



**Die Rainbow Route** in den geographischen Norden Irlands in den neunziger Jahren war eines der nachhaltigsten Projekte, die wir von Gaeltacht Irland Reisen (und auch vom irland journal) je „erfunden“ hatten. Und sie soll es wieder werden – sie ist politisch notwendig. Und auch für Flugreisende soll es, wenn möglich, eine „Rainbow-Option“ geben.

## All das aber geht nur mit Eurer Hilfe.

So haben wir die Rainbow Route damals, im Jahr 1993, beschrieben und begründet – ziemlich ungewöhnlich für einen „Kunden-Verkaufs- und Werbeprospekt:

*„...haben wir es geschafft, ...neue Verbündete zu finden: kleine Communities und größere Kooperativen, die an dieser Kampagne alle noch mitwirken wollen. Wir glauben, daß da zwei Dinge hervorragend zusammenpassen: Regionen, die sich langsam und vorsichtig touristischen Entwicklungen öffnen wollen (müssen) und dazu genau den Typus von „Rainbow Reisenden“ brauchen: voller Interesse am Land und seinen Menschen. Wir glauben noch mehr: Ihre ganz spezifischen Fragen und auch die alltäglichen Wünsche eines Individualreisenden können die Menschen dort – durch den Austausch, den Dialog – viel besser auf ihren „eigenen touristischen Weg“ bringen als irgendwelche staatlichen Förderprogramme...*

*Auch Bord Failte... und... haben erkannt, daß Umorientierungen nötig sind. So wird unsere Kampagne für den geographischen Norden der Grünen Insel in diesem Jahr zum ersten Mal von beiden Tourist Boards mit unterstützt, weil sie im wahren Sinnen des Wortes „Grenzen überschreiten hilft“ – politische Grenzen oben im Norden, Grenzen in den Köpfen dort, aber auch in unseren eigenen... Fragen beantworten wir gerne.“*

In den Jahres darauf sind – auf genau dieser Route – jährlich 10.000 Menschen in diese Region gekommen, im Durchschnitt 3,8 Tage geblieben und ließen – bei knapp 30.000 Übernachtungen – ihr Geld auf diese Weise direkt im lokalen Wirtschaftskreislauf, vorzugsweise in den B&Bs, aber auch im kleinen Restaurant um die Ecke, im örtlichen Supermarkt, an der Tankstelle....



**Auf dem Titel dieses allerersten Verkaufsprospektes stellten wir heraus, warum die Rainbow Route so attraktiv war:**

- Dreizehn irische Sehenswürdigkeiten für lau\* (\* Das ist Ruhrgebiets-Slang und meint: kostenlos. Auf Schwäbisch: für umme.)
- viermal Fähre fahren
- zweimal Schottland anschauen
- einmal B&B umsonst.
- Und das für nur 790 Mark.

**Fast alle damals Beteiligten in und nach Irland möchten mit uns die Rainbow-Route neu auflegen. Wer aber ergreift die Initiative?**

„Mitspieler“ sollen eben nicht nur all die kleinen communities (und B&Bs) wie damals sein, sondern ebenso ausgewählte, neue, geeignete Partner / Gruppen / Institutionen / Initiativen, die (aus guten Gründen) vom EU-Programm PEACE III unterstützt wurden und die vor Ort „etwas anzubieten“ können, das für Besucher Sinn macht, z.B.:

- neue Unterkünfte (das Serviten-Kloster in Benburb, das Corrymeela Centre for Reconciliation), oder:
- Ausstellungen zur lokalen Geschichte, hier ein Youth Centre, dort ein spezielles i-office, hier eine „working farm“, die ökologisch arbeitet, oder herausragende Ferienhäuser, dort ein gemeinsam eröffneter Laden mit lokalen „crafts“, usw....

Diese (und andere) wieder neu unter einen Hut zu bekommen ist die eine Herausforderung, aber das kriegen wir hin. Wir arbeiten ja schon seit langer Zeit daran. Aber das geht hier bei uns nur mit einer neuen, großen Werbekampagne: Nur wenn die neue Rainbow Route wieder von vielen Menschen verstanden und gebucht wird, rechnet sich ein günstiger Preis, den uns z.B. auch Verkehrsträger erst noch dafür geben müssen. Dieses Geld, das erst einmal investiert werden muß, haben die

Iren – derzeit – nicht. Oder nicht genug davon. Damals halfen Europäische Gelder (EU Programme wie Interreg und International Fund for Ireland), um unseren Gaeltacht-Beitrag auf ein erträgliches Maß zu reduzieren. Wir als kleines Familienunternehmen haben diese großen, notwendigen Ressourcen nicht.

**So kommen wir auf die eigentlich naheliegende, wenn auch im Tourismus eher ungewöhnliche Idee: Wollen Sie als angestammte Fährfahrer (Rainbow-Kenner gar aus alten Zeiten) oder als Liebhaber des geographischen Nordens von Irland nicht selbst in dieses gute Projekt „investieren“? Und damit sich selbst ein günstiges Irland-(Anreise)ticket besorgen?**

Sehr, sehr ungewöhnlich? Ja! Aber vielleicht ganz einfach vergleichbar mit einem (vorausbezahlten) Früh-Frühbucher-Ticket, das Sie zu irgendeinem späteren Zeitpunkt dann später, nochmals mit einem Rabatt versehen, bei uns einlösen?

Diese Idee läßt sich auch mit der von Fastnet Line vergleichen, dem Nachfolger von Swansea Cork Ferries: die alte Fährgesellschaft machte dicht und damit verlor die Region auf einen Schlag rund 300.000 Besucher – in drei Jahren. Die Regierung wollte/konnte kein oder kaum Geld geben, also half man sich selbst: mit der Gründung einer Kooperative. Alle Kleinanleger

*„Schatz“ am Ende der Rainbow-Route – das achte Weltwunder (wie es die Nordiren nennen): Der Giant's Causeway ... wenn Sie der berühmten und ausgezeichneten Antrim Coast Road folgen, einer der schönsten Küstenstraßen der Welt*



zusammen kauften sich ein Schiff auf Pump und seitdem hat Fastnet Line den finanziellen Verlust von rund 35 Millionen Euro für die Region im Jahr mehr als wettgemacht.

#### Unser einfachstes Modell sieht so aus:

- **Ab 500 Euro** „Einlage / Vorauszahlung“ gibt's 5% Preisermäßigung / Rabatt auf das zukünftige Ticket (egal ob 2012 oder 2014 oder drei Jahre später).
- **Und ab 1.000 Euro** „Einlage/Vorauszahlung“ geben wir eine einmalige 10% „Ermäßigung / Nachlass / Zinszahlung / return on investment“ auf den Reisepreis.
- **Ab 2.000 Euro oder mehr** unterhalten wir uns erst einmal...

Diese Einlage wird immer auf den späteren Reisepreis angerechnet, zusammen mit dem entsprechenden Rabatt. Und wenn Sie in den nächsten Jahren gar nicht nach Irland fahren? Dann überlegen wir uns mit Ihnen eine entsprechende Verzinsung und Rückzahlung Ihres Guthabens bei uns – zu einem zu vereinbarenden Zeitpunkt.

Es reicht also, wenn Sie/Du dieses Projekt generell unterstützen möchten/möchtest.

Auf diese Weise benötigte dieses konkrete Projekt nur 100 Menschen mit einer Rainbow-Einlage / Vorauszahlung von jeweils 1000 Euro – und die Aktion könnte konkret angegangen werden.

Sie, die Sie in dieses Projekt „investieren“, sollen noch viel mehr davon haben. Diese „Vorteile“ stellen wir gerade zusammen und überlegen uns diese Optionen:

- Mit lokalen lokalen Musikgruppen vor Ort organisieren wir drei bis fünf „Privatkonzerte“ in Nordirland (und Grenzregion) – über den Sommer hinweg. Mit backstage-Künstlerkontakten. Und für Sie ist das kostenlos.
- Wir verlosen unter den ersten 100 Investoren 10 B&B Gutscheine für je drei Nächte und zwei Personen... /egal, wann und von wem sie eingelöst werden).
- „Investoren“ bekommen das irland journal zwei Jahre lang kostenlos
- und erhalten (ab Anfang Januar 2012) exklusiven Zugriff auf neue Inhalte/Materialien/Archive.
- Erfahrungsaustausch in einer geschlossenen Benutzergruppe auf einer neuen Webseite [www.reinbowroute.de](http://www.reinbowroute.de) oder [www.regenbogen-route.de](http://www.regenbogen-route.de)
- Sie bekommen bei jedem Einkauf im [www.irish-shop.de](http://www.irish-shop.de) einen 5%igen Nachlass (Das geht erst, wenn wir ein neues Shop-Verwaltungssystem installiert haben; geplant ab Spätherbst 2011)
- und vielleicht haben Sie und hast Du ja noch mehr Ideen dazu???



Questions & Answers?  
Auf den nächsten Seiten!



# Sie möchten sicher noch mehr zum Projekt „Rainbow...“ wissen. Ihre Fragen – unsere Antworten

## I

### Wieviel und wofür ist das Geld nötig? Wie sicher ist die Vorauszahlung?

160.000 bis 200.000 Euro sind alleine für die Werbung in Deutschland nötig (siehe weiter unten)

**A)** Lokale B&Bs in NI und Border Regions haben für eine solche Werbe-Aktion kein Geld (mehr). Andere mögliche Träger müssen erst noch aufwachen. Geld in viele andere Großprojekte 2012 ist längst schon verplant (z.B. in TITANIC). „Anzeigen“-Kunden, die sich genau davon etwas versprechen könnten? Wer sollte das denn sein? Sie gibt es so gut wie nicht.

**B)** Gaeltacht Irland Reisen aber kann das nicht alleine stemmen.

Alleine so ein großes und notwendiges Postmailing kostet in der Region von 160.000 bis 200.000 Euro, je nach Ausprägung und Inhalt (Siehe Unterlagen).

**C)** Wenn wir aber nur 100 Menschen mit einer Rainbow-Einlage / Vorauszahlung von jeweils 1000 Euro finden, kann die Aktion konkret angegangen werden.

**D)** Und die Sicherheit?

- Gab's/gibt's letztlich auch bei dem Modell irland journal (und Folker) nicht, bei dem Abonnenten 3 Jahre im Voraus zahlen konnten/können, um das vierte Jahr kostenlos zu bekommen. Es ist und bleibt eine Vertrauenssache. Gaeltacht Irland Reisen gibt es seit mehr als 28 Jahren.

- Ein Notar-Anderkonto macht keinen Sinn und ist zu bürokratisch / aufwendig (Ab wann soll ein Anwalt/Notar denn aus diesem Konto Gelder freigeben können?) Ab der ersten Druckrechnung? Ab Buchungssaison?

- Natürlich gibt es eine schriftliche Zusicherung (Ürigens ist Gaeltacht eine eingetragene Einzelhandelsfirma. Deren Besitzer(in) haftet immer mit ihrem gesamten privaten Vermögen) .

- Das Einzige, was wir gemacht haben: wir haben dafür ein eigenes Sonderkonto eröffnet, für das auch unsere (oft kritische) Steuerberaterin zeichnungsberechtigt ist. Passend dazu bei der Ethikbank („Faire Bank für ethische Geldanlagen, Kredite und Girokonten“).

## II

### Eine erste grobe Kostenkalkulation:

100.000 Menschen, die angeschrieben werden sollen (mindestens): 110g Sendung (mit Brief, Prospekt, verbunden mit Mitmach-/Fragebogen usw.)

- Druck: ca. 50.000 Euro (alles; Brief als Einladung nach Irland, erste ca. 40seitige Broschüre über den Norden/mit Angeboten), Fragebogen, Rück-/Anforderungsformular, Briefumschlag, Rückumschlag usw..)
- Porto (Infopost): (je 1,01 Euro) = 101.000 Euro

Da ist aber noch keine Auswertung durch eine Agentur dabei, kein Layout, keine 400 Euro Kräfte, die uns beim physischen Versand helfen müssen (Versandfirma ist teurer). Auch der eigentliche Produkt-Katalog über den Norden (damals gab's das irland journal spezial, das immerhin 25.000 Menschen anforderten und bekamen) ist in diesem Kostenansatz noch nicht enthalten.

Diese Aktion, so oder so ausgeprägt, kostet somit zwischen 160.000-200.000 Euro, je nach konkreter Ausprägung.

Zuviel für die Beteiligten – und für uns.

Deshalb unsere Idee mit dem FRÜH-FRÜH-BUCHER- / VORAUSZAHLER- Ticket für „Investoren“ / Einleger, die dieses Projekt realisiert sehen und dieser Region auf die Beine helfen wollen.

**Diese ungewöhnliche Projekt richtet sich ja nicht an die, die jeden 100 Euro Schein zweimal prüfen (müssen), bevor sie ihn in eine Irlandreise investieren. Sondern an die, die das Geld einfach auf dem Konto liegen haben.**

**Soll es doch lieber etwas Vernünftiges tun als dort einfach vor sich hin zu dümpeln!**

Ein letzter Einwand: „Und wenn das alles dann doch nicht von den Iren (geldmäßig) unterstützt wird?“

Dann machen wir das mit unseren (natürlich zu geringen) Mitteln drei Nummern kleiner – und mit Euch! Deshalb seid jetzt Ihr am Zug!

## III

### Warum ging die Rainbow Route damals eigentlich nicht weiter, wenn sie doch so ein Erfolg war?

Stimmt, sie war auch ein wirtschaftlicher Erfolg, sogar für uns, obwohl sie so preiswert daherkam. Preiswert konnte sie u.a. deshalb sein, weil P&O damals nur ein einziger, zusammenhängender Konzern war. Für die damalige (meist so benutzte Nachtfähren-)Strecke Zeebrügge – Felixstowe wurde ein relativ normaler Tarif berechnet, aber die Zweitstrecke von Cairnryan nach Larne wurde dabei massiv subventioniert (da fielen fast nur noch Hafengebühren an). Deshalb konnte das Kombiteicket so preiswert sein.

Dann aber – als Antwort auf den „Tunnel“ - gingen P&O und Stena Line im Jahr 1998 auf der Kanal Dover-Calais – Strecke zusammen (Fusion). Als Folge und Auflage der EU Kartellbehörden mußte P&O u.a. die Strecke nach Nordirland aufgeben. Daraus wurde dann die völlig eigenständige P&O Irish Sea. Für diese war dann aber jede Geschäftsgrundlage für eine „Rainbow“-Ermäßigung weggefallen, weil sie als neue Firma ja auch finanziell auf eigenen Füßen stehen mußte.

Damit war quasi jeder Preisvorteil weg – und die Rainbow Route mit all ihren Zusatzleistungen nicht mehr preis-attraktiv.

## IV

### Wieso gab es diese Rainbow Idee damals nur für Autofahrer? Wird sich das ändern?

Damals, in den 90iger Jahren, fuhren ohnehin über 60 % aller deutschen Irlandurlauber ganz selbstverständlich mit dem eigenen Auto nach Irland. Fliegen war umständlich und vor allem teuer. Heutzutage sind das nur noch um die 20%. Aber das kann sich ja wieder

Weitere Informationen für den, der sich auch für die Details interessiert?

Das alles bekommen Sie von uns zur Prüfung. Nehmen Sie es als „Rainbow-Investoren“-Katalog, bestehend aus diesem Materialpaket:

1) In einer achtseitigen Powerpoint-Präsentation für Tourism Ireland haben wir schon im Jahre 2008 die Rainbow Route erklärt und den Erfolg begründet: Wir hatten damals beide Tourist Boards „zusammenbekommen“, quasi „überall“ wurde diese Route ganz offiziell beworben, sogar in einem eigenen Beitrag im HR („Nichts wie raus“, der dann in allen anderen Dritten Programmen mehrfach wiederholt wurde) (Englisch).

2) Die Auszüge aus unserem Brandbrief an beide (nord-)irischen Tourismus-Minister aus dem Juli 2011 zeichnen nach, wie wir den Iren die dringende Notwendigkeit und Nachhaltigkeit dieses Projektes erklärt haben. (Auch wenn Tourism Ireland oder andere Institutionen in dieses Projekt später mit einsteigen, werden sie immer nur einen bestimmten Teil der Kosten mittragen (können). Zum gegenwärtigen Stand gibt es weder Ab- oder Zusagen).

3) Muster der Bestätigung von Gaeltacht Irland Reisen, unterschrieben von der Eigentümerin und von Gaeltachts Steuerberaterin. Inhalt: Garantie und Zusage des Verwendungszwecks der „Einlage / Vorauszahlung auf den Reisepreis“. Höhe der Rabattzusage und Angabe des Giro-Sonderkontos, das nur für diesen Zweck eingerichtet wurde, bei der Ethikbank, Zweigniederlassung der Volksbank Eisenberg eG (eine eingetragene Genossenschaft und der Sicherungseinrichtung des Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (BVR) angeschlossen).

Das Motto der Ethikbank lautet: **„Wir bieten ethisch-ökologische Girokonten, Geldanlagen und Kredite“**. Die Wahl der EthikBank ist für uns eine logische (allerdings sehr spät in unserem Gaeltacht-Leben realisierte) Fortführung unserer eigenen Firmenphilosophie.

4) Kopien der damaligen Original-Rainbow-Unterlagen/Prospekte (weil sie ein gutes Gesamtbild dieser alten Aktion abgeben): vom Unterkunftsverzeichnis (aus dem man sich vor Ort die B&B-Übernachtung aussuchte) bis zum Paßport/F-reisepaß (kostenlose Eintritte)

ändern. Trotzdem überlegen wir derzeit, wie man auch Flugreisende nach Irland in den Genuß von „Rainbow-Vorteilen“ kommen lassen könnte. Sinnvoll wäre es in höchstem Maße nicht nur wegen der größeren Anzahl neuer Besucher für den Norden: eine letztlich von allen Mitmachenden / Einlegern/ Investoren neu aufgebaute „Rainbow-Infrastruktur“ soll ja auch so vielen Menschen wie möglich zur Verfügung stehen – und benutzt werden.

Wir wissen nur noch nicht, wie wir das am besten / gerechtesten aus gestalten sollen, haben aber erste Überlegungen dazu angestellt. Gibt es Ideen dazu von Euch?

## V

### Touristische Überlastung der Region?

Nein, da müßte noch sehr viel mehr passieren... Wir haben es schon in den neunziger Jahren so vorgerechnet: Wo bleiben 10.000 „Rainbow-Reisende“ im Jahr? 10.000 Menschen bedeuten ungefähr 2500 bis 3500 Autos mit Insassen. Nehmen wir 3000 PKWs, die sich zusammen mit den in ihnen sitzenden Urlaubern etwa so verteilen:

Die Hälfte, also 1500 fahren in der Hochsaison, zwischen Mitte Juni und Mitte September: kommen also innerhalb von drei Monaten an unterschiedlichen Tagen dort an. Das sind 16 Autos pro Tag..., die (damals) knapp vier Tage in Nordirland blieben und sich auf die gesamte Region verteilten..

Einverstanden mit diesem Beleg? Diese Rainbow-Reisenden sind ein „Gewinn“, keine Belastung.

## VI

### Ein Beispiel für den „Erfolg im Wirtschaftskreislauf“?

Das geben wir gerne. Es war, wie wir erst Jahre später von ihm erfuhren, James, der mit seinem kleinen „Zwei-Zimmer B&B“ so nah am Hafentstädtchen Larne gelegen war, daß viel zu viel bei ihm umsonst anklopfen: er war immer schnell ausgebucht. (Die Fähre kam ja auch immer erst gegen 20,30h an..). Aber schon zwei Jahre später hatte er vier Zimmer, jetzt hat er sechs oder acht. Mehrfach haben wir ihn in den letzten Jahren getroffen. Und wenn er diese Rainbow-Geschichte erzählte, bekam er immer wieder leuchtende Augen.

Ausgebucht ist er jetzt nur noch sehr, sehr selten... Man muß ja auch berücksichtigen: um Zimmer anzubauen, hat James die örtliche Baufirma oder lokale

Handwerker beschäftigt. Mit dem gesicherten Einkommen dieser Firmen blieb (oder stieg) auch das Einkommen der dort Arbeitenden und deren Familien haben dieses Geld zumeist auch wieder im lokalen Wirtschaftskreislauf belassen...durch ihre Einkäufe im Supermarkt, dem Tanken des Autos usw.. - Kreislauf eben.



## VII

### Wer sagt denn, daß solcher Tourismus gut sei?

Nicht überall auf der Welt (auch nicht in Irland) ist Tourismus per se eine gute Sache. Er trägt auch nicht überall auf der Welt zum Frieden bei. Gegenteilige Erfahrungen gibt es genug. Es kommt immer darauf an, wie sehr touristische Produkte zu den Menschen „passen“ – zu denen, die in ein Land reisen und zu denen, die bereist werden.

Aber, das Folgende haben wir bei der EU gefunden, schon damals übrigens:

*„Tourism is a powerful instrument of regional policy, assisting in raising incomes and providing employment in the country's more remote and poorer regions. In addition to purely economic considerations, however, tourism has the important ‚added value‘ effect of energising and raising the morale of communities in these regions, many of which have been adversely affected by emigration and depopulation. Tourism also acts naturally as an instrument of regional balance in Ireland.“*

Zitiert aus: „Tourism Operational Programme for Ireland, 1994-1999“, Seite 13)

Das ist schon eine gute Zusammenfassung dessen, was wir meinen – und vorhaben.

### Seid Ihr dabei?

