

Interview mit Achim Goldmann (Aqua Active Agency)

“Manche Veranstalter kennen ihre Schiffe nicht”



ACHIM GOLDMANN

DI: *Banker verbraten Milliarden, Opel fordert Staatshilfe und der FC Bayern steht nicht unter den ersten Drei der Bundesliga-Tabelle: Ist denn wenigstens noch auf die Taucher Verlass?*

AG: Na klar! Natürlich spüren wir auch ein Stück Zurückhaltung, aber im Großen und Ganzen haben wir noch keinen spürbaren Einbruch zu verzeichnen. Ich bin aber gespannt, wie das Jahr weiter verlaufen wird.

DI: *Mit der Wirtschaftskrise nicht genug, jetzt fangen auch noch die Kunden an, immer kritischer zu werden: Stört euch als Veranstalter,*

dessen Hauptgeschäft Tauchsafaris sind, die in den letzten Monaten verschärft aufkommenden Diskussionen zum Thema Sicherheit?

AG: Stören? Nein. Für uns ist dies sogar eher positiv, weil solche Diskussionen auch die Partner vor Ort stärker motivieren, sich mit dem Thema intensiver auseinander zu setzen. Bedeutet: Wir haben jetzt auch stärkere Argumente, um Wünsche umsetzen zu können. Allerdings sollte man hierbei auch sachlich bleiben – nicht alles, was in der Theorie erstrebenswert ist, ist in der Praxis auch praktikabel und umsetzbar.

DI: *Was wäre denn praktikabel, wo kann der Hebel stärker angesetzt werden?*

AG: Ein Beispiel hierfür wäre die Ausbildung der Crews: hier gibt es auf den Schiffen oftmals ungelernete Hilfskräfte, die mit den sicherheitsrelevanten Punkten nicht oder kaum vertraut sind. Auch ist oftmals die Fluktuation an Bord der Safarischiffe recht hoch. Durch gezielte Weiterbildung, beispielsweise in Erster Hilfe und durch das Erlernen eines sinnvollen Notfallmanagement, könnte mit wenig Aufwand recht schnell eine deutliche Verbesserung bewirkt werden.

DI: *Über Jahre war die SevenSeas das einzige Boot im Roten Meer, welches ENOS an Bord hatte – für alle anderen Betreiber war es laut deren Aussage „nicht finanzierbar“ oder „nicht notwendig“. Doch nach anhaltenden Diskussionen in diversen Foren und einer verschärften Berichterstattung in den Medien hat sich in den letzten Monaten die Anzahl der Schiffe mit ENOS*

schlagartig vervierfacht. Auf einmal geht, was vorher unmöglich schien: Warum musste der Druck hierzu von den Kunden kommen, warum kam er nicht schon früher von den Reiseveranstaltern?

AG: Der war schon da, wenn auch vielleicht nicht so sichtbar. Letzten Endes ist die gestiegene Kundennachfrage aber sicherlich der Hauptgrund, warum mit der Seawolf Soul, der Seawolf Galaxy und der Independence II drei weitere Schiffe mit ENOS ausgestattet wurden. Neben der erstrebenswerten zusätzlichen Sicherheit ist ENOS auch ein Ausstattungsdetail geworden, welches sich gut vermarkten lässt – dies war in früheren Jahren vielleicht noch anders.

DI: *Also doch eine kleine „Revolution von unten“?*

AG: Wenn man so will, dann ja. Es ist ja nicht so, dass wir dem Thema Sicherheit nicht abgeschlossen entgegenstehen und daran arbeiten. ENOS ist ein zusätzlicher Sicherheitsaspekt, sogar ein wichtiger, aber manchmal stört mich ein wenig, dass alles daran aufgehängt wird. Das System ist ein zusätzliches Rad im Sicherheitsgetriebe, beziehend auf ein ganz spezielles Szenario, welches allerdings nur einen kleinen Anteil der Tauchunfälle darstellt. Viel wichtiger aus meiner Sicht ist zuerst einmal, wie fundiert die Briefings an Bord verlaufen, wie es um die Notfallausrüstung mit Medikamenten und Sauerstoff bestellt ist und ob die Atemluft sauber aus dem Kompressor kommt: Das sind elementare Dinge, die erstmal stimmen müssen und an denen es auf einigen

Schiffen manchmal schon hapert.

DI: *Hand aufs Herz: Haben die Reiseveranstalter das Sicherheitsbedürfnis der Kunden bislang vielleicht einfach unterschätzt?*

AG: Pauschal würde ich sagen: Nein. Aber es gibt natürlich schwarze Schafe unter den Veranstaltern, die die Schiffe nicht kennen, die sie anbieten. Die sich auch weiterhin nicht um die medizinische Ausrüstung kümmern, die noch nicht einmal wissen, wie ein Boot aufgebaut ist und welche Rettungsmittel es an Bord haben muss – Veranstalter, die noch nicht einmal Sicherungsscheine ausstellen, obwohl sie gesetzlich dazu verpflichtet sind!

DI: *Welchen Tipp hast du für Kunden?*

AG: Weißt du, Sicherheit fängt ja schon bei der Buchung an: Deshalb sollte man bei der Buchung nicht nur auf den Preis, sondern auch auf die Seriosität des Veranstalters achten und darauf, dass nach der Buchung auch ein Sicherungsschein ausgehändigt wird. Ohne diesen Schein sollten Kunden gar keine Zahlungen leisten! Mit namhaften Veranstaltern wie beispielsweise Sub-Aqua, Orca oder Schöner Tauchen hat man auch keine Probleme: Die arbeiten seriös und haben, ebenso wie wir, ihre strikten Richtlinien, die sie auch befolgen.

Kunden sollten vor der Buchung immer fragen: Werden Sicherungsscheine ausgehändigt, Transfers zuverlässig organisiert, werden im Falle eines Falles gleichwertige Ersatzschiffe gestellt? Klar kann man mal eben ein Schiff für 50,- EUR weniger anbieten, wenn man sich

“Im Zweifelfall muss es der Kunde ausbaden”

darum nicht kümmert und nur am schnellen Gewinn interessiert ist – aber im Zweifelsfall muss das Problem der Kunde ausbaden.

DI: *Wo siehst du deine eigene Verantwortung als Veranstalter?*

AG: Indem ich mir vor Ort Partner suche, die wie wir seriös arbeiten, deren Denke in die gleiche Richtung geht wie meine. Wir kennen im Roten Meer jedes Schiff, das wir im Programm haben, auch persönlich. Meine Frau Marion und ich sind minimum drei Mal im Jahr dort, in manchen Jahren auch vier oder fünf Mal... unsere Mitarbeiter nicht einbezogen. Da kennt man seine „Pappenheimer“ und weiss mit der Zeit genau, worauf man achten muss, um dem Kunden auch mit Gewissheit ein gutes Safarischiff anbieten zu können. Kommt es dennoch von Seiten der Kundschaft zu Hinweisen auf eventuelle Sicherheitslücken oder Mängel, gehen wir diesen gezielt nach. Und sollten sich diese bei der Überprüfung bestätigen, nehmen wir das Schiff sofort aus unserem Programm!

DI: *Was zeichnet es für dich denn aus, das „gute Safarischiff“?*

AG: Das Boot muss sauber und gepflegt sein, hält die technischen und sicherheitsrelevanten Einrichtungen einwandfrei in Schuss. Wenn dazu noch kompetentes Personal an Bord ist, Service, Essen und Freundlichkeit stimmen, dann ist dies für mich ein „gutes“ Boot.

DI: *Das Thema Luxus hast du jetzt ausgelassen?*

AG: Gutes Schiff ist nicht gleichbedeutend mit Luxus. Zum heutigen Standard gehört ein gewisses Maß davon ja eh schon dazu: Jedes der von uns angebotenen Safarischiffe verfügt über eine Klimaanlage sowie über Bad und WC in den Kabinen. Luxus bedeutet lediglich noch mehr Komfort: Größer geschnittene Kabinen und Bäder sowie TV, Safe und Minibar in den Kabinen. Darüber hinaus spielt beim Thema Luxus sicher der Service eine große Rolle. Es gibt gute Schiffe mit weniger Luxus, umgekehrt auch luxuriöse Schiffe, die ich nicht als gut bezeichnen würde. Was der Kunde überhaupt als „Luxus“ empfindet, variiert ebenfalls sehr stark.

DI: *Wenn du so oft in Ägypten bist, sind da aus Geschäftspartnern auch schon mal Freunde geworden?*

AG: Ja, einige... ein ägyptischer Geschäftspartner war sogar auf meiner Hochzeit, darüber habe ich mich sehr gefreut. Und nein, Namen möchte ich jetzt keine nennen, das könnten Andere möglicherweise falsch verstehen.

DI: *Was machst du, wenn du dich nicht mit Tauchen beschäftigst?*

AG: Da gibt's nicht viel, wirklich nicht, seit meinem 23ten Lebensjahr dreht sich bei mir alles ums Tauchen – Reisen und Tauchen ist für mich ein Lebenselixier!

DI: *Danke für das Gespräch und ein erfolgreiches Jahr 2009 – Bayern muss ja dennoch nicht Meister werden!*

AG: Ich bin ja eher ein Nordlicht, von mir aus

kann die Schale dieses Jahr ruhig der HSV holen!

Das Interview führte Linus Geschke



i Vita

| | |
|-------------------------|--|
| Name: | Achim Goldmann |
| Beruf: | Geschäftsführer Aqua Active Agency |
| Gelernter Beruf: | Koch, seit 10 Jahren Reiseveranstalter |
| Alter: | 51 |
| Hobbys: | Nichts außer Tauchen und Reisen |
| Verheiratet: | Mit Marion |

DIE DREI DAMEN VOM COMPUTER:
TEAMWORK WIRD BEI AQUA ACTIVE
AGENCY GROSS GESCHRIEBEN“