

Der Urlaubs-Trust

(siehe Titelbild)

Auf dem kleinen Bahnhof des oberbayrischen Kurorts Ruhpolding spielt die Trachtenkapelle, wenn der blaue Fernexpress einfährt. Mehrere hundert Ferienreisende entsteigen dem Zug und durchbrechen lärmend die Schallmauer der unentwegt blasenden Dorfmusikanten.

Diese Begrüßungsszene wiederholte sich in diesem Jahr bereits fünfzigmal. Ruhpolding ist der Urlauber-Umschlaghafen des größten westdeutschen Gesellschaftsreise-Unternehmens, der offenen Handelsgesellschaft „Touropa“, deren Geschäftsbereich der Großhandel mit Urlaubsfreuden ist.

„Wir haben in diesem Jahr Höchstkonjunktur“, erklärte der Geschäftsführer und Organisator der Touropa, Dr. Carl Degener, 56, als er in der vorigen Woche — gemeinsam mit seinem Sohn Herbert, 32, der schon als Schuljunge Touristenbillets verkaufen mußte — eine Vorbilanz der Reisesaison 1956 aufstellte. „Nach dem bisherigen Stand der Buchungen“, sagt Degener, „werden wir in diesem Jahr auf mindestens 330 000 Touropa-Reisende kommen, das sind mehr Touristen, als Cook & Son (das größte Reiseunternehmen der Welt) im vergangenen Jahr bewegte.“

Degener wettete bereits 1949, als noch keiner seiner Kollegen an einen schnellen Aufschwung des Fremdenverkehrsgewerbes glaubte, mit dem Nürnberger Reiseunternehmer Bauernfeind um zehn Flaschen Sekt, „daß sämtliche westdeutschen Reiseunternehmen innerhalb von fünf Jahren 500 000 Reisende auf die Beine stellen werden. Die Deutschen werden reisen wie noch nie“, so prophezeite Degener damals, „wenn sie erst wieder satt zu essen haben.“

Bauernfeind verlor die zehn Flaschen Sekt; denn fünf Jahre nach Abschluß der Wette transportierten die westdeutschen Reiseunternehmen über 800 000 Urlauber in die Ferienreviere, 1955 waren sogar über eine Million „Gesellschaftsreisende“ unterwegs. Das gesamte westdeutsche Fremdenverkehrsgewerbe — einschließlich der Gaststätten, Souvenirhändler und Postkarten-Verkäufer — erzielte im vergangenen Jahr dank des internationalen Reisebooms einen Umsatz von fünf Milliarden Mark (gesamter Umsatz an Fertigungsgüter in Westdeutschland während derselben Zeit: 4,6 Milliarden Mark). Davon flossen 65 Millionen Mark in die Kassen der Touropa-Gesellschaft.

Reisen ist längst nicht mehr das Vorrecht des wohlhabenden Bürgertums. Immer mehr Menschen lassen sich von der Reklame der über eintausend westdeutschen Reisebüros und Reiseunternehmen* blenden, die verhältnismäßig billige „Gesellschaftsreisen“ — vergleichbare Einzelreisen kosten in der Regel doppelt soviel — von der Stange liefern. Sie sind den Durchschnittsreisewünschen angepaßt und haben

* Der Reiseunternehmer arrangiert die verbilligten Gesellschaftsreisen, wirbt für sie und läßt sie von Reisemittlern (Reisebüros) verkaufen. Die meisten Reisebüros sind selbständige Unternehmen, die außer den Gesellschaftsreisen auch Fahrkarten für Einzelreisen verkaufen und den einzelnen Reisenden beraten und betreuen. Einige große Reiseunternehmen unterhalten auch eigene Reisebüros.



Touropa-Chef Degener
220 Urlaubsziele

deshalb häufig den Charakter von Gesellschaftsreisen.

„Der Reiseunternehmer muß heute sehr oft die Rolle eines Vergnügungsmanagers übernehmen“, so charakterisierte ein erfahrener Reiseunternehmer im oberbayrischen Inzell, ein Konkurrent des Dr. Degener, das hektische Massenbedürfnis nach Gesellschaftsreisen. „Früher sah man bei

uns vorwiegend mittlere Beamte, die sich auf Waldwanderungen erholten. Heute ist das ganz anders. Achtzig Prozent der Gäste wollen etwas erleben. Ihnen liegt weniger an der frischen Luft als an einem Abenteuer.“

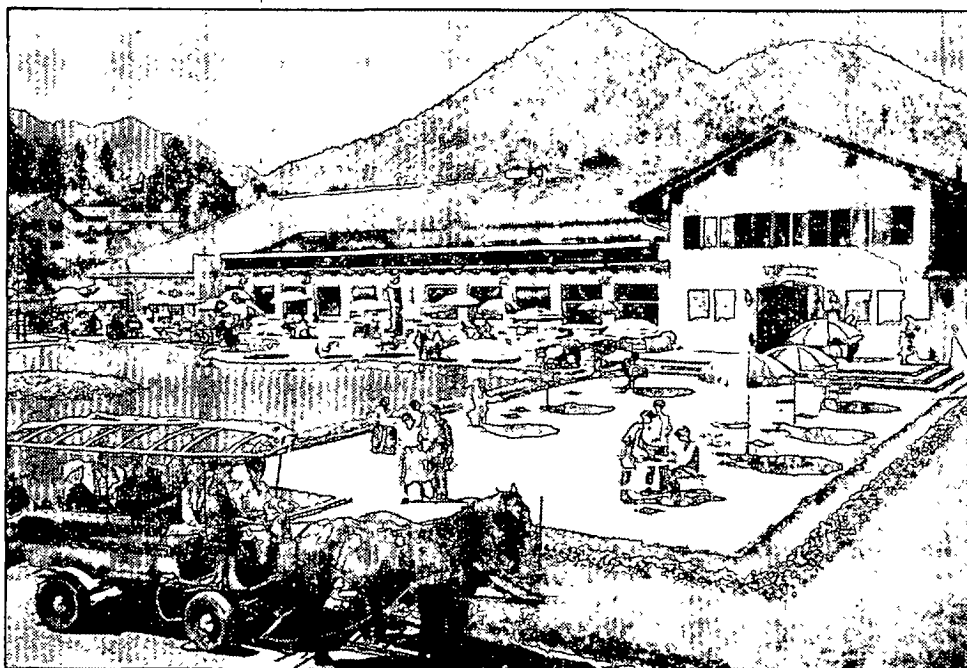
„Richtige Bergwanderungen machen nur wenige. Die mittwochs und sonntags kostenlos zur Verfügung stehenden Bergführer werden nicht sehr in Anspruch genommen. Desto mehr Betrieb herrscht schon nachmittags und abends in den acht Restaurants und Cafés beim Tanz nach Schallplattenmusik. Die Arbeiter sind unsere besten Gäste. Sie geben das meiste Geld aus. Jeder will wenigstens im Urlaub Schnitzel oder Schweinebraten essen.“

„Der heutige Durchschnittsurlauber möchte am liebsten in 14 Tagen ganz Europa sehen — das hat Degener erfaßt. Er sorgt für Abwechslung und Geselligkeit.“

Der Touropachef wirft jährlich 1,5 Millionen Mark für Werbezwecke aus und hat neuerdings sogar einen eigenen Verlag gegründet, um seine Ideen mit einer 20-Pfennig-Illustrierten in monatlich 200 000 Exemplaren unter den Massen zu verbreiten. Beim Vertrieb dieses Blattes hilft ihm die Bundesbahn, zu deren Hauptverwaltung Degener gute Beziehungen unterhält.

Die geschäftliche Rührigkeit des Dr. Degener hat sich bereits soweit herumgesprochen, daß ihn die notleidenden Hoteliers und Pensionsinhaber des Schweizer Luftkurortes Leysin bei Montreux am Genfer See im Frühjahr zu Hilfe riefen: Er solle sie aus der Krise befreien, in die sie geraten sind, seit die traditionellen Stammgäste von Leysin — Lungenkranke aus aller Welt — den hochalpinen Luftkurort nicht mehr aufsuchen. Die Hoteliers erboten sich, in diesem Jahr ohne nennenswerten Gewinn Touropa-Gäste aufzunehmen und gut zu verpflegen, wenn Degener ihnen einen langfristigen Vertrag zusichere. Der Touropa-Chef nahm das Angebot an und verkauft jetzt sechzehntägige Reisen nach Leysin für 254 Mark ab Frankfurt.

Die bunte Palette seines Reiseprogramms, das 220 Urlaubszieltorte nennt, reicht von Kreuzfahrten in die Gefilde der Mitternachtssonne bis zu Reisen nach Luxor auf den Ruinen von Theben, dem exklusiven



Kurhaus Ruhpolding: „Jeden Abend war Remmidemmi“

Ziel der renommierten internationalen Reisegesellschaft.

Für die breite Schicht seiner Kunden hält Degener ein umfangreiches Sortiment von relativ billigen Gesellschaftsreisen bereit. Für den Neun-Tage-Urlaub in Ruhpolding zum Beispiel bezahlt der Düsseldorfer 131 Mark, der Hamburger 141 Mark. Diese Preise sind nach der Entfernung zum Urlaubsziel gestaffelt; eingeschlossen sind Fahrt, Unterkunft, Kurtaxe, Führung und Verpflegung.

Kein Touropäer braucht in einem deutschen Urlaubsort die Mahlzeiten in einem bestimmten Hotel oder gar an einer gemeinsamen Tafel einzunehmen. Er bekommt für Mittag- und Abendessen Wertgutscheine, die er in jeder Gaststätte der Touropa-Reisereviere einlösen kann. Der Touropa-Chef traf mit den Gastwirten und Hoteliers Sonderabmachungen. Sie verpflichteten sich — als Gegenleistung für



Volksreise-Pionier Cook
Flucht vor dem Alltag in die Berge

den ständigen Gäste-Nachschub durch die Touropa —, für jeden Gutschein (Wert etwa 2,50 Mark) eine Mahlzeit zu liefern. Wer keinen Appetit hat, kann die Gutscheine auch nach Belieben in jedem Einzelhandelsgeschäft umsetzen. Sogar die Friseure nehmen das „Touropa-Geld“ in Zahlung.

Degener hat Gutscheine im Werte von etwa 40 Millionen Mark drucken lassen, die in ständigem Kreislauf von der Touropa-Zentrale durch die Hand der Urlauber über die Gaststätten, Einzelhändler und das Dienstleistungsgewerbe zu den Banken wandern und dort von Degener eingelöst werden. Seine „Urlaubswährung“ hat sich in den Ferienorten des Schwarzwaldes, am Bodensee und erst recht in Ruhpolding durchgesetzt.

Über den Urlauber-Umschlaghafen Ruhpolding führen auch Degeners kombinierte In- und Auslandsreisen (acht Tage Aufenthalt in Ruhpolding, acht Tage Omnibusreise an die Adria: ab Hamburg 347 Mark). Die neuntägige „klassische Italienreise“ ist für rund 350 Mark zu haben. Als Schlager der Saison bietet Degener sechzehntägige „volkstümliche Griechenlandsreisen“

Aus der Sammlung: Seltene und seltsame Trinkgefäße

Bozener Weinkanne
aus Fayence
um 1545



Im Wein ist Wahrheit!

Die Eule bewegt sich sehr selten. Und meistens schweigt sie, weil sie schläft. Manche meinen — wie der wackere Töpfer, der diesen blauen Krug formte — weil sie weise ist!

Im Wein ist doch auch Weisheit, sagte der sich — ja, ist sogar Wahrheit! Aber nur, so mag man ihm erwidern, wenn es in Wahrheit Wein ist, also reiner Wein! Und erst recht dann, wenn dieser Wein im reinigenden Feuer der Weinbrennblasen zu einem makellos klaren Weinbrand gebrannt oder gar, wie in Rüdesheim am Rhein, zuletzt zu Aabach Uralt geläutert und vergeistigt worden ist!

Dieser große Deutsche Weinbrand mit der sanften Glut und der üppigen Blume bietet nicht nur den Sinnen des kundigen Zehers einen unergleichlichen Genuß — er hilft ihm wohl auch zuweilen, einen Blick hinter jene Schleier zu tun, welche die Wahrheit verhüllen...

Aabach Uralt

Im Aabach Uralt ist der Geist des Weines

Natürlich wissen Sie es -

Alka-Seltzer

hilft bei

Verdauungsbeschwerden!

Aber wußten Sie das:

Alka-Seltzer

hilft auch bei

Katergefühl!



Das Geheimnis liegt in der Zusammensetzung. Jede Tablette Alka-Seltzer enthält - nicht nur einen - sondern eine Kombination von Wirkstoffen. Darum kann Ihnen Alka-Seltzer so schnell Erleichterung verschaffen - nicht nur bei Verdauungsbeschwerden - sondern genau so gut bei Kopfschmerzen, Muskelschmerzen und Erkältungserscheinungen. Außerdem schmeckt die sprudelnde Lösung so angenehm. Nutzen Sie Alka-Seltzer richtig aus, nehmen Sie es immer, wenn Sie unter einer dieser Beschwerden leiden!



Packungen zu DM .80, 2,- und 4,- in Apotheken

Alka-Seltzer

PERNET-BRANCA

Der internationale Magenbitter

Überall in Deutschland.
Verlangen Sie ihn ...
Ihr Magen verlangt
ihn auch.

1/1 Flasche DM 16,50, Miniaturfläschchen DM 0,65

Kaum glaublich,

daß es den 240 seitigen Photohelfer von der Welt größtem Photohaus umsonst gibt, mit vielen schönen Bildern, wertvollen Ratschlägen und all den guten Markenkameras, die PHOTO-PORST mit 1/5 Anzahlung, Rest in 10 Monatsraten bietet. Gleich mal ein Postkärtchen schreiben an



DER PHOTO-PORST Nürnberg A 75

Remington RASIERER



zum Originalpreis - ohne Aufschläge
nur 1/10 Anzahlung Rest 10 Monatsraten
Remington-Super: 60 DM 115,-
Neu: Remington FOUR-MOST DM 66,-
Lieferung portofrei! Kein Risiko
Rückgaberecht innerhalb 3 Wochen

Spezial-Prospekte - auch für andere Rasierer -
gern unverbindlich

Rasierer-Spezial-Versand Emil Fritze
Celle, Fritzenwiese 45

Größter und ältester Rasierer-Spezial-Versand
Deutschlands

mit Bahn, Schiff und Autobus für 559 Mark feil.

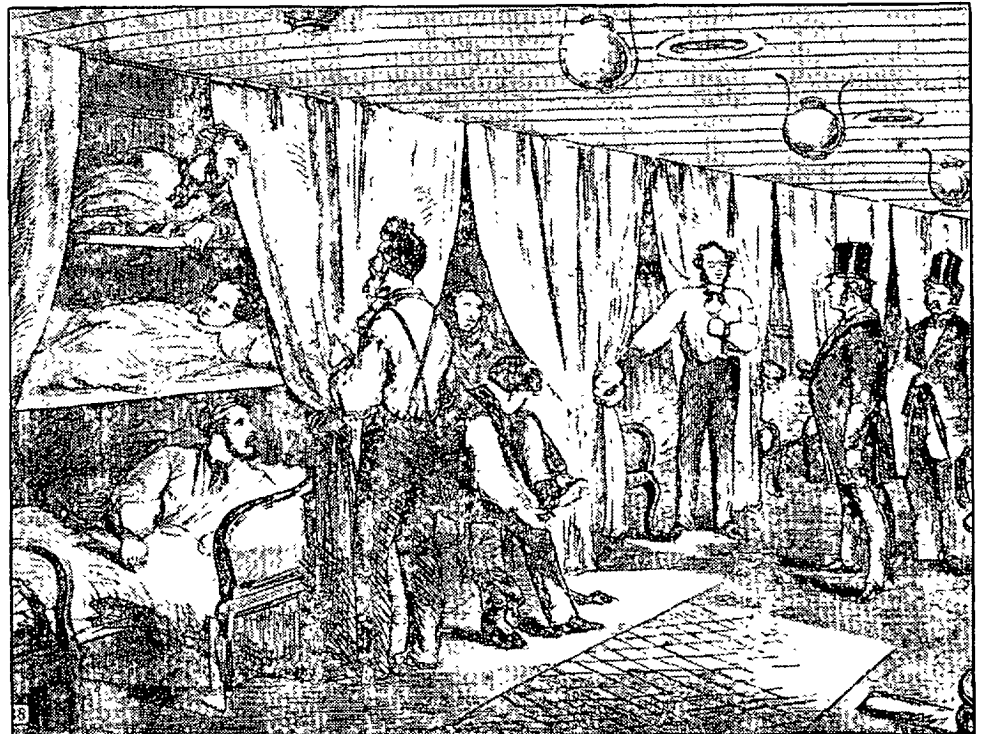
Dieser Degener hatte ursprünglich in Bremen den prosaischen Beruf eines Arbeitsamtsdirektors ausgeübt. Doch das Beamten-dasein behagte ihm nicht.

Degeners Feierabend-Grübeleien bewegten sich vor dreißig Jahren in ähnlichen Bahnen wie hundert Jahre zuvor die des Obstverkäufers und Sonntagsschullehrers Thomas Cook, der damals die Kleinbürger und Arbeiter aus ihrem dumpfigen Milieu herausführte und mit ihnen „Charming Excursions“ (reizende Ausflüge) und Hochlandtouren nach Schottland veranstaltete.

Der junge Cook erfand den sogenannten Sozialtourismus: die billigen Volksreisen. Mit seiner Reise-Therapie glaubte der eingefeischte Alkohol- und Nikotingegner die

kehrts unter einen Hut zu bringen. Als 1931 endlich die ersten Reisesparer ihre Sparmarken zu kleben begannen, setzte der „schwarze Freitag“ an der Börse dem Reisesparen ein vorläufiges Ende. Die Sparkassen waren wegen der allgemeinen Krise nicht mehr am kurzfristigen Zwecksparen interessiert und stellten deshalb das Reisesparen ein.

Jetzt wurde Degener Reiseunternehmer: Er eröffnete - ohne Geld - in einem kleinen Zimmer des Hotels „Unter den Linden“ am 1. Mai 1932 kühn sein „Reisebüro Dr. Carl Degener“ und arrangierte „billige“ Volksreisen für den kleinen Mann. Die alteingeführten Reisebüros, die ausschließlich Gesellschaftsreisen für Wohlhabende zusammenstellten, weigerten sich, Degeners Prospekte auszulegen. „Man hielt mich



Amerikanischer Schlafwagen 1859. Großmutter der „Touropa“...

Arbeiter aus den Kaschemmen von Soho herauslocken und die sozialen Gleichgewichtsstörungen auffangen zu können, die sich mit dem Beginn des industriellen Zeitalters ankündigten.

Aus diesen bescheidenen Anfängen entstand das Weltreiseunternehmen Thomas Cook & Son. Es erwarb sich im Laufe der Zeit solches Ansehen, daß nicht nur Dollarmillionäre, sondern sogar die Queen Victoria und Kaiser Wilhelm II. sich auf ihren Weltreisen der Cook-Organisation bedienten.

Über diesen imponierenden Aufstieg des ehemaligen Sonntagsschullehrers Thomas Cook diskutierte der Bremer Arbeitsamtsdirektor häufig mit seinem Jugendfreund Wilhelm Scharnow, der damals ein kleines Reisebüro in Bremen betrieb. Degener entwickelte einen Plan, mit dem er eine moderne sozialtouristische Cook-Bewegung einleiten wollte - eine neue Art des Zwecksparens, „das Sparen für die Reise“, für das Arbeiter und Angestellte gewonnen werden sollten, die sich noch keine Urlaubsreise leisten konnten. Das Spitzengremium der Sparkassen ging auf die Vorschläge des Dr. Degener ein, gründete in Berlin die „Deutsche Reisespar GmbH“ und berief Degener als Direktor.

Zwei Jahre lang versuchte Degener, die widerstreitenden Interessen der Sparkassen-Verbände und des Fremdenver-

für völlig verrückt“, so erklärt Degener diesen Boykott, „weil ich die Reise Berlin-Alpen mit achttägigem Erholungsaufenthalt zum Preise von 69 Mark verkaufte. Was konnte daran schon verdient werden?“

Degener verfuhr nach dem Warenhausprinzip „Großer Umsatz - kleiner Nutzen“ und kam dabei zurecht. Er verfrachtete die urlaubssüchtigen Berliner in ausgesprochen billige Orte, die abseits der ausgefahrenen Heerstraßen des Fremdenverkehrs lagen - zunächst nach Golling, einem Dorf bei Salzburg, später in das kleine Bergnest Ruhpolding an der Traun, aus dessen steinigem Boden Degener inzwischen Gold grub.

Tausende von Urlaubern ließen sich durch Degeners Reklame und seine „volkstümlichen Preise“ dazu verleiten, nach Ruhpolding zu verreisen - und waren zunächst enttäuscht. „Es fehlte in dem einsamen Bauernort an vielem, was die Gäste erwarteten“, erkannte Degener selbstkritisch. Die bajuwarischen Ureinwohner machten abends nicht einmal die Schankstube für die Gäste frei. Degener ließ ein Gasthaus mit großem Saal, Bierstube und Liegeterrasse bauen, das er „Kurhaus“ nannte. „Es war eher eine große Baracke“, erinnert sich einer von Degeners Konkurrenten im bayerischen Inzell, „aber jeden Abend war Remmidemmi.“ Seitdem trugen die Urlauber dem Dr. Degener ihre Reise-

kasse ins Haus. Sie nahmen in seiner Großgaststätte das Mittagessen ein, schwitzten abends auf der Tanzfläche, stillten ihren Bierdurst und suchten ihre einfachen Quartiere nur zum Schlafen auf.

In wenigen Jahren hatte sich Degener mit seinen organisierten Geselligkeitsreisen und der Ruhpoldinger Urlaubskarawanserei soviel Vermögen erworben, daß er die Baracke nach und nach zu einem richtigen Kurhaus ausbauen konnte. Es ist heute fast eine Million Mark wert. Der kleine Bergort hat sein Gesicht völlig verändert, seit Degener hier jährlich rund 25 000 Urlauber durchschleust. Die Bodenpreise stiegen an den Straßen von einer Mark je Quadratmeter auf etwa 40 Mark.

Doch dem so prächtig gedeihenden Unternehmen des ehemaligen Arbeitsamts-



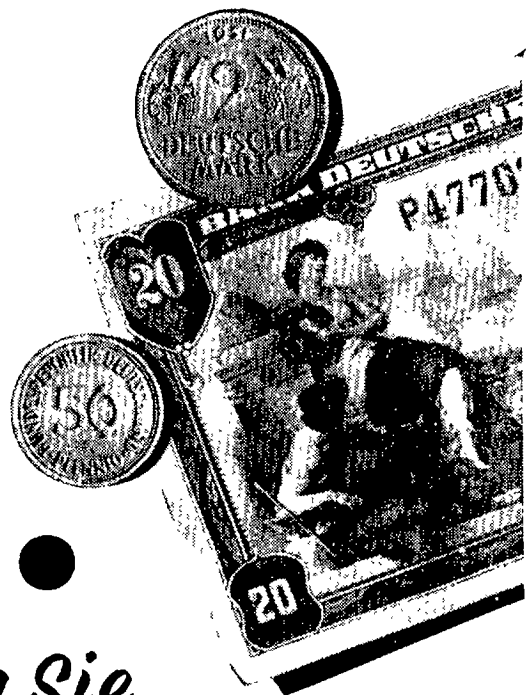
„Touropa“-Liegewagen-Abteil
... ist die Bundesbohn

direktors erwuchs bald eine gefährliche Konkurrenz. Bald nach dem Regimewechsel 1933 hatten die Sozialprogrammatiker der NSDAP die „Nationalsozialistische Gemeinschaft ‚Kraft durch Freude‘“ (KdF) gegründet, die nach den bombastischen Worten ihres ersten Amtsleiters Horst Dreßler-André (der heute in der „National-Demokratischen Partei“ der Sowjetzone eine führende Rolle spielt) dem Ziel dienen sollte, „die Organisation der Freizeit des ganzen Volkes von unten her zu vollziehen. Indem ‚Kraft durch Freude‘ die gesamte Freizeitarbeit organisatorisch betreut, verhindert sie zugleich die automatisierende Wirkung individualistischer Freizeitverbringung, die keine Freizeitgestaltung ist, da sie sich nicht an der natürlichen Lebensform der menschlichen Gesellschaft, das heißt der Gemeinschaft des Volkes, orientiert.“*

Der große Schlager dieser staatlich reglementierten Freizeitgestaltung waren sehr bald die KdF-Reisen. Sie waren eine Abwandlung von Degeners volkstümlichen Geselligkeitsreisen; außerdem hatten die KdF-Initiatoren Degeners alte Reisespar-Idee ausgegraben, die sie in großzügigster Weise verwirklichten: In allen größeren

* Aus einer Rede des Dreßler-André auf dem Weltkongreß für Freizeit und Erholung 1936 in Hamburg.

Bis zu
22.
erhalten Sie
vergütet

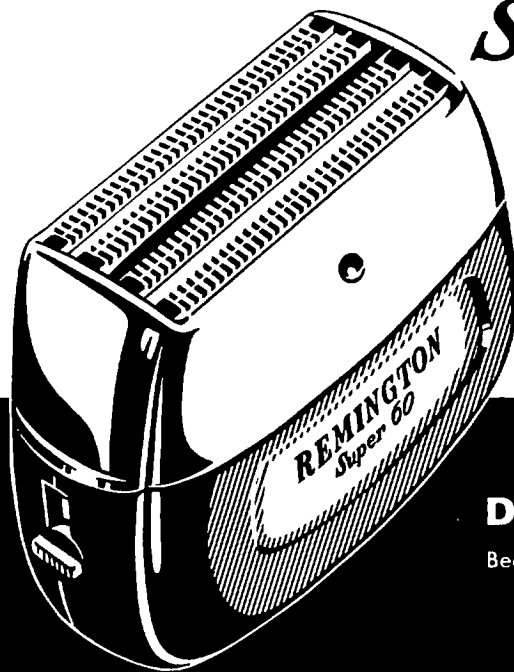


für jeden gebrauchten Elektro-Rasierer, gleich welchen

Fabrikates und in welchem Zustand,

beim Kauf eines

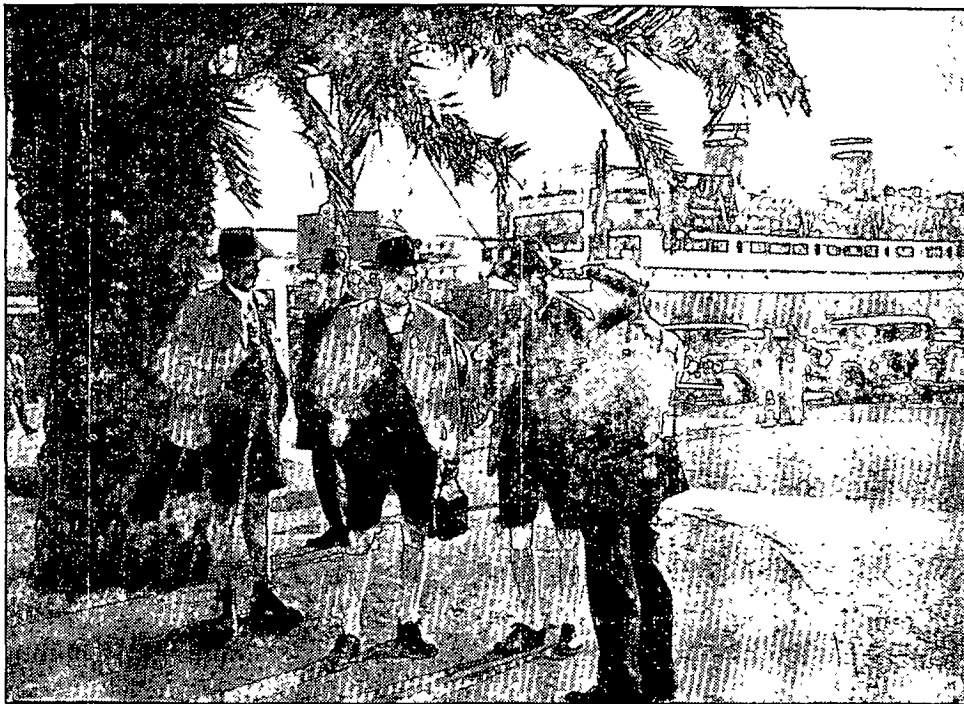
**Remington
Super 60**



DM 115.-

Bequeme Teilzahlung

ES GIBT KEINEN ERSATZ FÜR QUALITÄT



Bayern auf KdF-Fahrt (1937): Ferien wurden ...

Betrieben wurde das Reisesparen eingeführt. Millionen von Arbeitern und Angestellten klebten KdF-Reisemarken; die Betriebsinhaber mußten sich an der Auffüllung der Reisekasse beteiligen, so daß die KdF-Zentrale in der Berliner Kaiserallee bald Massenheere von Urlaubern in Bewegung setzen konnte.

„Zum Abschied küßten wir uns“

Der Leiter des Amtes Reisen, Wandern und Urlaub der Deutschen Arbeitsfront, Dr. Bodo Lafferentz, der Schwiegersohn Winifred Wagners (er lernte deren Tochter Verena Wagner kennen, als er KdF-Scharen zu den Bayreuther Festspielen dirigierte), verkündete im Juli 1936: „Wir haben bisher rund 7,5 Millionen Menschen, die solange keine Reisen unternehmen konnten, mit KdF gefahren. Die Zahl der Betriebsfahrten wächst ständig. Auf ihnen fühlt sich der Betriebsführer als der verantwortliche Kamerad, der sich auch in der Urlaubszeit um seine Gefolgschaft sorgt und der die Erholung und das Reiseerlebnis mit seinen Leuten teilt.“

„Besonders beliebt im deutschen Volk sind die Hochseefahrten der NS-Gemeinschaft ‚Kraft durch Freude‘. Auf ihnen entwickelt sich ein ganz besonderes Gemeinschaftsleben, weil die Teilnehmer schon rein räumlich eng zusammengeschlossen sind. Woche für Woche verlassen fünf, manchmal sechs Dampfer die Häfen von Hamburg und Bremen und bringen 6000 bis 7000 deutsche Arbeitsmenschen in einwöchiger Hochseefahrt in die schönsten norwegischen Fjorde. Wir befördern jährlich mehr Urlauber auf Schiffen, als sämtliche Reedereien Deutschlands und Englands zusammen genommen Passagiere auf Gesellschaftsfahrten entsenden. Die zehn-

tägigen Fahrten kosten, vom Hamburger oder Bremer Hafen an gerechnet, 39 Mark.“

Einen unübertrefflichen Einblick in die Feriengefühle moderner Arbeitsmenschen gibt der Reisebericht eines Arbeiters, der 1938 in der KdF-Zeitschrift „Freude und Arbeit“ veröffentlicht wurde: „Überall, wo die Sonne hinschien, lagen Menschen und aalten sich. In einem geschützten Winkel hockte eine strümpfestrickende Frau.

Ich wanderte durch die Gesellschaftsräume. Ein bestimmt nicht alltägliches Bild: zehnmal drei Männer beim Skat... Da geschah das Furchtbare. Der Lautsprecher rief es über alle Decks: Wir befinden uns auf der Heimreise. Wir waren sehr, sehr traurig, deshalb beschlossen wir, noch am gleichen Abend ein rheinisches Kappenfest zu veranstalten. Das half über alles hinweg. Am Morgen zogen wir die Bilanz... Zum Abschied küßten wir uns noch einmal recht lange und innig. Ganz leise sagte das Mädchen: ‚Siehst du, so ist das. Man findet sich zusammen...‘“

Die Gemeinschaft „Kraft durch Freude“ besaß bald das Monopol der Volkstouristik. Dank der staatlichen Subvention und der Entnahmen aus der DAF-Kasse konnte diese Monopolgesellschaft jährlich rund 100 Millionen Mark für Reisen auswerfen, die so billig waren, daß kein privater Reiseunternehmer mit KdF konkurrieren konnte. Eine einwöchige Fahrt nach Oberbayern, für die Degener 69 Mark verlangte, kostete bei KdF einschließlich Bahnfahrt, Unterkunft, Verpflegung und Führung im Gebirge nur 39 Mark.

Degener konzentrierte deshalb sein Geschäft auf die Kreise, die wegen ihres höheren Einkommens nicht für billige KdF-Reisen in Frage kamen. Er fuhr dabei nicht schlecht, und der KdF-Reisemarschall Lafferentz ließ ihn gewähren. (Degener: „Ich verstand mich mit ihm gut.“) Bald war Degeners Unternehmen dem Umsatz nach das größte deutsche Reiseunternehmen nächst KdF, und in der berufsständischen Hierarchie des Dritten Reiches übernahm Degener das Amt des Leiters der Fachgruppe Reiseunternehmen.

Diese Funktion wurde ihm nach 1945 zum Verhängnis. Die Amerikaner zählten ihn zu den ehemaligen Reichsleitern der NS-



...„Freizeitverbringug“: KdF-Organisatoren Dreßler-André (Uniform), Lafferentz (r. daneben)

Gehetzt?

Dann Herz und Nerven schonen,

KAFFEE HAG trinken



Organisationen und steckten ihn in ein Internierungslager. Sein Ruhpolder Kurhaus, in das Degener während des Krieges seine Berliner Geschäftszentrale verlagert hatte, wurde Tummelplatz hoher amerikanischer Offiziere und deutscher „Fräuleins“, die hier monatelang einquartiert wurden. Erst 1947 durfte Degener wieder nach Ruhpolding zurückkehren, wo er sein altes Geschäft — das Reisebüro Dr. Carl Degener — mit improvisierten Urlaubsreisen wieder in Gang brachte.

Bald darauf nutzte Degener die einmalige Chance, über die er in den langen Nächten im Internierungslager nachgedacht hatte: Er wollte eine ebenso mächtige Organisation, wie es die KdF-Bewegung gewesen war, auf privater Basis aufbauen — ein privates Großunternehmen mit eigenen Sonderzügen, Omnibussen, Schiffen und Flugzeugen.

Als Degener seine Zukunftspläne seinem alten Kollegen Wilhelm Scharnow enthüllte, der damals auf einem Wohnschiff in Bremen auf bessere Zeiten wartete, sagte Scharnow: „Carl, du bist ja verrückt.“

Auch andere Reiseunternehmer wollten von Degeners „Utopien“ nichts wissen, denn prominente Verkehrswissenschaftler erklärten damals unwiderlegbar: „Der Fremdenverkehr ist der Wirtschaftszweig, der als erster in die Depression und als letzter in den Aufschwung hineinkommt. Reisen ist für die Deutschen auf Jahre hinaus Luxus.“

Kriegs-Ruinen als Reiseattraktion

Tatsächlich aber setzte bald nach der Währungsreform eine Völkerwanderung ein, in deren Sog auch Westdeutschland geriet, wofür schon die beiden größten Reiseunternehmen Cook und American Express Company (Amexco) sorgten. Cook verschickte schon einen Tag, nachdem die englische Regierung das Verbot von Touristenreisen nach Deutschland aufgehoben hatte, einen rechtzeitig vorbereiteten Prospekt „Ferien in Deutschland 1949“ an seine 350 Vertretungen, und die amerikanischen Reisepropagandisten warben für einen Trip nach Deutschland mit Anzeigen, in denen es hieß:

Reisen Sie mit uns nach Deutschland. Es ist die letzte Gelegenheit, die Ruinen zu besichtigen. Die Deutschen haben fast alle Kriegsschäden in ihrem Land wieder beseitigt, und im nächsten Jahr wird von diesen interessanten Dingen nicht mehr viel zu sehen sein.

Dieser Geschäftseifer veranlaßte Degener erst recht, sich zu beeilen und einen ähnlichen Trust zu gründen wie Cook und Amexco.

Wer in großem Umfang Gesellschaftsreisen veranstalten will, muß über ein möglichst weitgespanntes Netz von Buchungsstellen verfügen. Das bestorganisierte Netz dieser Art mit 360 Büros im Inland und 500 im Ausland besitzt die Deutsche Reisebüro-GmbH (DER), die Nachfolgegesellschaft des Mitteleuropäischen Reisebüros (MER), das 1945 auf Kontrollratsbeschluß seinen alten Namen ablegen mußte.*

MER hatte das Monopol für den Vertrieb von Fahrkarten aller Art außerhalb der Bahnhöfe besessen und erhebliche Provisionen bezogen. Auch dieses Monopol wurde verboten. In der Praxis hat es sich aber wieder so eingespielt, daß die Vertretungen der DER als die „Amtlichen Reisebüros“ mit Bundesbahn-Fahrkartenver-

* Die Bundesbahn ist zu 52 Prozent an der DER-GmbH beteiligt und benutzt die Büroorganisation weitgehend als Schild und Schwert in ihrem Kampf gegen die Konkurrenz des Omnibusverkehrs. (Die DER-Vertretungen dürfen nur Omnibusfahrten ausschreiben, die dem Schienenverkehr keine „unbillige Konkurrenz bereiten“ und die mit der Bundesbahn vorher genau abgestimmt sind.)



rauche



staune



gute Laune

Man muß sie nur
zur Hand haben,
die Player's Cigaretten.
12 davon spenden
12 mal gute Laune.

eine echte Player's

kauf gelten und deshalb als besonders seriöse Reisebüros angesehen werden.

Diese eingespielte Organisation — so spekulierte Degener — sollte der Unterbau des Reisetrustes werden, den er zu gründen plante. Ihre Buchungsstellen sollten für ihn die Hauptarbeit besorgen: den Verkauf der Reisen, die er organisieren wollte.

Dieser Plan gelang, nachdem Degener mit der Reisebüro-Organisation der beiden großen Schiffahrtsgesellschaften Hapag und Lloyd (die außer der Bundesbahn-Gesellschafter der DER-GmbH sind) feste Vereinbarungen getroffen hatte. Degener hatte den Direktor der Hapag, Emil Kipfmüller, 71, in sein Ruhpolding Kurhaus eingeladen und solange auf ihn eingeredet, bis er ja sagte. Auch das Amtliche Bayerische Reisebüro (ABR), an dem die Bundesbahn ebenfalls beteiligt ist, eroberte Degener im Sturm. So war Degener mit der Schiene und mit der Schifffahrt fest verbunden. Arrangements mit der Luftfahrt folgten später, wenn sich auch Spekulationen auf einen Luftreisemoser 1956 als so verfrüht erwiesen, daß Degener seine für die Hauptsaison vorgesehenen Italien-Flüge mangels ausreichender Beteiligung streichen mußte.

Zusammen mit seinen drei Partnern DER, ABR und dem Hapag-Lloyd-Reisebüro gründete Degener die „Arbeitsgemeinschaft DER-Gesellschaftsreisen“, an der jeder der vier Partner zu 25 Prozent beteiligt wurde*.

Dr. Degener sicherte sich den Posten des geschäftsführenden Gesellschafters der Arbeitsgemeinschaft, die 1952 in „Touropa“ umbenannt wurde.

Den Kommentar zu diesem Zusammenschluß schrieb der ehemalige Verkehrsdirektor von Nürnberg, Otto B. Jochem, der einen Teil der kleinen selbständigen Reiseunternehmer in einem Fachverband zusammenfaßte, um sie vor dem sehr bald beginnenden scharfen Konkurrenzdruck des Trustes zu schützen:

„Dieser Trust war insofern eine Einmaligkeit, als hier die Inhaber exklusiver öffentlicher Monopolrechte, zugleich Gebieter über gutausgebaute Agenten- und Zweigstellennetze, zugunsten einer von einem privaten Unternehmer beherrschten Firma auf wichtige Teile ihrer Rechte und ihrer unternehmerischen Tätigkeit vertraglich verzichteten.“ (Sämtliche Büros der Degener-Gruppe wurden damals verpflichtet, Gruppen-Reisen ausschließlich oder fast ausschließlich für die Touropa zu buchen.)

„Dieser Verzicht“, so stellte Jochem weiter fest, „der den Konzerngewaltigen damals in einer Periode der Stagnation des Reisens abzurufen war und heute kaum mehr zu erlangen wäre, ist die eigentliche Voraussetzung für den Aufstieg der Touropa geworden...“

„Dr. Degener hat es in der erstaunlichsten Weise zuwege gebracht, den technischen und Verwaltungs-Apparat der Deut-



„Hummel-Reisen“-Geschäftsführer Strickrodt
Dritter im Bunde der Trusts

schen Bundesbahn fast unbegrenzt für seine Ziele einzuspannen. Was Wunder, daß ihn nicht wenige deshalb heute den heimlichen Diktator der Bundesbahn nennen.“

Die Bundesbahn-Hauptverwaltung, die ständig von Defizitsorgen geplagt wurde, stellte dem Degener Sonderzüge für Gesellschaftsreisen zur Verfügung und bewilligte ihm nicht nur den für Gruppenreisen üblichen Rabatt von 50 Prozent des Normaltarifs, sondern darüber hinaus „am Anfang gewisse Provisionen als Starthilfe“, so umschreibt der Referent für den Personenverkehr in der Abteilung Verkehr und Tarif der Bundesbahn-Hauptverwaltung, Ministerialrat Willy Huber, die Sonderabmachungen, die Degener damals traf und über die sich die Konkurrenz später aufregte.

Der Touropa-Organisator betonte stets, daß er ein spezieller Freund der Schienentouristik sei und erklärte bei passender Gelegenheit mit überschwenglichen Worten: „Die Touropa liebt die Bundesbahn mehr als jeder Enkel auf der ganzen Welt seine Großmutter.“

Mit den ersten Turnus-Sonderzügen, die ihm die Bundesbahn zu günstigen Bedingungen zur Verfügung stellte, schaffte De-

gener 1949 über 40 000 Feriengäste nach Ruhpolding und in andere Urlaubsorte. 1952 benötigte Degener bereits 500 Sonderzüge, um 174 000 Touristen zu verfrachten. Die lange Fahrt in den unbequemen 3.-Klasse-Abteilen war jedoch für die Reisenden eine Qual. Deshalb schlug Degener der Bundesbahn-Hauptverwaltung vor, für die Touropa komfortable Sonderzüge zu bauen.

Die Bauräte in der technischen Abteilung der Bundesbahn-Hauptverwaltung lehnten es ab, sich von einem Laien Ratschläge erteilen zu lassen, aber Degener fand einflußreiche Fürsprecher, als er sich bereit erklärte, der Bundesbahn das notwendige Geld zum Bau von 80 Spezialwaggons — etwa 14 Millionen Mark — zu einmalig günstigen Bedingungen zu beschaffen: Die Touropa übernahm den größten Teil der Zinslast für diesen Bankkredit und verpflichtete sich, die Kosten für die Ausstattung der Waggons — rund drei Millionen Mark — selbst zu bezahlen und die Waggons alljährlich auf eigene Kosten gründlich überholen zu lassen.

Einzelzimmer mit Verbindungstür

Jedes Abteil wurde mit sechs Polstersitzen versehen, die abends von silbern betrieften Pagen in ebenso viele Liegestätten verwandelt werden. Jeder Spezialzug führt nicht nur Speisewagen, sondern auch einen Friseurwagen mit. Bald rollten neun Touropa-Sonderzüge quer durch die Bundesrepublik und durch Westeuropa.

Inzwischen waren aber auch die anderen Reiseunternehmer aufgewacht und beeilten sich nun, Degeners Erfolgsrezept nachzuahmen. Bei diesem verspäteten Wettlauf bildete der Bremer Reisebüro-Unternehmer Wilhelm Scharnow mit drei weiteren Reiseunternehmen ebenfalls eine Interessengemeinschaft, die sich später als Scharnow-Reisen GmbH-KG in Hannover niederließ und ebenfalls von der Bundesbahn Sonderzüge charterte. (Die Scharnow-Gruppe verfügt heute über 60 Sonderwagen, davon sind allerdings nur rund 30 mit Liegestätten ausgerüstet.)

Um auch während der flauen Monate genügend Reisende in die Sonderzüge zu locken, erteilt Scharnow den Reisebüro-Expediten häufig Unterricht in Verkaufspsychologie: „Da kommt beispielsweise Ende März ein 22jähriger Mann zu Ihnen und meldet sich und eine 19jährige junge Dame für den 13. Juli nach Tegernsee, Gruppe A, an — zwei garantierte Einzelzimmer, selbstverständlich im gleichen Haus und unbedingt nebeneinander liegend — möglichst mit Verbindungstür. Das ist keine Utopie, vielmehr habe ich hier ein Original-Anmeldeformular vom März vorliegen.“

„Da sollten Sie ruhig zart anfragen, ob das unbedingt im Juli sein müsse. Schildern Sie ihm die Nachteile der Hochsaison und machen Sie ihm klar, daß so etwas gerade im Frühling ganz besonders romantisch sein könne. Dann schlagen Sie ihm den 15. Mai vor, und Sie einigen sich vielleicht auf Ende Mai/Anfang Juni. Er freut sich über das Zustandekommen, unter-

* Das Reisebüro Dr. Degener mit seinen Filialen blieb als selbständiges Unternehmen ebenso bestehen wie das Hapag-Lloyd-Reisebüro.

Ab 15.8. mit der

schreibt das Anmeldeformular und — dann streichen Sie ihm die Verbindungstür.“

Die alten Freunde Degener und Scharnow fanden aber bald eine Verbindungstür für ihre gemeinsamen Interessen. Sie gliederten die Urlaubsgebiete so auf, daß sie sich gegenseitig keine Konkurrenz machen. Will zum Beispiel ein Ferienreisender mit einem Turnus-Sonderzug der Bundesbahn nach Meersburg am Bodensee fahren, muß er den Touropa-Express benutzen, will er nach Norderney, kann er nur mit Scharnow reisen.

Der große Zug zur Konzentration, der durch das ganze Reisemittelgewerbe geht und zu Trustbildungen und Marktaufteilungen führte, ließ bald darauf noch eine dritte starke Gruppe entstehen, die sich ebenfalls in erster Linie auf die Schiene stützt: die „Reisebüro-Fahrgemeinschaft Alpen-See-Express“ (ASE). In ihr sind 18 Einzelunternehmen und die Hummel-Reisen GmbH-KG, Hannover, zusammengeschlossen. Die Hummel-Gesellschaft ist der drittgrößte deutsche Reisetrust und wird von dem Benjamin der Reiseunternehmer dirigiert, dem 29jährigen Kaufmann Hans-Joachim Strickrodt, den Degener und Scharnow für ihr Marktaufteilungssystem gewinnen möchten.

Die drei großen Unternehmen — Touropa, Scharnow und Hummel — sicherten sich durch ihre Verträge mit der Bundesbahn den Hauptgewinn des Gesellschaftsreise-Geschäfts. Die Touropa-Gesellschaft verfrachtete im vergangenen Jahr 300 443 Personen mit ihren Sonderzügen, Scharnow 152 592 und die Gruppe Alpen-See-Express (Hummel-Strickrodt) 106 460 Ferienreisende. Degener gibt den Touropa-Umsatz für 1955 mit 64,7 Millionen Mark an, Scharnow beziffert seine Einnahmen auf 28,3 Millionen Mark und Strickrodt die seinen auf 19 Millionen Mark*.

Selbst wenn man nur die Gewinnspanne von 1,9 Prozent zugrunde legt, die von den Herren der Trusts als kalkulatorische Basis ihrer Unternehmen angegeben wird, so ergibt sich für die Touropa aus den Umsätzen des vergangenen Jahres ein Reingewinn von 1,3 Millionen Mark und für Scharnow ein Reingewinn von etwa 540 000

* Davon zahlte Degener 14,3 Millionen Mark Fahrgeld an die Bundesbahn, Scharnow 7,8 Millionen Mark.

Mark. Dazu Degener: „Unser Geschäftszuwachs ist in jedem der letzten Jahre größer gewesen als die allgemeine Wachstumsrate der deutschen Wirtschaft.“

Degener wurde bei diesen Spitzeneinnahmen eine Sorge nicht los: „Wenn wir gut verdienen wollen, müssen wir auch etwas tun, was den Gewerkschaften gefällt, sonst haben wir bald eine neue KdF-Organisation gewerkschaftlicher Prägung auf dem Hals.“ Deshalb gründete er die „Gemeinschaft für Sozialtouristik und Reiseparsen“ (Gesorei), nach deren Muster bald eine weitere Reisesparorganisation — die „Deutsche Feriengemeinschaft“ — entstand.



Scharnow (r.), Degener mit Gattin: Aufteilung der Reisegebiete

Den Reisesparern dieser beiden Organisationen gewähren die Touropa und alle von ihr abhängigen Unternehmen bei Einlösung der Sparsbücher fünf Prozent Reisekostenrabatt. „Dieses Opfer“, sagt Degener, „ist für uns eine Art Versicherungsprämie.“

Damit ihn die Touristen in guter Erinnerung behalten, beschert er ihnen mitunter ein besonderes Vergnügen. So veranstaltete er vor einiger Zeit im Zentrum von Ruhpolding eine bajuwarische „Hochzeit zu Kana“ — er ließ statt Wasser Freibier aus dem Dorfbrunnen fließen.

Demnächst will er sogar Tiroler Landwein aus dem Brunnen hervorzaubern.

JUSTIZ

ARMENANWÄLTE

Die Nerven streiken

Was ein Mann erleben kann, der sich mangels eigener Mittel eines Armenanwalts bedienen muß, hat der Kaufmann Georg Protzek, 63, auf der Suche nach dem erlebt, was er „mein Recht“ nennt.

Die Geschichte beginnt damit, daß der nach Lörrach an der Schweizer Grenze verlagene Berliner in der Mitte des Jahres 1952 für die Stuttgarter „Deutsche Phonak-Gesellschaft, Sapper und Co.“ als freiberuflicher Vertreter Diktiergeräte verkaufte.

Protzek wollte sich endlich wieder eine Existenz aufbauen; er widmete sich deshalb mit aller Energie seiner neuen Aufgabe und brachte der Firma, nicht ohne erheblichen Zeit- und Spesenaufwand, eine Menge Kunden. Trotzdem dauerte es nicht lange, bis Protzek beim Arbeitsgericht in Lörrach Klage einreichen mußte: Zahlreiche Kunden hätten die Diktiergeräte mit erheblichen Mängelrügen wieder zurückgegeben. Dadurch und durch die ihm ungerechtfertigt niedrig erscheinende Spesen- und Aufwandsvergütung sei ihm ein Schaden von etwa 1600 Mark entstanden, dessen Ersatz er von der Firma fordere.

Die Klage wurde am 8. Januar 1953 beim Arbeitsgericht Lörrach eingereicht. Am 18. Februar 1953 verwies das Landesarbeitsgericht, das sich ebenfalls als nicht zuständig erklärte und dem Kläger mitteilte, er möge die „Deutsche Phonak-Gesellschaft“ auf dem Wege der Zivilklage zu belangen versuchen.

Protzek aber, der schon bessere Zeiten gesehen hat, genierte sich zunächst, die Möglichkeiten eines Armenrechts-Verfahrens wahrzunehmen. Er hätte beim Gericht seine Mittellosigkeit nachweisen und um Beordnung eines Armenanwalts bitten müssen. So ließ er die Sache hängen, bis ihm das Wasser am Hals stand. Dann, am 11. Mai 1954, stellte er endlich ein Armenrechtsgesuch beim Landgericht Stuttgart und reichte eine Klage ein.

Am 15. Juli 1954 erkundigte sich der Diplom-Kaufmann in einem Brief an das Landgericht, ob sein Gesuch überhaupt eingegangen sei. Ihm wurde jedoch erst eine Antwort zuteil, als er am 10. August des gleichen Jahres ein zweites Erkundigungsschreiben in etwas deutlicherem Tone abfaßte. Da schrieb ihm der Justizoberinspektor Dr. Jauch postwendend, daß „die Sache mit Rücksicht auf die Gerichtsferien absolut ordnungsgemäß behandelt worden“ und „irgendein Vorwurf gegenüber dem Gericht deshalb nicht angezeigt“ sei.

Obschon seine wirtschaftliche Lage immer bedenklicher wurde, gab sich Protzek im weit entfernten Lörrach damit zufrieden. Am 21. September 1954 schien es dann soweit zu sein. Durch Beschluß ord-

LUFTHANSA

Dakar · Rio de Janeiro
nach **SÜDAMERIKA**
Sao Paulo · Buenos Aires

Ihr Reisebüro berät Sie gern