

Projektname: Mallorca

## **Bericht über die Inselrundfahrt**

### **Inselrundfahrt mit Anna-Reisen (Dienstag, 16.05.2000)**

Um 9.01 Uhr war der Abfahrtstermin am Hotel festgelegt. Sodann fuhren wir mit dem Bus in Richtung Landesinnere. Die Fahrt bestand im großen und ganzen aus 2 Teilen. Der erste Teil beinhaltete eine Verkaufsveranstaltung der Firma Amorini, die in Deutschland Bettdecken und Matratzen herstellt und auf Mallorca zu „günstigeren“ Preisen als in Deutschland verkauft, und dies alles zum Wohle des Kunden. Schon auf der Fahrt zur Finca von Amorini, wo die Veranstaltung stattfand, fiel die Reiseleiterin mit gespielter Freundlichkeit auf. So machte sie beispielsweise einige Witze und erzählte aus ihrem Leben. Mit diesem gespielten Humor machte sie sich bei den vorwiegend älteren Mitreisenden sehr beliebt.

Auf der Finca angekommen, wurden die verschiedenen Teilnehmer den Bussen nach in verschiedene Verkaufsräume eingeteilt. Nachdem man uns in eine der dort aufgebauten Verkaufsräume „getrieben“ hatte, „übernahm“ dann ein Verkäufer unsere Reisegruppe. In einem etwa eineinhalb Stunden dauernden Verkaufsgespräch zeigte der Verkäufer dann sein Verkaufstalent, indem er mit vielen Gesten und unter immerwährendem Einbezug des Publikums agierte und versuchte, seine Matratzen an die Frau bzw. an den Mann zu bringen. Das Gespräch wurde überwiegend auch bestimmt durch rhetorische Fragen, der übertriebenen Freundlichkeit des Verkaufsleiters sowie dem Schlechtmachen der Konkurrenz.

Dabei wurde von ihm geschickt ermittelt, wer unter den potentiellen Käufern schon solche Matratzen gekauft hatte und warum sich der Kauf einer solchen Matratze lohne. Er griff auch zu bestimmten Beispielen und Vergleichen, um seine Matratzen loszuwerden. So würden die Deutschen stets bei Matratzen sparen, obwohl man im Bett ein Drittel seines Lebens verbringe. Durch solche Beispiele und Vergleiche fühlten sich vor allem einige ältere Mitreisende angesprochen. Er betonte auch immer wieder, daß jeder den Raum verlassen könne, wann immer er wolle.

Aufgrund der von ihm bewußt eingesetzten autosuggestiven Rhetorik wagte es niemand aufzustehen, so daß alle Mitreisenden notgedrungen sitzenblieben und scheinbar gespannt seinen Worten lauschten. Der Verkäufer bot außer Matratzen noch

Decken, Kissen, Nierenwärmer und spezielle Putztücher an, welche er mit Erfolg an die älteren Leute verkaufte. Dabei wurde er nicht müde, ständig darauf hinzuweisen, daß es sich hierbei nur um Werbung handle und niemand zum Kauf verpflichtet sei. Wer jedoch eine Matratze, Decke oder dergleichen kaufen würde, hätte hier auf Mallorca preisliche Vorteile, weil hier ein „Fabrikverkauf“ stattfinden würde. Daß der Verkäufer es auf das ältere Publikum abgesehen hatte, zeigte sich bereits zu Beginn der Verkaufsveranstaltung, als er zu unserer Schülergruppe sagte, daß wir ruhig hinausgehen könnten.

Zum Ende der Verkaufsveranstaltung beabsichtigte der Verkäufer darüber hinaus noch Betten an die Urlauber zu verkaufen. Dabei machte er schlüpfrige Witze und Anspielungen, indem er meinte, man könne ja durch ein solches Geschenk seinem Ehepartner etwas Gutes tun und damit das triste Ehedasein wieder etwas beleben. Da er aber hiermit zu aggressiv an die Leute heranging, verkaufte er nichts mehr.

Der zweite Teil der Fahrt bestand aus der eigentlichen Inselrundfahrt, die uns zunächst mit einer Bummelbahn nach Sóller führte. Von dort aus unternahmen wir eine kurze Schifffahrt, worauf wir mit dem Bus nach Valdemossa und anschließend wieder zum Hotel zurückfuhren. Während der Busfahrt sollte sich die Verkaufsveranstaltung fortsetzen, indem nun von der Reiseleiterin ihrerseits nacheinander und zeitlich wohl dosiert Artikel wie Liköre, Parfüme, Öle und Videokassetten zum Kauf angeboten wurden. Diese Artikel wurden mit Anekdoten versehen und mit allerlei Attributen angepriesen, so z.B. entweder zu 100 Prozent aus Naturprodukten zu bestehen oder sonstwie einzigartig und besonders preisgünstig zu sein. In jedem Fall seien bisher nur Einheimische in den Genuß dieser einzigartigen und noch nicht auf dem Markt befindlichen Produkt gekommen.

Doch dies störte uns nicht besonders. Die Reiseleiterin wies noch darauf hin, daß die Inselrundfahrt normalerweise 6000 bis 7000 Peseten kosten würde, und nur aufgrund des besonderen Engagements des Sponsors, der Firma Amorini, diese Reise zu nur 1800 Peseten angeboten werden könnte.

Alles in allem hat sich die Fahrt gelohnt, da wir für wenig Geld viel von der Reiseleiterin erfuhren und die Natur Mallorcas genießen konnten. Der Firma Amorini sei gedankt.

Thomas Berger  
Ute Mulfinger  
Vanessa Sahn