

Eine Homburgerin schickt die Chefs in die Wüste



Die etwas andere Fortbildungsveranstaltung: Kaja Frenzel (kl. Foto) veranstaltet Wüstentrips für Führungskräfte. Die meiste Zeit reiten die Teilnehmer dabei auf Kamelen. Dass auf obigem Foto kein einziger Chef zu sehen ist, hat mit der Diskretion der Veranstalterin zu tun.

Faszination Wüste: Kaja Frenzel war ja schon immer der Meinung, dass die Sahara viel, viel mehr zu bieten hat als einfach nur Sand. „Man kommt hin und kann sofort abschalten vom Alltag“, schwärmt die Bad Homburgerin und fängt auch sofort an, über die endlose Weite, die einzigartige Stille, die wunderschönen Oasen, die faszinierenden Sonnenuntergänge hinter Dünen oder auch über die romantischen Lagerfeuer unter riesigen Sternenhimmeln zu erzählen.

Ihre große Leidenschaft („Schon als Kind sind meine Eltern mit mir im Urlaub in die Wüste gefahren“) hat die 30-jährige mittlerweile zum Beruf gemacht. „Track & Trail“ heißt ihre vor einem Jahr gegründete Firma – doch das, was „Track & Trail“ seinen Kunden bietet, hat nichts mit herkömmlichen Aben-

teuerreisen zu tun. „Wir sprechen gezielt Führungskräfte und Manager an“, erklärt sie. Denn dieses Abschalten vom Alltag brauche niemand so dringend wie diese Berufsgruppe – und nirgends bekomme sie dies so eindrucksvoll geboten wie in der Sahara.

„Eine Woche Zeit nur für Sie selbst – das ist ein Luxus, der Ihnen und Ihrem Unternehmen zugute kommt“, heißt es in der Werbebroschüre von „T&T“: „Sie kehren bereichert zurück – klarsichtig, voller Erfahrungen und Energien.“ Die Teilnehmer, so die Philosophie und Überzeugung von Frenzel, würden am Ende mit „Ideen und Visionen im Gepäck“ nach Hause kommen, mit denen sie „beflügelt“ zu neuen Horizonten aufbrechen könnten. Die bisherigen Trips, die sie mit diversen Chefs unternommen hat, würden das auch bestätigen.

Was die Teilnehmer an den von Frenzel organisierten Reisen unter anderem sehr zu schätzen wissen ist der Rundum-Service. So ist im Preis von 2800 Euro für eine Woche auch die komplette Ausrüstung enthalten. „Die Zielgruppe, die ich anspreche, hat vor einer solchen Reise ja gar nicht die Zeit, auch noch durch mehrere Outdoor-Läden zu schlappen, um sich Jacke, Schlafsack und ähnliches zu kaufen“, weiß die Homburgerin, „und deshalb übernehme ich das alles.“

Eine weitere „Kleinigkeit“, auf die Frenzel achtet, ist, dass die Reisen in Tunesien stattfinden – obwohl auch die Wüste in Libyen sehr schön wäre. „Doch meine Teilnehmer könnten bei späteren Geschäftsreisen nach Amerika Probleme bekommen, wenn sich in ihrem Pass plötzlich ein libyscher Stempel befindet.“ Ansonsten kommen

Frenzel natürlich auch ihre sehr guten Ortskenntnisse zugute. Das fängt bei der Auswahl eines gemütlichen Hotels an (in dem aber nur in der ersten und der letzten Nacht geschlafen wird – dazwischen gibt’s Lager in Oasen), und endet bei den guten Kontakten zu einem Kamel-Verleiher. Ein Kamel-Verleiher? Ja, denn der Großteil der Sahara-Trips wird auf dem Rücken von Kamelen verbracht: „Man kann die Wüste dann noch intensiver erleben“, erklärt Frenzel. Überhaupt gehe es ihr darum, etwas Spezielles und Exklusives anzubieten. Deshalb halte sie die Reisegruppen auch bewusst klein. Maximal zwölf Personen. Und: Niemand wird gezwungen, den anderen Teilnehmern zu sagen, wer er ist und wo er arbeitet.

Für Kaja Frenzel gilt das selbstverständlich nicht: Sie geht mit ihrer besonderen Geschäftsidee derart



offensiv und selbstbewusst um, dass sie bei den Wirtschaftsjunoren der IHK Frankfurt sogar den Arbeitskreis „Existenzgründung“ leitet. „Die meisten, die ich von dort kenne, machen irgendetwas mit Computer oder Internet“, schmunzelt Frenzel, „ich schicke eben die Chefs in die Wüste!“ *Oliver Schmidt*

Weitere Informationen unter www.trackandtrail.de.