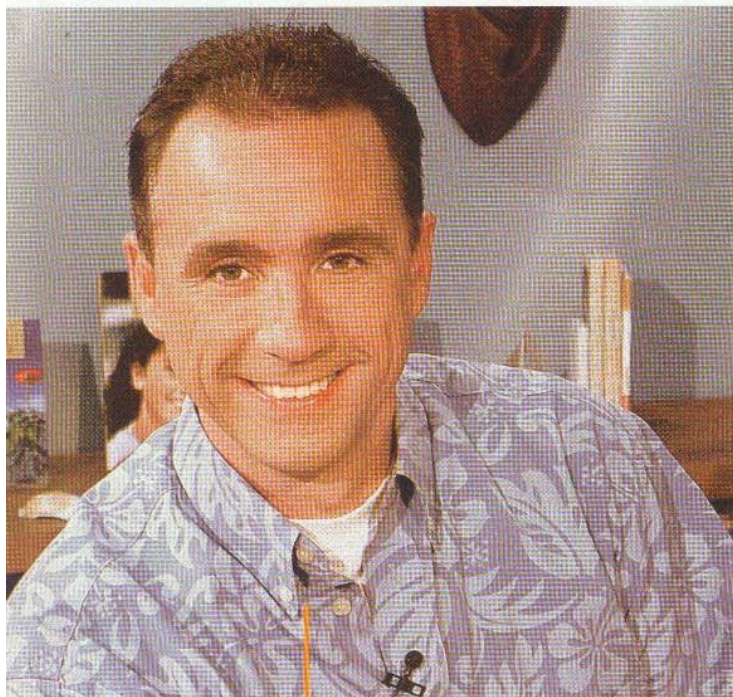


Portrait: Sonnenklar-Moderator Ulf-Dieter Kunstmann

Leuchtende Augen beim Reiseverkauf



Gewinnendes Lächeln, ruhige Gestik, warme Worte: So werden bei Sonnenklar-Moderator Ulf-Dieter Kunstmann Urlaubsangebote zu Traumzielen.

Martin Jürs

Eigentlich wollte Ulf-Dieter Kunstmann Chef eines Hotels im Ausland werden. Aus dem Traum ist nichts geworden. Heute leitet er eine Veranstaltungsagentur, tritt als Moderator auf Messen und Galas auf – und verkauft Urlaubsreisen. Denn Kunstmann gehört zur Moderatoren-Crew von Deutschlands führendem Reise-Shopping-Format Sonnenklar.

Zehn Tage im Monat ist er für den Sender im Einsatz. Pro Sendetag moderiert er zwei etwa 90-minütige Reiseshow und preist mit gewinnendem Lächeln, ruhiger Gestik und warmen Worten die unterschiedlichsten Destinationen an. Und egal ob es sich um den Badeurlaub im Vier-Sterne-Hotel in Kalabrien oder den Australien-Trip inklusive Flug und Wohnmobil handelt, Kunstmann wirkt jedesmal überzeugend. Die offerierten Reisen werden bei ihm zum begehrten Traumurlaub.

Kein Wunder, schließlich ist der Mann Verkaufsprofi durch und durch. Denn bevor er Reisen via TV an den Mann und die Frau

brachte, legte er sich schon bei Home Shopping Europe für Autozubehör, Haushalts- und Elektrogeräte telegen ins Zeug.

Dabei kennt sich Kunstmann, der sein Alter beharrlich verschweigt – auf seiner Homepage wird mit dem 27. Oktober lediglich sein Geburtstag genannt –, mit Reisen gut aus: Vor seinem Einsatz für Sonnenklar war er Chefmoderator bei Via 1, dem ersten deutschen Reise-Shopping-Kanal.

Dass sich Kunstmann nach dem Aus für Via 1 im Herbst 2001 für Sonnenklar und gegen den Mitbewerber TV Travel Shop entschied, begründet er mit den unterschiedlichen Konzepten. Kunstmann: „Ich schätze die Live-Moderation. Bei einer Teleprompter-Sendung fehlt die Spontaneität. Und die Begeisterung muss rüberkommen – gerade bei einem Thema wie Reisen.“

Fernsehen ideales Medium für den Reiseverkauf

Zu seinen persönlichen Traumdestinationen zählt er Madagaskar, die Komoren und die USA. „Bei Reiseangeboten in diese Länder bekomme ich jedesmal leuchtende Augen“, schwärmt der Moderator. Doch auch mit normalem Blick läuft das Geschäft mit dem Reiseverkauf ganz gut. Von Buchungskrise ist bei Sonnenklar jedenfalls nicht die Rede. Kunstmann und Co machen den Zuschauern ordentlich Lust auf Urlaub.

Kunstmann wundert der Erfolg des Sendeformats nicht: „Wo kann man solch ein emotionales Produkt wie Reisen besser verkaufen als über das Fernsehen? Die Zuschauer sehen bei uns mehr als

in jedem Katalog im Reisebüro.“ Den Ärger so mancher Touristikprofis über die TV-Konkurrenz beim Reiseverkauf kann er nicht nachvollziehen. „Man muss in den Reisebüros akzeptieren, dass sich die Buchungsgewohnheiten der Menschen ändern“, so der gebürtige Münsteraner.

Er selbst sieht sich durchaus als repräsentatives Beispiel für solch gewandelte Verhaltensweisen: „Ich habe keine Lust, im Reisebüro herumzusitzen und mit Katalogen bewaffnet nach Hause zu gehen“, sagt Kunstmann. Stattdessen bucht der unverheiratete Moderator, der Reisen als sein Hobby bezeichnet, seinen Urlaub über Internet oder Call Center.

Kritik, er habe von der Reisebranche keine Ahnung, weist er zurück. Mit der Lektüre von Fachzeitschriften und Reiseführern bereitet er sich auf die Sendungen vor. Mit der Arbeit eines Expedienten will er seine Auftritte im TV-Studio auch gar nicht erst vergleichen. „Ich gehe mit den Augen eines Konsumenten an die Produkte ran“, meint der Moderator. „Für die Buchungen und alle nachfolgenden Prozesse haben wir unsere Fachleute im Hintergrund.“

Und ganz branchenfremd ist Kunstmann nicht: Von 1975 bis 1977 absolvierte er eine Ausbildung zum Hotelkaufmann. Im Anschluss daran arbeitete er im Nobelhotel Kempinski. Allerdings nur kurz: „Die Bezahlung war schlecht, und ich hatte das Gefühl, dass Leistung nicht wirklich anerkannt wurde“, nennt er die Gründe für seinen Ausstieg aus dem Hotelfach – Argumente, die manchem Mitarbeiter der Reisebranche vertraut sein dürften. **fw**