

Zeitschrift: Zeitlupe : für Menschen mit Lebenserfahrung
Band: 58 (1980)
Heft: 3

Artikel: Reisen Senioren anders?
Autor: Müller, Hans
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-722433>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 08.11.2024

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Reisen Senioren anders?

«Als Abonnent bemerke ich immer wieder Inserate von Reiseunternehmern, die sich speziell für Senioren empfehlen. Nun tummeln sich auf dem Touristikgebiet ja auch Leute, die nicht über alle Zweifel erhaben sind. Auch hier in Winterthur sind neue Reisebüros eröffnet worden, denen ich mich nicht ohne weiteres anvertrauen möchte. Deshalb meine Frage: Sind die Reiseunternehmen, die in der ‚Zeitlupe‘ inserieren, vertrauenswürdig?»

Dieser Leserbrief entstammt der Dezember-Ausgabe der «Zeitlupe». Die Redaktion machte sich die Antwort gar nicht leicht. Vor allem forderte sie die Leser auf, von den Reisebüros Kundenreferenzen anzufordern oder Missstände zu melden. Das Ganze zeigt doch, dass auf dem Gebiet der Seniorenreisen einiges in Bewegung ist.

Gemeinsam sieht man mehr.

Es gibt einen Seniorenmarkt

Auch wenn das Wort grausam tönt: der Seniorenmarkt ist Realität. Einmal ist die grosse Zeit des Jugendkultes vorbei. Zwar ist ein grosser Teil der Werbung noch jugendbezogen, aber viele Auftraggeber und Werber haben die Zeichen der Zeit erkannt, und so werben sie bereits für Grossmutter und Grossvater. Sie tun das natürlich nicht selbstlos, sondern mit klarem Blick auf mögliche Gewinnchancen. Und sie können sich diese mit Hilfe von ganz einfachen Zahlen recht gut ausrechnen. Da ist einmal die Lebenserwartung: sie stieg von 47 Jahren im Jahre 1900 auf heute rund 73 Jahre. Und während der Anteil der über 65jährigen an unserer Wohnbevölkerung 1920 ganze 5,2 Prozent betrug, macht er heute doch rund 14 Prozent aus. Wenn man als «direkte Käufer»



die Kinder bis fünfzehn Jahre unberücksichtigt lässt, machen also die Senioren einen Fünftel aller möglichen Konsumenten aus. Und weil es diesem Fünftel relativ gut geht, weil bei dieser Gruppe also eine zunehmende Kaufkraft registriert wird, liegt hier für die verschiedenen Branchen eine ganz klare Chance. Aber: diese Käuferschicht stellt Ansprüche an Qualität und Preiswürdigkeit, an Auswahl und vor allem an Information. Diese Käuferschicht hat genügend Zeit und viel Erfahrung, um die Angebote zu vergleichen.

Zeit zum Reisen

Das Thema Zeit wurde schon angesprochen. Diese Zeit haben fast alle Senioren. Was früher, im Arbeitsprozess, noch unmöglich war, ist jetzt überhaupt kein Problem mehr. Man hat Zeit. Man kann ausserhalb der Hauptsaison reisen, wenn nicht alles unterwegs ist. Vieles ist dann erst noch günstiger zu haben. Und man verfügt über mehr Geld als früher. Da waren die Jungen noch in der Ausbildung, Haus und Wohnung kosteten eine Menge.

Vergünstigungen

Es gehört zum guten Ton in den Katalogen der grossen Reiseveranstalter, dass ein Seniorenrabatt gewährt wird. Hier verschwindet die Angst vor dem «Tabu Alter». Hier versucht man ganz klar, an die älteren Leute heranzukommen. Nur hat dies mit Seniorenreisen schon gar nichts zu tun. Alle Angebote in diesen Katalogen sind auf die aktive Generation, meist sogar auf den jüngeren Teil dieser Generation, ausgerichtet. Und darum fühlen sich viele ältere Herrschaften in diesem Ferienrummel gar nicht wohl. Dabei kommt etwas ganz Wichtiges hinzu: diesen so grosszügig gewährten AHV-Rabatt gibt es meistens nur auf Arrangements und Daten, welche vom Reiseveranstalter sonst schwerer zu füllen sind. Wenn man es ganz böse formulieren will: das sind keine Vergünstigungen für Senioren, sondern man benützt Senioren, um in den schlechteren Zeiten die Charterflugzeuge und Hotels zu belegen.

Es gibt aber auch verschiedene echte Vergünstigungen. Die bekannteste und wohl auch am meisten benützte ist das Halbtaxabonnement der SBB, welches Frauen ab 62 und Männer ab 65 Jahren zu Fr. 80.— statt zu Fr. 360.— beziehen können. Dann erhalten Senioren in rund



Zu Seniorenferien gehören Ausflüge auch zu Fuss.



Noch wichtiger als das Wetter ist die Gesellschaft.

350 Schweizer Hotels in Zeiten schlechter Auslastung teils recht ansehnliche Rabatte. Wenn Ehepartner dort absteigen, muss nur einer der Partner im AHV-Alter stehen.

Sind Seniorenreisen nötig?

Das schweizerische Cargewerbe ist sehr aktiv. Die Carhalter, verschiedene davon mit eigenen Reisebüros, organisieren seit Jahren nicht nur Tagesfahrten, sondern auch Ferienreisen. Und diese Carunternehmen gehörten zu den ersten, welche einen AHV-Rabatt gewährten. Wer diese Reisen beobachtet, stellt schnell fest, dass hier meistens bedeutend mehr als die Hälfte der Teilnehmer Senioren sind. Der Car gehört einfach zu den Lieblings-Transportmitteln der älteren Generation. Von der Angebotsfülle her müssten darum, auf den ersten Blick beurteilt, kaum noch spezielle Seniorenreisen organisiert werden.

Werbefahrten . . .

Für die einen sind die sich jagenden Werbefahrten zu einer richtigen Landplage geworden, für die andern sind sie Spass und Abwechslung. Dass es bei diesen Fahrten nicht immer hundertprozentig sauber zugeht, hat sich längst herumgesprochen. Wer Fahrten samt Kaffee und Mittagessen zu einem Preis anbietet, der oft unter den reinen Kosten für die Carfahrt allein liegt, muss wohl die Differenz auf den zu verkaufenden Artikeln wieder hereinbringen — und den Gewinn auch noch dazu.

. . . auf Senioren zugeschnitten

Diese Werbefahrten werden fast ausschliesslich von Senioren mitgemacht. Sie können ja jederzeit an jedem beliebigen Wochentag wegfahren. Diese Senioren sind dann auch recht leicht zu überreden, etwas zu bestellen, was sie gar nicht brauchen. Nicht umsonst mahnt der Satz: «Vorsicht ist geboten bei billigen und unentgeltlichen Carfahrten, bei denen mit viel Ueberredungskunst zu übersetzten Preisen Bestellungen (Rheumadecken, Pillen usw.) aufgenommen werden.» Das ist in der ganzen Schweiz so. Am 3. Juli 1979 beantwortete der Solothurner Stadttammann Fritz Schneider eine Interpellation in dieser Sache: «In Zukunft sollen alle Bewohner der Stadt Solothurn jährlich auf die Risiken der Werbefahrten aufmerksam gemacht werden.»

Trotz allem: die Werbecars sind voll, und täglich werden auf diesen Fahrten enorme Verkaufsumsätze getätigt. Mit diesem Geld könnten sich aber die Senioren oft sehr schöne Fe-

rien und Reisen, extra für sie organisiert, leisten.

Was erwarten die Aelteren?

Im November 1979 ging eine Meldung durch die Presse, welche sich mit einer Umfrage über Auslandsreisen beschäftigte. Unter anderem schrieb die Schweizerische Depeschen-Agentur: «Einzelreisende, Senioren und Unerfahrene sind auf Auslandsreisen oft benachteiligt, wie aus einer Bilanz des Reisesommers 1979 der November/Dezember-Nummer von ‚Prüf mit‘, der Zeitschrift des Konsumentinnenforums, hervorgeht. Die Untersuchung ist das Ergebnis einer Leserumfrage und hat zu einer Liste von Forderungen an Reisebüros sowie an Reisende geführt.» Weiter hiess es in dieser Meldung u. a.: «Cleverer Unternehmer haben mit den Senioren einen neuen Markt entdeckt», meint

Veranstalter von Seniorenreisen

- Aargauer Senioren-Reisen
Bankstrasse 4, 5001 Aarau
- Geri Berz Reisen AG
Zentralstrasse 135, 5430 Wettingen
- Hotelplan
Seidengasse 13, 8001 Zürich
- Hans Imholz AG
Birmensdorferstrasse 108, 8036 Zürich
- Info Travel
Tennmoosstrasse 41, 8044 Zürich
- Gebr. Knecht AG, Autoreisen
Hauserstrasse 65, 5200 Windisch
- Kuoni-Senioren-Reiseclub
Neugasse 231, 8037 Zürich
- Lischer-Reisen
Bahnhofstrasse 1, 8600 Dübendorf
- Popularis Tours
Waisenhausplatz 10, 3001 Bern
- Seniorenreisen
Schweizerischer Lehrerverein
Ringstrasse 54, 8057 Zürich
- Traveller AG, Club 60
Pelikanstrasse 18, 8022 Zürich



Welche Landratte zieht es bei diesem Bild aus Kopenhagen da nicht an nördliche Gestade?

«Prüf mit», «leider nicht immer im Interesse der Betagten. Senioren würden oft schlecht oder gar nicht betreut, man gebe ihnen bescheidenste Mahlzeiten und unzulängliche Zimmer und sondere sie von den jüngeren Teilnehmern ab.»

Diese neutralen Untersuchungsergebnisse zeigen deutlich, dass es echte Seniorenwünsche gibt, welche seriöse Unternehmer eben auch berücksichtigen sollten. Die Senioren erwarten nämlich nicht einfach eine Vergünstigung. Sie erwarten vielmehr Reisen, welche ihren Wünschen gerecht werden. Sie möchten, und das ist besonders wichtig, gut untergebracht werden, vorzüglich, aber nicht zu üppig essen, und etwas erleben. Und sie erwarten eine persönliche Betreuung.

Gibt es echte Seniorenreisen?

Ja, es gibt sie, wenn auch noch nicht in allzu grosser Zahl. Einige bewährte Firmen inserieren in der «Zeitlupe». Eine grössere Liste ist auf S. 6 zu finden; diese Veranstalter führen spezielle Seniorenprogramme durch. Interessenten lassen sich am besten verschiedene Prospekte kommen und vergleichen kritisch Leistungen und Preise. Worauf es dabei ankommt, beschreiben wir im nebenstehenden Abschnitt «Seniorenreisen-Preise».

Betreuung muss sein

Was schon «Prüf mit» bemängelt hat, wird wohl auch in Zukunft bei vielen Seniorenreisen ein schwacher Punkt bleiben: die Betreuung. Wo nicht in Gruppen gereist wird, wo die Mitreisenden in verschiedenen Hotels oder Ferienappartements untergebracht sind, ist eine echte Betreuung fast aussichtslos. Wohl ist die sicher willige Hostess irgendwo — aber sie kann nicht überall sein. Nur eine geschlossene Gruppe von maximal etwa vierzig Personen kann optimal betreut werden. Betreuen heisst aber keineswegs bemuttern oder herumkommandieren. Es heisst vielmehr, Zeit haben für die Mitreisenden, Zeit haben zum Zuhören, Verständnis für die Probleme zeigen. So einfach ist das alles nicht. Wenn es sich aber ein Reiseunternehmer, sei er nun gross oder klein, in dieser Hinsicht einfach macht, muss eben schon bezweifelt werden, ob die angebotene Reise eine echte Seniorenreise ist, auch wenn sie als solche gross etikettiert ist.

Seniorenreisen-Preise

Bei den Preisen, nicht nur für Reisen, scheiden sich die Geister. Die einen glauben, Seniorenreisen müssten unter allen Umständen billig sein, den bescheidensten Renten angepasst. So wird dann frisch-fröhlich eine Ferienwoche im

**für Herz
und
Kreislauf**

Zirkulan

Zur Erhaltung der körperlichen und geistigen Leistungsfähigkeit.

Bewährt bei:

**Schwindel - Abgeschlagenheit -
Blutandrang zum Kopf - Wallungen -
Schweissausbrüchen -
Herzklopfen -
Klimaempfindlichkeit**

Naturheilmittel aus wissenschaftlich anerkannten Heilpflanzen.



**Flüssig oder als
Dragées in
allen Apotheken
und Drogerien.**

**Auch ohne Zucker
für Diabetiker.**

Zirkulan - für Ihr gesamtes Wohlbefinden

Tirol für etwa 300 Franken angeboten oder gar drei Monate in Mallorca für etwas mehr als 800 Franken. Wenn dann daneben eine Woche am Gardasee für gut 600 Franken offeriert wird, erscheint dies gerade unverschämt teuer.

Aber: Senioren verstehen sehr gut, die Preise mit den Leistungen zu vergleichen. Im Tirol ist bei den 300 Franken nur Halbpension in einem einfachen Gasthof ohne jeden Komfort eingerechnet — alles Zusätzliche, die Ausflüge, Mahlzeiten usw., muss während der Ferienwoche immer extra bezahlt werden. Und auf Mallorca gibt es zu diesem Preis von 800 Franken nur gerade den Flug und die Unterkunft in einem Vierbett-Appartement ohne jede Mahlzeit — nicht einmal den Zmorgen-Kaffee. Bei den «teuren» Gardaseeferien aber ist alles inbegriffen, vom Zimmer mit Dusche/WC bis zur letzten Mahlzeit, alle Ausflüge und Eintritte und Trinkgelder, und dazu eine eigene Betreuerin. Eben — nur an den nackten Preisen kann sich der reisefreudige Senior nicht orientieren. Er muss sich Zeit nehmen, die verschiedenen Angebote genau zu studieren und die Leistungen zu vergleichen. Meist wird dann der «Teuerste» zwar nicht gerade zum «Billigsten» aber zum Günstigsten und Bequemsten, weil alles ganz klar geregelt ist. Das aber ist auch ein Wunsch der Senioren: klares Leistungsangebot, klare Preise und keine unliebsamen Ueberraschungen unterwegs.

Reisen Senioren anders?

Ein bisschen schon. Sie möchten nicht gehetzt werden, alles etwas gemächlicher unternehmen. Sie möchten nicht tagelang fahren, sondern auch spazieren. Sie möchten nicht nur Paläste, Denkmäler und Kathedralen sehen, sondern auch einmal eine gemütliche Gartenwirtschaft. Es geht ihnen oft nicht einfach um die Reise, um Ferien oder gar um Erholung, es geht viel mehr um eine Abwechslung im Jahresablauf, um die Möglichkeit, neue Bekanntschaften zu schliessen, um die Gelegenheit, mit ungefähr Gleichgesinnten irgend etwas zu unternehmen. Vor allem aber möchten die Senioren nicht einfach nur «Füllmaterial» für unausgebuchte Flüge und Hotels sein, sondern eine voll akzeptierte Kundschaft. Echte Seniorenreisen bringen dem seriösen Reiseunternehmer eine grosse Zahl zusätzlicher Vorarbeiten, sie bringen ihm aber auch eine anspruchsvolle und zugleich dankbare Kundschaft.

*Text Hans Müller
Fotos Otto Zbinden*