F/E-Kommission tagt am Morgen und nachmittags sind sie mit Christoph Huber am FE-90 Steuergruppenmeeting.
18. Hanspeter Stocker ist mit dem Controlling am ALBANA-Monatsgremium.
18. Christof Wepf und die kapers nehmen am regelmässig stattfindenden BBCTA Meeting teil.
23. Sandro Gentile zählt die Stimmen der ECA-Abstimmung aus, Beitritt der AEROPERS zur European Cockpit Association, welchem klar zugestimmt wurde.

JANUAR

4. Hanspeter Stocker (als einziger vom Vorstand nicht auf Rotation) feiert mit dem AEROPERS- und AEROSANA-Sekretariat das 10 Jahre Jubiläum von Dodo Leuzinger.

- 4.+8. Am Abend vertritt Hanspeter Stocker die AEROPERS an den gemeinsamen Info-Abenden BBCTA / AEROPERS für BBCTA-Flightcrewmembers im Hinblick auf die B-767-Operation.
5. Christof Wepf und Hanspeter Stocker diskutieren mit Vertretern der Vereinigung Cockpit (VC) zum Thema BBCTA – LTU.
- 11.-13. Alle Mitglieder des Projektteams treffen sich zur GAV 99 Verhandlungsrunde SR/AP und BBCTA/AP im Seehotel Vitznauerhof in Vitznau.
- 13./14. Tom Leupin und Roland Born nehmen in Brüssel am ECA-Board Meeting teil. Bei dieser Gelegenheit übergibt Roland, langjähriger und kompetenter ECA-Delegate, diese Charge an Tom.
14. Hanspeter Stocker, Thomas Weder und Jürgen Leitner sind an den Rotationsvorabsprachen.
19. Christof Wepf, Harry Zwarthoed und die kapers nehmen am regelmässig stattfindenden BBCTA Meeting (daily-business) teil.
22. Der AEROSANA-/APVK-Vorstand tagt.
- 25.01.- 2.02.99 VORSTANDS- UND CONTROLLING-WOCHE**
25. Der Vorstand tagt den ganzen Tag.
25. Das Controlling (Thomas Weder und Jürgen Leitner) sind am ALBANAEPM.
25. In der Senioritätskommission bereinigen André Ruth und John-Rudolf Meier-Peter die aktuell gültige Senioritätsliste.
- 26.-28. Alle Mitglieder des Projektteams treffen sich zur GAV 99 Verhandlungsrunde SR/AP und BBCTA/AP im Hotel Klosterhof in Stein am Rhein.
- 26.-28. Manuel Knuchel vom Air Safety Committee (ASC) fliegt nach Hannover an ein Flight Study Group Meeting.
28. Die RUNDSCHAU-Redaktion führt ihre Redaktionssitzung zur RUNDSCHAU 1/99 ff. durch.
- 28./29. Markus Schneider tagt mit der VEE
29. Vorstandssitzung
29. Die F/E-Kommission tagt am Morgen und nachmittags ist diese am FE-90 Steuergruppensitzung.
29. Christoph Huber, Hanspeter Stocker, Harry Zwarthoed, Thomas Weder und Jürgen Leitner sind an den Rotationsabsprachen (inkl. ALBANA-Monatsgremium).
30. Vorstandssitzung: Der Vorstand erledigt das daily-business.

31. Christof Wepf, Urs Schöni, Felix Kuster und Dodo Leuzinger warten um 06.14 im Ops-Center auf den Pensionär Capt. Ruedi Fischer, um ihm zu seinem Letztflug (SR 189, Singapur) zu gratulieren.

2. Der Gesamtvorstand lädt Dodo Leuzinger für das «10 Jahre AEROPERS Jubiläum» zum Mittagessen ein.

3. - 5. Alle Mitglieder des Projektteams treffen sich zur GAV 99 Verhandlungsrunde SR/AP und BBCTA/AP im Hotel Kapplerhof in Ebnet-Kappel.

FEBRUAR

1. Der Vorstand bearbeitet die ordentliche Traktandenlisteliste.

8. Die Commission Romands tagt.

2. Abschlussarbeiten der Vorstandswache.

11. Benjamin Bosshardt und Peter Tilly treffen sich mit Vertreter der CCP zum 2. Arbeitsgruppen Meeting AP/CCP. ■

Gute Gelegenheit! Wegen Wechsel unseres Domizils verkaufen, evtl. vermieten wir, unser, in einer Wohnsiedlung stehendes, gepflegtes

6 1/2-Zimmer-Einfamilienhaus

im bevorzugten Sonnenbergquartier in Dübendorf. Ca. 20 Min. Fahrzeit zum Flughafen. Gute öffentliche Verbindungen.

Wohn-/Esszimmer 55m², Cheminée, Galerie, Eltern, 4 weitere Zimmer, Bad/WC, Dusche/WC, grosser Bastelraum, 2 Garageplätze, 1 Aussenplatz. Das ganze in einer Gartenanlage.

Verhandlungsbasis Fr. 850'000.-

Tel. 01 341 65 65 Fax 01 341 66 05

Pensionierten-Stamm

Jeweils am letzten Dienstag jeden Monats. Nächste Stämme:

Datum: 23. Februar / 30. März / 27. April 1999

Zeit: ab 14.30 Uhr

Ort: im Restaurant Welcome-Inn (Amtsstube) in Kloten

54. Generalversammlung der AEROPERS

Datum: Dienstag, den 18. Mai 1999

Zeit: ab 18.00 Uhr Apéro / 19.00 GV

Ort: im Zentrum Schluefweg, Kloten



INFORMATIONEN-ANLASS der IGP (Interessengemeinschaft Pension)
für Nichtmitglieder (Cockpitcrew Members und Ehefrauen)

16. März 1999, 19.30 Uhr, Swissair Trainingscenter, Aula C-131

- Aufbau + Leistungen der VEF
- das individuelle 5 Säulen Konzept
- allfällige eigene Ergänzungen
- die IGP als Verein mit ihren Dienstleistungen

Vorstand IGP: Tel. 01 860 42 41

E-Mail: igpension@access.ch

Internet: www.igpension.ch



Mitglieder der Arbeitsgruppen GAV 99

Stufe 1: Vorstand AEROPERS und Geschäftsleitung Swissair

AEROPERS:

Christoph Huber
Stephan Künzli
Christof Wepf

Swissair:

Jeffrey Katz, DW
Beat Schär, O
Matthias Mölleneny, P

Stufe 2: Steuergruppe

Christoph Huber
Stephan Künzli
Markus Schneider
Harry Zwarthoed
Urs Schöni

Beat Schär
Hansjörg Ammann
Gino Haas
Rainer Hildebrand
Roland Bentele
Beat Müller
Gaby Stark

AGr 2: Betriebliche Aspekte

Harry Zwarthoed
Thomas Weder
Jürgen Leitner
Martin Venzin

Gino Haas
Daniel Schäfer
Martin Trueb
Dani Silvestri

AGr 3: Operationelle Zusammenarbeit

Stephan Künzli
Benno Halter
Markus Jöhl

Beat Schär
Rainer Hildebrand
Gaudenz Ambühl
Max Bociun

AGr 4: Allgemeine Aspekte

Urs Schöni
John-Rudolf Meier
Thomas Leupin

Roland Bentele
Ernst Huber
Max Weber

Stufe 3: Arbeitsgruppen

AGr 1: Ökonomische Aspekte

Markus Schneider
Ruedi Geser
Michael Pfister

Hansjörg Ammann
Beat Müller
Jean-Pierre Tappy
Gaby Stark

AEROPERS:

Christof Wepf
Hanspeter Stocker

BBCTA:

Klaus Lichtenstein
Olivia Stanka

Wir heissen folgende Neumitglieder herzlich willkommen

Per 1. Januar 1999:



Aschwanden Patrick



Blumer Urs



Fath Jérôme



Hirt Thomas



Hofer Max



Kern Raymond

Per 1. Februar 1999:



Meier Raoul



Peier Daniel



Salzmänn Michel

Per 1. Februar 1999:



Steiner Markus



Altorfer Felix



Borer Thomas



Jurt Peter



Lemmerich Peter



Mühlemann Deloséa Jan



Naegeli Hans



Othenin-Girard Philippe



Zimmermann Rolf

AEROPERS-rundschau

Insertionstarif

Herausgeber:
Aeropers
Vereinigung des Cockpit-
personals der Swissair
Ewiges Wegli 10
8302 Kloten
Telefon (01) 816 90 70
Telefax (01) 816 90 75

Redaktion:
Ein Team von Piloten und
der Verbandssekretär

Auflage:
2300 Exemplare

Druck:
Akeret AG
Druck + Verlag
Wallisellenstr. 2
8600 Dübendorf
Telefon 01/801 80 10
Telefax 01/801 80 11
ISDN 01/801 80 18

Erscheint:
6 x jährlich (Februar, April,
Juni, August, Oktober,
Dezember)

Insertionsschluss:
3 Wochen vor Erscheinen

Format:
A5 (148 x 210 mm)

Satzspiegel:
107 x 167 mm

Grundschrift:
9 Punkt Helvetica

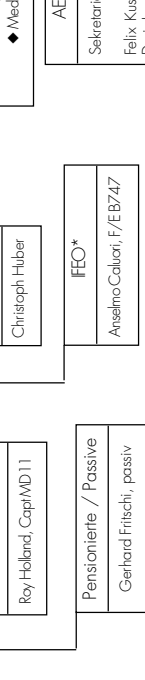
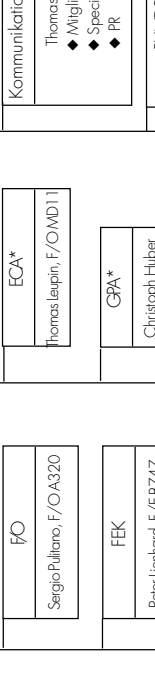
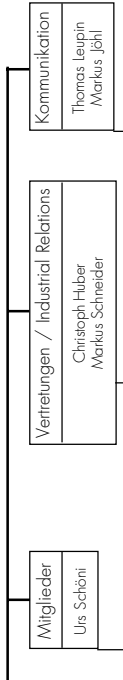
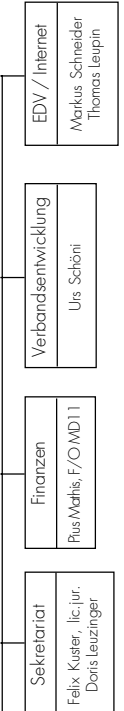
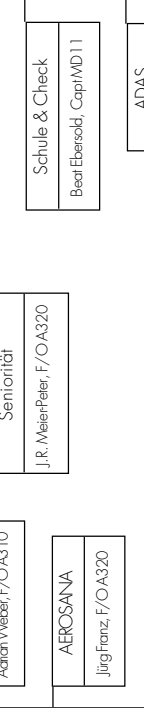
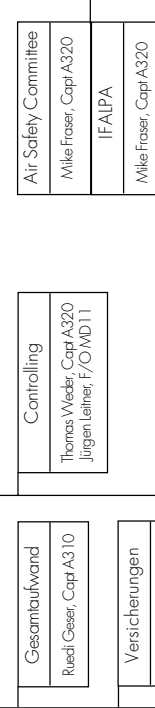
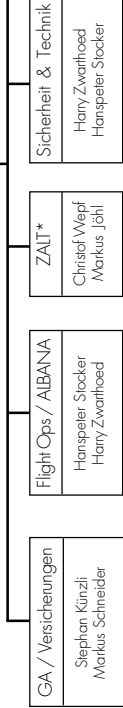
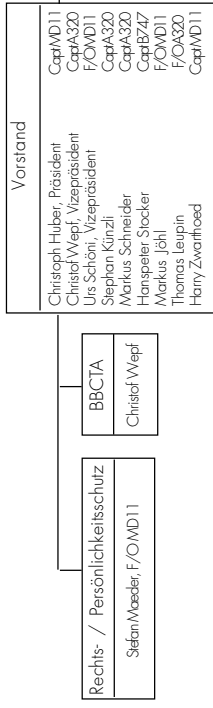
Drucktechnisches:
Druckmaterial: PK, KD,
Positiv-Filme (seitenverk.)
Raster: 54er
Buntfarben: 3
Satzverfahren: Lasersatz
Druckverfahren: Offset

Tarif in sFr:	1 mal	3 mal	6 mal
2. + 3. Umschlag- seite (115 x 175 mm)	Fr. 588.–	Fr. 1614.–	Fr. 2928.–
$\frac{1}{1}$ Seite (115 x 175 mm)	Fr. 525.–	Fr. 1455.–	Fr. 2670.–
$\frac{3}{4}$ Seite (115 x 130,5 mm)	Fr. 420.–	Fr. 1170.–	Fr. 2160.–
$\frac{1}{2}$ Seite (115 x 86 mm)	Fr. 294.–	Fr. 822.–	Fr. 1762.–
$\frac{1}{4}$ Seite (115 x 41,5 mm)	Fr. 168.–	Fr. 474.–	Fr. 888.–

Farbzuschlag: Fr. 370.– pro Farbe.

Leserschaft: 1100 Piloten, 100 Bordtechniker, 1100 Sonstige (Swissair-Kader,
Behörden, Presse usw.)





*
ZAIT: Zusammenarbeit mit anderen Lufttransportunternehmen
ECA: European Cockpit Association (EU, EFTA)
GPA: Global Pilot's Alliance (DL, SR, SN, AUA, Finnair)
IFE0: International Flight Engineers Organisation

AEROPERS
Sekretariat: Felix Kuster Doris Leuzinger Ewiges/Wegli 10 8302 Kloten aeropers@aeropers.ch Tel: 01 / 816 9070 Fax: 01 / 816 9075 Box: AEROPERS DO: 079 / 631 5500 Öffnungszeiten: Mo-Fr. 09:00-12:45 Uhr