

Lassen Sie sich vertreten!

Autor(en): **Surber, Hans / Stauber, Jules**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Nebelspalter : das Humor- und Satire-Magazin**

Band (Jahr): **115 (1989)**

Heft 34

PDF erstellt am: **20.05.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-615045>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Lassen Sie sich ver

VON HANS SURBER

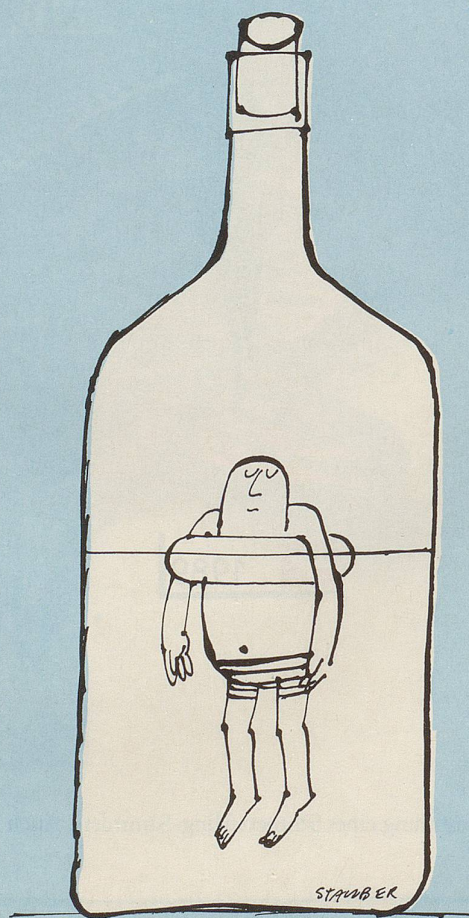
Selber in die Ferien zu verreisen, ist spätestens 1990 passé, Inpeople geben ihre Holidays in Auftrag. Die Vertretung geht, der Kunde bleibt. Darauf hat sich die Firma «Heimatstil» (Slogan: «Bleiben Sie daheim mit Stil!») eingerichtet. Sie stellt je nach Geldbeutel und Wünschen den Service nach Mass zusammen. Sie bestimmen wie gewohnt den Ferienort aufgrund von Reisebüroprospekten, mit der Pfeilwurfmethode auf eine Namensliste, dank Geheimtips aus Insiderkreisen oder nach eigenen Vorstellungen. Dazu kommt nun aus dem vielseitigen Angebot die auf Ihren Charakter und Ihren Lebensstil abgestimmte Vertretung: Unverheiratete, typischer Junggeselle, Einzelgänger, Ehepaar, Frischverliebte, Freak, Rucksacktourist, Ignorant, Abstinenzler, Nudisten, Zelter, Wanderer, Faulenzer, Streithähne, Langweiler und so weiter, damit die Vertretung die Ferien ganz nach Ihren Ideen erlebt.

Von «Economy» ...

Dazu kommen nun die Leistungen nach Ihren Vorstellungen oder Ihrem Ferienbudget. Zum Beispiel bietet das Unternehmen einen Economy-Service an. Die einfache Vertretung unternimmt nur die Reise und erzählt, was sie erlebt hat. Sie beschränkt sich auf das Schreiben je einer Ansichtskarte an wenige ausgewählte Adressaten. Der Preis gilt pro Stück und richtet sich nach der Menge des Textes, der immer gleich bleibt und den Sie selbst ausarbeiten. Als zusätzliche Leistungen (nach Aufwand berechnet) lassen sich ein kurzer oder längerer Erlebnisbericht und ein paar gekaufte Dias einbauen.

Stellen Sie sich vor: Sie buchen zwei Wochen Sommerferien in der Hochsaison und erleben die ruhigsten Tage im trauten Heim mit dem gewohnten Komfort, in Ihrer gewohnten Umgebung. Sie bräunen ohne Sonnenbrand beim täglichen Solarium-Besuch (bei Badeferien im Preis inbegriffen). Den Stress überlassen Sie locker Ihrer Ferienvertretung. Die nächtlichen Disco-Besuche bis ins Morgen-

grauen, der morgendliche Kater, der Kampf um den Liegeplatz, der Streit mit den Hotel- und Strandnachbarn, die Sonnenölung, die ewigen Sprachschwierigkeiten, der Schlangen- oder All-Euro-Frass – wer sich vertreten lässt, ist mit einem Schlag alle Sorgen los. Den Jet-Flug mit Abfertigungshetze über die ewigen Kontrollen; die Angst vor dem Fliegen und vor geklauten oder falsch geleiteten Koffern, vor überfüllten Zügen, vor dem kilometerlangen Autostau oder Autopannen und nicht zuletzt vor der Qual der Hotelwahl, vor dem Aufriss, vor dem Abblitzen bis zu den Folgen eines Flirts, Mückenstichen und was sonst noch alles Ferien stets zum Horrortrip machte.



... über «Holiday-Plus» ...

Für gehobeneren Ansprüche kennt «Heimatstil» den Holiday-Plus-Service. Gegenüber dem einfachen Package unterscheidet sich dieses Angebot durch seine Vielfalt an Ausbaumöglichkeiten. Die Ansichtskarten zum Beispiel tönen nie gleich, die Texte wählen Sie in einem Katalog aus und versehen sie mit Nummern, die Sie in Ihre Adressliste übertragen. Dazu gibt es noch die Variante mit Ihren handschriftlichen und von der Vertretung aufgeklebten Texten oder die etwas kostspielige mit Ihrer geübten nachgemachten Handschrift.

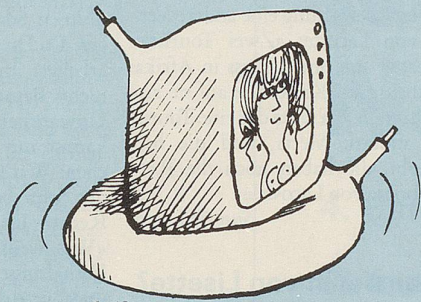
Zum anspruchsvolleren Service gehören ausführlichere Berichte über Land und Leute, über die Umgebung, über das Erlebnis des Zimmerwechsels von Südseite mit Autobahn gegen Nordseite mit gewöhnlichem Gassenlärm bis vier Uhr morgens und Marktgeschrei nach sechs; oder gastronomisch-gastritische Detailberichte mit akustischer Untermalung. Auf Wunsch liefern die Vertreter zur Reise eine Amateur-Diaschau, die Sie dann stolz Ihren Freunden und Bekannten zeigen.

Inbegriffen sind im sogenannten Kontakt/ Alibi-Service zusammen mit den Postkarten zwei bis drei Anrufe bei Verwandten, wie Ihrem Erbonkel in Amerika, der es nicht mehr allzulange macht. Jeder Anruf wird gesondert aufgeführt und je nach Länge und Schwierigkeitsgrad verrechnet. Weiterreichende individuelle Wünsche sind im Holiday-Plus zum Beispiel die Beschaffung von Literatur über den Ferienort – Architektur, Kultur, Kunst, Sitten und Gebräuche, Gastronomie und Adressen sowie Beschreibung interessanter Nachbarn.

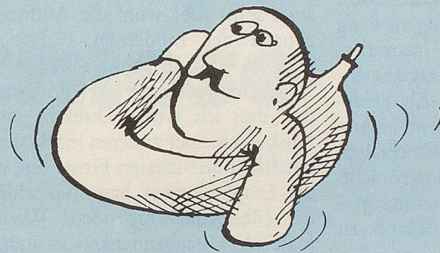
Stellen Sie sich vor: im Petersdom ganz ohne Führer und Reisegruppen, ganz ohne klick-klick-klickende Japaner und wasserstoffblonde, knallrothlippige Amerikanerinnen. Sie sehen jede Einzelheit der Sixtinischen Kapelle ohne Gedränge bequem im Lehnstuhl. Sie brauchen sich nicht in der grössten Hitze des Gefechts und im Schweisse Ihres Angesichts sowie im Duftgemisch von «Air-du-Tramp» der schwitzenden Mitreisenden in einen vollen Bus zu zwängen.

treten!

Der Nebelspalter-
Exklusivtip für die
nächsten Ferien



STAUER



Sie können entspannt und in aller Ruhe für sich allein die Spanische Treppe bewundern, kein Souvenirhändler dreht Ihnen Plastik-Bernsteinketten zum äussersten günstigen Preis an – *metà prezzo, grande affare* – und kein Paparazzo ein Foto, auf dem Sie schief dastehen. Rom kommt zu Ihnen nach Hause, Ihre Ferienvertretung berichtet Ihnen brandheiss in der kühlen guten Stube, gegen einen Aufpreis mit zusätzlicher schauspielerischer Mimik, alles Erlebte. So können Sie jetzt Ferien entspannt geniessen.

... bis «Luxury-Service»

Mit dem Luxury-Service schöpft «Heimatstil» aus dem vollen der Möglichkeiten. Das Angebot ist so reichhaltig, dass hier ein paar Ideen genügen müssen. Der Double-Effekt zum Beispiel: Der Ferien-Doppelgänger ersetzt Sie in allen Belangen mit den Ihnen eigenen Gesten und Umgangsformen. Er sucht an Inbars den besten Platz in der ersten Reihe, die innige Freundschaft mit dem Maître-d'Hotel des teuersten Lokals am Platze und dem Türsteher des absoluten Non-Plus-Ultra-Must-Night-Clubs der ganzen Region. Die Vertretung talkt small mit den Schickies und Mickies der Upperclass, verteilt Visitenkarten und haucht die obligaten nichtssagenden Einladungen zu irgendeiner Party irgendwann, na man wird schon noch hören und sehen.

Alles wird peinlich genau protokolliert, damit später keine Missverständnisse entstehen mit Leuten, die Sie in Ihrer gewohn-

ten Umgebung wiedererkennen sollten. Ein professioneller Fotograf hält zudem die ganze Reise in einer druckreifen Dia-Reportage fest; für Videoten stehen erfahrene Dokumentar-Filmer zur Verfügung. Wer gerne off season reist, sollte unbedingt diese Variante wählen. Sie werden später sofort wieder wie alte Bekannte begrüsst – zu Hause oder am Ferienort – und geniessen denselben hohen Status wie Ihre Double-Ferienvertretung zur Hochsaison. Die Texte für die Ansichtskarten werden in Auftrag gegeben; Sie wählen dabei aus mehreren Varianten aus. Sie instruieren dazu vorher den Ansichtskarten-Texter eingehend mit persönlichen Daten und Eigenheiten der Angeschriebenen.

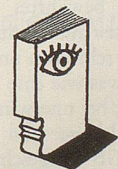
Die wohl teuerste Art, in Vertretung zu reisen, ist der Bildungsurlaub des Luxury-Service. Je nach Fachgebiet sucht die Firma die entsprechenden Leute, meist gestandene Akademiker. Aufwendig und dadurch um so teurer ist die Sache, wenn Sie zusätzlich Doubles wünschen. Unkomplizierter Bildungsurlaub wie Kunstreisen und Architekturreisen, Reisen nach bestimmten Themen wie «Kultur des Mittelalters in den Mittelmeerländern», «Die Römer im Norden», «Auf den Spuren Erasmus von Rotterdams» sind weniger kompliziert zu gestalten als zum Beispiel «Archäologische Entdeckungen auf der Halbinsel Sinai mit bisher unbekannten Funden von der Arche Noah».

Stellen Sie sich vor: Sie setzen einen Teil Ihres Vermögens ein und lassen erfahrene Pioniere

zu einer gewagten Expedition aufbrechen, ohne die geringsten Strapazen und ohne nur das kleinste Risiko auf sich zu nehmen. Irgendeine Gegend wird sich schon finden, die noch jungfräulich ist und Ihnen den Platz im Geschichtsbuch sichert – und sei es einer der ersten Touristen-Mondflüge.

Die weniger begüterten Reisefans schliessen sich einem der schon vor der grossen Welle gegründeten Vereine «Ferien e.V.» an. Damit erhöhen Ferienreisende mit bescheidenem Einkommen ihr Ferienkapital beträchtlich und können sich gemeinsam exklusive Ferien erlauben; Reisen, die sie als Einzelgänger oder Paare nie hätten finanzieren können. Das verspricht gute Aussichten auch für die massentouristengeplagten Gegenden und Attraktionen, Strände und Grossstädte. Ihre Bewohner können aufatmen, die Landschaften werden erlöst ... Reisen wird für alle wieder wie zu Pionierzeiten.

Pünktchen auf dem i



FERIEN

öff