



»MEIN LIEBSTER TAUCHGANG IST MEIN NÄCHSTER TAUCHGANG«

Interview mit Peter A. Hughes

Peter A. Hughes, amerikanisches Tauch-Urgestein und Gründer der DivEncounters Alliance, erklärt das Konzept seiner Tauchsafari-Flotte, warum das Franchise-Modell in der Tauchbranche nicht funktioniert und warum es bei einer Safari auch auf das Frühstück ankommt.

unterwasser: Peter, Sie können auf über 40 Jahre Erfahrung im Tauchgeschäft zurückblicken und haben seit 25 Jahren mit Safaribooten zu tun. Was sind für Sie die wichtigsten Voraussetzungen für ein perfektes Tauchsafariboot?

Peter Hughes: Als wir 1986 mit der M/V Sea Dancer das erste Ölbohrschiff zu einem Safariboot für Taucher umbauten, haben wir sehr genau hingeschaut, was seinerzeit auf dem Markt war. Viel war da nicht geboten, im Grunde nur ein Schiff vor den Cayman Inseln. Wir entdeckten einige Bereiche, die man verbessern

konnte, um das Tauchen auf einem Safariboot vor allem auch für Frauen attraktiver zu gestalten. Wir brauchten auf jeden Fall eine eigene Dusche mit Toilette in der Kabine, mehr Fenster, die natürliches Licht in die Kabine bringen, bessere Schlafmöglichkeiten mit richtigen Betten anstelle von bloßen Kojen, besseres Essen, das nicht nur in Buffetform angeboten wird, einen Koch, der einem morgens das Wunschfrühstück zubereitet und allerlei Kleinigkeiten wie einen morgendlichen Getränkeservice in der Kabine. Wir wollten nicht nur großartiges Tauchen mit einem hohen Sicherheitsstandard

anbieten, sondern auch das Gefühl eines gewissen Komforts vermitteln. Die M/V Sea Dancer wurde noch mit einem geringen Budget hergerichtet. Es waren vor allem die nachfolgenden Schiffe, die einen neuen Standard für luxuriöse Safariboote setzten.

unterwasser: Warum haben sie die DivEncounters Alliance gegründet? Und was ist die Philosophie dahinter?

Hughes: Bevor ich die Dancer Fleet-Flotte verkauft hatte, war ich rund 25 Jahre lang Schiffsbetreiber. Ich kannte das Geschäft sehr

EIN BÜNDNIS AUS BOOTEN

Im Moment gehören sieben Safari-Boote zur Flotte der DivEncounters Alliance, darunter so klangvolle Namen wie die Solmar V, die Undersea Hunter oder die Galapagos Sky. In der Alliance haben sich die Betreiber der Boote unter dem Gründer Peter A. Hughes zu einer Art loseem Bündnis zusammengeschlossen. Dabei bleibt jedes Boot selbständig und kann im Prinzip nach eigenem Gusto operieren – je nachdem, wie die Bedingungen im jeweiligen Tauchgebiet aussehen. Es werden von den Mitgliedern auch keine Ge-

bühren an die Alliance abgeführt. Zu der DivEncounter-Flotte gehören aber nur Boote, die über ein hohes Maß an Komfort verfügen und an den Top-Tauchplätzen dieser Welt unterwegs sind. Dazu gehören Gebiete wie Cocos Island, Guadalupe, die Inseln von Honduras oder Raja Ampat. Die Gäste der DivEncounters Alliance profitieren von den durchgehend hohen Standards auf den Booten und erhalten schon ab dem ersten Trip auf einem der Boote Vergünstigungen und Sonderkonditionen. www.divencounters.com

UNDERSEA HUNTER GROUP



Zu dieser Flotte gehören die Sea Hunter und die etwas kleinere Undersea Hunter, die sich auf die Inseln Cocos und Malpelo spezialisiert haben. Die beiden Inseln liegen wie Oasen mitten im Ozean und bieten zahlreichen Großfischen Futter und Rastplatz. Riesige Hammerhai-Schulen, Mantas, Delfine und große Fischschwärme zählen hier zu den regelmäßigen Besuchern.

www.UnderseaHunter.com

M S/V WAOW



Das traditionelle Holzsegelboot ist in den indonesischen Gewässern unterwegs und fährt dabei so berühmte Tauchgebiete wie Raja Ampat oder Halmahera an, die im »Korallen-Dreieck« der Inselwelt liegen, einem Hotspot der biologischen Vielfalt. Das 60 Meter lange Schiff ist großzügig eingerichtet und hat nur neun Kabinen – hier dürfte für jeden genug Platz sein.

www.waowcharters.com

M/Y ATLANTIS AZORES



Die Atlantis Azores ist in der philippinischen Inselwelt unterwegs und steuert Tauchplätze an, die nur mit dem Safariboot zu erreichen sind. Von Januar bis März steht die Walhai-Saison im südlichen Leyte auf dem Programm, anschließend geht es zum Marinepark des Tubbataha Riffs. Zu den Routen gehören auch Trips rund um die Visayas-Inseln sowie zu den Fuchshaien von Malapascua.

www.AtlantisAzores.com

M/V GALAPAGOS SKY



Die luxuriöse Yacht wurde eigens für Taucher entworfen und ist seit 2001 in den Gewässern von Galapagos unterwegs. Auch bei den kürzeren Touren geht es immer zu den Inseln Wolf und Darwin, wo man zur Manta-Saison im Winter jede Menge Rochen sieht. Auch die berühmten Fotos mit hunderten Hammerhaien stammen in der Regel von diesen Plätzen.

www.GalapagosSky.com

M/V CARRIBBEAN PEARL II



Mit der Caribbean Pearl erkundet man die Inselkette der Bay Islands vor der Küste Honduras. Start der Tour ist die kleine Karibik-Insel Utila, wo man das ganze Jahr über gute Chancen auf Walhaie hat. Weiter geht es nach Roatan. Hier locken Untersee-Berge und eine nahezu unberührte Unterwasserwelt.

www.bayislandsyachtcharters.com

M/V SOLMAR V



Die Socorro Inseln liegen mitten im Ozean, gute 250 Meilen von Mexiko entfernt. Rund um die einsamen Inseln tummeln sich Haie, große Schwärme und standortreue Riesen-Mantas. Die Solmar war das erste Schiff, das regelmäßig Touren in das abgelegene Gebiet angeboten hat. Im Herbst fährt das Schiff mittlerweile auch nach Guadalupe, wo man mit Weißen Haien Käfigtauchen kann.

www.SolmarV.com

M/V ORION



Die Orion wurde 2009 gebaut, einige der Mit-Erbauer sind noch immer als Crewmitglied an Bord tätig. Das luxuriös eingerichtete, 41 Meter lange Boot, ist je nach Saison in verschiedenen Atollen unterwegs, dabei wird vor allem den Mantas und Walhaien nachgereist, durch belebte Kanäle getaucht oder im tiefen Süden nach Haien Ausschau gehalten.

www.MVOrion.com

gut, sowohl die Vorteile als auch die Nachteile. Zwei Jahre, nachdem ich mein Geschäft verkauft hatte, wollte ich das »Flotten-Konzept« verbessern. Ich wollte mit einer Gruppe an angesehenen Schiffseignern zusammenarbeiten und dabei die Nachteile ausmerzen, die mir so vertraut waren – und ich glaube, die DiveEncounters Alliance hat diese Mission auf bewundernswerte Weise erfüllt! Die Philosophie dahinter ist einfach: Eine begrenzte Gruppe an Safaribooten zusammenbringen, die anerkanntermaßen zu den besten der Welt gehören und in den gefragtsten Tauchdestinationen unterwegs sind. Dabei den einzelnen Schiffen die Freiheit lassen, sich den Bedingungen in ihrer Umgebung anzupassen und dabei trotzdem einen vergleichbaren Standard zu bieten. So können unsere gemeinsamen Gäste von ihrem ersten Trip an auf einem Boot der Alliance von den »Alliance Awards«, unseren Rabatten und Sonderleistungen profitieren. Genau nachlesen können Sie das auf unserer Homepage unter »Why dive with us«.

unterwasser: Welche Voraussetzungen muss man haben, um ein Mitglied der Alliance zu werden?

Hughes: Man muss mit seinem Schiff eine Weltklasse-Tauchdestination befahren und schon im Vorfeld als ein »Top-Anbieter« in der Branche anerkannt sein und einen guten Ruf für seinen Kundenservice haben. Man muss außerdem gewillt sein, die höchsten Sicherheitsstandards anzubieten und natürlich unsere »Einer für alle – alle für einen«-Philosophie unterzeichnen, die zwischen den

Alliance-Partnern und den Gästen gilt. Das ist sehr wichtig, denn indem wir alle Informationen unter den Partnern teilen, profitieren die Gäste von unserem gemeinsamen Erfahrungsschatz und Wissen, nicht zu vergessen, die Sonderkonditionen (Alliance Awards), die sie sofort erhalten, wenn sie auf einem Schiff der Alliance-Flotte reisen.

unterwasser: Warum wollen Sie kein Franchise-System auf Ihrer Flotte einsetzen?

Hughes: Das ist sehr einfach: Die vorgeplanten Franchise-Standards funktionieren einfach nicht in der Tauchbranche. Es gibt hier einfach zu viele Variablen – sozial, politisch und besonders, was die Umwelt betrifft. Meiner Meinung nach ist es viel besser, die Schiffseigner, die ja ihre jeweiligen Gebiete bestens kennen, auch gemäß ihrer individuellen Bedingungen arbeiten zu lassen, anstatt ihnen erzählen zu wollen, wie sie ihren Job besser nach irgendwelchen Franchise-Standards erfüllen sollen. Ich besuche auch routinemäßig alle Partner-Boote und ermutige sie, die Kultur und den einzigartigen Charakter ihres Zielgebietes hochzuhalten und dabei den Gästen den höchsten Level, der an Service möglich ist, zu bieten.

unterwasser: Wenn Sie auf vier Jahrzehnte Tauchen zurückblicken: Wo befindet sich ihr liebster Tauchspot?

Für jemanden wie mich, der das Glück hatte, für so lange Zeit in so vielen Weltklasse-Gebieten zu tauchen, gibt es eigentlich nur eine Antwort: Mein liebster Tauchgang ist mein nächster Tauchgang.



Faszination Tauchen auf 212 Seiten! Jetzt online ansehen unter: orca.de/kataloge/

Ägypten/El Gouna

8 Tg. Reise: 3* Captain's Inn, ÜF, Transfer, Visum, 5 Tauchtage ab **685**

Kapverden/Sal

8 Tg. Reise: 3* Hotel Odjo d' Agua, ÜF, Transfer, 5 Tauchgänge ab **995**

Malediven

12 Tg. Reise: 3+* Helengeli Island Resort, ÜF, Transfer, 5 Tauchgänge ab **1435**

Philippinen/Malapascua

14 Tg. Reise: 3* Malapascua Exotic Dive Resort, ÜF, Transfer, 5 Tauchgänge ab **1599**

Indonesien

14 Tg. Reise: 3+* Nabucco Island Resort, HP, Transfer, 10 Tauchgänge ab **2499**

Preise inkl. Flüge gültig p.P. bei 2 Personen im DZ. Unternehmenssitz: itsmysport touristik GmbH, Sonnenstr. 3, 83022 Rosenheim

Tel. 08031 - 1 88 50
info@orca.de

www.orca.de

Fundierte Fachberatung erhalten Sie auch in den Explorer Fernreisen-Centern und bei Travel Overland in Augsburg • Dortmund • Düsseldorf Essen • Frankfurt • Hamburg Hannover • Köln • Mannheim München • Nürnberg • Stuttgart