

# SUCHT NACH ABENTEUER



SPEZIELLE WRACKTOUREN STOSSEN BEI VIELEN TAUCHERN AUF INTERESSE.

**Riffische gucken, bunte Korallen bewundern, Nacktschnecken entdecken und fotografieren, am Hausriff entlang gleiten – alles schön und gut, aber fehlt da nicht noch was? Ein wenig Adrenalin, ein wenig Abenteuer? Hat ein Großteil von uns nicht mit dem Tauchen begonnen, weil es so geheimnisvoll, so individuell sein kann? Um dieses Gefühl wieder zu bekommen, braucht man nicht in die exotischsten Gebiete unserer Welt zu fliegen, dies klappt auch im Mittelmeer oder im liebsten Reiseziel deutscher Pressluftjünger, in Ägypten. Alles, was es erfordert, ist der Wille zum Individualismus.**

Wer etwas erleben will, der bucht eine Tauchsafari. Sagt man. Und weil das alle sagen, wollen auch alle eine buchen. In der Folge sind manche Tauchsafaris so durchgeplant, als würden sie einer DIN-Norm unterliegen, der Tourverlauf ähnlich flexibel wie eine Eisenbahnschiene. Zwei erlebte Beispiele: Die erste Tour sollte mit dem Boot einer „kaiserlichen“ Flotte in den Norden

des Roten Meeres gehen, die Bedingungen waren erstklassig – schönes Schiff, gutes Wetter, kein Gast hatte weniger als 300 Tauchgänge, viele waren Tauchlehrer. Und dennoch wurde der Abstieg zur „Rosalie Moller“ zum Problem: Die liegt unter der vom Veranstalter vorgegebenen Tiefengrenze, sagt der Guide. Da kann man, wenn überhaupt, eh nur einmal tauchen, sagt der Gui-

de, ansonsten drohen Dekozeiten. Diskussionen, dass es unlogisch sei, AOWD-Taucher mit zehn Tauchgängen auf 40 Meter mitzunehmen, aber Tauchern mit 1.000 Tauchgängen keine Handvoll Meter mehr zuzugestehen, waren zwecklos. So seien eben die Regularien. Sagt der Guide.

Eine andere Tour, diesmal Richtung St. Johns. Alle Gäste an Bord, von denen die meisten das Zielgebiet bereits kannten, waren sich einig, dass man Plätze wie Shaab Marsa Alam ruhig ausfallen lassen könnte, um mehr Tauchgänge im Zielgebiet zu haben. Alle? Nein, der Guide sah das anders, er war ja auch kein Gast: „Shaab Marsa Alam steht bei uns auf dem Tourenplan. Da fahren wir auf dieser Tour immer hin!“ Wenn interessieren da noch die Wünsche der zahlenden Gäste?

## Einfache Mittel, große Wirkung

Die gleiche Nordtour, die gleichen Voraussetzungen, ein Jahr später und ein anderer Veranstalter: Wieder waren sich alle Gäste einig, dass man Carnatic und Ghiannis D. ruhig ausfallen lassen könnte und dafür lieber zwei Tage an der Rosalie Moller verbringen möchte. Und bei Veranstalter B ging, was für Veranstalter A noch unmöglich schien – tolle Tauchgänge an der Rosalie, eine Safari mit dem Hauch des Besonderen und ein gefühlter Erlebniswert, der den der ersten Tour um Welten übertraf. Es ist so einfach, Taucher glücklich zu machen, wenn man ein wenig Flexibilität an den Tag legt. Es kostet nichts, lediglich ein Loslassen der Reiterei auf starren Prinzipien.

Für einen Veranstalter muss sich eine Tour rechnen, die Erfahrung und das Verhalten der Gäste in Relation zu dem geforderten Abenteuerwert stehen. Aber wenn diese Faktoren passen, gibt es kaum einen Grund, sich starr an die ewig gleichen Tourenpläne zu halten, Tauchplätze nur so zu betauen, wie man das halt „immer

so macht“. Und – es rechnet sich: Als wir gemeinsam mit Seawolf Diving vor sechs Wochen eine „Divelinside-Entdeckertour“ ausgeschrieben haben (Bericht in der kommenden Ausgabe), war diese nach wenigen Tagen ausgebucht, ein Ansturm, den die Veranstalterin Christiane Nedwed „in sieben Jahren noch nicht erlebt hat. Ich hätte glatt ein zweites Boot parallel einsetzen können.“ Ein wenig Suche nach neuen Wracks, ein wenig intensiveres Betauchen ausgesuchter Spots, ein wenig Testequipment und schon wird eine ansonsten ganz gewöhnliche Nordtour zum Tauchermagnet.

Individualismus muss her: Spezielle Touren für Familien, für Anfänger, für Tekkies oder für Fotografen sind der richtige Weg, Zielgruppen ein Erlebnis zu ermöglichen, welches ihren individuellen Bedürfnissen gerecht wird: „One sizes fits all“, das mag bei Baseballkappen klappen, auf einer Tauchsafari funktioniert dies eher nicht.

## Einer folgt dem anderen

Es braucht ein wenig Mut, um Neues auszuprobieren. Mut, der Veranstaltern und Guides oftmals fehlt: Der neue Diveguide lernt vom alten, wie er Little Brother zu betauen hat. Wo rein, wo



BEISPIEL FÜR DIE KOMBINATION AUS SICHERHEIT, KOMFORT UND INDIVIDUALISMUS: DIE SEVENSEAS“



QUALIFIZIERTE GUIDES WIE MONI HOFBAUER SIND EINE VORAUSSETZUNG FÜR GELUNGENE TOUREN.

runter, wo wieder hoch. Das exerziert er nun Woche für Woche durch, mit immer neuen Gruppen, dies wird er später auch neuen Diveguides vermitteln. Der Tauchführer mag dort hunderte von Tauchgängen absolviert haben, als wenn er unter Wasser einer unsichtbaren Autobahn folgt, Neues wird er nicht entdecken. Für den Gast, der das erste Mal vor Ort ist, ist dies sicher ein beeindruckender Tauchgang – aber beim zehnten Mal? In einem DiveInside-Bericht über die Brothers erwähnten wir eine Höhle am Südplateau, die ein wenig abseits der gewöhnlichen Tauchroute liegt ([http://www.diveinside.de/DI\\_Brothers\\_5\\_54.pdf](http://www.diveinside.de/DI_Brothers_5_54.pdf)). In der Folge erreichten uns unzählige E-



GANZ OBEN AUF DER BELIEBTHEITSSKALA: DER WEISSSPITZEN-HOCHSEEHAJ.

## **i** Zehn Tipps, damit Tauchsafaris wieder spannender werden

1. Schreibt der Veranstalter auch mal Touren aus, die sich an bestimmte Zielgruppen wie Fotografen, Anfänger, Wrackbegeisterte oder Tekkies richten?
2. Richtet sich der Tourenplan im Rahmen des Möglichen nach den Wünschen der Gäste oder folgt er starren Mustern?
3. Müssen immer alle zusammen ins Wasser springen oder werden die Gruppen zeitlich aufgeteilt?
4. Wird für die Gruppen generell nur eine Tauchgangsvariante gebieft oder werden, wo möglich, auch Alternativen genannt?
5. Werden die Gruppen sinnvoll zusammengestellt, richten sich Regularien – im Rahmen des gesetzlich Erlaubten – nach der Erfahrung der Gäste und den aktuellen Bedingungen oder starr nach den Brevets?
6. Können erfahrene Taucher ohne Diskussionen autonom Tauchen?
7. Kennt der Guide auch Plätze, die nicht in jedem Riffführer beschrieben stehen und ist er bereit, sein Wissen zu teilen?
8. Ist der Guide bei Plätzen wie Deadalus – passende Bedingungen vorausgesetzt – von sich aus bereit, das Blauwasser auf der Suche nach Hammerhaien zu durchstreifen oder hält er sich, dem einfachsten Weg folgend, nur an der Riffwand auf?
9. Kommen von Seiten des Guides Vorschläge, was man sonst noch betachen könnte, oder hat man den Eindruck, auf dem Schiff wird strikt nach Schema F verfahren?
10. Gibt es an Bord ungeplante Veranstaltungen, die den Nutzwert der Tour und das Gruppenerlebnis erhöhen? Ein Biovortrag am Abend, ein paar einfach umzusetzende Tipps für Fotografen, historische Hintergrundinfos zu den Wracks, etwas über das Verhalten von Haien?

Mails von erfahrenen Tauchern und Guides: Wo die denn bitte schön sein sollte? Einige stritten deren Existenz gar komplett ab. Und gerade bei erfahrenen Tauchern könnten Guides so richtig punkten, würden sie denen anvertrauen: „Ich kenn da noch einen ganz speziellen Platz, eine Höhle, die nicht jeder betachtet. Wie sieht’s aus, habt ihr morgen Lust darauf?“

Oder das Wrack der „Turbo“, das unverständlicher Weise auf kaum einen Tourenplan zu finden ist. Der Tanker bei Ras Banas ist – sofern nicht zuviel Wind und Welle herrscht – recht einfach zu betachen, wenig geplündert, wartet mit zahlreichen Details im Inneren auf und liegt nicht tiefer als 28 Meter. Warum er dennoch kaum angesteuert wird? Sie ahnen es schon:

„Liegt nicht auf unserem Tourenplan.“

Ob Tauchsafari oder Basis an Land: Komfort wird vom Kunden erwartet, Sicherheit gefordert. Diesen beiden Punkten kommen auch die meisten professionell geführten Center mehr oder weniger nach. Wenn darüber hinaus die oberste Maxime lautet, dem Gast im Rahmen der individuellen Möglichkeiten und Wünsche sowie der gegebenen Bedingungen vor Ort den maximalen Erlebniswert zu verschaffen, haben wir den perfekten Dreisatz. Es gibt Basen und Safarischiffe, die dies bereits heute beherzigen und nicht schlecht damit fahren – obwohl durchgängig im oberen Preissegment angesiedelt, liegt ihre Buchungsquote deutlich über der Konkurrenz. LG