

Wildhaltung als nachhaltige Landnutzungsform im südlichen Afrika

Perspektiven von integrierten Landnutzungssystemen
mit Wildhaltung, Naturtourismus und Partizipation der örtlichen Bevölkerung,
dargestellt am Canyon Nature Park Namibia und regionalen Vergleichsunternehmen

Volker Guthörl



Band III

*Raumanalysen und Ergebnisse - Canyon Nature Park Namibia
und regionale Vergleiche (Zweiter Teil)
Kap. 4.8 - Kap. 4.13 (S. 341 - S. 678)*

*Wildland Weltweit
2005*

Wildland Weltweit Verlag
25, rue Principale
F-57720 Rolbing
France

Bibliographische Information der Deutschen Bibliothek

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliographie; detaillierte bibliographische Daten sind im Internet über <http://dnb.ddb.de> abrufbar.

Bildnachweis

Alle Lichtbilder wurden aufgenommen von Prof. Dr. Volker Guthörl oder Stella Guthörl.

© Copyright 2005 Wildland Weltweit Verlag & Prof. Dr. Volker Guthörl

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt. Die dadurch begründeten Rechte, insbesondere die der Übersetzung, des Nachdruckes, des Vortrages, der Entnahme von Abbildungen und Tabellen, der Funksendung, der Mikroverfilmung oder der Vervielfältigung auf anderen Wegen und der Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen, bleiben, auch bei nur auszugsweiser Verwertung, vorbehalten. Eine Vervielfältigung dieses Werkes oder von Teilen dieses Werkes ist auch im Einzelfalle nur in den Grenzen der gesetzlichen Bestimmungen des Urheberrechtsgesetzes der Bundesrepublik Deutschland zulässig. Sie ist grundsätzlich vergütungspflichtig. Zuwiderhandlungen unterliegen den Strafbestimmungen des Urheberrechtsgesetzes. Nachdruck, auch auszugsweise, sowie Verwendung in anderen Medien oder in Seminaren, Vorträgen etc. nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages und des Autors.

Neither this book nor any part of it may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, microfilming, and recording, or by any information storage or retrieval system, without prior permission in writing from the publisher and the author. Such consent does not extend to copying for general distribution, for promoting, for creating new works, or for resale. Specific permission must be obtained in writing from the publisher and the author for such copying. Direct all inquiries to: Wildland Weltweit Verlag, 25 rue Principale, F-57720 Rolbing, France.

ISBN 3-00-016849-4



4.8 Proaktive Verbesserung des Landschaftspotentials und Erschließung von Märkten für Wildhaltung und Naturtourismus: Großwildhege, Entwicklung von attraktiven Touristikkonzepten und Vermarktung

4.8.1 Großwildhege

Die umfangreichen Kompendien von BOTHMA 1989/1996, CHARDONNET *et al.* 1995, HUDSON *et al.* 1989, RENECKER & HUDSON 1991, VAN HOVEN *et al.* 1992 verschaffen Einsicht in die wissenschaftlichen Grundlagen der modernen Großwildhege sowie zu zahlreichen praktischen, auch technisch-logistischen Einzelaspekten. Spezielles zu Fang, Transport, Schutz, Hege und nachhaltiger Nutzung von bestandsgefährdeten Großsäugern im südlichen Afrika findet sich bei SAVA 1991, 1992, 1993, 1994. Zur gegenwärtigen Bestandssituation von Großraubwild sowie zu aktuellen Schutz- und Nutzungskonzepten in Namibia wird verwiesen auf GUTHÖRL 1995, 2001, 2002; GUTHÖRL & BRINK 1996; GUTHÖRL & MENSCHING 2003; MARKER-KRAUS *et al.* 1996; ZEISS 1997, 1998; ZEISS & GUTHÖRL 1996; ZEISS, GUTHÖRL & KALCHREUTER 1998.



P205

*Lebendige Quaggas in der Karru. - Afrikanische Renaissance!
(Karru Nationalpark, Westkapprovinz, RSA, 2002)*

Im 19ten Jahrhundert wurde das Kapsteppenzebra (von den Buren wegen der zebratypischen Lautäußerungen "Quagga" genannt) von europäischen Siedlern ausgerottet; diese sonderbare Zebraform hatte am hinteren Rumpf keine Streifen.

*In der klassischen Taxonomie, die mit morphologischen Unterscheidungsmethoden arbeitet, herrschte lange Zeit Uneinigkeit, ob das Quagga eine eigene Wildart (*Equus quagga*) oder "nur" die südlichste Unterart des Steppenzebras (*Equus burchelli*) war; die Quaggareliquien, welche in diversen Museen aufbewahrt werden, sind in Fellzeichnung und Schädelmerkmalen nämlich sehr uneinheitlich. DNS-Analysen deuten nun eher dahin, das Quagga und die nördlichen Steppenzebraformen gehörten zoologisch zur selben Art. - Wie aber kommt es zu dieser aktuellen Photographie lebendiger Quaggas, in ihrem arttypischen Lebensraum (Karrusteppe) friedlich äsend neben Elenantilopen?*

Es gibt in Südafrika ein Projekt zur Wiederherstellung von Quaggas aus DNS, welche in den vorsorglich balsamierten Museumsmumien erhalten ist. - Durch derartige Wiederbelebung scheinotter Repräsentanten der regionaltypischen und zudem erdzeitaltergemäßen Großwildfauna könnte die junge "Regenbogennation" nicht nur an das wissenschaftliche Weltrenommée des alten "Apartheidstaates" zur Zeit der ersten Herztransplantationen für menschliche Geriatriker anknüpfen, sondern hätte endlich das notwendige Rüstzeug zum fremdenverkehrsverbetaktischen Gegenschlag angesichts der akuten Bedrohung des devisabringenden Fremdenverkehrsaufkommens in nicht virtuellen Großwildreservaten durch die global-merkantile Erfolgsstory der US-amerikanischen Wildhalterkonkurrenz mit dem "Jurassic Park" im Cyber Space. - Doch jenes visionäre Quaggavorhaben ist bislang noch nicht einmal so weit wie die großbritische Konkurrenz bezüglich publikumswirksamer Kreaturenkreation mit ihrer ziemlich schrägen, aber schon weltberühmten "Dolly". So wähnt sich der afrikareisende Biogeograph, der am flimmernden Horizont der Karruberge lebendige Quaggas zu sehen meint, wieder einmal an den verschwommenen Grenzen von Raum und Zeit in der geographischen Landschaft.



*Lebendige Quaggas in der Karru. - Biogenetische "Erfolgsstory" eines Wildhaltungsunternehmens mit integriertem Naturtourismus durch proaktive Wildhege!
(Karru Nationalpark, Westkapprovinz, RSA, 2002)*

*Entgegen früherer Annahmen, die auf dem stets trügerischen Augenschein in den hitzeflimmernden, afrikanischen Savannen und Steppen beruhten, haben die optisch formauflösenden Zebrastreifen zwar keinen Selektionsvorteil als Tarnung vor Räubern - denn die Hauptliebhaber des delikat duftenden Zebrafleisches jagen nachts (Löwe, Hyäne), also wenn die "Pyjamapferde" genauso katzengrau sind wie Schimmel, Braune oder Rappen; andere Jäger, welche lieber bei Tageslicht pirschen oder von hoher Warte geduldig nach Beute Ausschau halten (Hyänenhund, Mensch), die nehmen auch aller kleinste Bewegungen der mistfliegengeplagten Zebralauscher auf weite Entfernungen wahr, oder sie folgen einfach einer frischen Zebrafährte (Mensch). - Doch das archaische Streifenmuster schützt die Zebras wirksam davor, von den evolutionsgenetisch ebenso archaischen Facettenaugen der Tsetsefliege (*Glossina* ssp.) wahrgenommen zu werden.*

*Pferdeartige sind besonders anfällig für die Naganaseuche (Trypanosomiasis, verursacht durch Einzeller der Gattung *Schistosoma*), welche von der blutsaugenden Tsetsefliege übertragen wird. - Weswegen sich auch das alte Kulturreal des Islam und das noch ältere biogeographische Areal der Fliegengattung *Glossina* in Afrika kaum überlappen: die frühen Schwerträger des sendungsbewußten Propheten Mohammed, welche aus dem subtropisch-ariden Norden des Kontinents kamen, hatten Pferde als Reittiere - und die gingen in den tsetsefliegenverseuchten afrikanischen Tropen zugrunde. Erst der fortbewegungs-, chemie- und kommunikationstechnische Erfindergeist der modernen Ingenieure aus dem Abendland kam den traditionsbewußten Missionaren aus dem Morgenland und den armen Heiden in Zentralafrika zur Rettung.*

*Im Südwesten des Steppenzebraareals hat die Streifenzeichnung als Sichttarnung vor der tödlichen Tsetsefliege jedoch keinen Selektionsvorteil, weil die ariden und winterkalten Gebiete Südwestafrikas nicht zum Areal der Gattungen *Glossina* bzw. *Schistosoma* gehören. - Für das innerartliche Sozialverhalten sind die alten Streifen aber immer noch wichtig: Zebras erkennen sich untereinander an dem individuellen Streifenmuster; deshalb hatten die meisten Quaggas am Kap zwar keine Streifen mehr an Hinterteil, Bauch und Beinen, jedoch noch stets an Kopf, Hals und Vorderrumpf.*

Phylogenetisch-biogeographisch gesehen ist das Steppenzebra eine Superspezies, deren großes Areal wohl erst in historischer Zeit, nämlich während der europäischen Besiedlung Südafrikas, disjunkt geworden ist: in einem Klin, der von den semihumid-tropischen Feuchtsavannen im Nordosten des südafrikanischen Subkontinents bis zu den Steppen und Kapheiden im semiarid-subtropischen Südwesten verläuft, verlieren die Steppenzebras allmählich ihre Streifen.

*Weil es sich genetisch tatsächlich um eine einzige Art handelt, konnte das Quagga (*Equus burchelli quagga*) in den letzten Jahren von südafrikanischen Artenschützern durch Inzucht streifenarmer Individuen aus verschiedenen Steppenzebrapopulationen wieder gezielt zurückgezüchtet werden; gleichzeitig wurde ein naturnaher, artgerechter Lebensraum durch proaktive Wildhege wiedererschaffen: der Karru-Nationalpark im Karrusteppenbion.*

Dieses Wildland, wo Quaggas, Elenantilopen, Kuhantilopen, Vaalreebok und weitere naturlandschaftstypische Arten heute wieder in freier Wildbahn leben, war zuvor stark beweidetes Farmland mit geschädigter Vegetation und ohne Großwild. - Finanzielle Hauptstütze dieses integrierten Wildhaltungssystems ist der Naturtourismus.

Natürliches Landschaftspotential und historisches Kulturlandschaftserbe sowie Zielsetzungen und proaktiver Ansatz der Großwildhege im integrierten Wildhaltungskonzept des Karru Nationalparkes erinnern sehr an das pragmatische Wildhaltungskonzept für Canyon Nature Park Namibia: "Landschaftsgerechte Landnutzung mit Wildhaltung"!

4.8.1.1 Schaffung von Wildtränken

Die Kartenskizze (K23) zeigt die Lage von Wildtränken im Canyon Nature Park Namibia, die von 1997 bis 2000 zur Steuerung der Wildverteilung und zur Wildbeobachtung angelegt worden sind. - Unter rein biogeographischen Aspekten erscheint es zunächst nicht nötig, künstliche Schöpfstellen zu schaffen; die Großwildarten, deren natürliches Kernareal in die südwestafrikanische Trockenbiome reicht, sind physiologisch und populationsökologisch an Wassermangel angepaßt. Es gibt aber fast keine Naturlandschaften im südlichen Afrika; auch das Gebiet am unteren Fischfluß ist größtenteils alte Kulturlandschaft. Nur die Hunsberge, den Fischflußcanyon und den Konkiepcanyon sowie Teile des Diamantensperrgebietes könnte man als "Naturlandschaft" oder "Wildnis" bezeichnen; allerdings sind auch diese Gebiete von Migrationsbarrieren für das Großwild umschlossen. Viehzäune sind das größte Problem. - Die genannten, relativ naturnahen Landschaften sind also biogeographische Inseln, ähnlich wie die meisten Nationalparke und sonstige Großwildreservate auf dem Subkontinent.



P207

Naturnah gestaltete, künstliche Schöpfstelle für Wildtiere im Canyon Nature Park Namibia. - Steuerung der Großwildmigration in der Trockenlandschaft am Großen Fischflußcanyon, Verbesserung des Landschaftspotentials für Wildhaltung und Touristattraktion! (Anwesen Soutkuil im CNP, 1999)

Auf dem Wiesenrücken und Fischflußrücken gibt es nur ganz wenige, auf der CNP-Exklave Waldsee überhaupt keine permanenten, natürlichen Wasserstellen (Naturlandschaftserbe bzw. natürliches Landschaftspotential; 4.7.2; K18). Die Steppenläufer unter dem Großwild können im Gegensatz zu Waldsavannenarten wie Kudu oder Elenantilope vertikale Hindernisse nicht überspringen; manche Steppenarten (Oryx und Springbock z.B.) können zwar unter Weidezäunen hindurchkriechen, wenn diese schlecht gewartet sind; schakalsichere Zäune und Rinderzäune in gutem Zustand sind jedoch unüberwindbare Migrationshindernisse für zahlreiche Wildarten. - Folgende Großwildarten waren in größeren Teilgebieten des CNP vom natürlichen Trinkwasser abgeschnitten, hätte es keine künstlich angelegten Schöpfstellen gegeben: Bergzebra, Oryx, Springbock, Strauß. Diese Arten können sich zwar längere Zeit mit dem Wasser begnügen, das in der Äsung enthalten ist; in längeren Trockenperioden jedoch, wenn die Vegetation ganz ausgetrocknet ist und natürliche Wasserspeicher (z.B. Tsammamelonen) aufgebraucht sind, benötigen sie Tränke. Wenn dann die Fernwechsel zu den natürlichen Wasserstellen durch Zäune versperrt sind, verdurstet das Wild.

Ein weiterer Grund für Anlage von Tränken: außerhalb der CNP-Grenzen gab bzw. gibt es hohen Wildereidruck, vor allem auf den verlassenen Privatfarmen um die Exklave Waldsee herum sowie im Nordwesten von Soutkuil/Vergeleë, aber auch auf Staatsland im Westen, insbesondere Moedhou. - Durch künstliche Schöpfstellen wurde im Untersuchungszeitraum versucht, das Wild im CNP zu halten. Das gelang zwar nicht ganz, denn je nach Verteilung der Lokalregen ist die Äsung in der Nachbarschaft gelegentlich attraktiver; dann gibt es dort auch reichlich Wasser in natürlichen Senken; Großwild, das die Zäune überwinden kann, zieht natürlich zu den attraktiveren Weidegründen, wenn dort zudem noch genug Wasser ist. Abgesehen davon erwiesen sich die künstlichen Schöpfstellen im CNP jedoch als probates Mittel, die Wildwanderungen zu steuern, insbesondere in der Trockenzeit: Auf den verlassenen Nachbarfarmen sind die technischen Wasserförderanlagen sämtlich außer Betrieb; wenn kein Regen gefallen ist, gibt es dort überhaupt kein offenes Wasser; die Wildtränken im CNP wirken dann wie ein Magnet auf das Großwild in der Umgebung.

In Trockenlandschaften sind künstliche Wildtränken besonders hilfreich, um den Beweidungs- bzw. Verbißdruck auf die Vegetation zu steuern. Durch neue Schöpfstellen können Äsungsflächen genutzt werden, die zu weit weg vom natürlichen Wasser liegen; andererseits kann Weidedruck von Flächen abgelenkt werden, indem Alternativäsungsflächen erschlossen bzw. Tränken geschlossen werden. - Verwiesen wird auf die Vegetationserfassung und das Monitoring der Bodenbedeckung im CNP (4.6.4), wobei die Beobachtung des Verbißdruckes um die Tränken herum besonders intensiv war; lokal überhöhter Verbiß konnte durch zeitweise Einstellung der Wasserzufuhr gemindert werden. Durch ein derartiges System kann insgesamt mehr Großwild gehalten werden als von Natur aus möglich, ohne die empfindliche Vegetation zu schädigen (analog der Umtriebsweide in der Viehzucht). Das ökologische Landschaftspotential für Wildhaltung wird also nachhaltig vergrößert.

Durch Schaffung von Wildtränken wird aber auch das ökonomische Landschaftspotential verbessert. Sie sind eine besondere Attraktion für den Fremdenverkehr, weil an den Schöpfstellen Wildtiere regelmäßig beobachtet und photographiert werden können. Künstliche Wasserstellen, die zudem nachts noch beleuchtet werden, gehören zu den größten Touristattraktionen, die der südafrikanische Subkontinent zu bieten hat. Erinnert sei hier nur an die weltberühmten Wasserstellen von Okaukuejo, Halali und Namutoni im Etoscha N.P., die fast jeder Namibiareisende besucht, sowie an manche Wildtränken im Krüger N.P., die sogar ständig über das Internet beobachtet werden können.



Spitzmaulnashorn an der Wildtränke. - Künstlich angelegte Schöpfstellen für das Großwild sind nicht nur eine regionaltypische Touristattraktion, sondern dienen auch der Hege gefährdeter Wildarten. (Okaukuejo, Etoscha Nationalpark, Namibia, 1998)

Das Wasserloch Okaukuejo war früher natürlich, wird heute jedoch künstlich gespeist. Zahlreiche Wildtränken wurden im Westen der Etosche angelegt, um Elefanten im Nationalpark zu halten, die auf den Farmen im Umland unerwünscht sind; für das ebenfalls wasserabhängige Spitzmaulnashorn sind dadurch zusätzliche Territorien entstanden.,

4.8.1.2 Abbau von Zäunen und Öffnung von Fernwechselln

Ausgangssituation

Die Kartenskizze (K24) zeigt die Verteilung der Zäune sowie sonstige Wanderbarrieren für Vieh und Wild im Canyon Nature Park Namibia (Block Soutkuil/Vergeleë) vor Beginn des Abbaues von alten Weidezäunen: Der Block Soutkuil/Vergeleë ist im Nordwesten von den Nachbarfarmen durch einen Viehzaun getrennt, der auf weite Strecken schakalsicher ist; zudem gab es vor dem Zaunabbau zahlreiche Innencamps im Nordwesten von Soutkuil und Vergeleë, also eingezäunte Viehkoppeln von mehreren hundert bis mehreren tausend Hektar Größe, die für das Umtriebsweidesystem nötig sind bzw. waren. - Relikte der früheren Viehzucht mit nachhaltigen Auswirkungen auf die neue Landnutzungsform Wildhaltung (Kulturlandschaftserbe).

Wie fast alle Farmen im Süden Namibias, so ist auch die CNP-Exklave Waldsee ganz umschlossen von einem schakalsicheren Viehzaun. Zur Karakulschafzucht sind solche Zäune fast unverzichtbar; wenn auch CNP keine derartigen Zäune mehr nötig hatte, dann doch manche Nachbarn. Abbau zur Öffnung von Fernwechselln für Großwild kommt allein deshalb schon nicht in Frage, ganz abgesehen von der juristischen Vorbedingung eines wildsicheren Umgrenzungszaunes bei der Registration als Jagd- oder Wildfarm (s.u.). Allerdings wurden auf Waldsee nie Innencamps gebaut; bezüglich Konversion zur Großwildhaltung bzw. Jagdfarm brauchten also keine Zäune abgebaut zu werden.

Für manche Wildarten sind Viehzäune ein übles Hindernis, nicht aus ökologischer Sicht, weil natürliche Wechsel zu Wasserstellen und Äsungsflächen abgeschnitten werden, sondern auch unter dem Tierschutzaspekt: nicht selten verheddert sich das Wild im Zaun; wenn es sich nicht gleich das Genick bricht, dann geht es langsam zugrunde. Das ist eine schlimme Tierquälerei.

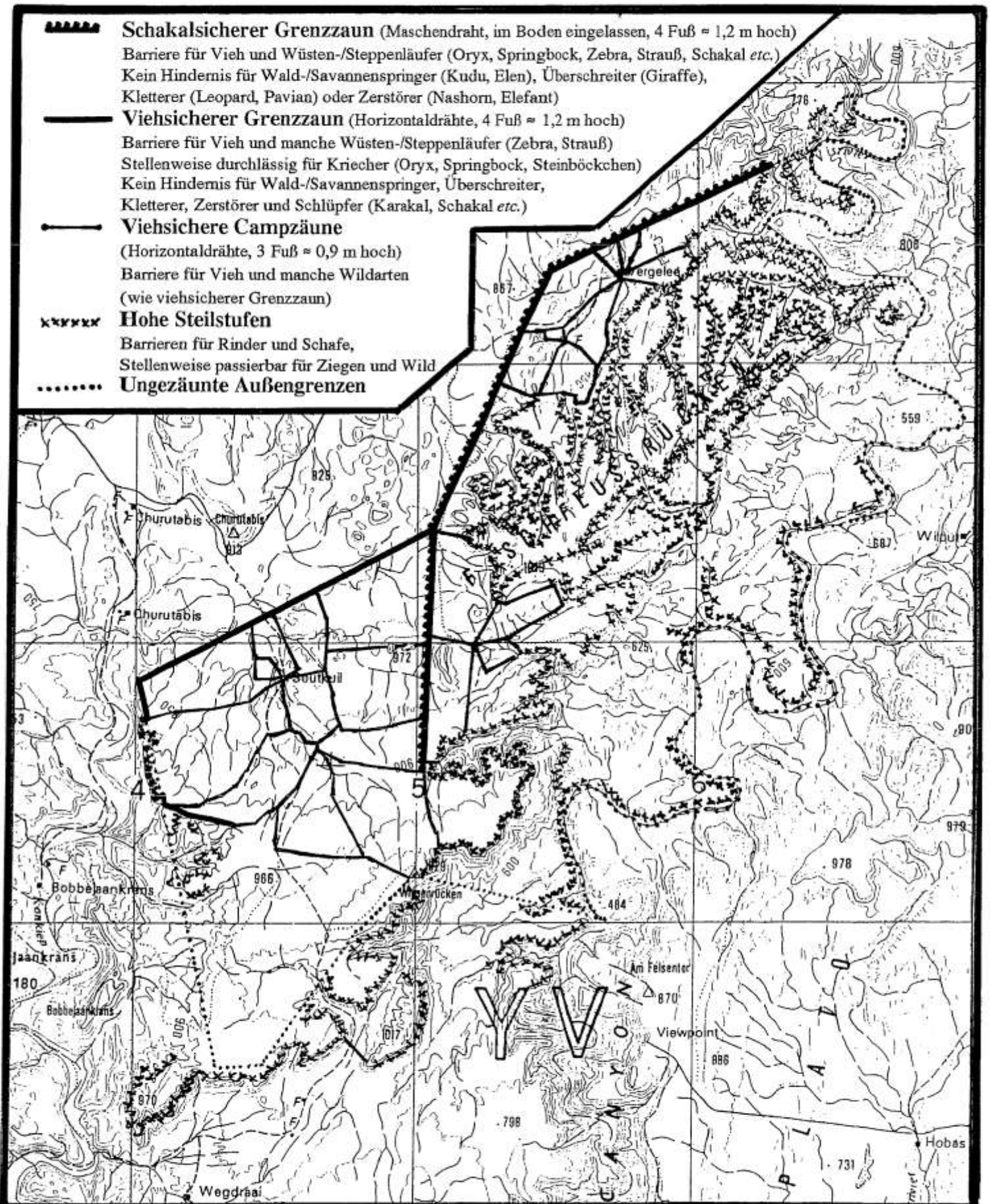


p209

Qualvoller Zauntod eines jungen Kudubullen. - Unschöne Folge des "Territorial Imperative", dem Homo sapiens sapiens nicht nur in deutschen Schrebergärten untersteht.

(Soutkuil im Canyon Nature Park Namibia, 1999)

Unzählige Vieh-, Wild-, Veterinär-, Reservats- und Staatsgrenzzäune, die den südafrikanischen Subkontinent wie ein enges Netz überziehen, sind nicht nur landschaftsprägender Ausdruck des ubiquitären "Territorial Imperativ", der von Humanethologen als genetisch fixiertes Kardinalmerkmal menschlichen Verhaltens erkannt worden ist, sondern auch ein gravierendes landschaftsökologisches Problem für Großwildhaltung, weil natürliche Fernwechsel abgeschnitten werden und wichtige Wanderräume verlorengehen. Außerdem kommt es zur genetischen Verinselung. Nicht zuletzt sind Zäune eine üble Todesfalle für manche Wildarten und somit tierschutzrelevant. - Im Canyon Nature Park Namibia wurden von 1997 bis 2000 über 100 km alte Viehzäune abgebaut!



Generell sollten alle Innenzäune im Canyon Nature Park Namibia abgebaut werden; die Außenzäune mußten stehenbleiben, weil manche Nachbarn sie als Viehzäune brauchten, aber auch aus Wildschutz- und Sicherheitsgründen (4.7.1); außerdem ist Registration als Jagd- oder Wildfarm in Namibia nur möglich, wenn das Gebiet mehr oder weniger wilddicht umzäunt ist. (Analog ist die Gesetzgebung in Südafrika.) Ein kleiner Teil der Innenzäune sollte allerdings erhalten und zum (höheren) Wildzaun ausgebaut werden - als Eingewöhnungskoppeln bei Wildansiedlungen (4.8.1.3) sowie als Wildcamp am Hauptbetriebshof zur Intensivhaltung und als Besucherattraktion (4.8.1.4).

Ab 1997 wurden die Zäune zunächst nur stellenweise niedergelegt, und zwar überall dort und ad hoc, wo offenbar Fernwechsel waren und Wild im Zaun häufig verunglückte. Für planmäßigen Zaunabbau in dem großflächigen und unübersichtlichen Gebiet waren genauere Daten nötig; es gab keine Zaunkarten; das alte Farmerschließungsmaterial beim zuständigen Landwirtschaftsamt ("Agricultural Extension Service") in Bethanien ist offensichtlich veraltet und unvollständig.

Zaunkartierung

Erst im zweiten Versuchsjahr fand sich ein Freiwilliger für die aufwendige Zaunkartierung: Wilko NÖLKEN (1998), Biogeographiestudent an der Universität des Saarlandes, übernahm während seines Praktikums im CNP die Aufgabe, alle Zäune mit GPS-Unterstützung zu kartieren. - Die Zaunkartierung war mit nennenswertem logistischen Aufwand verbunden und nicht ungefährlich: Wenn der Bearbeiter in wasserlosem und schwer begehbarem Gelände unterwegs war, mußte stets Such- und Rettungsdienst bereit sein; trotzdem hätte es bei Kartierungsarbeiten in abgelegenen Teilen des CNP bei einem Beinbruch o.ä. etwa zwei Tage gedauert, bis der Mann gefunden und geborgen werden konnte (4.7.3.2); um Auffinden und Bergen im Notfalle überhaupt zu ermöglichen, war der Bearbeiter zu strengen Verhaltensregeln im Gelände vergattert.

Ergebnis: Im Canyon Nature Park Namibia standen vor Beginn des planmäßigen Abbaues die folgenden Zäune: Außenzaun Waldsee (schakalsicher): \approx 45 km. Nordwestlicher Außenzaun Soutkuil/Vergeleë (z.T. schakalsicher): \approx 35 km. Grenzzaun zwischen Soutkuil und Vergeleë (schakalsicher): \approx 8 km. Innenzäune auf Soutkuil und Vergeleë: \approx 100 km. Insgesamt also rund 200 Kilometer alte Viehzäune.

Zaunabbau

Der Abbau der Innenzäune war logistisch aufwendig und teuer; es konnte ein Eindruck gewonnen werden, wie schwierig und teuer es einst war, diese Zäune in dem rauen Felsgelände zu bauen (damals staatlich subventioniert). Finanziell konnte der Abbau überhaupt nur geleistet werden, weil ein Teil der Zäune von Viehzüchtern aus der Umgebung niedergelegt wurde, welche Verwendung für das Zaunmaterial hatten und die Arbeitskosten damit verrechneten; außerdem wurde ein Teil der Gelder, die Freunde des CNP anlässlich einer Spendenkampagne zur Wiederansiedlung des Geparden am Großen Fischflußcanyon gegeben haben, in den Zaunabbau gesteckt. - Gedankt sei den uneigennütigen Wildfreunden!

Der Außenzaun Waldsee sollte und durfte nicht abgebaut werden (s.o.); erst im Jahre 2000 war der Zaunabbau im Block Soutkuil/Vergeleë abgeschlossen. - Schon bald nach Abbau der Innenzäune konnten Strauße, Springböcke, Oryx und Zebras an Orten beobachtet werden, an denen diese Wildarten vorher nie in Anblick gekommen waren; nun konnten auch Geparde wiederangesiedelt werden. Der Lebensraum wurde sichtlich besser genutzt; das Landschaftspotential für naturnahe Großwildhaltung war deutlich vergrößert bzw. wiederhergestellt. Die Kartenskizze (K25) zeigt die Situation Ende 2000.

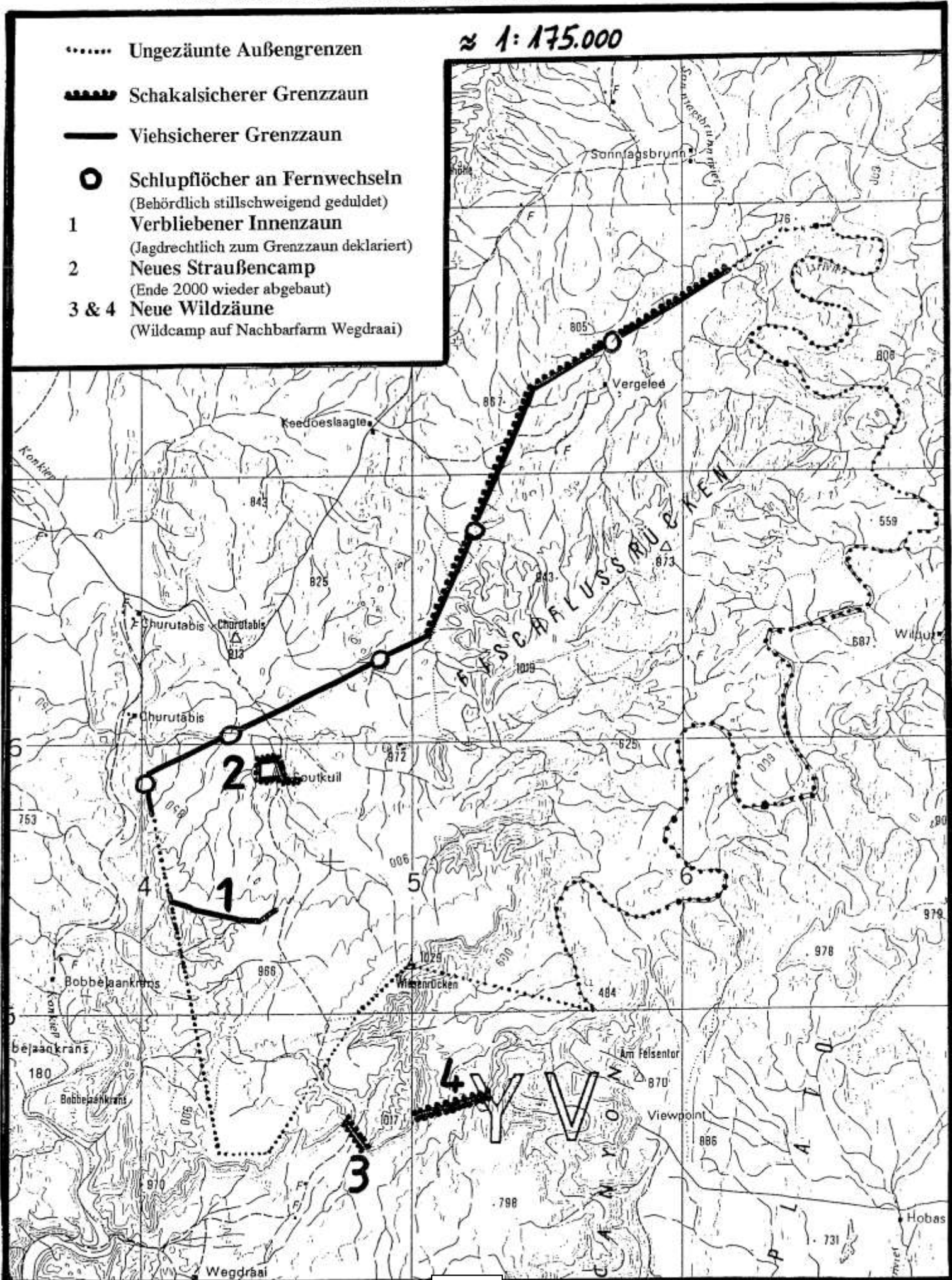
Fernwechsel, Wildwanderungen und Perspektiven

Sollte einst eine regionale Hegegemeinschaft (Conservancy) am unteren Fischfluß entstehen, dann muß die Öffnung der alten Fernwechsel über die Landbesitzgrenzen ein Hauptthema der Wildhege sein. Weiträumige Wanderungen sind lebenswichtig für die Großwildbestände in der Region; die Regen sind erratisch, weshalb das Äsungsangebot für die Großherbivoren regional und zeitlich weit zerstreut ist; von deren Wanderungen abhängig sind wiederum die Migrationen des Großraubwildes.

Hier können nur die Verhältnisse auf der Westseite des Großen Fischflußcanyons erhellt werden, und zwar aufgrund der im Gelände erkennbaren Fernwechsel sowie direkter Beobachtung von Wanderbewegungen in den Jahren 1997 bis 2000 (festgehalten im Wildbeobachtungsbuch des Verfassers). Für die Ostseite des Großen Fischflußcanyons fehlen uns solche Detailkenntnisse.

≈ 1:175.000

- Ungezäunte Außengrenzen
- ▬ Schakalsicherer Grenzzaun
- ▬ Vihsicherer Grenzzaun
- Schlupflöcher an Fernwechselln
(Behördlich stillschweigend geduldet)
- 1 Verbliebener Innenzaun
(Jagdrechtl. zum Grenzzaun deklariert)
- 2 Neues Straußencamp
(Ende 2000 wieder abgebaut)
- 3 & 4 Neue Wildzäune
(Wildcamp auf Nachbarfarm Wegdraai)



Regen ist der auslösende Faktor für die Wanderungen; daher sind die Migrationsmuster nicht ausgeprägt saisonal, sondern erratic wie der Regen. Mit erstaunlichem Instinkt zieht das Wild fast über Nacht dutzende Kilometer in ein Gebiet, wo es ein lokales Gewitter gegeben hat. Dennoch kann eine Hauptachse der Migration zwischen dem von Winterregen geprägten Südwesten (Chumberge, Hunsberge, Namusberge, unterer Fischflußcanyon) und dem eher von Sommerregen geprägten Nordosten der Region beobachtet werden (Wiesentrücken, Fischflußrücken, oberer Fischflußcanyon). Wenn es aber im Winter am Südwesthang des Fischflußrückens Stauregen gibt, dann steht das Wild am nächsten Tag da, und wenn es im Sommer in den Hunsbergen regnet, dann steht das Wild dort.

Aus der Kartenskizze (K25) geht hervor, daß im nordwestlichen Außenzaun von Soutkuil/Vergeleë bereits Schlupflöcher geschaffen worden sind. An den eingezeichneten Stellen verlaufen wichtige Migrationsrouten quer zum Außenzaun des CNP. Abgesehen von den Innenzäunen verunglückte dort das meiste Wild, bevor die Durchgänge geschaffen worden sind. - Um das Wild vor Wilderei zu schützen, war es zwar sinnvoll, es möglichst in den Reservatsgrenzen zu halten, aber andererseits versuchen die Tiere an solchen alten Fernwechsellinien mit Nachdruck, den Zaun zu überwinden, weil das offenbar überlebenswichtig ist. Entweder schaffen sie es, oder sie verheddern sich und verenden mehr oder weniger schnell. So geht letztendlich genausoviel Wild zugrunde wie durch Wilderei.

Es ist eigentlich illegal, solche Schlupflöcher im Außenzaun einer registrierten Jagdfarm zu schaffen. Das ist in Namibia deshalb verboten, weil solche "Einsprünge" von Böswilligen auch genutzt werden, um Wild, welches dem Nachbarn gehört, auf das eigene Land zu leiten und dann legal zu schießen. - Im Falle CNP war jedoch keine böse Absicht im Spiel, weswegen die Schlupflöcher von der Naturschutzbehörde auch stillschweigend geduldet wurden; diese hatte ab 1998 endlich wieder einen wildökologisch kompetenten Beamten in Keetmanshoop stationiert, der das Fernziel, nämlich eine grenzübergreifende Hegegemeinschaft zu schaffen, ideell unterstützte. Personal- und Sachmittel gab es von staatlicher Seite dafür jedoch nicht.

Die Hauptwechsel des Großwildes sind selbst im felsigen Gelände gut sichtbar und leicht zu verfolgen. Ein bemerkenswerter Hinweis auf das hohe Alter mancher Fernwechsel sind Hohlformen im soliden Fels, die von den Hufen eingeschliffen sind. Die wichtigsten sollen hier skizziert werden:

Nördlich des Farmhauses Vergeleë verläuft in einem kleinen Seitenrivier ein Hauptwechsel, der den nordwestlichen Fischflußrücken über das Sonntagsbrunnrivier mit dem oberen Fischflußcanyon verbindet; in der Kartenskizze (K25) ist das entsprechende Schlupfloch im CNP-Außenzaun eingezeichnet. In der Karte nicht eingezeichnet ist ein quasi CNP-interner Hauptwechsel, welcher den Nordosten von Soutkuil quer über den Fischflußrücken direkt mit dem Fischflußcanyon verbindet. An den anderen Stellen, die in der Kartenskizze als Schlupflöcher eingezeichnet sind, verlaufen Hauptmigrationsrouten zwischen dem südwestlichen Fischflußrücken und dem Wiesentrücken einerseits und dem Konkierivier andererseits.

Es gibt auch mehrere starke Wechsel, welche die Hochfläche des Wiesentrückens im Osten direkt mit dem Konkiercanyon im Westen verbinden; sie sind in der vorliegenden Kartenskizze nicht eingezeichnet, weil es dort keinen Zaun gibt, mit geschultem Blick im Gelände aber leicht erkennbar. - Im Konkiercanyon überschneiden sich die Hauptfernwechsel in Richtung Westen und Süden, also in die Hunsberge und den unteren Fischflußcanyon, mit der Hauptverbindung in Richtung Norden, also in das Konkierflußsystem.

Quer durch die Farmen, welche im Norden und Westen von Soutkuil/Vergeleë liegen, verlaufen Hauptwechsel zwischen Wiesentrücken und Fischflußrücken einerseits und Fischflußcanyon, Konkiercanyon und Hunsbergen andererseits. Deshalb sollten folgende Farmen in eine regionale Hegegemeinschaft (Conservancy) eingebunden werden (von Norden nach Süden): Koubis, Horizon, Sonntagsbrunn, Koedoeslagte, Churutabis, Zaracheibis, Huns, Moedhou, Bobbejankrans, Mara, Spiegelberg. Vorausgesetzt wird, daß auf Vergeleë, Soutkuil, Wegdraai und Kochas Wildhaltung weiter Vorrang hat und AiAis-FishRiverCanyon-Hunsberge Naturreservat bleibt.

Generell haben die Galeriewälder an den Trockenflüssen wichtige Korridorfunktionen: einerseits als Lebensräume und Wanderkorridore für Großwildarten, welche in der Region noch vorkommen (Großer Kudu, Bergzebra, Oryx, Strauß, Leopard *etc.*), die schon wieder vorkommen (Giraffe, Gepard), die bald wieder vorkommen sollen (Eland) und die zukünftig in der Region wieder leben könnten (Spitzmaulnashorn, Kaffernbüffel, Elefant und Löwe); andererseits aber auch für das biogeographische Areal kleiner Wildtier- und Pflanzenarten, zu denen nicht zuletzt Wanderfische gehören, die nur bei den erraticen Hochwassern im Einzugsgebiet der Trockenflüsse laichen (wie nach den Starkregen im Jahre 2000 beobachtet werden konnte). Deshalb sollte möglichst auch das Land am Konkier und an seinen Hauptnebenrivieren, nämlich Guriep, Aukamp, Inachab, Hunsrivier und Arimas, in ein zukünftiges, regionales Wildhegekonzept (Conservancy) integriert werden.

Die hier skizzierte, landschaftsökologische Realität unterstützt die Naturschutzvisionen des im Kapitel 4.1.2 charakterisierten Gründers von Canyon Nature Park Namibia und Gondwana Cañon Park, Lothar Gessert: berücksichtigt man die natürlichen Migrationsbewegungen des Großwildes in der ariden Landschaft am unteren Fischfluß und Konkiep, dann ist auch das ausgedehnte Gebiet, welches einst "Gesserts Land" war, noch viel zu klein für naturnahe Wildhaltung. - Großwildhaltung in den südwestafrikanischen Trockenlandschaften bedeutet, in großen Räumen zu denken und zu handeln ("Mosaic-Cycle Concept of Ecosystems"; REMMERT 1991).

Fernziel der Wildfreunde im "Wilden Süden" Namibias und Nordwesten Südafrikas muß daher die Wiedereröffnung eines Wanderkorridors sein, welcher von der Namib im Westen bis zur Kalahari im Osten reicht und es dem Großwild ermöglicht, den erratischen Regen zu folgen, die in den Gebirgen der Großen Afrikanischen Randstufe im Winter fallen und in der Zentralkalahari eher im Sommer. (5.1.1). - Die afrosozialistische Ausprägung des ubiquitären "Territorial Imperative" (ARDREY 1967) in der brandaktuellen "Landfrage", also Umverteilung und Zersplitterung von herkömmlichen Farmeinheiten zugunsten "einst politisch, sozial und ökonomisch Diskriminierter" bzw. politisch einflußreicher "Befreiungshelden" steht der Verwirklichung dieser großen Vision allerdings im Wege.

4.8.1.3 Ansiedlung von Wild

Wildarten und grenzüberschreitende Kooperation

Das Konsortium für Canyon Nature Park konnte im Untersuchungszeitraum kein nennenswertes Budget zur Ansiedlung von Großwild bereitstellen; im Naturreservat "Canyon" hingegen (Wegdraai und Kochas) waren Finanzmittel für Bestandsstärkungen und Wiederansiedlungen verfügbar. Weil es keinen Grenzzaun zwischen den benachbarten Wildhaltungsunternehmen gibt, war die ideelle und praktische Kooperation bei Ansiedlung, Schutz, Hege und Nutzung von Großwild entsprechend eng:

- Im Wildreservat "Canyon" gab es zwar Finanzmittel, aber unzureichendes Know How; die nötigen Untersuchungen zur Eignung des Lebensraumes, Wildfänge- und Transporte sowie Monitoring nach Freilassung wurden vom CNP sowie spezialisierten Veterinären (Wildfang und -transport) fachlich und logistisch unterstützt.
- Es gab ein informelles Abkommen, die eingesetzten Teilpopulationen jagdlich nicht zu nutzen, bis sie im neuen Lebensraum etabliert waren.
- Zusammenarbeit beim Wildschutz bzw. im Sicherungssystem gegen Wilderei (4.7.1).
- Folgende Wildarten wurden in den Jahren 1998 bis 2000 eingesetzt (in Klammern Anzahl): Springbock (150), Oryx (120), Giraffe (4), Strauß (12), Gepard (4).
- Gemeinsame Voruntersuchungen zur Wiederansiedlung von Elenantilope und Spitzmaulnashorn.

Vorbereitungen zur Wiederansiedlung von Elenantilope und Spitzmaulnashorn am bzw. im Großen Fischflußcanyon sind weit gediehen; aus folgenden Gründen sind jedoch noch keine Exemplare eingesetzt worden:

Bei der Elenantilope besteht das Problem, daß sie sehr weit wandert und alle Zäune leicht überwindet, selbst 4m hohe Wildzäune; obwohl die schwerste Antilopenart (bis zu 1.000 kg Lebendgewicht!), ist die in der Region meist "Eland" genannte Großantilope der beste Springer aller Waldsavannenarten. Das Konkieptal (Galeriewälder) wäre vermutlich ein Hauptwanderweg; dort gibt es jedoch Farmer, für die ein paar "Fleischberge", wie Eland es sind, eine willkommene Subvention für den agonischen Viehzuchtbetrieb wären. - Allerdings wurde in 1998 auf einer Wildfarm in den Kleinen Karrasbergen (Nakais; 4.8.2.3) ein Elandbestand ausfindig gemacht, der "nicht springt": Jene Population stammt ursprünglich aus der südlichen Kalahari; der Ökotypus ist offenbar besonders angepaßt an die baumarme, offene Steppenlandschaft, weswegen Überspringen von Hindernissen im natürlichen Verhaltensrepertoire fehlt oder zumindest wesentlich schwächer ausgeprägt ist als im Kernareal. Tiere aus jenem Bestand sind daher prädestiniert für Ansiedlung im neuen Wildcamp (s.u.) auf Farm Kochas im Wildreservat Canyon. Schwierige Logistik und hohe Kosten für Fang und Transport sind allerdings noch Hindernisse für die Umsiedlung einer ausreichend großen Gründungspopulation.

Beim Spitzmaulnashorn müssen die Ergebnisse der Voruntersuchungen des einzigen Anbieters dieser Wildart in Namibia abgewartet werden; das ist der Staat. Im Etoscha Nationalpark und im Damaraland gibt es starke Spitzmaulnashornbestände; die Grenzen der Lebensraumkapazität sind dort erreicht, es gibt zahlreiche Ausfälle durch Territorialkämpfe; allein deshalb ist es vernünftig, aus jenen lokalen Überpopulationen Exemplare herauszufangen, um andernorts neue Populationen der insgesamt noch bedrohten Wildart zu begründen: Neuer Lebensraum kann zur Vermehrung genutzt werden; zugleich

werden das Wildereisiko gestreut und die Wildschutzkosten verteilt. - Auf Vergeleë im CNP sowie Wegdraai im Wildreservat "Canyon" gibt es typische Malsteine von Spitzmaulnashörnern (S. 150), neben alten Reiseberichten (MORITZ 1915/1999) ein sicherer Hinweis auf frühere Vorkommen; außerdem sei die bildliche Darstellung in Form einer prähistorischen Felsgravur an der Apollogrotte in den Hunsbergen erwähnt (S. 149).

Die Naturschutzbehörde Namibias gibt privaten Wildhaltern Nashörner zur Bestandsgründung ab; die erste Zuchtgruppe bleibt Staatseigentum, der Nachwuchs gehört dem Wildfarmer, welcher den wachsenden Bestand dann marktorientiert nutzt (Phototourismus, Gästejagd, Lebendwildhandel). Diese pragmatische Politik zur Erhaltung und Vermehrung von Breit- und Spitzmaulnashörnern wird nicht nur in Namibia, sondern schon länger und sehr erfolgreich in der Republik Südafrika (und bis vor kurzem auch in Simbabwe) verfolgt. Vor der Umsiedlung müssen jedoch gewisse Bedingungen erfüllt sein; diese werden am Großen Fischflußcanyon gegenwärtig von den "Nashornexperten" der Naturschutzverwaltung Namibias (u.a. Rudi Loutit) genauer untersucht: Eignung des Lebensraumes, räumliche Erweiterungsmöglichkeiten für eine wachsende Population, Schutzkonzept gegen Wilderei *etc.* - Wann es soweit ist, wird in der Öffentlichkeit nicht verkündet; überhaupt wird wegen des anhaltend großen Wildereisikos möglichst Stillschweigen über neue Nashornpopulationen gewahrt!

Löwen waren früher sehr häufig am Großen Fischfluß (vgl. z.B. MOFFAT 1842/46 in MORITZ 1915/99), sie sind jedoch im 20. Jahrhundert von den Viehzüchtern ausgerottet worden. Gelegentlich gibt es noch Zuwanderer, die auf alten Fernwechsellinien aus der Kalahari kommen, so auch 2000 im CNP. - Allerdings hat jener junge Mähnenlöwe sich nicht lange gehalten; der Verbleib ist ungeklärt; daher ist *Panthera leo* auf unserer aktuellen Faunenliste nicht aufgeführt (4.6.3.3 Fauna; S. 54).

Die (inzwischen wiederangesiedelten) Geparde werden nicht nur in alten Reiseberichten und Unterlagen der Regionalverwaltung erwähnt, sondern es gibt ältere Leute am Großen Canyon, welche Geparde noch persönlich gesehen haben; die beiden "letzten" Exemplare in der Region sind erst Mitte der 1970er Jahre bei Bethanien getötet worden. - Bis Mitte der 1950er Jahre gab es noch größere Springbock- und Oryxherden auf unerschlossenem Land am unteren Fischfluß, also ein gutes Beuteangebot für Geparden und anderes Großraubwild; die Neusiedler, welche in jener Zeit aus Südafrika kamen (Arme Blanke), lebten in den ersten Jahren des Farmaufbaues fast nur von Wildpret und Wildpretverkauf, erst danach wurde das Wild bewußt dezimiert, weil es Weidekonkurrenz und Bedrohung für das Vieh war (Lothar Gessert sen. mündl.; Jan Liebenberg mündl.; Schalk Liebenberg sen. mündl.; Hendrik Siebert mündl.).

Dies steht im Kontrast zu einem Bescheid des bekannten Cheetah Conservation Fund (CCF): auf höfliche Anfrage des CNP und des Naturreservates "Canyon" um Kooperation bei Wiederansiedlung von Geparden am Fischflußcanyon wurde mitgeteilt, diese Region gehöre nicht zum natürlichen Areal von *Acionyx jubatus* (MARKER-KRAUS mündl. 1998). Angesichts der ebenerwähnten Daten erscheint das etwas kurios, zumal in einer früheren Publikation des CCF zahlreiche ältere Nachweise von Geparden im Keetmanshoopdistrikt aufgeführt sind (MARKER-KRAUS *et al.* 1996). - Die "vom Aussterben bedrohten" Großkatzen sind freilich "Flaggschiffarten" des spendenfinanzierten Artenschutzes; der CCF-Hauptsitz im zentralen Norden Namibias (mit Fremdenverkehrsbetrieb und kostenpflichtigem Gepardenvorführprogramm) ist eine Hauptattraktion für naive Wildkatzenfreunde auf Namibiarundreise (vgl. 5.4.6.2).

Populationsökologisch-betriebswirtschaftliches Modell für die Ansiedlung von Wild

Für marktorientierte Wildhaltungsunternehmen ist (Wieder-)Ansiedlung von Großwild nicht nur unter biogenetischen und ökologischen Aspekten interessant (größere Diversität mit womöglich stabileren Landschaftsökosystemen, Bekämpfung der Verbuschung *etc.*); ebensowichtig sind ökonomische Gesichtspunkte: Kosten-Nutzen-Relation von Bestandsgründungen (also Renditeaussichten oder zumindest Amortisation der pekuniären Investitionen durch Einnahmen aus Wildnutzung). - Dieser "betriebswirtschaftliche Imperativ" wird von idealistischen Natur- und Tierschützern meist stark unterschätzt; besonders deutlich wird das an der nicht selten scharfen Kritik jener Interessensgruppen gegenüber der sogenannten "konsumptiven Wildnutzung" (Wildernte und Jagd), Intensivhaltung und Hege (z.B. Wildfütterung und Impfung) oder Haltung gebietsfremder Wildarten ("Exoten"; 5.4.4.3).

In den meisten Wildhaltungsbetrieben der Region werden populationsökologische und ökonomische Aspekte von Großwildansiedlungen meist mehr oder weniger intuitiv und pragmatisch, z.T. aufgrund allgemeiner Erfahrungen, jedoch nur selten auf konkreter Datenbasis integriert. Entsprechend der unterschiedlichen Schwerpunkte (Zielsetzungen) öffentlicher und privater Wildhaltungsunternehmen stehen in staatlichen Wildreservaten eher ökologische und biogenetische, auf privaten Jagd- oder Wildfarmen hingegen ökonomische Vorteile im Vordergrund, wenn Großwild an-/umgesiedelt wird.

Theoretische Modellrechnungen, welche die populationsökologischen und betriebswirtschaftlichen Aspekte gleichrangig integrieren, gibt es bislang kaum, zumindest sind sie nicht publiziert.

Hier wird nun ein Großwildansiedlungsmodell vorgestellt, in welches populationsökologische und betriebswirtschaftliche Berechnungen gleichermaßen integriert sind (entsprechend ihrer Bedeutung für marktorientierte Wildhaltung), und zwar an zwei konkreten Beispielen mit praktischer Relevanz: die erste Übersicht (D6) zeigt Entwicklungsperspektiven eines Springbockbestandes im Canyon Nature Park Namibia, die zweite (D7) zeigt die potentielle Entwicklung eines Spießbockbestandes (Oryx).



Radiotelemetrisch markiertes Gepardengeheck. - Erhaltung und Wiederansiedlung von Großkatzen im Spannungsfeld von konservativem Naturschutz und proaktiver Wildhaltung.

(Etoscha Nationalpark, Namibia, 1992)

In der Bildmitte dösen drei fast adulte Welpen, rechts unter dem Mopanebaum ruht die Fähe, welche einen Halsbandsender für radiotelemetrische Untersuchungen trägt. - Gegenstand eines von vielen angewandten Wildforschungsprojekten am Ökologischen Institut Etoscha (Anfang der 1990er Jahre): wieso geht der Gepardenbestand im Etoscha Nationalpark stark zurück, obwohl die Raubkatzen streng geschützt sind, während die Population auf den "kommerziellen" Privatfarmen in Namibia stark zunimmt, obgleich die Raubkatzen dort bejagt und von manchen Viehzüchtern sogar bekämpft werden?

Auf Farmen mit Viehzuchtbetrieb gibt es die Hauptfeinde der Geparden nicht, nämlich Löwen und Tüpfelhyänen (welche Gepardenwelpen töten und erwachsenen Geparden die Beute abjagen); stattdessen selektive Trophäenjagd und Fang von Geparden für zoologische Gärten in aller Welt. - Deswegen hat der Gepard zumindest auf formell registrierten Jagd- und Wildfarmen einen pekuniären Wert für Bauern mit integriertem Wildhaltungsbetrieb und wird entsprechend gehegt; im Etoscha N.P. hingegen, welcher trotz enormer Flächengröße (rund 22.000 Quadratkilometer) seit der Umzäunung in den 1970er Jahren auch als "größter Zoo der Welt" bezeichnet wird, sind die Löwen- und Hyänenbestände außerordentlich hoch - durch den extremen Prädationsdruck werden Geparden und zahlreiche andere Arten (z.B. Pferdeantilopen oder Halbmondantilopen) an den Rand der Ausrottung gebracht.

Für spendenorientierte Tier- und Naturschutzorganisationen sind die gefleckten Großkatzen werbewirksame "Flaggschiffarten", was grundsätzlich nicht negativ zu bewerten ist; allerdings gibt es gewisse Exponenten des Großkatzenschutzes in der Spendengeldsammelndenschaft, welche ihr Fast-Monopol auf "Cheetah Conservation" nicht nur durch persönliche Schirmherrschaft eines langjährigen Staatspräsidenten bzw. eheähnlich enge Verbindungen mit Raubwildexperten der staatlichen Wildschutzbehörde, sondern auch durch unschöne Behinderung von Neuansiedlungen auszubauen versuchen. - Trotzdem wurden im Untersuchungszeitraum Geparden am Großen Fischflus canyon wiederangesiedelt; aus naheliegenden Gründen bleiben genaue Auswilderungsorte und Zeitpunkte geheim.

Populationsökologisch-betriebswirtschaftliches Modell für die Begründung eines Springbockbestandes (*Antidorcas marsupialis*) im Canyon Nature Park Namibia

1998

Investition und Bestandsgründung im Eingewöhnungscamp

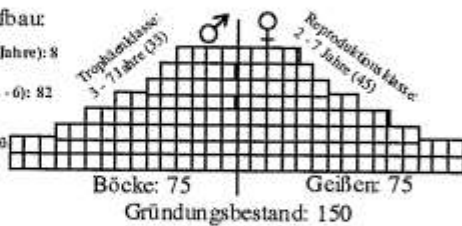
Altersaufbau:

Zieler (7 Jahre): 8

Mittelalter (2-6): 82

Jährlinge: 30

Kitze: 30



Bestandsentwicklung:

Reproduktion: 45 Kitze (GV 1:1)
 Natürliche Verluste: 15 Kitze
 (Witterung, Krankheiten, Raubfeinde)
 Überlebende Kitze: 30
 Zuwachsrate Gesamtbestand: 20 %
 (Überlebende Kitze 30/Gesamtbevölkerung 150)
 Zwischenbestand: 180
 Regeneration Reproduktionsklasse: 15 Stücke
 Regeneration Trophäenklasse: 12 Stücke
 Ernte: 0

Kosten und Einnahmen:

Investitionskosten:
 Reparatur Wildcamp: N\$ 5.000
 150 Springböcke x N\$ 400 = N\$ 60.000
 Wildfang und Transport: ... N\$ 15.000
 Gesamt: N\$ 80.000
 Laufende Kosten:
 Wildschutz und Hege: ... N\$ 6.000
 Einnahmen: N\$ 0

Anmerkungen: Der Gesamtbestand von 150 Tieren entspricht Erfahrungswerten für den Mindestbestand bei Bestandsgründungen von Springbockpopulationen mit dem Ziel eines schnellen Eintritts der exponentiellen Phase beim Populationswachstum. Die angenommenen Parameter für die Populationsentwicklung beruhen ebenfalls auf Erfahrungswerten bzw. wildökologischen Forschungsergebnissen. Die Populationspyramide entspricht dem Idealfall. Die Werte in N\$ waren die Marktwerte in Namibia im Jahre 1997 (gerundet).

1999

Bestandskonsolidierung und Öffnung des Eingewöhnungscamps

Altersaufbau:

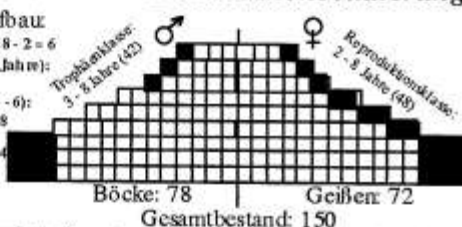
> Zieler: 8 - 2 = 6

Zieler (7 Jahre): 10 - 2 = 8

Mittelalter (2-6): 102 - 14 = 88

Jährlinge: 24

Kitze: 24



Bestandsentwicklung:

Zwischenbestand vom Vorjahr: 180
 Verluste bei allen Altersklassen: 30
 (Abwanderung, nat. Mortalität, Hegenabschüsse)
 Reproduktion: 48 Kitze
 Überlebende Kitze: 30
 Zuwachsrate Gesamtbestand: 20 %
 Zwischenbestand: 180
 Regeneration Reproduktionsklasse: 12 Stücke
 Regeneration Trophäenklasse: 12 Stücke
 Ernte: 0

Kosten und Einnahmen:

Zinsen:
 20 % von N\$ 86.000: N\$ 17.200
 Laufende Kosten:
 Wildschutz und Hege: ... N\$ 6.900
 Einnahmen:
 Gesamt: N\$ 0

Anmerkungen: In der Eingewöhnungs- und Konsolidierungsphase werden relativ hohe Verluste durch natürliche Mortalität und Abwanderung angenommen. Deshalb findet in diesem Modell im zweiten Jahr nach Bestandsgründung noch keine Ernte statt. Das in dem Modell angenommene Zieler von 7 Jahren ist für Springbock sehr hoch und kommt dem natürlichen Altersaufbau nahe. Spitzenproduktion in der Goldmedaillenklasse werden ab dem im Alter von 3-4 Jahren produziert. Bei einem Zieler von 4-5 Jahren wären ab dem gleichen Gesamtbestand wesentlich höhere und häufigere Einnahmen aus dem Jagdtourismus möglich. Die angenommene Nutzungsintensität liegt weit unter der maximal möglichen.

2000

Weitere Bestandskonsolidierung und erstes Erntejahr

Altersaufbau:

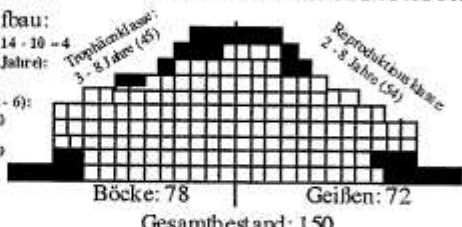
> Zieler: 14 - 10 = 4

Zieler (7 Jahre): 10 - 3 = 7

Mittelalter (2-6): 102 - 2 = 100

Jährlinge: 19

Kitze: 20



Bestandsentwicklung:

Zwischenbestand vom Vorjahr: 180
 Gesamtabgänge bei allen Klassen: 30
 (Abwanderung, nat. Mortalität, Abschüsse)
 Reproduktion: 54 Kitze
 Überlebende Kitze: 40
 Zuwachsrate Gesamtbestand: 27 %
 (Beglänzte Exponentialphase)
 Zwischenbestand: 190
 Regeneration Reproduktionsklasse: 9
 Regeneration Trophäenklasse: 12
 Ernte: 20, davon 9 mit Medaillentrophäen

Kosten und Einnahmen:

Zinsen:
 20 % von N\$ 110.100: N\$ 22.020
 Laufende Kosten: N\$ 8.000
 Einnahmen:
 Fleisch: 20 x N\$ 300 = N\$ 6.000
 Trophäen: 9 x N\$ 1.700 = N\$ 15.300
 Jagd: 9 x 3 Tg. x N\$ 1.000 = N\$ 27.000
 Gesamt: N\$ 48.300
 Restschuld: N\$ 91.820

Anmerkungen: Beim Ernteschub werden die mittleren Altersklassen (Reproduktionsklasse und junge Trophäenklasse) möglichst geschont. Als "Medaillentrophäe" gilt das Gehörn von erlegten Böcken aus der Trophäenklasse, die nach dem NAPIA-Bewertungssystem eine Gold-, Silber-, Bronze- oder Hegenmedaille erhalten.

2001

Zweites Erntejahr und naturnahe Bestandssteuerung

Altersaufbau:

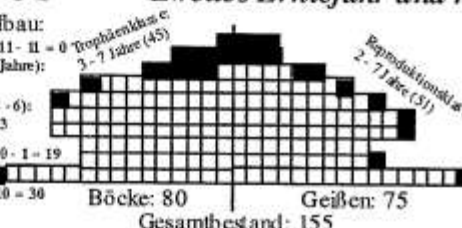
> Zieler: 11 - 11 = 0

Zieler (7 Jahre): 12 - 7 = 5

Mittelalter (2-6): 110 - 7 = 103

Jährlinge: 20 - 1 = 19

Kitze: 40 - 10 = 30



Bestandsentwicklung:

Zwischenbestand vom Vorjahr: 190
 Gesamtabgänge bei allen Klassen: 35
 (Abwanderung, nat. Mortalität, Abschüsse)
 Reproduktion: 51 Kitze
 Überlebende Kitze: 40
 Zuwachsrate Gesamtbestand: 26 %
 Zwischenbestand: 195
 Regeneration Reproduktionsklasse: 9
 Regeneration Trophäenklasse: 10
 Ernte: 20, davon 12 mit Medaillentrophäen

Kosten und Einnahmen:

Zinsen:
 20 % von N\$ 91.820: N\$ 18.364
 Laufende Kosten: N\$ 9.200
 Einnahmen:
 Fleisch: 20 x N\$ 345 = N\$ 6.900
 Trophäen: 12 x N\$ 1.955 = N\$ 23.460
 Jagd: 12 x 3 Tg. x N\$ 1.150 = N\$ 41.400
 Gesamt: N\$ 71.760
 Restschuld: N\$ 47.624

Anmerkungen: In diesem Modell wird nicht die maximal mögliche Nutzungsintensität angestrebt, sondern eine stabile Altersstruktur und ein ausgewogenes Geschlechterverhältnis. Dennoch werden beim Hegen die jungen Böcke (zukünftige Trophäenträger) möglichst geschont. Bei insgesamt niedrigen Abschussraten findet die Ernte bevorzugt bei den alten Böcken statt (wertvolle Trophäen). Um ein Auswaschen der Population zu verhindern (Lebensraumkapazität), werden auch Kitze und reproduktionsfähige Geißen erlegt.

2002

Bestandskontrolle und drittes Erntejahr: Amortisierung

Altersaufbau:

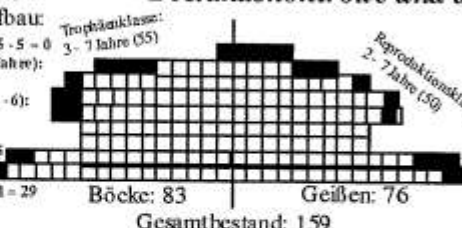
> Zieler: 5 - 5 = 0

Zieler (7 Jahre): 16 - 7 = 9

Mittelalter (2-6): 104 - 8 = 96

Jährlinge: 25

Kitze: 40 - 11 = 29



Bestandsentwicklung:

Zwischenbestand vom Vorjahr: 195
 Gesamtabgänge bei allen Klassen: 36
 (Abwanderung, nat. Mortalität, Abschüsse)
 Reproduktion: 50 Kitze
 Überlebende Kitze: 40
 Zuwachsrate Gesamtbestand: 25 %
 Zwischenbestand: 199
 Regeneration Reproduktionsklasse: 12
 Regeneration Trophäenklasse: 10
 Ernte: 20, davon 10 mit Medaillentrophäen

Kosten und Einnahmen:

Zinsen:
 20 % von N\$ 47.624: N\$ 9.525
 Laufende Kosten: N\$ 10.600
 Einnahmen:
 Fleisch: 20 x N\$ 395 = N\$ 7.900
 Trophäen: 10 x N\$ 2.590 = N\$ 25.900
 Jagd: 10 x 3 Tg. x N\$ 1.320 = N\$ 39.600
 Gesamt: N\$ 70.000
 Gewinn: N\$ 2.250

Anmerkungen: In dem Beispiel wird mit 20 % Bankzinsen und 15 % Tiererzeugnisse gerechnet. Die wirkliche Inflation des N\$ war in dem Modellzeitraum höher. Die Jagdführung und die Trophäengebühren werden von ausländischen Jagdgästen aber in harter Währung (DM, Euro, US\$) bezahlt. Die Investition in einen Wildbestand zur Trophäenjagd war im Modellzeitraum in Namibia also eine gute Geldanlage. Verglichen mit dem hier vorgelegten "naturnahen Hegenmodell", sind die monetären Vorteile bei intensiver "Trophäenhege" noch größer.

Folgebilanz: - Lfd. Kosten: N\$ 12.200
 + Fleisch: .. 20 x N\$ 450 = N\$ 9.000
 + Trophäen: 10 x N\$ 2.590 = N\$ 25.975
 + Jagd: 10 x 3 x N\$ 1.520 = N\$ 45.600
 Gewinn vor Steuern: N\$ 68.275

Populationsökologisch-betriebswirtschaftliches Modell für die Begründung eines Spießbockbestandes (*Oryx gazella*) im Canyon Nature Park Namibia

GUTHORIG 2002

1998

Investition und Bestandsgründung im Eingewöhnungscamp

Altersaufbau:

> Zielalter: 3 Bullen
Zielalter: 3 + 1 = 4
(Kühe 8, Bullen 6 Jahre!)
Mittelalter: 18 + 23 = 41
(2 - 5 bzw. 7 Jahre)
Jährlinge: 12
Kälber: 15



Bestandsentwicklung:

Reproduktion: 19 Kälber (GV1:1)
Natürliche Verluste: 4 Kälber
(Witterung, Krankheiten, Raubfänge)
Überlebende Kälber: 15
Zuwachsrates Gesamtbestand: 20 %
(Überlebende Kälber 15/Gesamtpopulation 75)
Zwischenbestand: 90
Regeneration Reproduktionsklasse: 5 Stücke
Regeneration Trophäenklasse: 9 Stücke
Ernte: 0

Kosten und Einnahmen:

Investitionskosten:
Reparatur Wildcamp: N\$ 5.000
75 Spießböcke x N\$ 800 = N\$ 60.000
Wildfang und Transport: N\$ 15.000
Gesamt: N\$ 80.000
Laufende Kosten:
Wildschutz und Hege: N\$ 6.000
Einnahmen: N\$ 0

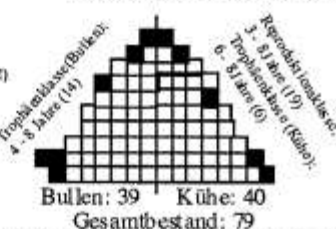
Anmerkungen: Der Gesamtbestand von 75 Tieren entspricht Erfahrungsdaten für den Mindestbestand bei Bestandsgründungen von Spießbockpopulationen mit dem Ziel eines schnellen Eintritts der exponentiellen Phase beim Populationswachstum. Die angenommenen Parameter für die Populationsentwicklung beruhen ebenfalls auf Erfahrungsdaten bzw. wildökologischen Forschungsergebnissen. Die Populationspyramide entspricht dem Idealaufbau. Die Werte in N\$ weisen die Marktwerte in Namibia im Jahre 1997 (gerundet).

1999

Bestandskonsolidierung, Erweiterung des Wildcamps, erste Ernte

Altersaufbau:

> Zielalter: 7 - 3 = 4
Zielalter: 6 - 2 = 4
(Kühe 8, Bullen 6 Jahre!)
Mittelalter: 47 - 1 = 46
(2 - 5 bzw. 7 Jahre)
Jährlinge: 15 - 3 = 12
Kälber: 15 - 2 = 13



Bestandsentwicklung:

Zwischenbestand vom Vorjahr: 90
Gesamtabgänge bei allen Klassen: 11
(Entweichen, nat. Mortalität, Abschüsse)
Reproduktion: 21 Kälber
Überlebende Kälber: 16
Zuwachsrates Gesamtbestand: 20 %
Zwischenbestand: 95
Regeneration Reproduktionsklasse: 6 Stücke
Regeneration Trophäenklasse: 8 Stücke
Ernte: 5, davon 5 mit Metallentrophäen

Kosten und Einnahmen:

Zinsen:
20 % von N\$ 86.000: N\$ 17.200
Laufende Kosten:
Wildschutz und Hege: N\$ 6.900
Einnahmen:
Fleisch: 5 x N\$ 600 = N\$ 3.000
Trophäen: 5 x N\$ 2.000 = N\$ 10.000
Jagd: 5 x 3 Tg. x N\$ 900 = N\$ 13.500
Gesamt: N\$ 26.500
Restschuld: N\$ 83.600

Anmerkungen: In der Konsolidierungsphase werden nur geringe Verluste angenommen, weil das Wild in einem Camp bleibt und Oryx auch wehrhaft sind. Deshalb wird schon im zweiten Jahr nach Bestandsgründung geerntet. Das ungleiche Zielalter von 8 Jahren bei Kühen und 6 bei den Bullen ist auf die Trophäenproduktion ausgerichtet. Trophäen in der Metallklasse werden bei den Bullen schon im Alter von 4 - 6 Jahren produziert, bei den Kühen aber erst später. Bei einem insgesamt niedrigeren Zielalter wäre bei gleichem Gesamtbestand zwar eine höhere Wildpretproduktion möglich, aber geringere Einnahmen aus dem Jagdtourismus.

2000

Weitere Bestandskonsolidierung und zweites Erntejahr

Altersaufbau:

> Zielalter: 8 - 4 = 4
Zielalter: 7 - 1 = 6
(Kühe 8, Bullen 6 Jahre!)
Mittelalter: 51 - 4 = 47
(2 - 5 bzw. 7 Jahre)
Jährlinge: 13 - 1 = 12
Kälber: 16 - 4 = 12



Bestandsentwicklung:

Zwischenbestand vom Vorjahr: 95
Gesamtabgänge bei allen Klassen: 14
(Entweichen, nat. Mortalität, Abschüsse)
Reproduktion: 23 Kälber
Überlebende Kälber: 18
Zuwachsrates Gesamtbestand: 22 %
Zwischenbestand: 99
Regeneration Reproduktionsklasse: 6 Stücke
Regeneration Trophäenklasse: 10 Stücke
Ernte: 9, davon 7 mit Metallentrophäen

Kosten und Einnahmen:

Zinsen:
20 % von N\$ 83.600: N\$ 16.720
Laufende Kosten:
Wildschutz und Hege: N\$ 6.900
Einnahmen:
Fleisch: 9 x N\$ 690 = N\$ 6.210
Trophäen: 7 x N\$ 2.300 = N\$ 16.100
Jagd: 7 x 3 Tg. x N\$ 1.035 = N\$ 21.735
Gesamt: N\$ 44.045
Restschuld: N\$ 63.175

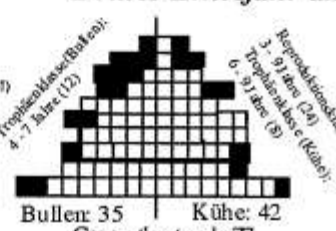
Anmerkungen: Beim Hegeabschluß werden die mittleren Altersklassen (Reproduktionsklasse und junge Trophäenklasse) möglichst geschont. Als "Metallentrophäe" gilt das Gehörn von erlegten Bullen und Kühen aus der Trophäenklasse, die nach dem NAMIA-Bewertungssystem eine Gold-, Silber-, Bronze- oder Hege-Medaille erhalten. Die Oryxantilope ist unter den afrikanischen Großwildarten insofern eine Besonderheit, als alle Kühe oft bessere Trophäen tragen als Bullen, weil die Länge der Spieße bei der Trophäenbewertung stark ins Gewicht fällt. Bei den alten Bullen ist das Gehörn aber meist schon stark abgekümpft und erkräft bei der Bewertung nur noch eine Hege-Medaille.

2001

Drittes Erntejahr und Bestandsoptimierung zur Trophäenproduktion

Altersaufbau:

> Zielalter: 10 - 8 = 2
Zielalter: 7 - 4 = 3
(Kühe 8, Bullen 6 Jahre!)
Mittelalter: 52 - 6 = 46
(2 - 5 bzw. 7 Jahre)
Jährlinge: 12 - 1 = 11
Kälber: 18 - 3 = 15



Bestandsentwicklung:

Zwischenbestand vom Vorjahr: 99
Gesamtabgänge bei allen Klassen: 22
(Entweichen, nat. Mortalität, Abschüsse)
Reproduktion: 24 Kälber
Überlebende Kälber: 19
Zuwachsrates Gesamtbestand: 25 %
Zwischenbestand: 96
Regeneration Reproduktionsklasse: 5 Stücke
Regeneration Trophäenklasse: 9 Stücke
Ernte: 15, davon 12 mit Metallentrophäen
(Bei den nat. Abgängen sind 4 Trophäenträger!)

Kosten und Einnahmen:

Zinsen:
20 % von N\$ 83.600: N\$ 16.720
Laufende Kosten:
Wildschutz und Hege: N\$ 6.900
Einnahmen:
Fleisch: 15 x N\$ 690 = N\$ 10.350
Trophäen: 12 x N\$ 2.300 = N\$ 27.600
Jagd: 12 x 3 Tg. x N\$ 1.035 = N\$ 37.260
Gesamt: N\$ 75.210
Restschuld: N\$ 32.010

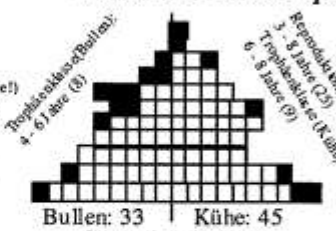
Anmerkungen: Die Abschüsse zur Wildpretgewinnung sind in den niederen Altersklassen gering. Die Ernte findet gezielt in den Trophäenklassen statt und zwar mit Schwerpunkt bei den Bullen. Es kommt zu einer Verschiebung des Geschlechterverhältnisses zugunsten der reproduktionsfähigen Kühe und einer Abflachung der Alterspyramide bei den Bullen. Im Gegensatz zu einem "naturnahen Hege-Modell", werden bei dieser "Trophäenhege" die Reproduktion und die Trophäenproduktion bei stabilem Gesamtbestand optimiert.

2002

Weitere Bestandsoptimierung, Amortisierung und Gewinn

Altersaufbau:

> Zielalter: 5 - 5 = 0
Zielalter: 5 - 4 = 1
(Kühe 8, Bullen 6 Jahre!)
Mittelalter: 49 - 4 = 45
(2 - 5 bzw. 7 Jahre)
Jährlinge: 15 - 2 = 13
Kälber: 19 - 5 = 14



Bestandsentwicklung:

Zwischenbestand vom Vorjahr: 96
Gesamtabgänge bei allen Klassen: 18
(Entweichen, nat. Mortalität, Abschüsse)
Reproduktion: 25 Kälber
Überlebende Kälber: 20
Zuwachsrates Gesamtbestand: 26 %
Zwischenbestand: 98
Regeneration Reproduktionsklasse: 5 Stücke
Regeneration Trophäenklasse: 10 Stücke
Ernte: 11, davon 10 mit Metallentrophäen
(Bei den nat. Abgängen sind 2 Trophäenträger!)

Kosten und Einnahmen:

Zinsen:
20 % von N\$ 32.010: N\$ 6.402
Laufende Kosten: N\$ 10.600
Einnahmen:
Fleisch: 11 x N\$ 790 = N\$ 8.690
Trophäen: 10 x N\$ 2.600 = N\$ 26.000
Jagd: 10 x 3 Tg. x N\$ 1.190 = N\$ 35.700
Gesamt: N\$ 70.390
Gewinn vor Steuern: N\$ 21.380

Anmerkungen: In dem Beispiel wird mit 20 % Bankzinsen und 15 % Teuerungsrate gerechnet. Die wirkliche Inflation des N\$ war in dem Modellzeitraum höher. Die Jagdführung und die Trophäengebühren werden von ausländischen Jagdgläubern aber in harter Währung (DM, Euro, US\$) bezahlt. Die Investition in einen Wildbestand zur Trophäenjagd war im Modellzeitraum in Namibia also eine gute Geldanlage.

Folgebilanz: - Liq. Kosten: N\$ 12.300
+ Fleisch: 10 x N\$ 900 = N\$ 9.000
+ Trophäen: 10 x N\$ 2.990 = N\$ 29.900
+ Jagd: 10 x 3 x N\$ 1.370 = N\$ 41.100
Gewinn vor Steuern: N\$ 67.800

Nach Abwägung der ökologischen (4.6.5) und ökonomischen (4.8.2; 4.8.3; 4.9.1) Aspekte blieben für Canyon Nature Park Namibia zunächst nur zwei Großwildarten, deren schneller Bestandsaufbau schon zu Versuchsbeginn (1997) durch Aussetzen von Lebendwild hätte forciert werden müssen, nämlich Spießbock (in Südwesafrika meist Oryx genannt) und Springbock. - Beide Arten kommen ursprünglich in dem Gebiet vor; es gab sogar noch Restbestände. Sie sind von offenem Trinkwasser fast unabhängig, haben ein breites Asungsspektrum, können als Steppenläufer die üblichen, niedrigen Viehzäune nicht springend überwinden, liefern vorzügliches Wildpret und begehrte Jagdtrophäen.

Springbock und Oryx gehören zu den Schalenwildarten (Paarhufer), die in fast allen Wildreservaten Südwesafrikas vorkommen; durch Ansiedlung und Hege auf privaten Jagd- und Wildfarmen sind sie in Namibia so häufig, daß sie zu den "Allerweltsarten" gezählt werden müssen; diese Wildarten sind also keine Besonderheit bzw. Attraktion, womit Naturtouristen in abgelegene Landesteile gelockt werden könnten (4.8.3.1 Generelle Marktsituation für afrikanisches Großwild). - Für integrierte Wildhaltungsbetriebe sind beide Arten dennoch interessant, und zwar nicht nur als biogenetische, sondern auch als ökonomische Bereicherung:

Auf Wildauktionen sowie direkt zwischen Jagd- und Wildfarmern werden Springbock und Oryx regelmäßig gehandelt; es gibt neben umfangreichen Kenntnissen zur allgemeinen Biologie auch spezielle Forschungsergebnisse und praktische Erfahrungen zur marktorientierten Haltung, z.B. jährliche Bestandszuwachsrate, nachhaltige Nutzungsquoten sowie stets aktuelle Daten über die Lebendwildpreise, erzielbare Wildpreterlöse, übliche Abschlußgebühren für Trophäenträger - also konkrete Marktwerte und Zahlen für betriebswirtschaftliche Kalkulationen.

Unsere Modellrechnungen, die im Zeitraum 1997 bis 2000 durchgeführt worden sind, und zwar auf Grundlage von mehrfach aktualisierten Marktwerten sowie eher vorsichtig kalkulierten Zuwachs- und Nutzungsannahmen, kamen zu dem Ergebnis, daß sich Anfangsinvestitionen von insgesamt rund N\$ 160.000 (Kauf von 150 Springböcken und 75 Oryx im Jahre 1998) für den CNP schon nach vier Jahren amortisiert hätten, selbst wenn man den in Namibia hohen Bankzinssatz von rund 20% für die nötigen Investitionsgelder zugrundelegte (D6 und D7). Von da an konnte, allein aus der unmittelbar marktorientierten Nutzung dieser beiden Wildarten (Gästejagd und Wildpretverkauf bzw. Verbrauch des Wildprets in der eigenen Gastronomie), mit jährlichen Zusatzeinnahmen von mindestens N\$ 130.000 gerechnet werden. - Zudem waren Investitionen in jagdbare Großwildbestände in jener Zeit eine wertbeständige Geldanlage, weil die wirkliche Inflation des Namibiadollar noch höher ist, als in den Modellrechnungen angenommen, und ausländische Jagdgäste üblicherweise in harter Währung bezahlen. (Tatsächlich ist die Kaufkraft des N\$ heute (2005) um gut zwei Drittel geringer als 1997!)

Durch Jagdsafaris, die in den Jahren 1999 und 2000 im CNP durchgeführt worden sind, wurde der hier angenommene, hohe finanzielle Beitrag von Gästejagdbetrieb für das Wildhaltungsunternehmen, bestätigt (4.9.1.1 Hauptsäulen im CNP-Touristikkonzept). Hinzu kamen positive "Nebeneffekte" für den integrierten Wildhaltungsbetrieb, nämlich Wildpret für Eigenbedarf und Restaurationsbetrieb sowie zusätzliche Wildbeobachtungsmöglichkeiten als Attraktion für nicht jagende Touristen (4.9.1.3 Synergismus mehrerer Touristikkomponenten; 4.9.1.4 Marginale Landnutzungskomponenten).

In den Jahren 1997 und 1998 konnte ein Investitionsplan auf Grundlage der hier vorgestellten Modelle sich im Firmenvorstand der Fish River Canyon Game and Nature Farm (Pty) Ltd. jedoch nicht durchsetzen; der Posten Wildansiedlung mußte ganz aus dem Finanzbudget für den Aufbau des CNP gestrichen werden. - Die nötigen Investitionsmittel für Wildkäufe wären im Vergleich zu den Investitionen in anderen Bereichen zwar gering gewesen, den Hauptgeldgebern, die aus ganz anderen Wirtschaftsbranchen stammten, fehlte jedoch das nötige Bewußtsein für das kommerzielle Potential von Großwildhaltung: ein idyllisches Afrikabild (frei wandernde Wildherden in unberührter Natur) war im Unterbewußtsein fest verankert; die Vorstellung, einen Großwildbestand wie eine Viehherde marktorientiert zu bewirtschaften, entspricht kaum dem romantischen Naturbild europäischer Stadtmenschen; derartige Weltbilder sind durch Fakten kaum zu erschüttern (vgl. S. 44).

Ab 1998 konnte dennoch damit begonnen werden, Springböcke, Spießböcke und weiteres Großwild einzusetzen, nachdem es im Naturreservat "Canyon" Finanzmittel dafür gab (s.o); das Wild etablierte und vermehrte sich auch ganz wie erwartet. Allerdings war mit der Investorin (Natascha Batault) vereinbart, jene Teilpopulationen von Springbock und Oryx vorerst nicht zu bejagen, selbst wenn sie auf Territorium des CNP standen, weil Abwanderung aus diesem (ungezäunten) Teil des Wildlandes am Großen Canyon auf wildereigefährdete Grenzfarmen befürchtet wurde. Deswegen konnten die berechneten Nutzungsraten nicht praktisch verifiziert werden. Ende 2000 mußte der Versuch CNP dann vorläufig abgebrochen werden; so konnten die populationsökologisch-betriebswirtschaftlichen Modelle nicht als Ganzes, sondern nur in Teilaspekten mit der tatsächlichen Entwicklung verglichen werden; Überprüfung weiterer Aspekte könnte aber noch nachträglich erfolgen.



P211

Springbock (Antidorcas marsupialis) beim Wiederkäuen. - "Brot-und-Butter-Art" marktorientierter Wildhaltungsbetriebe in Südwestafrika. (Etoscha Nationalpark, Namibia, 1998)

Die ökologisch anspruchslose Südgazelle hat ein breites Äsungsspektrum, ist von offenem Trinkwasser fast unabhängig, hat eine hohe Reproduktionsrate, vorzügliches Wildpret sowie eine attraktive Jagdtrophäe.

Bevor der Subkontinent durch unzählige Vieh- und Veterinärzäune landschaftsökologisch zerschnitten worden ist, zogen die "Treckbokke" (Wanderböcke) in millionenstarken Herden durch die südwestafrikanischen Trockenlandschaften. Für Viehzüchter waren die Treckbokke gleich einer Heuschreckenplage, welche die Weide im weiten Umkreis bis auf den letzten Grashalm vernichtete. - Deshalb, aber auch zur Versorgung der Grenzfarmen und Städte mit billigem Fleisch, wurde der Springbock von den europiden Siedlern allerorten verfolgt und war Ende des 19. Jhd. fast ausgerottet.

Durch Schaffung ausgedehnter Wildschutzgebiete sowie nachhaltige Bestandsbewirtschaftung im Rahmen von marktorientierten Wildhaltungsbetrieben ist der Springbock heute wieder eine der häufigsten Schalenwildarten in Südwestafrika; für viele Wildfarmer in der Region ist er die betriebswirtschaftliche "Brot-und-Butter-Art". - Im Canyon Nature Park Namibia gab es bei Gründung des Wildhaltungsbetriebes einen kleinen Springbockbestand, der jagdlich nur mäßig genutzt wurde, um schnellen Bestandsaufbau zu fördern; dieses Bild von dem feinsten Wiederkäuer wurde allerdings im Etoscha Nationalpark aufgenommen, und zwar im Januar 1998 (Regenzeit).

Die Region am unteren Fischfluß ist zweifellos ein Grenzfall für marktorientierte Großwildhaltung:

- Naturräumliche Ungunst im Vergleich mit regenreicheren Gebieten, genannt seien generelle Trockenheit, häufige Dürren, Äsungsknappheit, ausgedehnte Wanderräume des Großwildes, außerdem schroffes Gelände, welches effiziente Wildernte und Jagd erschwert.
- Aus historischen Gründen stark verminderte Wildartenvielfalt, verbunden mit hohen Investitions- und Betriebskosten für Wildschutz, Hege und Wiederansiedlung von Großwild.
- Abgelegenheit von der Hauptstadt und vom interkontinentalen Flughafen.
- Wohletablierte Jagd- und Wildfarmen (Konkurrenz) in weniger peripheren Räumen.

Trotzdem hat sich der Wiederaufbau von Großwildbeständen im Canyon Nature Park Namibia als ökonomisch sinnvoll erwiesen (4.8.2.3; 4.8.3.1; 4.9.1.1; 4.9.1.3):

- Es gibt eine spezielle Zielgruppe im Naturtouristiksektor, nämlich Auslandsjäger, für die eine erbeutete Trophäe kaum "Siegeszeichen" oder "Statussymbol" ist, sondern wertvolles Andenken an reizvolle Jagd in fremder Natur und Kultur - zum Vorteil für die lokale Bevölkerung und zur Förderung naturnaher Lebensräume. (Das ist wohl Ökotourismus im strengen und besten Sinne.)
- In diesem marktorientierten Kontext ist Ansiedlung von jagdbarem Großwild eine Möglichkeit, in landwirtschaftlich marginalen Räumen Landschaftspotential für Gästejagd bzw. Naturtourismus generell wiederherzustellen bzw. neu zu schaffen, welches schon nach wenigen Jahren nachhaltig genutzt werden kann, und zwar mit überschaubarem Investitions- und Betriebskostenaufwand.

P212



*Auswilderung von Oryxantilopen (*Oryx gazella*) im Großen Fischflußcanyon. - Vitale Großwildbestände zur Wildpretproduktion und als Attraktion für Fremdenverkehr! (Wegdraai im Naturreservat "Canyon", 2000)*

P213



*Auswilderung von Giraffen (*Giraffa camelopardalis*) im Großen Fischflußcanyon. - Heimkehr nach einem Jahrhundert! (Kochas im Naturreservat "Canyon", 2000)*

Dank der Eigeninitiative von modernen, ökologisch, sozial und marktwirtschaftlich orientierten Wildhaltungs- und Touristikbetrieben im Privatsektor, ziehen zum ersten Mal seit einem Jahrhundert wieder Giraffen sowie andere ursprünglich heimische Großwildarten ihre Fährte im Großen Fischflußcanyon.

P214



Elenantilopen (Taurotragus oryx) im Namakarrubiom. - Wiederansiedlung am Großen Fischflußcanyon geplant! (Karru Nationalpark, RSA, 2002)

P215



Vaalrebok (Pelea capreolus) am fernen Horizont. - Neue Antilopenart im "Wilden Süden" Namibias! (Karru Nationalpark, RSA, 2000)

Bis Mitte der 1990er Jahre nahm man an, das natürliche Areal des Vaalreboks beschränke sich auf das Karrubiom südlich des Oranje; nun gibt es jedoch Sichtungen von Vaalrebok oder einer ähnlichen, wissenschaftlich noch unbeschriebenen Antilopenart im Diamantensperrgebiet (Schakalsberge); in den Hunsbergen, also in der Anökumene westlich des Canyon Nature Park Namibia, könnte diese endemische Großwildart ebenfalls vorkommen. - Östlich des Konkiepcanyons gab es im Beobachtungszeitraum 1997 - 2000 mit ziemlicher Sicherheit keinen Vaalrebok; hinsichtlich Habitatqualität wären Wiesen- und Fischflußbrücken jedoch zur (Wieder)ansiedlung bzw. proaktiven Ausdehnung des Reliktareals geeignet!

4.8.1.4 Bau von Wildcamps und Probleme von Wildzäunen

Wildcamps im CNP und im Naturreservat Canyon

Der Begriff "Wild" ist bezüglich fließender Übergänge zur Domestikation relativ (2.2; vgl. auch S. 18). Aufbau und Nutzung *freilebender* Großwildbestände waren im Untersuchungszeitraum wohl Hauptziele im Konzept für Canyon Nature Park Namibia (4.3); als Ergänzung zur Wildhaltung ohne Zaun war jedoch ein Wildcamp (Wildgehege, Gatter) am Anwesen Soutkuil vorgesehen. Dort sollten ein bis zwei Dutzend Strauße, Springböcke und Oryxantilopen gehalten werden. - Zwar wurde dieses Vorhaben nicht ganz realisiert (s.u.); es soll hier aber erörtert werden, weil es solche Wildcamps auf vielen Jagd- und Wildfarmen sowie in großflächigen Wildreservaten (Nationalparke) gibt, und zwar aus ganz ähnlichen Beweggründen wie im CNP.

Hochwertiges Straußenfleisch, welches für die CNP-Gastronomie regelmäßig gebraucht wurde, ist in Namibia relativ teuer, wenn man es kaufen muß: weil Straußenmast kostspielig ist (z.T. importiertes Futter), aber auch weil es Nachfrage aus der städtischen Gastronomie gibt (vor allem in Windhuk). Das käufliche Straußenfleisch stammt immer von jungen Zuchtvögeln, die im Alter von etwa neun Monaten geschlachtet werden; Wildstraube hingegen sind meist zu zäh und das Fleisch zu trocken für verwöhnte Gaumen, weswegen der wildlebende Straußenbestand im CNP für die Gastronomie kaum genutzt werden kann (4.6.5.3). Straußenzucht in größerem Maße zum Export ist im Süden Namibias zwar nicht lukrativ (4.6.5.4); durch Haltung eines kleineren Bestandes hätte der Eigenbedarf an Straußenfleisch und -eiern jedoch gedeckt werden können (4.9.1.4). Oryx und Springböcke gibt es im CNP zwar in Wildbeständen, und das Wildpret von freilebenden Tieren ist bei diesen Arten in der Regel vortrefflich; bei kurzfristigem Bedarf für die Gastronomie ist es logistisch aber viel einfacher, ein halbzahmes Tier aus dem Gatter zu schlachten, als auf Jagd zu gehen und dann das vielleicht weit abseits erlegte Wild noch mühsam und zeitaufwendig zu bergen.

Außer zur Wildpretproduktion im Gehege gab es im CNP (wie auch andernorts) noch einen weiteren Hauptzweck für ein Wildcamp, nämlich zur Wildbeobachtung und Beschäftigung für ankommende Touristen, die gelegentlich auf das Shuttle zur "Lodge mit Canyonblick - Canyon View Camp" warten mußten. - Oryx und Springbock können ähnlich wie Straube in kleinen Wildcamps halbzahl gehalten werden; mit Köcherbaum und Sonnenuntergang im Hintergrund werden sie zu romantischen Stilleben für Photographen, die in freier Wildbahn so nur schwer zu arrangieren sind. Touristen aus den städtischen Ballungsräumen der Erde fällt meist gar nicht auf, daß es sich um domestizierte Tiere handelt, weil solche Wildcamps nach europäischen Größenmaßstäben fast "Wildnis" sind; eine wachsende Zahl von einschlägigen Betrieben in der Region hält sogar "gefährliche" afrikanische Großwildarten wie Löwe, Leopard, Gepard, Nashorn oder Elefant in solchen Wildgehegen - und zwar als Hauptattraktion für Touristen, denen bei der Rundfahrt mit einem bewaffneten "Ranger" kaum bewußt wird, daß sie sich eigentlich in einem "afrikanischen Disneyland" befinden.

Das Wildcamp, welches auf Soutkuil im Jahre 1999 durch Erhöhung vorhandener Viehzäune errichtet worden ist, bestand aus einem 100 Hektar großen Innencamp (für Intensivhaltung) und einem rund 1.000 Hektar großen Außencamp (für Auswilderungen). Der Besatz mit Wild, der für das Jahr 2000 budgetiert war, unterblieb jedoch, nachdem zwischenzeitlich die Entscheidung zur Einstellung des Touristikbetriebes gefallen war. In der zweiten Jahreshälfte 2000 ist jenes Wildcamp dann wieder abgebaut worden; das war eine der letzten Entscheidungen vor dem Ende unserer Verantwortlichkeit im CNP. - Offensichtlich stand ein Campzaun, der quer durch das Soutkuilrivier ging, in einem alten Fernwechsel, welcher in Längsrichtung zu diesem Rivier verläuft. Die natürlichen Wanderungen des freilebenden Wildes wurden dadurch stark behindert; mehrere Kudus, die den neuen Zaun überfallen wollten, verendeten im Draht, bevor es bemerkt wurde. In diesem speziellen Fall war der ökologische Schaden der Campzäune letztendlich größer als der erwartete, eher marginale, ökonomische Nutzen.

Im benachbarten Wildreservat Canyon wurde in den Jahren 1998 und 1999 ein Wildcamp gebaut, das einen Großteil der Farm Wegdraai und einen Teil von Kochas umfaßt und damit wesentlich größer ist als das Wildgehege im CNP. In der Kartenskizze (K25) sind nur die nördlichen Grenzzäune eingezeichnet. Allerdings gibt es keinen durchgehenden Umfassungszaun; die Eigentümerin von "Canyon" sowie die von ihr zunächst hinzugezogenen Großwildexperten gingen nämlich davon aus, die eingesetzten Arten, nämlich Springbock, Oryx, Strauß und Giraffe, seien wenig kletterfreudig. Man nahm an, die natürlichen Steilstufen im Gelände seien Migrationshindernisse. Warnungen des Verfassers, der jene Wildarten sowie den Wiederansiedlungskandidaten Spitzmaulnashorn aus dem Damaland als sehr kletterfreudig kannte, wurden als zu pessimistisch erachtet. - Schon bald nach Freilassung gab es jedoch zahlreiche Sichtungen individuell kenntlicher Stücke außerhalb des Auswilderungscamps, u.a. auf dem Wiesenrücken im CNP; das neuangesiedelte Wild konnte die Steilstufen an den Canyonrändern offenbar ebenso überwinden wie die indigenen Bergzebras und

Kudus bzw. fand die uralten Fernwechsel und Passagen durch die Steilwände. Es zog je nach Äsungsangebot aus dem Wildcamp heraus; Teilbestände etablierten sich dauerhaft im Umfeld von Wildtränken auf günstigen Äsungsflächen im Canyon Nature Park.

Folgerungen und regionale Vergleiche

Weil vollständige Umzäunung in der weiten und extrem zerklüfteten Canyonlandschaft extrem teuer und dennoch kaum wilddicht wäre, hat der Versuch mit einem Wildcamp im Reservat "Canyon" bewiesen, daß es in dieser Landschaft keine Alternative zu grenzüberschreitender Zusammenarbeit in der Wildhege gibt, zumal in Dürrezeiten das Großwild zu weiträumigen Migrationen gezwungen ist, wenn es nicht verhungern oder gefüttert werden soll (4.8.1.2 Abbau von Zäunen und Öffnung von Fernwechseln). Selbst Elenantilopen, welche "nicht springen", sowie Nashörner, die bezüglich Wilderei im Großen Canyon relativ sicher wären, können durch Zäune offenbar nicht daran gehindert werden, aus dem Fischflußcanyon abzuwandern; letztlich kann dauerhafte Wiederansiedlung von Großwild also nur im Rahmen einer großräumigen Conservancy gelingen (4.8.1.2; 5.1.1).

Wenn andernorts sorgfältige Abwägung für die Errichtung eines Wildcamps bzw. Wildzaunes spricht, dann sollte der geplante Zaunverlauf im Gelände sehr sorgfältig untersucht werden, und zwar möglichst über mehrere Jahre hinweg. Das gilt besonders für Grenzfarmen, welche an ungezäunte "Wildnis" anrainen. Kurzfristige Kosteneinsparungen, die wohl möglich sind, indem alte Viehzäune einfach erhöht werden, können sich langfristig nicht nur ökologisch, sondern auch ökonomisch sehr negativ auswirken; es wird eben Wild und nicht Vieh gehalten, weswegen alte Farminfrastrukturen (Landschaftserbe) nur selten in das neue Landnutzungskonzept integriert werden können.

Wenn Fernwechsel abgeschnitten werden, leiden darunter nicht nur die unmittelbaren, ökologischen Bedürfnisse der Wildpopulation in ihrem Lebensraum, sondern auch der längerfristige Genaustausch mit Nachbarbeständen. Um Negativwirkungen von Wildzäunen zu kompensieren, ist intensive Hege nötig (künstliche Tränken, Weidemanagement, Fütterung, Räuberkontrolle, Bestandsregulierung, Seuchenkontrolle, Blutauffrischung *etc.*); das ist teuer und muß mit dem Nutzen eines Wildzaunes abgewogen werden. - Andererseits können Eigentumsrechte am Großwild sowohl juristisch als auch in der täglichen Praxis meist nur durch einen Zaun im Gelände klar abgegrenzt werden; daher ist ein Wildzaun gesetzlich gefordert bei der behördlichen Registration von Jagd- und Wildfarmen in allen südafrikanischen Staaten, in denen zivilisiertes Katasterwesen (noch) existiert.

P216



Typischer Außengrenzzaun einer privaten Wildfarm mit Naturtouristikbetrieb. - Gesetzlich vorgeschrieben und nötig bezüglich Eigentumsrechten am Wild, ökologisch sehr problematisch. (Ongava Game Ranch, C38 zwischen Outjo und Okaukuejo, Namibia, 1994)

Die Grenzen naturnaher Ökosysteme, in denen das afrikanische Großwild lebt, und die Grenzen traditioneller Landnutzungssysteme, in denen die afrikanischen Menschen leben, können nie ganz kongruent sein. - Wildzäune, ob kleine um private Wildfarmen herum oder große um Nationalparke, sind stets Indikator für ungelöste oder unlösbare Landnutzungskonflikte. Nur am Rande erwähnt werden können hier die zahlreichen Veterinärzäune auf dem südafrikanischen Subkontinent, welche die natürlichen, weiträumigen Migrationen des Großwildes verhindern, sowie Staatsgrennzäune, welche zehn Jahre nach dem Durchmarsch der "afrikanischen Befreiungsbewegung" bis zum Kap auf weite Strecken noch stets der ehemaligen, innerdeutschen Zonengrenze ähneln und nicht nur menschliche Migrationen, sondern auch Wildwanderungen weitgehend verhindern (5.4.4.2).



P217

Typischer Grenzzaun zwischen souveränen Staatswesen im südlichen Afrika, einst "Frontstaaten" im epischen "Befreiungskampf" gegen "Getrennte Entwicklung" und "Apartheid" (!). - Ausdruck des ubiquitären "Territorial Imperative" auf der staatlichen Ebene, wildökologisch sehr problematisch. (Tuli Block, Botsuana/Simbabwe, 2002)

Dieser regionaltypische Staatsgrenzzaun ist zugleich doppelter Veterinärzaun, hier zusätzlich mit (elektrischer) Hochspannung zwischen Botsuana und Simbabwe. Für Kriegs-, Terror- und Hungerflüchtlinge ist das kein Hindernis, ebensowenig für allerlei Seuchen von Mensch und Vieh, wenn die staatlichen Strukturen beiderseits der Zäune so verfault sind, wie sie es sind. - Wohl sind das aber Barrieren für Fernwanderungen des Großwildes und landschaftsökologisch nachhaltige Wildhaltung.

Fast schon klassisches Beispiel für die Zaunproblematik und ein Dilemma um Unterhaltung oder Abbau eines Wildzaunes ist das weltweit größte Wildreservat, welches seit Mitte der 1970er Jahre ganz eingezäunt ist, nämlich der rund 22.000 km² große Etoscha Nationalpark im Norden Namibias:

Der Wildzaun um die Etoscha ist einst errichtet worden und immer noch nötig, um Schädwild von den angrenzenden Landwirtschaftsgebieten fernzuhalten, um das Großwild vor unregelmäßiger Nutzung außerhalb der Parkgrenzen und vor Wilderei im Park selbst zu schützen, nicht zuletzt auch, um "wilde Siedler" aus dem Nationalpark herauszuhalten. Der Südzaun der Etoscha ist zugleich Bestandteil der "Roten Linie"; das ist der doppelte Veterinärzaun, welcher von West nach Ost quer durch Namibia läuft und sich dann weiter durch den ganzen Subkontinent fortsetzt. - Die "Rote Linie" soll die exportorientierten Viehzuchtbetriebe vor Seuchen schützen.

Durch den Grenzzaun werden jedoch Fernwechsel des Wildes abgeschnitten; es gibt gravierende Überweidungsprobleme im Nationalpark; die natürliche Dynamik im Räuber-Beute-System ist gestört; Seuchen wie Milzbrand und Tollwut grassieren in den Wildbeständen, welche nicht mehr frei wandern können. - Europäische Touristen, die von der Etoscha als "afrikanische Wildnis" schwärmen, bewegen sich eigentlich in einem ökologischen Katastrophengebiet, das sie als solches nicht wahrnehmen (ähnlich ist die Situation in anderen Nationalparks der Region).

Die Regierung ist seit der staatlichen Souveränität nicht mehr fähig bzw. bereit, die Wartung des Etoscha-Zaunes sowie dringend nötige Wildforschung und Wildmanagement im "größten Zoo der Erde" angemessen zu finanzieren. Darunter

leidet nicht nur die Biodiversität, welche im Nationalpark ja eigentlich erhalten werden soll, sondern auch angrenzende Farmen sind betroffen, u.a. durch marodierende Löwen und Elefanten. - In der Mandatszeit wurden Wartung des Wildzaunes um die Etoscha sowie Großwildmanagement und Wildforschung aus den Einnahmen finanziert, welche die Touristikeinrichtungen im Nationalpark erwirtschafteten; es gab dann sogar noch Überschüsse, welche in die weniger bekannten und touristisch kaum erschlossenen Wildreservate SWAs investiert wurden. Seit einigen Jahren werden die Einnahmen aus der Wildhaltung jedoch in anderen Sektoren des angespannten Staatshaushaltes der Republik Namibia benötigt; der Wildzaun um die Etoscha ist entsprechend marode; Wildforschung und Wildmanagement sind chronisch unterfinanziert; die ökologischen Probleme innerhalb der Zaunes sowie Konflikte mit der Umgebung mehren sich.

P218



Elektrifizierter, elefanten- und raubwildsicherer Abschnitt des Grenzzaunes um den Etoscha Nationalpark. - "Größter Zoo der Erde"! (Kaross, Etoscha N.P., Namibia, 1994)

In der Enklave "Kaross", im äußersten Südwesten des Nationalparks, der für gemeine Touristen nicht zugänglich ist, werden u.a. seltene Pferdeantilopen und Breitmaulnashörner für den Verkauf an private Wildfarmer gezüchtet - durch Zäune geschützt vor den Löwen und Tüpfelhyänen, die den Hauptteil der Etoscha beherrschen und im Bestand nicht wirksam reguliert werden, weil insbesondere Löwen eine Hauptattraktion für devisabringende Ferntouristen sind.

Verteilung von Einnahmen aus Großwildhaltung in andere Sektionen des Staatshaushaltes (eine generelle Entwicklung, die seit einigen Jahren in mehreren Staaten der Region zu beobachten ist) erscheint sehr bedenklich hinsichtlich Erhaltung klassischer Nationalparke im südlichen Afrika; denn die angrenzenden Völker, deren Vorfahren bei Einrichtung der Wildschutzgebiete vor rund einem Jahrhundert meist unfreiwillig ausgegrenzt worden sind, fordern nach der Souveränität "ihr" Land zurück, um es für pastorale Viehhaltung und Regenfeldbau zu nutzen (5.4.4.5).

Volkswirtschaftlich ist marktorientierte Wildhaltung in natur- und wirtschaftsräumlich marginalen Gebieten vorteilhafter als herkömmliche Landwirtschaft; interessante Berechnungen hierzu haben ENGELBRECHT und VAN DER WALT (1993) für Krüger N.P. vorgelegt, wobei vor allem die bestehenden Touristkinfrastrukturen berücksichtigt werden. Für die Bevölkerung der angrenzenden Gebiete sind solche Argumente aber nur schlüssig, wenn der geldwerte Nutzen aus Wildhaltung und Fremdenverkehr in der Region bleibt, in der er entsteht, und sie selbst nicht durch Zäune kategorisch ausgegrenzt werden; insofern sind großräumige Wildhaltungskonzepte, die ohne Grenzzäune auskommen, auf längere Sicht nicht nur ökologisch und ökonomisch, sondern auch sozial tragfähiger als wilddicht umzäunte Nationalparke bzw. Wildfarmen.- Die Übersichtskarte (K13, S. 114) zeigt die regionale Lage bislang registrierter Conservancies in Namibia; für weitere Informationen wird nochmals verwiesen auf ALBL 2001; ASHLEY *et al.* 1994ff; BARNARD 1998; BECKER 2002; DE JAGER & GUTHÖRL 1993; GUTHÖRL 1994, 1995, 1996, 2001, 2002; GUTHÖRL & DE JAGER 1994; HOFMANN 2001; JONES *et al.* 1992ff; KRUG 1996, 1997; MENSCHING 2001; NUDING 1996, 1999; PENZHORN 1994.

P219



*Regionaltypischer Dickschädel im Grenzzaun. - Indikator für unlösbare Grenzkonflikte.
(Etoscha Nationalpark, Namibia, 1992)*

Zahlreich verendet das Wild im Etoscha-Umgrenzungszaun, welcher die alten Fernwechsel verbaut; doch dieser Tierschutzaspekt ist nur ein kleines Problem, verglichen mit den ökologischen Folgen des Wildzaunes für die Etoscha, z.B. Überweidung, Seuchen und umgekippte Räuber-Beute-Systeme. - Warum kann der Zaun nicht abgebaut werden?

Der Südzaun der Etoscha ist zugleich Bestandteil der "Roten Linie", also ein doppelter Veterinärzaun, welcher die exportorientierten Rinderfarmen in den zentralen Gebieten Namibias von den verseuchten Wildbeständen im Nationalpark und den ungeimpften Rindern der pastoralen Viehhalter im Norden des Landes trennen soll. Solange exportorientierte, kommerzielle Rinderzucht auf den Grenzfarmen betrieben wird und gefürchtete Viehseuchen im Nationalpark vorkommen, darf der Zaun um die Etoscha nicht niedergelegt werden. - Sagen die Staatsveterinäre.

Auf zahlreichen Grenzfarmen südlich der Etoscha gibt es bereits Großwildhaltung und Tourismus, und zwar ohne Seuchenprobleme im Mischbetrieb, weil die Rinder geimpft sind. Der Staat will mit dem obsoleten Grenzzaun nur noch verhindern, daß das Monopol auf seltene Wildarten verlorengeht, die man lieber an private Wildhalter verkauft, als sie durch natürliche Wanderungen auf Privatland den Eigentümer wechseln zu lassen. - Sagen manche Grenzfärner, die herkömmliche Rinderzucht und marktorientierte Großwildhaltung erfolgreich integrieren.

Der Wildzaun muß noch besser gewartet und zudem durchgehend elektrifiziert werden, um die Löwen und Elefanten von den Farmen wirksamer fernzuhalten. - Sagen andere Grenzfärner, die traditionell wirtschaften.

Der Wildzaun um die Etoscha ist zwar ein ökologisches Ärgernis, aber auch eine Barriere gegen wilde Besiedlung des Nationalparkes durch pastorale Viehhalter aus dem Norden und Westen. - Sagen manche Naturschützer.

Der Zaun ist Bestandteil der "Roten Linie", und die trennt seit fast einem Jahrhundert nicht nur die Rinderzuchtssysteme, sondern auch die zivilisierten, europiden Bauern in der alten "Polizeizone" von den unzivilisierten, negroiden Bauern im wilden Norden. Wenn der Etoschazaun fällt, dann ist das der Anfang vom Ende. - Sagen manche europiden Namibianer.

Der tote Dickschädel im Etoscha-Grenzzaun ist ein Symbol für die Unvereinbarkeit verschiedener Landnutzungssysteme und die Unmöglichkeit einer "multikulturellen Gesellschaft" im Neuen Namibia. - Sagen manche Geographen.

4.8.2 Spezielle Infrastrukturen und Konzepte für Fremdenverkehr

4.8.2.1 Gastronomische Infrastrukturen und Entwicklung des Konzeptes "Lodge mit Canyonblick - Canyon View Camp"

Unterkünfte und Restauration für Touristen im CNP

Gästeunterkünfte mit Aussicht über den Großen Fischflußcanyon (Canyon View Camp): Das Fremdenverkehrskonzept für Canyon Nature Park Namibia war im Untersuchungszeitraum nicht auf Massentourismus ausgerichtet; verwiesen wird auf die allgemeinen Unternehmensziele (Kap. 4.2 - 4.5) sowie auf die Magisterarbeit von SCHWEER (1998). Für die anvisierte, zahlungskräftige, aber auch anspruchsvollere Klientel kamen am stürmischen Canyonrand als Unterkunft letztlich nur feste Gebäude in Frage. - Die zweckmäßigen, doch schlichten Safarizelte mit jeweils zwei Betten, welche anfangs als Gästeunterkunft im Canyon View Camp dienten, haben sich als ungeeignet erwiesen:

Die im südlichen Afrika üblichen, geräumigen "Luxus-Safarizelte" hätten dem stürmischen Wind auf dem exponierten Canyonrand nicht widerstanden; die stattdessen verwendeten, gut verankerten Kuppelzelte aus starkem Canvasmaterial hielten zwar den Stürmen am Canyonrand stand, zusätzliche Überdächer aus Schattennetz hielten auch die extreme Sonnenstrahlung ab, doch diese Zelte sind nicht geräumig genug. Es gab keine Bäder en suite, sondern nur zentrale Waschräume, zu denen man sich, auch im eiskalten Südwinter, nachts durchs Freie bewegen mußte. An den Zeltbahnen rüttelte nachts der Wind, so daß Leute mit leichtem Schlaf keine Nachtruhe fanden; ängstliche Naturen fühlten sich unsicher, weil sie nur durch die dünne Zeltbahn von der "Wildnis" getrennt waren. Im heftigen Sturm fürchteten manche, mit dem Zelt in den nahen Abgrund geweht zu werden. - Im Südwinter 1997 reisten mehrere Gäste wegen der Zeltunterkunft vorzeitig ab.



Bauarbeiten mit Zementziegeln aus Eigenproduktion und natürlichen Klippen aus der Umgebung an einem Gästebungalow der "Lodge mit Canyonblick - Canyon View Camp". - Integration von Wildhaltung, Touristik und Partizipation der regionalen Bevölkerung durch Existenzgründungsförderung. (Canyon View Camp im CNP, 1999)

Als Ersatz für die ursprünglichen Zeltunterkünfte wurden mit bescheidenen Finanzmitteln und handwerklichem Improvisationstalent nach und nach kleine Bungalows mit eigenem Bad gebaut. Die Bausteine dazu wurden aus Flußsand und Zement selbst hergestellt und mit Naturklippen aus der Umgebung verkleidet; dadurch fügen sich die Gebäude unauffällig in die natürliche Umgebung ein. Es gibt aus Stromversorgungsgründen zwar keine Klimaanlage, doch die prächtige Aussicht über den Fischflußcanyon, von der privaten Terrasse, dem Schlafzimmer und sogar vom Badezimmer aus, ist Entschädigung; zudem sind Wände und Dächer besonders gut gegen die Hitze im Sommer und die Kälte im Winter isoliert. - Diese kleinen, aber zweckmäßigen und gemütlichen Bungalows mit Canyonblick wurden zu einer touristischen Hauptattraktion des Canyon Nature Park Namibia und der "Lodge mit Canyonblick - Canyon View Camp" speziell (4.8.3.5; 4.8.3.6; 4.9.1.1).

Allerdings gibt es auch Einzelne, welche gerade die schlichte Zeltunterkunft in freier Natur besonders attraktiv finden; für solche Romantiker wurden ein paar Safarizelte im Canyon View Camp erhalten und private Badezimmer angebaut. Diese Zeltunterkünfte mit Canyonblick waren zugleich in einer niedrigeren Preiskategorie als die Bungalows, womit eine weitere Marktnische im schillernden Naturtouristiksektor erschlossen werden konnte, nämlich relativ wohlhabende, aber außerordentlich preisbewußte Ökopaxe aus dem bundesdeutschen Kulturraum ("Altachtundsechziger Schullehrer"), welche als Hauptzielgruppe zwar problematisch sind (vgl. 4.7.2.3; Etendeka Mountain Camp), als *zusätzliche* Klientel jedoch betriebswirtschaftliche Synergismen freisetzen, indem ohnehin nötige Investitionen bzw. bestehende Infrastrukturen, Versorgungs- und Logistiksysteme für den Up-Market-Sektor optimal ausgelastet werden (4.9.1.3 Synergismus mehrerer Touristikkomponenten).



P221

Gästeunterkünfte der "Lodge mit Canyonblick - Canyon View Camp". - Während der Konversion vom schlichten Veldcamp zur Up-Market-Destination, nach dem Richtfest für die ersten Bungalows, kurz vor Beginn der Touristiksaison 1998. (Blick nach SW in Richtung Spiegelberg)

Rechts im Bild die gemeinschaftlichen Sanitäranlagen, in der Bildmitte Safari-Kuppelzelte mit Schattennetz, aber ohne Toiletten, links die ersten beiden Bungalows: temperaturisoliert, verkleidet mit Naturklippen, Bäder en suite und Canyonblick vom Schlafzimmer, Bad sowie von der privaten Terrasse aus.

Farmhaus Waldsee: Auslandsjäger und Naturpazifisten sollten voneinander getrennt werden, um unschöne, weltanschauliche Diskurse zu vermeiden; deshalb war die CNP-Exklave Waldsee als Alternative logistisch hilfreich, wenn Canyon View Camp in der Hauptsaison mit "Individuellen Namibiarundreisenden" (4.8.3.5) belegt war. Im Farmhaus Waldsee wurden Räume für Jagdgäste eingerichtet; die große Kaminhalle dort bietet ein schönes Ambiente für Feiern nach einem Jagderfolg. Manche Wildarten konnten im Untersuchungszeitraum ohnehin nur auf Waldsee bejagt werden (4.6.5; 4.8.2.3); weil aber je nach Wildart und Einstand des Wildes auch am und im Großen Canyon

gejagt wurde, waren die Jagdgäste gelegentlich auch im Canyon View Camp, in den Farmhäusern Soutkuil oder Vergeleë und nicht zuletzt in fliegenden Veldcamps untergebracht. - Wenn die Jagd es erfordert, sind Jäger eher zur Improvisation und Zugeständnissen beim persönlichen Komfort bereit, als Menschen ohne taktile Bezug zur Natur.



P222

Farmhaus Waldsee nach der Renovierung. - Alternativunterkunft für Jagdgäste bei Belegung der "Lodge mit Canyonblick" mit Naturpazifisten. (Anwesen Waldsee im CNP, 1998)



P223

Kaminhalle im Farmhaus Waldsee nach der Renovierung. - Ambiente für gemütliche Feiern nach Jagderfolgen. (Anwesen Waldsee im CNP, 1998)

Farmhaus Soutkuil: Im Farmhaus Soutkuil, welches hauptsächlich als zentrales Verwaltungs- und Wirtschaftsgebäude im CNP diente (4.7.3.1), wurde ein schlichtes Gästezimmer eingerichtet, in dem verirrte Reisende untergebracht werden konnten, welche spät in der Nacht ankamen, wenn die Lodge belegt oder kein Shuttle-Transport zum Canyon View Camp mehr möglich war. - Mit derartigen Überraschungsgästen muß in der afrikanischen Peripherie immer gerechnet werden; sie können nicht einfach zur nächsten Herberge geschickt werden, die ein paar hundert Kilometer entfernt ist!

Campingplatz: Das ehemalige "Canyon Hiking Camp", ganz in der Nähe der "Lodge mit Canyonblick - Canyon View Camp" gelegen, war ursprünglich als schlichtere Zeltunterkunft für Wandergruppen gedacht; bei mehrtägigen Canyonwanderungen sollte die erste und letzte Übernachtung jeweils dort, auf dem hohen Canyonrand sein. - Dieses ungünstige Separatkonzept wurde ab 1997 aufgegeben, weil aufwendige Infrastrukturen und Logistik zur Versorgung von Up-Market-Klientel an einem weiteren Standort nötig gewesen wären; stattdessen wurden Wandergruppen zusammen mit anderen Gästen im Canyon View Camp untergebracht (4.8.2.2; 4.8.3.5), was betriebswirtschaftliche Synerismen bewirkte (4.9.1.1; 4.9.1.3). Am Standort des "Hiking Camp" entstand ein Campingplatz für Selbstversorger.

Die Entscheidung, einen Campingplatz einzurichten, war eher aus der Not geboren, denn Camper sind als touristische Zielgruppe an versorgungslogistisch problematischen Standorten ökonomisch uninteressant. - Bei extrem peripherer Lage wie am Westrand des Großen Canyons steht der Aufwand für nötige Grundversorgung mit Wasser, Brennholz, Kochgas, sauberen Waschräumen, Abfallentsorgung usw. in keinem angemessenen Verhältnis zum meist niedrigen Budget von Campingreisenden. Nicht selten kamen jedoch Camper, die sich verirrt hatten, erst abends im CNP an; angesichts der schwierigen Straßenverhältnisse und prekären Sicherheitslage konnten sie nicht weggeschickt werden; sofern sie geländegängige Fahrzeuge hatten, was bei Campern die Regel ist, konnten sie den Campingplatz am Canyonrand benutzen. Waschräume, eine kleine Küche, ein großes Gemeinschaftszelt und auf Wunsch auch Übernachtungszelte wurden dafür zur Verfügung gestellt.



P224

*Campingplatz am Canyonrand. - Unter der einzigen Schattenbaumgruppe weit und breit.
(Afgronde, Soutkuil/Vergeleë im CNP, 1997)*

Flußcamps: Im Fischflußcanyon wurden zwei Übernachtungslager eingerichtet, und zwar an großen, permanenten Wasserstellen (Flußoasen; 4.6.2; S. 161). Dort gibt es Trinkwasser, Badestellen, Angelmöglichkeit sowie viele Gelegenheiten zur Wild- und Vogelbeobachtung. - Zelte, Schlafsäcke, Feuerholz, Proviant und andere Camputensilien waren in gemauerten Behältern sicher vor Pavianen gelagert und konnten bei Ankunft einer Wandergruppe schnell aufgebaut werden. Sehr aufwendig war zwar die Logistik zur Versorgung dieser abgelegenen Camps; sie waren jedoch ein wichtiger

Bestandteil im Fremdenverkehrskonzept des CNP, welches ab 1997 auf das gehobene Marktsegment zielte, und erwiesen sich bald als Attraktion für finanzkräftige Wanderfreunde (4.8.2.2; 4.8.3.4 ff).

"Black Eagle" Panoramarestaurant: In dem Küchen- und Messezelt, das ursprünglich im Canyon View Camp gestanden hatte, waren die Gäste im Südwinter stets von der beißenden Kälte geplagt worden; ein Sturm hatte die schwere Leinwand schließlich zerrissen und samt Safarigestühl und Klappschleim in den Großen Canyon geweht; ein festes Gebäude war nötig. - Der Rohbau für ein Restaurationsgebäude, welcher Anfang 1997 bereits stand, war jedoch eine Fehlkonstruktion; Küche und Gaststube waren nicht getrennt; es gab ein einziges Spülbecken, nur Kaltwasser sowie einen gemeingefährlichen, selbstgebauten Gasherd; nicht vorgesehen waren Lager bzw. Kühlmöglichkeiten für Geschirr, Tischwäsche, Lebensmittel und Getränke; an eine Heizung war nicht gedacht worden; es gab weder Wirtschaftsräume noch Aufenthaltsräume für das Personal; selbst Toiletten hatte man ganz vergessen (4.1.3). - Es war nicht mehr zu ergründen, warum nicht Fachleute mit der Planung für diese sonderbare "Lodge" beauftragt worden waren; wohl sollten Kosten gespart werden, was dann angesichts der begrenzten Investitionsmittel auch beim weiteren Ausbau der gastronomischen Infrastrukturen am Canyonrand nötig war (4.1.4):

Das Gebäude hatte ein solides Fundament sowie Rahmen- und Dachkonstruktion aus Stahlträgern, die in teurer Auftragsarbeit zusammenschweißte worden war; diese Stahlkonstruktion hat sich zwar nicht bewährt, wegen der starken Temperaturschwankungen am Großen Canyon kam es später zu Dehnungsrisse in Dachbelag, Steinwänden und Fensterrahmen; der Rohbau hatte aber bereits viel Geld gekostet, und wegen der knappen pekuniären Mittel konnte er nicht einfach abgerissen werden. - Durch Um- und Anbauten entstand das "Black Eagle Panoramarestaurant" alias "Gaststube zum Adlerblick", mit professioneller Küche, gemütlichem Speisesaal, "Buschmannbar", Sonnenterrasse, Waschräumen, Lager sowie Andenkenladen. Wie bei den o.g. Bungalows ist die Aussicht über den Großen Fischflußcanyon von dem Panoramarestaurant aus einzigartig; es wurde bald weithin bekannt und eine Hauptattraktion des Canyon Nature Park für Fremdenverkehr (4.8.3.4 ff; 4.9.1.1)



P225

"Black Eagle" Panoramarestaurant im Canyon View Camp (Ansicht von der Rückseite). - Restauration der "Lodge mit Canyonblick" für anspruchsvolle Naturreisende. (Afgronde, Soutkuil/Vergeleë im CNP, 1998)

Regionale Vergleiche

Gästeunterkünfte und Restaurant der "Lodge mit Canyonblick" sind im Vergleich zu anderen Lodges in der gleichen Preiskategorie fast spartanisch, sowohl bezüglich Größe als auch Inneneinrichtung.

Hier sei zunächst die renommierte Huab Lodge angeführt, welche im Untersuchungszeitraum dem selben Buchungsverband angehörte wie Canyon Nature Park Namibia (LOGUFA; 4.8.3.2). Huab Lodge liegt auf einer Privatfarm am Huab Rivier (am Rande des Damaralandes, Kunene Region im Nordwesten Namibias). Unternehmensträger ist ein Konsortium, welchem neben den namibianischen Mehrheitseignern und Leitern der Lodge, Jan und Suzi van de Reep, auch europäische Finanziere angehören. Das Touristikkonzept ist ökologisch ausgerichtet; Jan van de Reep ist nicht nur Naturkenner, der sein fundiertes Wissen in begnadeter Weise vermittelt, sondern auch Naturschützer, der sich für Wiederansiedlung früher heimischer Wildarten sowie speziell für die Erhaltung der "Wüstenelefanten" einsetzt, welche auch am Huab Rivier vorkommen. - Für den Bau der Lodge standen offensichtlich reiche Investitionsmittel aus Europa zur Verfügung.

Jeder Gast der Huab Lodge hat ein eigenes, sehr geräumiges Wohnhaus; diese Gästehäuser sind mit Gras gedeckt und fügen sich harmonisch in die Landschaft ein, die großzügige Inneneinrichtung besteht ganz aus afrikanischen Stilelementen. Von jedem Wohnraum und von der privaten Terrasse aus hat man weite Aussicht. Ebenso großzügig gebaut ist die strohgedeckte Lapa (halboffener Gemeinschaftsraum) mit Bar, Speisetafel, gemütlichem Sitzbereich, Andenkenladen. Es gibt eine Sonnenterrasse sowie ein natürliches Wasserbecken, welches von einer Thermalquelle gespeist wird. Wegen der Thermalquelle kann die Lodge, dem Zeitgeist entsprechend, nun auch "Wellnessurlaub" anbieten. - Alljährlich wird Huab Lodge mit nationalen und internationalen Gastronomie- und Tourismuspreisen ausgezeichnet. Das liegt aber nicht nur an der großzügigen Gestaltung der Gebäude und der schönen Lage, sondern vor allem an der herzlichen Gastfreundschaft und *persönlichen* Betreuung durch die Eigentümer und örtlichen Unternehmensleiter, Jan und Suzi van de Reep.

Wie eine Miniaturausgabe der Huab Lodge erscheint die Etoscha Aoba Lodge (ebenfalls LOGUFA); sie liegt auf einer Farm am Ostrand des Etoscha N.P., welche zum privaten Wildschutzgebiet erklärt worden ist (Private Nature Reserve). Geführt wurde Etoscha Aoba im Beobachtungszeitraum von zwei Ehepaaren, die gleichzeitig Gründer und Eigentümer des Unternehmens sind, nämlich Chris und Helmut Schnauer sowie Ulli und Georg Zimmermann; sie sind keine gebürtigen Afrikaner, sondern ausgewanderte Europäer, die für den Aufbau von Wildhaltung und Lodge nur geringe Finanzmittel hatten. Trotz der viel kleineren Unterkünfte und schlichteren Einrichtung ist Etoscha Aoba Lodge für den Gast offenbar ebenso ansprechend wie Huab Lodge, denn genau wie Huab Lodge wird auch Etoscha Aoba seit Jahren mit Gastronomie- und Tourismusauszeichnungen überhäuft. - Es wird deutlich, daß die Mehrzahl der Individualreisenden bei der Beurteilung der Unterkunft (neben der Lage, hier Etoscha) dem Charme der Gastgeber mindestens ebensogroße Bedeutung zumessen wie der Ausstattung (4.8.3.5). (Aktualisierung: wegen der kritischen Lage für ausländische Investoren mit begrenztem Risikokapital in der sog. Republik Namibia haben die hier genannten Eigentümer das Unternehmen in 2003 veräußert; vgl. 4.11 ff; 5.2.1; 5.4.6.2).

Eningu - The Clayhouse Lodge (ebenfalls LOGUFA), hat keine spektakulären "Vistas" oder zahlreiches Großwild als Lagevorteil; sie liegt in ebener Kalaharilandschaft auf einer Schaffarm, allerdings nur 65 km vom Flughafen Windhuk, Hosea Kutako International entfernt. Neben dieser günstigen Verkehrslage für Ferntouristen, die unmittelbar vor und nach einer Namibiarundreise in Flughafennähe gemütlich logieren wollen, bietet Eningu dem Gast die üblichen Annehmlichkeiten einer Südwester Gästefarm: zuvorkommende Gastgeber, gute Küche, Schwimmbad, Ruhe, weite Landschaft, Wildbeobachtungsfahrten und Wanderungen, Besuch einer Karakulteppichmanufaktur in der Nachbarschaft. - Anders als üblich auf Gästefarmen in der Region, kocht hier der eingewanderte Chef, und die eingeborene Chefin ist Natur- und Kulturführerin für die Touristen.

Pekuniäre Investitionsmittel für die Gebäude gab es fast keine: die Eigentümer der Eningu Lodge, Volker und Stefanie Hümmer, bekamen von den Eltern der Ehefrau als Mitgift einen Platz auf der Familienfarm als Baugrund; alle Gebäude wurden in jahrelanger Arbeit von Volker Hümmer eigenhändig aus selbstgefertigten Lehmziegeln gebaut (nach Vorbild der europiden Farmerpioniere in Südwestafrika). Die rustikalen Häuschen passen farblich perfekt in die Landschaft; das Raumklima ist wegen geringer Wärmeleitfähigkeit der Lehmziegel auch ohne Klimaanlage angenehm. Jeder Bungalow hat eigenes Bad sowie Dachterrasse mit Rundumblick über die Weiten der Kalahari; innen wurden Wände und Böden von Stefanie Hümmer kunstvoll mit afrikanischen Natur- und Ethnomotiven bemalt. - Die verkehrsgünstige Lage für "Individuelle Namibiarundreisende" (4.8.3.5) wurde soeben erwähnt; der sandige Untergrund ist ein Lagevorteil bezüglich Zufahrt für Pkw (4.7.4.1). Die Gastfreundlichkeit der Eigentümer ist sicher ein Hauptgrund für den guten Ruf von Eningu; doch erst das originelle Baukonzept hat die "Clayhouse Lodge" *berühmt* gemacht.

Nehmen wir als weiteres Beispiel für im Wortsinne *ausgezeichnete* Gastronomie in Namibia eine traditionelle "Südwester Gäste- und Jagdfarm"; fast der Prototyp für dieses Urkonzept touristisch-gastronomischer Inwertsetzung der berühmten "Südwester Gastfreundschaft" ist Gästefarm Sinclair (ebenfalls LOGUFA), im Süden Namibias am Namibrand westlich Helmeringhausen gelegen. Die Eigentümer, Gunther und Hannelore Hoffmann, sind "dritte und vierte Generation" Südwestafrikaner (heute Namibianer!). - Die Sippe ist fest verwurzelt in Afrika, einer der Brüder von Gunther Hoffmann ist der nicht nur in Namibia bekannte, intime Kenner indigener Völker und erfolgreiche Romancier, Giselher Hoffmann, ein anderer Bruder ist der wohlrenommierte Großwildfangexperte, Hubschrauberpilot und Romancier, Attila Hoffmann; allein die Vornamen der Brüder zeigen jedoch, daß der Bezug zur abendländischen Kultur nicht verlorengegangen ist (was europäische Touristen bei burischen, koisaniden oder negroiden Gastgeber oft schmerzlich vermissen; vgl. 4.10.4).

Das Farmland haben die Hoffmanns allerdings nicht geerbt (wie viele andere Jagd- und Gästefarmer im Lande); vormals geschäftlich in Windhuk tätig, erwarben sie die abgelegene Farm Sinclair erst in den 1970er Jahren, um hauptberuflich "zu farmen" - mit Rindern und Karakulschafen. Doch die Dürren am Namibrand sowie Marktkapriolen für Persianerfellchen vereitelten diesen Plan; eher notgedrungen wurden Gästezimmer eingerichtet; Sinclair war die erste formell registrierte Gästefarm im Süden SWA/Namibias überhaupt (1984). Verkehrsgünstig gelegen, auf halbem Wege zwischen Sossousvlei und Lüderitzbucht, bietet sich Sinclair für Reisende als Übernachtungsplatz an; viele bleiben aber länger als eine Nacht, manche verbringen ihren ganzen Urlaub auf Sinclair. - Gründe?

Die bezaubernde Namiblandschaft ist sicher eine Touristenattraktion. Im Abraum der alten Sinclair-Mine finden Mineralienliebhaber ihr Eldorado. Wer will, kann auch jagen, die Wildbestände sind hier jedoch gering im Vergleich zu den stärker auf Gästejagdbetrieb spezialisierten Jagdfarmen in der Landesmitte und im Norden. Die Gästezimmer auf Sinclair sind liebevoll, aber schlicht eingerichtet; fast wird man an eine Pension im Schwarzwald erinnert; pseudo-ethnischen Afrikazierat vom fernen Kavango sucht man vergeblich; stattdessen die für den Südwesten des Landes typischen, handgewebten Teppiche aus Karakulwolle. Auf dem Nachttisch eine persönliche Grußkarte mit Landschaftsphoto für den Gast - "zur Erinnerung an Sinclair". Abends speist man gemeinsam mit der Familie im kleinen Farmhaus; die Hausfrau kocht, zusammen mit ihren kraushaarigen Helferinnen; das ist ein jahrzehntelang eingespieltes Team. Vieles ist Eigenproduktion aus dem großen Farmgarten und dem kleinen Viehbestand. Der Hausherr kredenzt einen südafrikanischen Wein.

Von ihren Gastgebern erfahren "Individuelle Namibiarundreisende" (4.8.3.5) vieles über Land und Leute in Südwest - interessante Dinge, welche Pauschaltouristen verborgen bleiben müssen, welche in klimatisierten Omnibussen "Namibia in 14 Tagen" durchziehen. Keine dumpfen Provinzler sind diese "Südwester", sondern sehr gebildete, erstaunlich weltoffene und außerordentlich gut informierte Persönlichkeiten; das hat schon manche(r) Altachtundsechziger(in) von "Drüben" bemerkt, der/die aus grundsätzlichen Erwägungen erst nach der "Befreiung" erstmals in Namibia Urlaub gemacht hat, mit den typischen Vorurteilen über "weiße Kolonialisten und Rassisten" nach Sinclair kam und dort geläutert wurde. - Der/die Besucher(in) wird mit einiger Wahrscheinlichkeit wiederkommen: viele Gäste sind "Wiederholungstäter(innen)"; manche kommen seit zwei Jahrzehnten fast alljährlich. So ist die persönliche Weihnachtskarte an die Freunde in aller Welt nur ein weiterer Mosaikstein für das gastronomische Erfolgskonzept von Sinclair. - Was diese "traditionelle Gästefarm" aus der Menge jüngerer Unternehmen in der Region besonders hervorhebt, sind nicht etwa besonders originelle oder luxuriöse Unterkünfte, auch keine einzigartige landschaftliche Attraktion, sondern allein die herausragende Persönlichkeiten der Gastgeber.

Als prominentes Negativbeispiel für Gastronomie im "Land of the Brave" müssen nun wieder die Rastlager der parastaatlichen Namibia Wildlife Resorts (NWR) erwähnt werden (4.7.2.3; S. 248; S. 285 - 286). In fast allen staatlichen Wildreservaten Namibias gibt es Einrichtungen der NWR, von AiAis Hot Springs am unteren Fischfluß im tiefen Süden bis Popa Falls am Kavango im stadtfernen Nordosten, insgesamt 23 an der Zahl, allerbestens gelegen an und in den Hauptattraktionen Namibias für den globalen Naturtourismus. - Früher waren das Fremdenverkehrseinrichtungen der Wild- und Naturschutzverwaltung der Mandatsmacht Südafrika; nach der Souveränität gingen sie in den Besitz des Staates Namibia über und wurden fortan vom Ministerium für Umwelt und Tourismus verwest. Im Jahre 1999 wurden sie dann von der eigens zur "Privatisierung" gegründeten Namibia Wildlife Resorts (Pty) Ltd. übernommen:

An großzügigen Gebäuden, Sanitäreanlagen und anderen Infrastrukturen wurde beim Bau nirgends gespart. Der Sammelbegriff Rastlager ist eigentlich irreführend: es gibt zwar Campingplätze für Zelte und Wohnwagen, aber auch eingerichtete Gästehäuser mit Küche, Wohnzimmer, Bad, Schlafräumen, Grillplatz, elektrischem Licht, Kühlschrank, Klimaanlage und anderem Komfort. Zudem gehören Restaurants, Kaufläden, Schwimmbäder, Thermen zu den touristischen Einrichtungen; manche "Rastlager" sind regelrechte Ferienstädte inmitten der Wildnis zwischen Löwen und Elefanten.

Für individuelle Gästebetreuung waren diese Ferienlager zwar nie gedacht; in der Mandatszeit verbrachten einfache Leute aus den urbanen Ballungsräumen Südafrikas hier ihren Jahresurlaub. Unter dem burisch-puritanischen Kommando waren diese Camps aber straff geführt und hierarchisch durchorganisiert; die Logistik war fast makellos, von der Buchung der Unterkunft im zentralen Büro in Windhuk bis zum Essen à la carte im abgelegenen Fort Namutoni. Es ging die wahre Kunde, in den "Heimatländern" der schwarzen und farbigen Angestellten von Etoscha oder AiAis könne man deren Häuser leicht an dem stets sauber gefegten Hof und dem blitzblankpolierten Wasserhahn vor der Haustür erkennen. - Vom täglich desinfizierten Fußboden der Bungalows in den staatlichen Rastlagern Namibias hätte man bis Anfang der 1990er Jahre noch bedenkenlos essen können!

"Das wäre heute lebensgefährlich. Froh kann der Reisende sein, wenn er unbenutzte Bettwäsche und fließend Wasser vorfindet. Technisch Begabte können das ratternde Heißluftgebläse zum Schweigen bringen, das einmal Klimaanlage war. Glühbirnen sollte man im Reisegepäck haben, sonst muß das Nachbarhaus ausgeschlachtet werden. Verpflegung und Eiskasten bringt man sicherheitshalber auch mit. Nicht selten wird man in den Restaurants zwar noch angenehm überrascht, immer häufiger aber auch äußerst unangenehm. Wer im Magen nicht robust wie ein Geier ist, schätzt dann den eigenen Proviant. Kennt man das Personal noch von früher, so wird man zuvorkommend und freundlich bedient. Europäische Touristen an Nachbartischen, die das Privileg gemeinsamer Reminiszenzen mit dem schwarzen Gesinde nicht haben, entwickeln frustriert neue rassistische Theorien." (mündliches Zitat eines einheimischen Reiseführers, Ernst Richter 2000). - Das sind wohl eigenwillige Formulierungen, aber keine Übertreibungen: Zustände, die fast jeder Reisende kennenlernt; die (para)staatlichen Rastlager Namibias sind ziemlich verrottet.

Den wachsenden, in den Medien Namibias häufig kritisierten Mißständen Abhilfe schaffen sollte die Privatisierung (vgl. AZ 1997-2000). Jedoch: die Auffanggesellschaft Namibia Wildlife Resorts (Pty) Ltd. ist de jure zwar Privatkörperschaft, de facto aber Parastatal; im Vorstand und Verwaltungsrat sitzen mehrheitlich Funktionäre, die der Regierungspartei SWAPO angehören, keine Geschäftsleute oder Manager mit Erfahrung im weltmarktorientierten Privatsektor. - Die zentralistisch-hierarchische Organisation aus der Mandatszeit ist geblieben, allerdings mit wuchernder Bürokratie, wachsender Korruption sowie zahlreichen Angestellten und Arbeitern, denen Begriffe wie Disziplin, Leistung oder Effizienz fremd sind (vgl. 4.10.4; 5.4.7.3); eine starke, extremistische Gewerkschaft haben jene im Rücken. - Der Staat gab dem Auffangunternehmen Namibia Wildlife Resorts wohl großzügige Finanzmittel als Starthilfe - für dringend nötige Renovierung der Rastlager, welche auch durchgeführt worden ist und obenskizzierte Zustände zumindest vorläufig merklich verbessert hat. Doch weiter klagen Touristen aus dem In- und Ausland über schlechte Dienstleistungen. - In den 1990er Jahren ist die Mehrzahl der fähigen Mitarbeiter in den wirklichen Privatsektor gegangen; im Dienste von NWR hingegen sind suboptimal Qualifizierte bzw. Leistungsunwillige geblieben (vgl. 4.10.5; 5.4.7.4):

Öfters wurde CNP - als Zulieferbetrieb von Brennholz und Wildpret sowie als Safariunternehmen - mit unverschämten Schmiergeldforderungen konfrontiert; in den 1990er Jahren hat der Verfasser die meisten Camps der NWR z.T. mehrmals jährlich und mit ausländischen Touristen besucht: was nützt ein neues Restaurant, wenn das Personal wieder einmal streikt und niemand recht weiß, warum eigentlich? Eine neue Klimaanlage hilft wenig, wenn sich bei Stromausfall niemand zuständig fühlt. Hat man vergessen, in Windhuk Glühbirnen zu bestellen, dann bleibt der Gast eben im Dunkeln. - "That`s Africa", lautet die lakonische Entschuldigung des "Camp Attendant"; "AWB" (Africa Wins Again), antwortet mit einem gewitzten Augenzwinkern der angelsächsische Afrikaner.

Korruption, Unfähigkeit und Ineffizienz in allen Staatsbehörden und Parastatals Namibias (der langjährige Premierminister Hage Geingob persönlich hat das oft genug öffentlich angeprangert); doch die unschönen Zustände haben sich im Untersuchungszeitraum nicht verbessert, sondern eher verschlechtert (4.11; 5.2.1). - Das Personal sei schlecht ausgebildet, räumten Vorstand der NWR sowie der genannte Tourismusminister öffentlich ein; Ende der 1990er Jahre begann man mit Hilfe des wirklichen Privatsektors ein Schulungsprogramm für Fach- und Führungskräfte; ein privater Sicherheitsdienst wurde unter Vertrag genommen, welcher die häufigen Diebstähle, Einbrüche und Raubüberfälle in den Rastlagern unter Kontrolle bringen soll (die vom eigenen Personal der NWR begangen werden). - Doch das ist nur ein Teil des Problems; das sind Symptome, an denen offenbar vergeblich herumgedoktert wird; das Krebsübel ist die selbstgefällige, korrumpierbare und vom Wesen her ineffiziente Bürokratie einer parastaatlichen Gesellschaft (vgl. auch 4.7.5).

Jedes Rastlager im Besitz von Namibia Wildlife Resorts (Pty) Ltd. ist bezüglich Standort, Gebäuden und Infrastruktur eine Perle; im Eigentum von Privatunternehmern wäre jedes einzelne Objekt eine Goldgrube. Aus betriebswirtschaftlicher Sicht wäre Einzelverkauf der NWR-Rastlager an Investoren aus dem Privatsektor der Schlüssel zu einer ökonomisch optimalen Inwertsetzung der großflächigen, z.T. weltberühmten Wildreservate Namibias durch Fremdenverkehr. - Dem entgegen stehen jedoch Parteifunktionäre, die mit gut dotierten Vorstandsposten versorgt werden müssen, ein ineffizientes

und korruptes Management mit politischem Einfluß sowie eine starke Gewerkschaft, die Entlassung von zahlreichen Arbeitern und Angestellten befürchtet - aber nicht erkennt, daß schon bald tausende von neuen, hochwertigeren Arbeitsplätzen entstehen würden, wenn *wirklich* privatisiert würde.

Hauptsäule im CNP-Touristikkonzept: Lodge mit Canyonblick - Canyon View Camp

Zeitgleich mit Gästeunterkünften und Panoramarestaurant wurden die Personalunterkünfte und technischen Infrastrukturen unmittelbar am Canyonrand (Wiesenrücken) ausgebaut: Fahr- und Fußwege, Wasserversorgung, elektrischer Strom *etc.* (4.7.3). - Aus dem improvisierten Zeltlager für Rucksacktouristen, das unmittelbar nach Gründung des CNP eingerichtet worden war (4.1.2; 4.1.3), wurde in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre eine Lodge für anspruchsvolle Individualreisende (Up-Market-Sektor); das Ganze wurde auf dem internationalen Reiseverkehrsmarkt präsentiert als "Lodge mit Canyonblick - Canyon View Camp"; die englischen Namen "Canyon View Camp" und "Canyon View Lodge" sind im Handelsregister von Namibia als geschützte Markennamen registriert.



P226

"Die Lodge mit Canyonblick - Canyon View Camp". - Gesamtansicht während der frühen Konversionsphase vom schlichten Camp für Rucksacktouristen zur Up-Market-Lodge. (Afgronde, Soutkuil/Vergeleë im CNP, Blickrichtung Nordwest, 1997)

In der Bildmitte steht das gerade fertiggestellte Panoramarestaurant; links an der Canyonkante stehen noch die Safari-Kuppelzelte als Gästeunterkünfte, welche danach durch Bungalows ersetzt worden sind.

Canyon View Camp (CVC) war und ist die einzige Übernachtungsmöglichkeit mit Blick über den Großen Fischflußcanyon überhaupt; kein anderes Fremdenverkehrsunternehmen kann so etwas bieten, weil nur Canyon Nature Park Namibia Privatland in einer solchen Vorzugslage hat (S. 108). Der Canyonblick, von der privaten Unterkunft und vom Restaurationsgebäude aus, war und ist der herausragende Standortvorteil des CNP im touristischen Kontext; durch die komfortablen Bungalows und gemütliche Gaststube wurde CVC im Untersuchungszeitraum auch gehobenen Ansprüchen gerecht. - Der Lagevorteil, auf einer der höchsten Erhebungen direkt auf der Westkante des Großen Canyons (Wiesenrücken), wird auf absehbare Zeit erhalten bleiben; vom Staat Namibia, dem das ganze Land auf der Ostseite des Fischflußcanyons gehört, ist keine ähnliche Entwicklung geplant. Diesem Standortvorteil steht allerdings die aufwendige Logistik für den Betrieb einer Lodge an einem derart peripheren Ort gegenüber; mehrere Fachleute aus Europa, die das CVC besuchten, haben den Hotel- und Restaurationsbetrieb einer Gipfelstation in den Alpen als "logistisches Kinderspiel" im Vergleich zum Canyon View Camp im Canyon Nature Park Namibia bezeichnet.

Der einzigartige Canyonblick bzw. die Vorzugslage des Canyon View Camp genügten allerdings nicht, um nennenswerten Fremdenverkehr anzuziehen; oder anders formuliert: Erschließung des Landschaftspotentials durch allgemeine Infrastrukturen und gemütliche Unterkünfte erwiesen sich als nicht ausreichend für die touristische Inwertsetzung von Canyonblick und Wildland. - Attraktive Konzepte für Gastronomie bzw. individuelle Gästebetreuung in der "Lodge mit Canyonblick" mußten entwickelt und implementiert werden, wofür wieder nennenswerte Investitionen nötig waren; zudem mußte CVC auf den globalen Touristikmärkten als Fernreisedestination positioniert werden, was sich ebenfalls als kostspieliges Unterfangen erwies (4.8.3.3 ff; 4.9.3; 5.4.5.2 ff).

Anregungen für den Gastronomiebetrieb im CVC und die Touristik im Canyon Nature Park allgemein wurden gefunden bei Besuchen von zahlreichen Jagd- und Gästefarmen, Lodges, Rastlagern, Safaricamps und ähnlichen Naturtouristikunternehmen im südlichen Afrika. Obenstehende Vergleiche mit mehr oder weniger vorbildlichen Unternehmen in der Region - von Huab Lodge über Gästefarm Sinclair bis Namibia Wildlife Resorts - sind eine fast willkürliche Auswahl aus mehreren Dutzend Wildhaltungsunternehmen mit integrierter Gastronomie, welche zum Sammeln von Anregungen und Ideen für den CNP-Touristikbetrieb in den Jahren 1997 bis 1999 gezielt aufgesucht worden sind.

Fazit: eine besondere Sehenswürdigkeit ist wichtig als Hauptattraktion; im Falle CNP gibt es den Großen Canyon. Für Individualreisende in Namibia wiegen manche Kleinigkeiten mehr als eine Luxusherberge: schattiger Garten, herzliche Grußkarte wie auf Gästefarm Sinclair, ein kühler Trunk aufs Zimmer in den heißen Nachmittagsstunden entschädigen für die fehlende Klimaanlage. Nicht Schlemmerbüffets beeindrucken kulinarisch verwöhnte Europäer, sondern Einheimische, die jeden Essensgang in ihrer eigenen, exotisch klingenden Muttersprache und dann in der Sprache des Gastes ankündigen: die komplizierte Schnalzsprache der Nama oder das weiche, fast singende Idiom der Herero versetzt den Reisenden in einen fremden Kulturkreis, der ihn im Luxushotel nicht erreicht. Gleichzeitig avanciert einheimisches Küchenpersonal dadurch vom unscheinbaren Diener zum stolzen Kulturbotschafter (4.10.1.2). - Diese "Sprechende Speisekarte" wurde im Canyon View Camp erfunden; das Konzept wurde dann von anderen Lodges in Namibia übernommen.

Eine wichtige Erkenntnis war auch, daß die Zufriedenheit des Gastes sehr stark abhängig ist von der persönlichen Betreuung durch die Gastgeber. Nach abenteuerlicher Fahrt durch ein fremdes Land wiegt die Aufnahme in den trauten Kreis einer "großen Familie" mehr als eine klimatisierte Luxusunterkunft mit Schwimmbad und stets dienstbaren Lakaien. Gemüse aus dem Garten, Wild aus eigenem Abschluß, für die Gäste frisch zubereitet, bedeuten zivilisationsmüden Urlaubern aus den städtischen Zentren Europas viel mehr als die frisch eingeflogenen Austern auf der Speisekarte einer "Luxuslodge". Unpersönlich die wohlsortierte Weinkarte eines Hotels, auch der eiskalte Champagner nach einer Ballonfahrt über die Namib, verglichen mit der verstaubten Flasche, die der Hausherr zu vorgerückter Stunde noch aus dem privaten Keller hervorzaubert. - Wenn der Reisende sich als Gast und nicht als Geldesel fühlt, dann ist er glücklich (und ein zentraler Werbeträger!). Das ist das ganze Geheimnis der bisher zu Recht gerühmten "Südwester Gastfreundschaft", die im Zeitalter des kommerzialisierten Massentourismus in Namibia gegenwärtig aber verlorenzugehen scheint.

Im CNP wurden diese Erkenntnisse in die Tat umgesetzt. Das führte rasch zum Erfolg hinsichtlich Marktresonanz: im Jahre 1999 wurde das Canyon View Camp im Canyon Nature Park mit dem großen Gastronomiepreis der Hospitality Association of Namibia (HAN) "HAN Award of Excellence 1999" ausgezeichnet. Kurz darauf wurde Canyon View Camp im CNP mit dem "Iwanowski Golden Award 1999" für touristische Spitzenleistungen in Namibia geehrt. Trotz Personalnot und logistischen Engpässen (bei rund doppelt so vielen Übernachtungen wie im Vorjahr), konnte das hohe Leistungsniveau auch in der Touristiksaison 1999 gehalten bzw. gesteigert werden; nachgewiesen durch Auszeichnung mit dem "HAN Award of Excellence 2000", der im letzten Jahr des Versuchs wieder an CNP vergeben worden ist. Weiterer Nachweis für das exzellente Niveau der "Lodge mit Canyonblick" ist das Gästebuch, welches 1997 bis 2000 im CVC ausgelegt hat und durchweg positive Eintragungen enthält; es wird beim Verfasser aufbewahrt.

Bezüglich Werbung und Vermarktung hat sich die persönliche und individuelle Betreuung der Gäste durch die Betriebsinhaber bzw. hochmotivierte CNP-Angehörige bewährt (4.8.3 Marktforschung und Vermarktung): wegen der positiven Marktresonanz, der damit verbundenen Werbeeffekte und des rasch wachsenden Anteils "Individueller Namibiarundreisende" im Fremdenverkehrsaufkommen für den Canyon Nature Park, entwickelte das Canyon View Camp sich fast zwangsläufig zu einer Hauptsäule im Touristikkonzept für das integrierte Wildhaltungssystem. Ein betriebswirtschaftliches Kardinalproblem für das Gesamtunternehmen waren jedoch die außerordentlich hohen Versorgungs- und Logistikkosten für die Lodge mit Canyonblick (4.9.1.1 Hauptsäulen im CNP-Touristikkonzept).

P227



"Sprechende Speisekarte" in der Gaststube "Zum Adlerblick". - Bestandteil des Up-Market-Gastronomiekonzeptes der "Lodge mit Canyonblick" und Beförderung einheimischen Küchenpersonals vom unscheinbaren Diener zum stolzen Kulturbotschafter!

(Panoramarestaurant, Canyon View Camp im CNP, 1999)

*Sanna Swartbooi, Nama und Deutsch (links stehend);
Petrina Jason, Oshiwambo und Englisch (rechts stehend)*



P228

Frühstücksbüffet im Panoramarestaurant. - Mehrfach ausgezeichnete Gastronomie in stadtferner Lage mit Blick in die Anökumene! (Canyon View Camp im CNP, 1998)



P229

Fernreisende aus den urbanen Ballungsräumen Europas an den Grenzen von T/Raum und Zeit. - Globalperiphere Lage als Fremdenverkehrsattraktion der "Lodge mit Canyonblick"! (Afgronde, Soutkuil/Vergeleë im CNP, 1998)

4.8.2.2 Wanderwege und Entwicklung des Konzeptes "Geführte Wanderungen im Großen Fischflußcanyon"

Erkundung und Bau von Fußwegen

Für Spaziergänge und Wanderungen im CNP mußten in dem extrem schroffen Gelände zunächst begehbare Wege erkundet und markiert bzw. gebaut werden. Leitlinien hierfür sind in der zerklüfteten Canyonlandschaft die Wildwechsel; von größeren Huftieren werden sie seit Urzeiten genutzt und bilden ein für Fährtenkundige gut sichtbares Netzwerk. - Als Faustregel gilt: wo ein Bergzebra hin kommt, dorthin gelangt auch ein rüstiger Mensch ohne Kletterausrüstung; die beste Fußverbindung zwischen zwei Orten ist der Zebrawechsel, vermeintliche Abkürzungen enden an einem Steilhang. - Bei der Erkundung von Wanderrouten für Touristen waren die studentischen Praktikanten hilfreich; während ihrer Forschungsarbeiten in abgelegenen Teilen des CNP wurden viele neue Fuß- und Fahrwege durch schwieriges Gelände entdeckt. Hervorzuheben ist hier die Arbeit von Jochen Roeder, der bei ornithologischen Beobachtungen und während der Geländebeobachtungen für seine Diplomarbeit über das Bergzebra im wilden Norden von Vergeleë Passagen durch Steilstufen entdeckt hat, die vielleicht vorher noch kein Mensch betreten hat (ROEDER 1998 - 2000); ebenfalls erwähnt werden muß die Arbeit von Kerstin Stuhr, die im Praktikum eine thematische Karte der touristischen Einrichtungen im CNP angefertigt hat (STUHR 1999).

In der Kartenskizze (K26) sind allerdings nur die Fußwege eingezeichnet, welche im Rahmen des CNP-Touristikkonzeptes ab 1997 tatsächlich als Wanderwege genutzt worden sind (oder vorgesehen waren); die in der Karte mit den Nummern eins bis vier bezeichneten Pfade wurden von groben Klippen geräumt und so für schwerfüßige Personen begehbar gemacht. In das Wanderwegenetz integriert wurden z.T. auch die Fahrwege und Pässe (K20), welche stellenweise gut ausgebaut und befestigt sind. - Was bezüglich Fahrwegen angemerkt, gilt auch für die Fuß- und Wanderwege: die hier vorgelegten, kleinmaßstäblichen Kartenskizzen (K20, K26, K27) sind nicht zur Feinorientierung im Gelände bestimmt; für zukünftige Erschließungen sind sie dennoch hilfreich, weil sie zeigen, wo es überhaupt gangbare Passagen gibt. Wer die extrem unwegsame, weitläufige und fast wasserlose Canyonlandschaft nicht aus eigener Anschauung kennt, kann sich kaum vorstellen, wie viele vergebliche, z.T. sehr riskante Exkursionen nötig sind, bis ein Weg durch eine der unzähligen Steilstufen im Gelände gefunden ist. Kartenskizzen im größeren Maßstab werden beim Verfasser aufbewahrt.

Panoramaweg und Naturlehrpfad

Der "Panoramaweg" ist ein von groben Klippen geräumter Pfad, der vom Canyon View Camp aus etwa acht Kilometer weit unmittelbar am westlichen Canyonrand entlangführt. Vom Panoramaweg aus genießt man herrliche Fernsicht über den Großen Fischflußcanyon, bis zu den Karrasbergen und zum südafrikanischen Richtersveld. Der etwa zwei Kilometer lange "Naturlehrpfad" ist ein ebenfalls von Klippen geräumter Rundweg auf dem Wiesenrücken; wie der Panoramaweg beginnt er am Canyon View Camp. Der Naturlehrpfad gibt interessante Informationen zur Naturgeschichte der Canyonlandschaft; außerdem eröffnet sich ein unbeschreiblicher Rundumblick auf den Großen Canyon, die Hunsberge, die Stellaberger und den Fischflußbrücken. Im Gegensatz zu den meisten anderen Wanderwegen im CNP sind diese beiden Spazierwege auch für schwerfüßige Personen leicht begehbar; ihre Lage auf dem Wiesenrücken zeigt die Kartenskizze (K26).

Die Anlage des Panoramaweges hat sich fast zwangsläufig ergeben, denn der Fischflußcanyon und die atemberaubende Aussicht sind ja ein Hauptgrund, warum Touristen von weither in den Canyon Nature Park Namibia kommen. Besonders Neuankömmlinge, die tagelang mit dem Auto unterwegs waren, schätzen einen ausgedehnten Spaziergang am Rande des Großen Canyons.

Der Naturlehrpfad war zunächst eher notgeboren; die CNP-Angehörigen im Gastronomiebetrieb waren es nämlich bald leid, immer wieder die selben Fragen zu den augenfälligen Besonderheiten am Canyon View Camp zu beantworten: Wie ist der Canyon entstanden? Was ist das für ein Busch, der hier riesige Flächen bedeckt? Wie alt werden Köcherbäume? - Die Stationen des Naturlehrpfades geben Antwort auf die häufigsten, naturgeschichtlichen Fragen der Gäste im Canyon View Camp; zugleich ist der Lehrpfad aber auch ein Spiegelbild der besonderen Kategorie Naturreisender, welche sich an den abgelegenen Westrand des Großen Fischflußcanyons begeben (4.8.3.5): der "Canyonblick" alleine genügt dieser Klientel nicht als Attraktion, denn den kann man ebensogut, jedoch billiger auf der mit öffentlichen Straßen erschlossenen Ostseite haben (weswegen dorthin die weniger anspruchsvollen und finanzschwächeren Pauschaltouristen mit großen Reisebussen fahren). Hintergrundinformationen über die geographische Landschaft und das örtliche Wildhaltungskonzept sowie individuelle Betreuung werden erwartet. - Aus der Noteinrichtung wurde daher eine besondere

Attraktion für Individualreisende: einen Naturlehrpfad gab es Ende der 1990er Jahre sonst noch nirgendwo in Namibia. Nachdem sie in der Reiseverkehrswelt bekannt geworden waren, gehörten Panoramaweg und Naturlehrpfad zu den größten Touristattraktionen des Canyon Nature Park.

Benutzung der Spazierwege im CNP war im Untersuchungszeitraum nur mit Eintrittspermit gestattet und damit exklusiv, im Preis für Canyon View Camp oder Campingplatz jedoch inbegriffen. Anlage und Unterhaltung dieser kurzen Fußwege waren billig; für Touristen gab es Beschäftigung - ohne Aufwand für qualifiziertes Betreuungspersonal. Betriebswirtschaftlich sind derartige Einrichtungen, welche zwar kein zusätzliches Einkommen bringen, aber auch kaum Kosten verursachen, viel sinnvoller zur Steigerung der touristischen Standortattraktivität als etwa die ebenso attraktiven, jedoch verlustbringenden Geländewagensafaris (s.u.). - Ausbau des Naturlehrpfades war geplant; im Hinblick auf "proaktive Verbesserung des lokalen Landschaftspotentials für Naturtourismus" haben Panoramaweg und Naturlehrpfad sich bestens bewährt (4.9.1.3; 5.4.4.1; 5.4.5.3).

Betont sei, daß solche Einrichtungen zur *selbständigen* Beschäftigung der Touristen eine wichtige logistische Pufferfunktion für Touristikbetriebe haben: bei Personalengpässen für Konversation bzw. geführte Exkursionen konnten die Leute auf den Panoramaweg oder Naturlehrpfad geschickt werden und so ein paar Stunden beschäftigt werden, ohne sich vernachlässigt zu fühlen. - Hinsichtlich des betriebswirtschaftlich nötigen Anstieges der Übernachtungen im Canyon View Camp und angesichts der bescheidenen technischen Infrastrukturen sowie einer dünnen Personaldecke waren größere Touristenscharen überhaupt nur durch derartige Unterhaltungseinrichtungen zu verkraften; daher existierten im Fremdenverkehrskonzept für CNP bereits 1997 konkrete Ansätze und Pläne für weitere unterhaltsame Attraktionen, die weiter unten analysiert werden (4.8.2.4).

Hinsichtlich Wildhaltung sei erwähnt, daß markierte Fußwege nicht nur attraktivitätssteigernd für Touristen sind, sondern auch eine Schutzfunktion in einem integrierten Wildhaltungskonzept haben, und zwar durch Besucherlenkung an Brennpunkten des Fremdenverkehrs: im Bereich des Canyon View Camp, am Campingplatz sowie an den Hauptaussichtspunkten und Sehenswürdigkeiten im CNP (K27) herrschte Wegegebot, um Trittschäden zu vermeiden. - Panoramaweg und Naturlehrpfad ermöglichten den Zugang zu den geologischen und biologischen Sehenswürdigkeiten am Canyonrand ohne Schaden für die empfindliche Vegetation.



P230

Begeisterte Naturphotographen auf dem Panoramaweg am Westrand des Großen Fischflußcanyons. - Einrichtungen zur selbständigen Beschäftigung der Touristen haben eine logistische Pufferfunktion für Fremdenverkehrsbetriebe bei Personalengpässen für Konversation bzw. geführte Exkursionen. (Afgronde, Soutkuil/Vergeleë im CNP, 1998)



Führer durch den
Natur-Lehrpfad
am Canyon View Camp



P23A

- ◆ Bitte bleiben Sie auf den Wegen.
- ◆
- ◆ Bitte beschädigen Sie keine Pflanzen.
- ◆
- ◆ Bitte nehmen Sie keine Pflanzenteile oder Steine mit.
- ◆
- ◆ Bitte hinterlassen Sie keinen Abfall oder Zigarettenkippen.

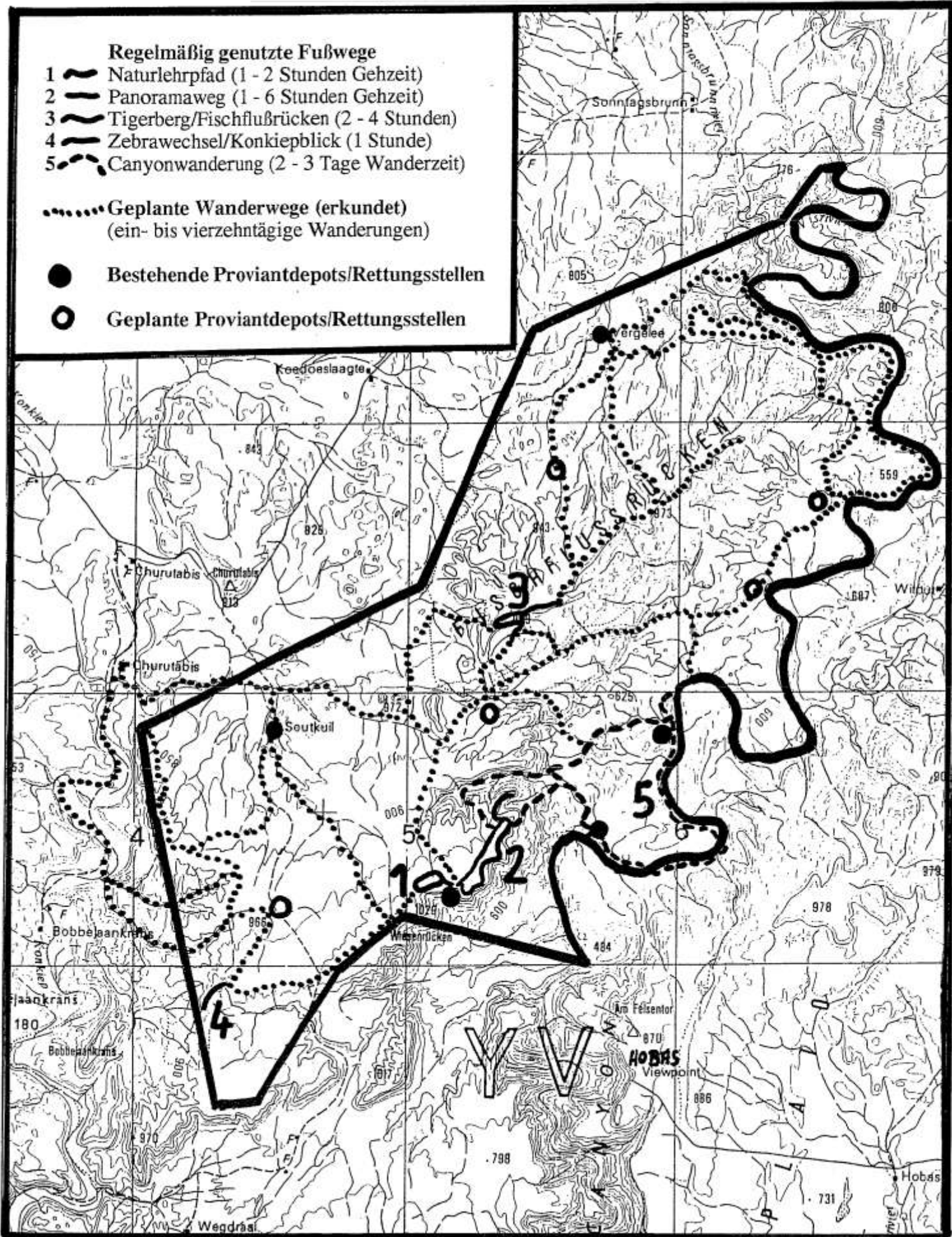
*Naturlehrpfad am Canyon View Camp. - Fremdenverkehrsattraktion, Einrichtung zur selbständigen Beschäftigung der Touristen mit logistischer Pufferfunktion, Besucherlenkung an Brennpunkten des Fremdenverkehrs zur Vermeidung von Trittschäden an der empfindlichen Vegetation!
(Afgronde, Soutkuil/Vergeleë im CNP, 1998)*

- Regelmäßig genutzte Fußwege**
- 1 Naturlehrpfad (1 - 2 Stunden Gehzeit)
 - 2 Panoramaweg (1 - 6 Stunden Gehzeit)
 - 3 Tigerberg/Fischflußbrücken (2 - 4 Stunden)
 - 4 Zebrawechsel/Konkiepblick (1 Stunde)
 - 5 Canyonwanderung (2 - 3 Tage Wanderzeit)

Geplante Wanderwege (erkundet)
(ein- bis vierzehntägige Wanderungen)

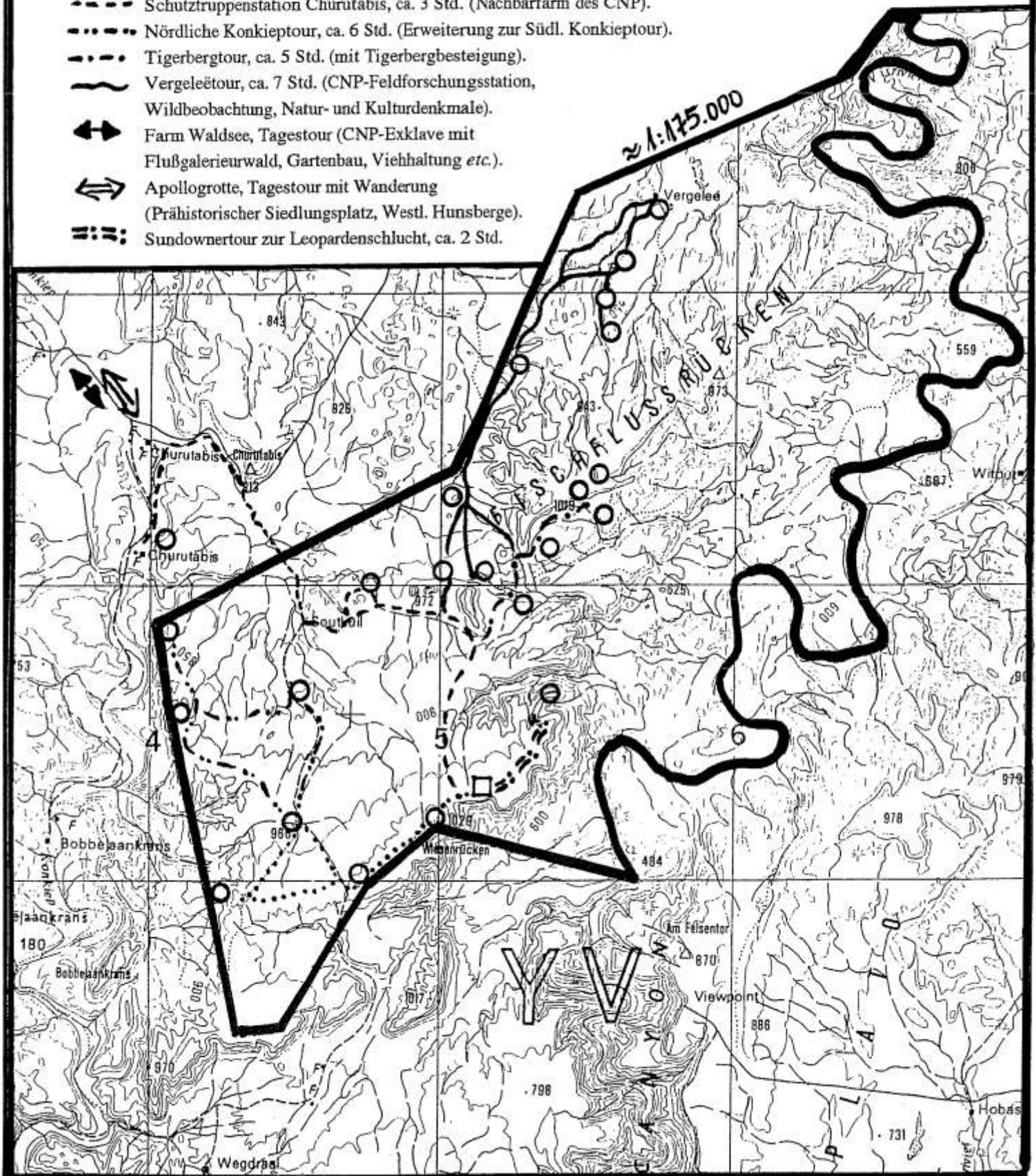
Bestehende Proviantdepots/Rettungsstellen

Geplante Proviantdepots/Rettungsstellen



000 541:1:1:1

- Ausgangsort Canyon View Camp.
- Halteorte mit Kurzwanderungen zu Aussichtspunkten und Sehenswürdigkeiten.
- Südliche Konkieptour, ca. 3 Std. (Canyon- und Konkiepblick mit Spaziergang auf Zebrawechsel).
- - - - Schutztruppenstation Churutabis, ca. 3 Std. (Nachbarfarm des CNP).
- · - · - · Nördliche Konkieptour, ca. 6 Std. (Erweiterung zur Südl. Konkieptour).
- · - · - · Tigerbergtour, ca. 5 Std. (mit Tigerbergbesteigung).
- ~ Vergeleëtour, ca. 7 Std. (CNP-Feldforschungsstation, Wildbeobachtung, Natur- und Kulturdenkmale).
- ↔ Farm Waldsee, Tagestour (CNP-Exklave mit Flußgalerieurwald, Gartenbau, Viehhaltung etc.).
- ↔ Apollogrotte, Tagestour mit Wanderung (Prähistorischer Siedlungsplatz, Westl. Hunsberge).
- ⋮ Sundownertour zur Leopardschlucht, ca. 2 Std.



Geführte Kurzwanderungen

Sachkundig geführte Kurzwanderungen zu Aussichtspunkten bzw. natur- oder kulturhistorischen Sehenswürdigkeiten wurden integriert in die weiter unten näher vorgestellten Geländewagensafaris (4.8.2.4). Kurze Wanderungen sind allein deshalb nötig, weil manche Attraktionen mit dem Fahrzeug nicht oder nur schwer erreichbar sind; zudem werden kleinere Fußwege zum "Vertreten der Beine" gelegentlich auch von schwerfüßigen Abenteuerreisenden geschätzt. Nicht zuletzt erwiesen sich Kurzwanderungen im CNP-Touristikkonzept als betriebswirtschaftlich notwendig: die Betriebszeit der Fahrzeuge im schweren Gelände konnte so deutlich verringert werden. Die Kartenskizze (K27) zeigt regelmäßig frequentierte Aussichtspunkte und Sehenswürdigkeiten; die Pfade sind von groben Klippen geräumt, z.T. befestigt und vom Fahrweg ab mit Steinmännchen markiert.

Neben diesen Kurzwanderungen, welche in Geländewagensafaris integriert wurden, gab es halb- oder ganztägige Wanderungen mit einem ortskundigen Führer, wofür Geländefahrzeuge nur noch für den Transport der Touristen zum Ausgangs- bzw. Endpunkt des Fußweges gebraucht wurden (K27). Die hohen Fahrzeugbetriebskosten konnten dadurch zwar gesenkt werden, es waren aber immer noch orts-, natur- und fremdsprachkundige CNP-Angehörige als Führer nötig. Derartig hochqualifiziertes Personal ist im afrikanischen Grenzland jedoch generell rar und teuer (4.10.4.1; 4.10.4.3; 4.10.5; 5.4.7.4). - Andererseits sind sachkundig geführte Wanderungen fast schon ein Standardangebot integrierter Wildhaltungsbetriebe in der Region (s.u.).



P232

Wandergruppe am Vermessungsbaken auf der höchsten Erhebung des Fischflußbrückens. - Sachkundig geführte Wanderungen als touristisches Standardangebot integrierter Wildhaltungsunternehmen in der Region. (Vergeleë im CNP, 1999)

Selbständige Wanderungen

Steigende Übernachtungszahlen im Canyon View Camp (welche zur Finanzierung des CNP dringend nötig waren) führten bald zu Personalengpässen; das ursprüngliche Konzept der "Lodge mit Canyonblick", Wanderungen und Safaris mit qualifizierten Führern kostenlos anzubieten bzw. in die Übernachtungspauschalen zu integrieren, konnte ab 1998 logistisch und ökonomisch nicht mehr durchgehalten werden. Andererseits hatten die sachkundig geführten Exkursionen sich schnell zu einer touristischen Hauptattraktion entwickelt, welche man nicht einfach wieder abschaffen konnte, zumal die meisten Afrikareisenden, gleich ob Pauschalisten oder Individualisten, fast rund um die Uhr unterhalten werden wollen. - Die allerwenigsten Menschen, welche ihr Alltagsleben in den hektischen, urbanen Zentren der Erde fristen müssen, ertragen die Stille am Großen Canyon ohne

tätige Ablenkung. (Es gab Fälle von Touristen sowie studentischer Praktikanten, welche fluchtartig abreisten, weil die absolute Stille zu neurotischen Angstzuständen und Weinkrämpfen führte!)

Aus diesem Dilemma gab es zwei Auswege, welche im Canyon Nature Park beide beschriftet wurden: weiterhin kostenlose, dann aber ungeführte Wanderungen zum einen, separat berechnete Exkursionen mit qualifizierten Führern zum anderen. - Zwei Optionen für selbständige Wanderungen wurden angeboten; sie waren im Übernachtungspreis für die Lodge mit Canyonblick inbegriffen:

Die eine Exkursion ging zur höchsten Erhebung des Fischflußbrückens, also auf den Tigerberg (K26). Zwar mußten die Tigerbergwanderer wegen der großen Entfernung von ihrer Unterkunft im Canyon View Camp zum Ausgangspunkt gefahren und wieder abgeholt werden, dafür war jedoch kein Fahrer mit Qualifikationen als Fremdenführer nötig. Der Rundwanderweg auf den Fischflußbrücken wurde mit Steinmännchen markiert und wo nötig befestigt. - Diese Halbtageswanderung ist auch für Urlauber mit mäßiger Herz-Lungen-Kondition zu bewältigen und war stark nachgefragt.

Die zweite Möglichkeit war eine Wanderung vom Canyon View Camp aus in den Großen Canyon bis zu einer Flußoase und über den selben Weg wieder zurück. Der Abstieg in den Canyon ist zwar nicht durchgehend markiert, konnte einem erfahrenen Wanderer aber mit Hilfe der topographischen Karte und anhand markanter Geländepunkte sowie mehrerer Wegmarken, die an schwierigen Stellen angebracht sind, erklärt werden. An der besagten Flußoase, wo auch eines der Flußcamps für die mehrtägigen, geführten Canyonwanderungen lag (s.u.), gab es ein Proviantdepot, Sanitätskoffer und Campingmaterial für den Notfall. - Diese stramme Tages tour ist allerdings nur für leistungsfähige und gebirgs erfahrene Wandersportler ratsam und war daher kaum nachgefragt.

Touristen, die eine ungeführte Wanderung im Canyon Nature Park unternahmen, bekamen eine sehr genaue Wegbeschreibung, Hinweise zu Gefahren und zum Verhalten in Notfällen, topographische Karte mit Trinkwasserstellen, Fahrwegen und Wohnplätzen im CNP, sowie Kompaß, tragbares GPS und Handfunkgerät. Aus juristischen Gründen wurde formell vergattet, und jeder einzelne Wanderer mußte eine Erklärung unterschreiben, welche die Trägerfirma des Canyon Nature Park (FR) sowie ihre örtlichen Repräsentanten von jeder Haftung freistellte. Trotzdem war Such- und Rettungsdienst in Bereitschaft, wenn Wanderer alleine unterwegs waren - also doch ein logistischer und personeller Aufwand. - Derartige, selbständige Wanderungen bringen zwar keine zusätzlichen Direkteinnahmen, versachen aber geringere Kosten im Vergleich zu Touren mit hochqualifizierten Wander- und Naturführern; für Reisende, die keine Betreuung rund um die Uhr brauchen, sowie für erfahrene Wandervögel, die wohl gerne alleine wandern, eine bequeme Unterkunft mit Verpflegung jedoch schätzen, wurde die Attraktivität der entlegenen "Lodge mit Canyonblick" durch das gut organisierte Wanderangebot deutlich größer, weil Vergleichbares auf der anderen Canyonseite nicht existierte.

Es gab Pläne für weitere Wanderwege, welche ohne ortskundigen Führer beschriftet werden könnten (K26, K27). Wegen der vorläufigen Einstellung des Fremdenverkehrsbetriebes im Jahre 2000 wurden sie zwar nicht mehr im Gelände markiert, für zukünftige touristische Entwicklungen sind sie jedoch interessant, zumal die Ideen des neuen Konsortiums für CNP (seit Ende 2002) Wanderungen als einen Fremdenverkehrsschwerpunkt vorsehen (4.13). - Großmaßstäbliche Karten, auf denen sämtliche Wanderwege im CNP eingezeichnet sind, werden beim Verfasser aufbewahrt.

Regionale Vergleiche

Geführte Wanderungen, auch "Walking Safaris" genannt, gehören derzeit fast zum Standardangebot von Wildhaltungsunternehmen mit integrierter Touristik. Die Zahl der Individualtouristen, welche so etwas erwarten, nimmt offenbar zu. So sind auch manche Nationalparke, wo früher wegen des gefährlichen Großwildes striktes Fahrzeuggebot herrschte, dazu übergegangen, "Walking Safaris" mit bewaffneten "Rangern" anzubieten (mit eigenem Personal oder mit Safarikonzessionären als Führer). - Krügerpark, Pilanesbergpark und Hluluwe-Umfolodzi in RSA seien als Beispiele für National- bzw. Provinzialparke genannt, wo zahlende Gäste zu Fuß an die Giganten der Wildbahn herangeführt werden; ähnliches wird in Nationalparks Botsuanas (z.B. Chobe und Moremi), Sambias (z.B. Luangwa und Lower Zambezi) und Simbabwe (z.B. Hwange und Mana Pools) schon länger geboten.

Die Palmweg Lodge in der Kunenereion Namibias (Damaland) bietet in Zusammenarbeit mit "Save the Rhino Trust" und den renommierten "Wilderness Safaris" kostenpflichtige Exkursionen auf den Fährten von Spitzmaulnashörnern und Wüstenelefanten; ein Teil der Einnahmen geht direkt in den Wildschutz. Am Etendeka Mountain Camp, ebenfalls in der Kunenereion, gibt es Wanderungen, die von dem langjährigen Vormann des Konzessionsunternehmens geführt werden, nämlich Bonny Awarab: Angehöriger des lokalen Damavölkchens mit vorzüglichen Kenntnissen über Natur und Kultur des Damalandes, einschließlich indigener Eßgewohnheiten, wovon es für westliche Anhänger der Erlebnisgastronomie Kostproben direkt aus dem Ameisennest gibt (vgl. 4.7.2.3).

Im Touristikkonzept mancher Wildhaltungsbetriebe sind Exkursionen mit traditionell gekleideten bzw. unbedeckten Krausköpfen sogar eine Hauptattraktion für Fernreisende aus dem Abendland, zumal die meisten "Rotgesichter" nicht nur an der Natur, sondern auch an exotischen Kulturen mit "Schönen Wilden" interessiert sind. - Als prominentes Beispiel sei das von Vierte-Welt-NROen ausgezeichnete Unternehmen Intu Africa genannt; Großwildhaltung mit Up-Market-Lodge und Partizipation von Buschleuten, östlich von Mariental in der Kalahari gelegen (vgl. auch das originelle Konzept bezüglich Geländewagensafaris in die Wüste, das in 4.7.4.1 bereits skizziert worden ist):

Auf Intu Africa gibt es für Lodgegäste eine Frühmorgenwanderung durch die Kalaharidünen, welche von einem Buschmann (San) geführt wird, der in die Naturgeheimnisse und kulturellen Eigenarten seines Volkes einführt. Jener agile Fremdenführer gehört zu der auf jener Farm wiederangesiedelten (!) Buschmannsippe, die ihre exotischen Kulturtraditionen fast selbständig an staunende Touristen vermittelt und mit den Einnahmen u.a. eine eigene Grundschule finanziert. Einer der kleinen braunen Leute, in der Touristiksaison besonders martialisch gekleidet und vor den ausländischen "weißen Riesen" sachkundig mit Flitzbogen und Giftpfeilen agierend, ist studierter Pädagoge; in der Schule hinter der Düne unterrichtet er, neben Natur- und Heimatkunde im schnalzenden Idiom der Kalahari, auch profanere Fächer wie Englisch und Mathematik. - Mehr zur Integration und Partizipation der Buschleute in die Touristik auf Intu Africa im Kapitel 4.8.2.4.

Zu dem Konzept der ungeführten bzw. selbständigen Wanderungen sei erwähnt, daß es mehr oder weniger gut markierte Pfade, auf denen Touristen ohne ortskundigen Führer wandern können und dennoch kaum "verlorengehen", auf vielen Gästefarmen in der Region gibt. Als konkretes Beispiel genannt sei hier nur die fast schon legendäre Tageswanderung durch die landschaftlich reizvolle und historisch berühmte Naukluftschlucht, welche auf der Gästefarm Büllspoort am Naukluftgebirge angeboten wird. Im angrenzenden Namib Naukluft Nationalpark kann eine Mehrtageswanderung durch das Naukluftmassiv gebucht werden. Ebenso beliebt und über die Grenzen Namibias bekannt sind die Wanderungen zu den prähistorischen Felsmalereien im Brandberg (prähistorische Felsmalereien mit der berühmten "White Lady" sowie der Königstein als Gipfel).

Die Cañon Lodge im Gondwana Cañon Park warb in den ersten Jahren nach Gründung mit geführten Canyonwanderungen; man mußte sich jedoch mit kleineren Exkursionen begnügen, weil die Firma Nature Investments keinen Zugang zum eigentlichen Fischflußcanyon hat. Der private Gondwana Cañon Park reicht nicht bis in den Großen Canyon hinein; deshalb kann man interessierte Lodgegäste nur zum Abstieg auf Staatsland am Hauptaussichtspunkt Hobas führen, welcher nach Entrichtung eines Eintrittsgeldes für jedermann zugänglich ist, und die Leute bis zum Hauptflußlauf begleiten; das ist an jener Stelle nur eine leichte Halbtagestour. Mehrtägige Wanderungen kann man nur auf dem eigenen Land anbieten, welches aber eben nicht im Großen Fischflußcanyon liegt.

Bemühungen der Firma Nature Investments um eine Konzession für geführte Wanderungen im staatlichen Fish River Canyon Reservat blieben fruchtlos; offenbar fürchtet man an höchster Stelle, nämlich im Kabinett, das sich tatsächlich mit derart gravierenden Anfechtungen der Staatsordnung befaßt, eine kaum erträgliche Wettbewerbssituation für die parastaatliche Namibia Wildlife Resorts, welche das Rastlager AiAis betreibt, und der auch die Einnahmen aus dem Monopol für den "Fish River Canyon Hiking Trail" zufließen. - Nach Angaben des geschäftsführenden Direktors von Nature Investments, Manfred "Manni" Goldbeck (mündl. 2000), sowie des Hauptgeschäftsführers der Cañon Lodge, Alain Noirfalise (mündl. 2002), ist man auf eine derartige Staatskonzession für Canyonwanderungen nicht dringend angewiesen, weil Cañon Lodge und Cañon Roadhouse auch ohne Wanderangebot wirtschaftlich gut gedeihen. Die Mehrzahl der Gäste in der Cañon Lodge sind nämlich Pauschalurlauber, die mit Bussen anreisen, um den Fischflußcanyon gesehen zu haben, nicht um ihn zu erwandern; jene Kategorie Namibiareisender hat kein ausgeprägtes Interesse an natur- oder kulturhistorischen Feinheiten oder gar Drang nach körperlicher Bewegung. (Für Canyon Nature Park ist jenes Segment im Touristikmarkt uninteressant wegen der Straßenverhältnisse und Abgelegenheit.)

Die Fish River Lodge liegt auf Farm Elisabeth am oberen Fischflußcanyon, wo das Löwenrivier einmündet. Dort ist der Canyon noch wenig ausgeprägt; man kann mit dem Geländefahrzeug ziemlich problemlos bis zu den Flußoasen fahren, wo es einen Campingplatz und an anderer Stelle schlichte Hütten gibt. Geführte Wanderungen wurden dort zunächst nicht angeboten; der Touristikbetrieb war in den ersten Jahren nach Gründung auf das Niedrigpreissegment ausgerichtet: Südafrikaner mit eigenen Geländefahrzeugen und Campingausrüstung sowie anspruchslöse "Rucksacktouristen".

Gäste der Fish River Lodge können selbständige Wanderungen in der Canyonlandschaft machen; für passionierte Wanderer ist das aber kein Ersatz für die anspruchsvollen Mehrtagesstouren im weiter flußabwärts gelegenen Hauptcanyon, weswegen von dieser Möglichkeit kaum Gebrauch gemacht wird (Fourie, mündl. 2000). Seit 2002 allerdings expandiert der Inhaber der Fish River Lodge, Louis Fourie, in eine exklusive Nische auf dem Touristikmarkt, welche Canyon Nature Park Namibia in der

zweiten Hälfte der 1990er Jahre erstmals erschlossen hat (s.u.). - Im Konsortium mit amerikanischen Investoren wurde der Block Soutkuil/Vergeleë des "alten CNP" gekauft und mit Farm Elisabeth zum "neuen CNP" arrondiert (4.13); seitdem werden wieder mehrtägige, geführte Wanderungen im Großen Fischflußcanyon angeboten (resafrika.net/fish-river-lodge.de).

Bei Wandervögeln weltberühmt ist der Fish River Canyon Hiking Trail im staatlichen AiAis-FishRiverCanyon-Hunsberge Naturreservat: Diese *ungeführte* Mehrtageswanderung existiert bereits seit Jahrzehnten als formelles Touristikangebot; der Zugang in den Großen Canyon ist allerdings streng reguliert: nur in der kühlen Jahreszeit ist der Wanderweg überhaupt geöffnet, und zwar wegen der extremen Temperaturen, die zwischen Oktober und März regelmäßig zwischen 50 und 60 Grad Celsius im Schatten erreichen. Es muß ein ärztliches Attest vorgelegt werden, das die körperliche Fitness bescheinigt. Pro Tag darf nur eine Gruppe absteigen, um die Ruhe sowie Ungestörtheit durch andere Wanderer zu gewährleisten. Das geschieht ganz auf eigenes Risiko; Such- und Rettungsdienst gibt es nicht. Dennoch begeben sich jährlich mehrere tausend passionierte Wanderer auf den Fish River Canyon Hiking Trail, und es gibt eine lange Warteliste.

Für den Touristikbetrieb im CNP war es ökonomisch verlockend, an dieser starken Nachfrage für ungeführte Mehrtageswanderungen im Fischflußcanyon zu partizipieren. - Jener Wanderweg auf Staatsland hat jedoch Eigenheiten, die für den privaten CNP nicht zutreffen bzw. unerwünscht waren:

- Der Abstieg vom Hauptaussichtspunkt Hobas auf der Ostseite des Canyons zum Hauptlauf des Fischflusses, führt von der Hochkante direkt in das Einschnittstal und ist leicht zu finden. Kaum zu verfehlen ist auch der weitere Wanderweg, immer am Fischfluß entlang bis zum Rastlager AiAis, das am Ausgang der Hauptschlucht unmittelbar am Flußlauf liegt. - Deshalb können Wanderungen ohne ortskundigen Führer stattfinden; der Personalaufwand des Staates ist sehr gering.
- Der "Hiking Trail" auf Staatsland ist rund 90 km lang. Man braucht dafür je nach Kondition fast eine Woche. Rechnet man die weite An- und Abreise dazu, so müssen viele Canyonwanderer dafür einen Großteil ihres Jahresurlaubs nehmen.
- Außer zwei Notausstiegen gibt es keine Abkürzung. Ausrüstung und Verpflegung für mehrere Tage müssen mitgetragen werden. Nur leistungsfähige Personen können diese Wanderung machen.
- Bei Unfällen gibt es keinen Notrettungsdienst; vereinzelt hat es schon Todesfälle gegeben.
- Die Rückreise zum Ausgangspunkt der Wanderung muß selbst organisiert werden. Wer mit dem eigenen Wagen oder einem Mietfahrzeug unterwegs ist, hat das Problem, sein Fahrzeug während der Wanderung sicher zu parken; Fahrzeugdiebstähle sind keine Ausnahme.
- Zwar sind die allermeisten Canyonwanderer verantwortungsbewußte Naturfreunde. Doch es gibt Vandallengruppen sowie eine offenbar wachsende Zahl hedonistischer "Outdoor-Enthusiasten" aus den westlichen "Spaßgesellschaften", für die Natur nur Kulisse für "Adventure" und "Adrenalinthrill" ist, und wo die Einstellung "nach mir die Sintflut" vorherrscht. - Entsprechend ist der Umgang mit Natur- und Kulturdenkmälern.
- Weil keine Aufsicht dabei ist, gibt es unschöne Umweltwirkungen: die Flußoasen im staatlichen Naturreservat sind überfischt. Die Vegetation an beliebten Rastplätzen ist zertrampelt. Holz für Koch- und Lagerfeuer wird maßlos verbrannt, und zwar nicht nur Totholz, sondern auch lebende Pflanzen. Prähistorische Siedlungsplätze sind verschandelt und geplündert. Die Umgebung der Lagerplätze ist verschmutzt mit Fäkalien; unverrottbare Abfälle werden zurückgelassen. - Nach jeder Saison reinigt ein Freiwilligentrupp des Wandervereins von Namibia die Fischflußschlucht vom touristischen Unrat.
- Die Preise für die Canyonwanderung auf Staatsland sind mäßig. Der Fish River Canyon Hiking Trail wurde (wie das Rastlager und Thermalbad AiAis-Hot-Springs) in der Mandatszeit geschaffen, und zwar als öffentliche Erholungseinrichtung für die Bevölkerung SWAs sowie für südafrikanische Urlauber. Auch die Republik Namibia will die staatlichen Wildreservate zu erschwinglichen Preisen für die einheimische Bevölkerung offenhalten. - Die Einnahmen aus den Canyonhikes im staatlichen Reservat stehen deshalb in keinem betriebswirtschaftlich sinnvollen Verhältnis zu den Kosten für Infrastrukturen (wie z.B. die öffentlichen Zufahrtstraßen zum Canyon) und für Naturschutzpersonal.
- Die Wanderer auf dem Fish River Canyon Hiking Trail sind weit überwiegend Südafrikaner aus der "weißen Mittelschicht"; zunehmend auch junge "Rucksacktouristen" aus westlichen Ländern. Diese Zielgruppen gelten in der namibianischen Tourismusbranche zu Recht als finanzschwach; aus genau diesem Grund bevorzugen sie die relativ preisgünstigen, staatlichen Touristikeinrichtungen und nehmen dafür auch Unannehmlichkeiten wie unhygienische Verhältnisse und ungastliches Personal in den Rastlagern der parastaatlichen Namibia Wildlife Resorts in Kauf.

Die Kartenskizze (K28) zeigt den Fish River Canyon Hiking Trail auf Staatsland sowie Informationen über das Wanderangebot privater Touristikunternehmen am Großen Fischflußcanyon im Jahre 1998.

Fish River Canyon

Fish River Canyon



- KEY**
- Airstrips
 - Petrol available
 - Parking
 - Camping Site
 - Dolorite Passages
 - Toilet

COPYRIGHT NAMIBIA HOLIDAY & TRAVEL
Please note establishments shown are rough indications only, not accurate positions.



The Fish River Canyon is the largest canyon in Africa. The length of the canyon is 161 km, and it has an approximate depth of 550 m. In some places it is as much as 27 km wide. The valley incises a plateau, meandering through towering eroded cliffs, awesome in their rugged beauty.

The canyon is well-watered, and with its relatively abundant occurrence of fish and game, was an oasis for early inhabitants. More than 40 Stone Age sites were recorded during the eighties. The Fish River Canyon was proclaimed a national monument in 1962, became a game reserve in 1968 and a conservation area in 1969. In 1987 the reserve was expanded to include the awesome Huns Mountains.

Namibia's top hiking challenge

Apart from the well-known Fish River Canyon hiking trail which leads from the northernmost viewpoint of the conservation area to the Ai-Ais Resort, there are three privately owned operations which offer similar trails. The Canyon Nature Park, managed by Stella and Volker Guthörl, offers hiking experiences from the western side of the canyon. Nature Investments, managed by Manny Goldbeck and Lothar Gessert, offers hikes from the Cañon Lodge on the eastern side of the canyon. Fish River Lodge of Louis and Riette Fourie offers hikes not only in the northern part of the canyon, but also in the Löwen River Canyon.

Canyon Nature Park

We are the canyon...

Situated on the western bank of the Fish River Canyon, we are the only establishment offering accommodation overlooking the canyon. Enjoy breathtaking views of this geological wonder from your private terrace... the highlight of your tour through Namibia's south!



Logufa P O Box 21783, Windhoek
Tel (+264 61) 22 6979, Fax (+264 61) 22 6999
e-mail: logufa@lianam.lia.net

Fish River Lodge

The Fish River Lodge is an opportunity for travellers on a low budget - the young, adventurous types who would like to even test a canoe when the river is in flood.



P O Box 1840, Keetmanshoop
For bookings: Tel/Fax (+264 63) 22 3762,
Lodge: Tel (+264 638) ask for Klein Karas 3322

aus: TNN, Juli 1998

Magnificent geological wonder

The original trail

The original Fish River Canyon Hiking Trail covers between 80 km and 90 km, depending on diversions from the actual course of the Fish, and usually takes between four to five days to complete. Backpacking is permitted only from May 1 to August 31 because of the extremely high temperatures in the summer and the danger of flash floods.

Groups must consist of a minimum of three people and are limited to a maximum of 40. Children must be over the age of 12 and accompanied by at least one adult. Before setting off a medical certificate completed by a doctor not earlier than 40 days prior to the trail must be submitted by all hikers and handed in at Hobas, the control point at the start of the trail.

Reservations are made at the MET booking office in Windhoek.

Hikes and 4x4 trails in the Canyon Nature Park

This private nature reserve is situated on the western side of the canyon. The 8 km Panorama Walk along the canyon rim is suitable for inexperienced hikers and elderly people, while more adventurous hikers have a choice of several guided day hikes.

From May to September, tour guides lead hikes into the canyon, staying at the overnight hiking camps. The hiking camps are fully equipped and only the minimum luggage is carried by hikers.

The luxury tents and the two bungalows of the Canyon View Camp, is right on the edge of the Fish River canyon.

Even the new Black Eagle Panorama Restaurant has a spec-

tacular view over the canyon. Stella is responsible for the German and International cuisine at the restaurant and even at the hiking camps, the food is special.

As close as you can get - on wheels

The Fish River Lodge lies in one of the most scenic parts of Namibia, 120 km south of Keetmanshoop on a farm bordered by the Fish River. From the lodge visitors have spectacular views over the canyon, mountains and plateaus in the vicinity. Intriguing rock formations include the Three Pinnacles and Louis will show visitors recently discovered rock engravings.

There is a relative abundance of game on the farm, such as kudu, mountain zebra, ostrich, klipspringer, leopard and baboon, as well as a variety of birds, including Black eagles and love birds.

The canyon opens up as one goes down towards the river and it is possible to drive right to the edge of the water. It is quite a drive and definitely not recommended without a suitable vehicle. The campsite at the edge of the river is for sleeping under the stars. Koelkrans, is another campsite with wooden huts and necessary facilities, also at the waters' edge, although even more secluded and reachable only by 4x4 vehicle.

On the eastern side

The Gondwana Canon Park consists of 53 000ha private land, 20 km from the main view point of the Fish River Canyon. Three types of accommodation have been developed to suit the tastes and requirements of the industry. The five room Cañon House is perfect for small groups preferring privacy. Its location on one of the smaller branches of the canyon, is ideal for the start of the hiking trails.



The Cañon Lodge consists of 26 thatch roofed bungalows built in natural stone, blending with the surrounding granite rock. The 1910 farmhouse has been renovated to serve as a restaurant with the atmosphere of a traditional farmhouse. For camping enthusiasts, the Cañon Roadhouse offers basic facilities, as well as a beer garden restaurant. The latest addition to the Cañon Park development, is a swimming pool.

Apart from guided hikes into the canyon and nature drives through the vast area, horse riding excursions can be undertaken from the lodge.

Enjoy a bird's eye view

For the ultimate view of the Fish River Canyon, it is possible to do flights over the area in a two-seater aircraft. The flip can be arranged at the Cañon Lodge.

Don't get lost

It is not possible to cross the Fish River Canyon by road. The western side of the canyon can be reached by travelling on the D463 and the eastern side, on the C12.

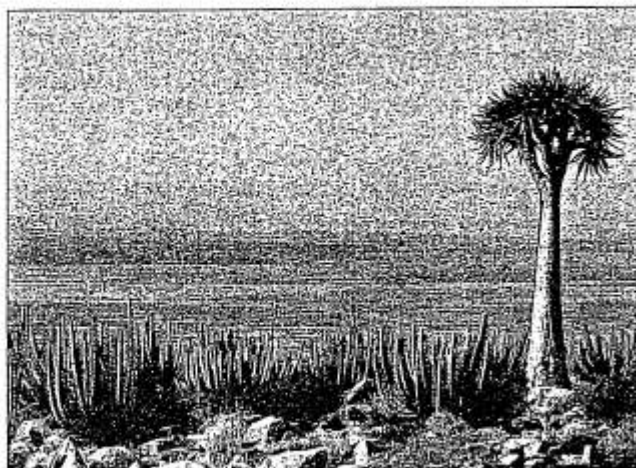
Cañon Lodge



The Cañon Lodge is a haven built amongst great granite boulders near the Fish River Canyon. Each of its 20 bungalows has natural rock walls, a thatched roof and full en-suite facilities.

Meals are enjoyed in the refurbished farmhouse, originally built in 1910. Impressive rock formations and a stand of quiver trees close by ensure many hours of enjoyment.

P O Box 80205, Windhoek, Namibia
Tel (+264 61) 23 0066, Fax (+264 61) 25 1863



Hauptsäule im CNP-Touristikkonzept: Geführte Wanderungen im Großen Fischflußcanyon

Für die Entwicklung der Touristik im CNP war die Existenz des "Fish River Canyon Hiking Trail" im benachbarten AiAis-FishRiverCanyon-Hunsberge Wildreservat wohl interessant als Beweis für starke Nachfrage nach mehrtägigen Wanderung im Großen Canyon (Warteliste!); das Konzept auf Staatsland konnte aus obengenannten Gründen aber bestimmt kein Vorbild sein, eine ökonomisch und ökologisch tragfähige Alternative mußte entwickelt und vermarktet werden - den landschaftlichen Besonderheiten und speziellen Unternehmenszielen des Canyon Nature Park Namibia angepaßt.

Die Kartenskizze (K26) zeigt den Verlauf der geführten Canyonwanderungen im CNP; zwei bis dreitägige Touren waren im Untersuchungszeitraum Standardangebot, längere Exkursionen bis zu vierzehn Tagen Dauer wurden individuell organisiert. Anders als bei dem Fish River Canyon Hiking Trail wurden mehrtägige Wanderungen in den Fischflußcanyon nur mit Führung und unter Aufsicht qualifizierter CNP-Angehöriger durchgeführt; ansonsten ist das landschaftsgerechte (!) Konzept durch folgende Merkmale gekennzeichnet:

- Der Abstieg von der Westseite des Großen Canyons (in der Nähe des Canyon View Camp) führt über mehrere Steilstufen des Einbruchstaes zum eigentlichen Erosionstal. Nur über verschlungene Umwege gelangt man zum Hauptlauf des Fischflusses. Der Abstieg bis zur ersten Flußoase ist eine Halbtageswanderung, wohingegen man auf der Ostseite nur eine Stunde braucht. Ohne ortskundigen Führer ist der Weg von der Westkante zur Canyonsohle kaum zu finden.
- Gleiches gilt für die weitere Wanderung, die im CNP flußaufwärts geht, also in entgegengesetzter Richtung zum staatlichen Wanderweg, der weiter flußabwärts beginnt. An mehreren und zwar genau an den richtigen Stellen muß man den Fluß überqueren sowie aus dem Einschnittstal gelegentlich aussteigen, um hohe Steilwände oder tiefe Flußoasen zu umgehen. Durchgehende Markierung der Wanderroute erwies sich als nicht praktikabel, wegen der hohen Geomorphodynamik.
- Von Ortsfremden kaum zu finden ist der Ausstieg aus dem Einbruchstal via Leopardschlucht bzw. Fischflußbrücken, also der Rückweg zum Canyon View Camp. Das CVC ist die einzige menschlichen Ansiedlung am westlichen Canyonrand und oberen Fischflußcanyon überhaupt. Am Flußlauf selbst gibt es keine Siedlung, zudem sind manche Flußoasen im oberen Canyon zu salzig als Trinkwasser. Wer den Ausstieg nicht kennt und das CVC verfehlt, ist ziemlich verloren. Allein deshalb konnten die Canyonwanderungen im CNP nur mit ortskundigen Führern stattfinden.
- Die geführten Wanderungen im CNP wurden auf Wunsch zwar bis zu zwei Wochen ausgedehnt; Standard waren jedoch zwei- bis dreitägige Touren, mit ein bis zwei Übernachtungen an Flußoasen im Großen Canyon und zwei Übernachtungen im Canyon View Camp (am Anreise- und Abreisetag). Wesentlich: Urlauber aus Europa mußten dafür nicht einen Großteil ihrer Reisezeit einplanen; im Gegensatz zu Südafrika, wo der Fish River Canyon Hiking Trail als Höhepunkt im Leben eines passionierten Wanderers gilt, gibt es nur wenige Wanderfreunde in der restlichen Welt, die eigens für eine längere Canyonwanderung nach Namibia reisen und dafür ihren Jahresurlaub nehmen.
- Campingausrüstung und reichlich Verpflegung waren in den Flußcamps deponiert (K26). Die Leute konnten also mit leichtem Tagesgepäck wandern; wem die Last dennoch zu groß wurde, dem halfen die Wanderführer. So waren die mehrtägigen Wanderungen im Canyon Nature Park auch von älteren und körperlich nicht mehr voll leistungsfähigen Personen zu bewältigen. Zudem gab es Sanitätsausrüstung, die von den Führern stets mitgetragen wurde, zusätzliches Verbandsmaterial und Medikamente in den Flußcamps sowie einen Notrettungsdienst.
- Für Gemütlichkeit in den Flußcamps sorgten hochmotivierte und kompetente Wanderführer, die nicht nur beim Campaufbau und Kochen halfen, sondern auch manch Interessantes über die Natur, Land und Leute vermitteln konnten. Zudem gab es bequeme Campingausrüstung, gebrauchsfertige Brennholzbündel, sauberes Trinkwasser und Wein für den Abend am Lagerfeuer.
- Nach dem anstrengenden Ausstieg aus dem Großen Canyon am letzten Wandertag, wurden die Leute schon unmittelbar am Canyonrand mit kalten Getränken empfangen. Danach gab es gemütliche Unterkunft im Canyon View Camp mit allem Komfort, Festessen und "Canyontaufe".
- Im Gegensatz zu dem eher spartanischen Fish River Canyon Hiking Trail auf Staatsland waren die Canyonwanderungen im CNP also fast luxuriös.
- Sorgen um das abgestellte Fahrzeug oder den Rücktransport zum Ausgangspunkt der Wanderung brauchte man sich nicht zu machen. Es gab sichere Fahrzeugstellplätze sowie Transport mit CNP-eigenen Geländefahrzeugen.
- Die Wanderer waren stets unter freundlicher Aufsicht. Angeln war erlaubt, aber nur in Maßen; die meisten Europäer bevorzugten es ohnehin, in den Flußoasen zu schwimmen oder die großen Fische, Kapotter und zahlreichen Wasservögel zu beobachten. Die Flußcamps im CNP waren so angelegt und organisiert, daß die Ufervegetation vor Schäden bewahrt wurde. Feuerholz wurde nicht in der

Umgebung der Rastplätze gesammelt, sondern mit den Versorgungsgütern herantransportiert; außerdem gab es Gas- und Paraffinkocher. Es gab ordentliche Toiletten; Abfälle wurden zum späteren Abtransport in (paviansicheren) Behältern gesammelt.

- Natur- und Kulturdenkmale wurden in Begleitung der Wanderführer besucht. Das diente einerseits ihrer Erhaltung, andererseits profitierten die Wanderer von den Erläuterungen der Einheimischen.
- Das alles ist natürlich mit einem erheblichen, personellen, logistischen und finanziellen Aufwand verbunden; die Preise für die geführten Wanderungen waren entsprechend hoch, wenn auch nicht unerschwinglich (nicht wenige Canyonwanderer im CNP waren deutsche Schullehrer).

Die mehrtägigen Canyonwanderungen im Canyon Nature Park waren ökologisch und kulturhistorisch äußerst sensibel; außer Spuren im Ufersand ließen die Wanderer nichts zurück, und sie nahmen aus dem Großen Canyon nur Eindrücke und Photographien von einem fast traumhaften Besuch in einer Urwelt mit. Im Vergleich zu dem Fish River Canyon Hiking Trail waren die Canyonwanderungen im CNP zwar wesentlich teurer und luxuriöser, aber bewußt nicht exklusiv: für Staatsbürger Namibias gab es im Untersuchungszeitraum grundsätzlich 20 % Nachlaß auf alle Listenpreise; Ortsansässige aus der Nachbarschaft durften umsonst teilnehmen. Schulklassen aus Keetmanshoop und Bethanien waren zu kostenlosen Wanderungen eingeladen, wenn Lehrer als Betreuer mitgingen; Ausrüstung und ortskundige Führer stellte der CNP. Ausländische "Rucksacktouristen" konnten umsonst mitwandern, wenn sie bei der Betreuung der zahlenden Gäste mithalfen.

Nach Anfangsschwierigkeiten, das neue Konzept auf den Touristikmärkten zu plazieren, kam es 1999 zum Durchbruch: es gab inzwischen Referenzen von zufriedenen Wandergästen und schließlich einen renommierten Veranstalter für Wanderreisen weltweit, der CNP in sein ständiges Programm aufnahm (4.8.3.6 Spezielle Vermarktungswege). Verglichen mit anderen touristischen Aktivitäten, wie etwa Geländewagensafaris, stand der personelle, materielle und logistische Aufwand für die mehrtägigen Canyonwanderungen in einem günstigen Verhältnis zu den Einnahmen (4.9.1.1). - Die geführten Wanderungen im Großen Fischflußcanyon wurden zu einer Hauptsäule im Touristikkonzept für das integrierte Wildhaltungsunternehmen Canyon Nature Park Namibia.



P233

Canyonwanderer vor dem Aufbruch. - Geführte Canyonwanderungen als Hauptsäule im CNP-Fremdenverkehrskonzept. (Canyon View Camp im CNP, 1999)

Gemischte Wandergruppe aus Deutschland, Schweiz und Österreich auf der Sonnenterrasse des Panoramarestaurants, kurz vor dem Aufbruch zu einer mehrtägigen Wanderung durch den Großen Fischflußcanyon. - Ganz links im Bild die drei geländekundigen und touristenleidgeprüften CNP-Canyonführer, daneben der gewichtige und etwas schwerfüßige Leiter der Reisegruppe sowie die offensichtlich nicht mehr ganz junge Klientel. - Nachdem ein renommierter Veranstalter für Abenteurerliche Bildungsreisen und Wanderekskursionen in alle Welt das CNP-Konzept in sein Programm aufgenommen hatte, war Canyon Nature Park Namibia auf dem thematischen Globus finanzkräftiger Wandervögel präsent!

P234



*Canyonwanderer am Ende des Panoramaweges auf der Westkante des Großen Canyons, kurz vor dem mehrstündigen Abstieg zum CNP-Flußcamp I an einer Fischflußboase.
(Afgronde, Soutkuil/Vergeleë im CNP, 1998)*

P235



Nach dem anstrengenden, zweiten Wandertag durch unwegsames Gelände im Großen Canyon ein erfrischendes Bad in der Fischflußboase am CNP-Flußcamp II. (Vergeleë im CNP, 1998)

P236



Leopard auf dem Wechsel zur Wasserstelle am frühen Morgen. - Der Geist in den Schluchten des Großen Fischflußanyons! (Wegdraai im Naturreservat "Canyon", 1999)

Solche Begegnungen in einer von Menschen fast unberührten Urwelt bleiben Pauschaltouristen, welche nur vom Hauptaussichtspunkt an der östlichen Hochkante über den Großen Fischflußcanyon schauen, ebenso verborgen wie die urzeitlichen Felsgravuren, die Aloen und Bergzebras in den Steilstufen, die Strauße auf den hitzeblimmernden Tiefebene, die Kapotter und Eisvögel an den Fischflußoasen, der nächtliche Ruf von Kapuhu und Fischeule, die Lagerfeuer Geschichten der Namaleute und Südwestler Grenzfarmer ...

Das Landschaftspotential für Naturtourismus und Abenteuerliche Bildungsreisen am und im Großen Canyon ist enorm; außerordentlich groß sind allerdings auch die technisch-logistischen Schwierigkeiten, es marktgerecht zu erschließen, sowie die Kosten für Werbung, Buchungssysteme und dauerhafte Plazierung auf den globalen Ferntouristikmärkten!



P237

Überlebende Wanderer aus Holland, endlich wieder auf ebener Erde, nach dreitägiger Wanderung im Großen Fischflußcanyon und mehrstündigem Aufstieg durch die Leopardenschlucht. - Empfang mit kühlem Bier und Canyon-Taufe zur inneren und äußeren Rehydration. (Afgronde, Soutkuil/Vergeleë im CNP, 1998)



P238

*Versorgungsfahrt in den Großen Canyon zur Belieferung der Wandercamps an den Fischflußoasen mit Lebensmitteln, Getränken, Brennholz, Campingausrüstung usw.. - Der enorme logistische Aufwand bleibt den Canyonwanderern verborgen. (Afgronde, Soutkuil/Vergeleë im CNP, 1999)
Nach ganztägiger Schleichfahrt über materialzehrende und riskante Pässe am Steilabfall des Fischflußbrückens ist das Ende von "Dokter se pas" im Einbruchstal des Großen Canyons erreicht; von dieser Stelle aus geht es zu Fuß und mit schwerem Gepäck über schwindelerregende Wildwechsel in das Erosionstal zum CNP-Flußcamp I.*

4.8.2.3 Registration als Jagdfarm und Entwicklung des Konzeptes "Abenteuerliche Jagdsafaris mit Natur- und Kulturerlebnis"

Großwildhaltung, Auslandsjagd und "platonischer" Naturtourismus

Bezug wird genommen auf Kapitel 4.6.5 Spezielles Potential für Großwildhaltung, insbesondere 4.6.5.3 Herleitung von vernünftigen Nutzungsraten; 4.8.3.1 Generelle Marktsituation für afrikanisches Großwild; 4.8.1 Großwildhege. - Der notorische Diskurs über "konsumptive" oder "nicht konsumptive" Nutzung von Wildtieren als Anreiz für Wildhaltung, welcher in standortfernen Naturschutzkreisen nicht selten leidenschaftlich geführt wird, ist in der Praxis nur eine Frage der räumlichen Größenordnung, der geographischen Raumordnung bzw. der Integrationsdimension (Beispiel: Gondwana Cañon Park / Wildfarm Nakais bei den regionalen Vergleichen etwas weiter unten). Im CNP wurde entschieden, das Fleisch, welches Ansässige und Touristen konsumierten (gleich ob Wildpret oder vom Vieh) grundsätzlich selbst zu produzieren; damit war sicher, daß tatsächlich nur Fleisch aus ökologisch nachhaltiger Landnutzung auf den Tisch kam. Außerdem ist Fleisch, welches auf dem eigenen Land wächst, aus betriebswirtschaftlicher Sicht immer das beste und billigste Produkt, wenn man allein an die Transport- und Lagerkosten für Frischwaren in der stadtfernen Peripherie denkt (4.7.3.3; 4.7.3.4).



P239

Glücklicher Höhepunkt im Leben eines Afrikajägers: Totenwacht bei dem Grauen Riesen. - Auslandsjagd zur optimalen Inwertsetzung von Wildlandschaftspotential in globalökonomisch extrem peripheren Erdräumen, welche ohne öffentliche Infrastrukturen und für "platonischen Ökotourismus" unattraktiv sind! (Großwildjagdkonzession im Ngamiland District, Botsuana, 1995)

In den endlosen Trockenwäldern und Savannen der stadtfernen Räume Zentralafrikas, wo die plappernden "Bird Spotter" und "geklonten Hermänner mit Khaki-Multifunktionsweste und extralangen Glaslinsenaugen" nicht hinkommen, weil es dort zu "einönig" ist, liegt das Paradies der "klassischen Safarijagd".

Der notorische Diskurs bezüglich "konsumptiver" und "nicht konsumptiver" Ausprägungen des "Ökotourismus", welcher von wohlgenährten Menschen an grünen Tischen in den globalökonomischen Zentren der Nordhemisphäre geführt wird, ist nur vordergründig "ökologisch"; die eigentlichen, weltanschaulichen Ursachen des Konfliktes liegen viel tiefer: es ist die Konfrontation zwischen tierfreundlich-naturverbundenem Landmensch und tierlieb-naturfernem Stadtmensch in dichtbesiedelten Erdräumen, wo der ubiquitäre "Territorial Imperative", welcher Homo sapiens bellicosus im Innersten prägt, in funktional-weltanschauliche Dimensionen entrückt ist.

In den Weiten der Kalahari hat das Volk jedoch Raum; hier können sich traditionsbewußte Nimrode, welche am liebsten mit der schweren .416 Rigby argumentieren, und postmoderne Ökopaxe, welche die spitze Feder als feine Duellwaffe bevorzugen, leicht aus dem Pirschpfad gehen.

Der weltweite Jagdtourismus, im deutschen Sprachraum meist Auslandsjagd genannt, kann unter gewissen Voraussetzungen zum "Ökotourismus" im strengen Sinne gezählt werden (BFN 2001; DJV 2004; ELLENBERG *et al.* 1997; SCHÜLE 2001). In vielen Ländern der Erde hat sich organisierter Gästejagdbetrieb entwickelt, welcher nicht nur biologisch nachhaltig bezüglich Wildbeständen ist, sondern auch erhebliche sozioökonomische Vorteile für das Gastland bzw. die örtliche Bevölkerung hat und damit zur Eindämmung der Wilderei und zur aktiven Wildhege wesentlich beiträgt. - Wo es Wildbestände gibt, die für Auslandsjäger attraktiv sind, können auch stadtferne, globalökonomisch extrem periphere, durch öffentliche Infrastrukturen kaum erschlossene Räume, welche für andere Tourismusformen uninteressant sind, ökologisch nachhaltig genutzt werden. Besonders groß ist dort der Nutzen für die lokale Bevölkerung, welche vom anfallenden Wildpret, Konzessionseinnahmen, hochwertigen Arbeitsplätzen und neuen Infrastrukturen profitiert. Für die örtlichen Jagdveranstalter ("Outfitter", "Professional Hunter") allerdings, welche in Wildschutz, Hege, jagdliche Erschließung, Logistik, Ausbildung von Fachkräften und Aufbau von Vermarktungsstrukturen investieren, ist die Kosten-Nutzen-Relation um so enger, je entlegener ein solches Jagdrevier ist. Nur außerordentlich attraktive Wildarten bzw. ein ganz besonderes Jagdkonzept sorgen für die nötige Nachfrage und entsprechendes Einkommen; mancherorts ist es zur optimalen Ausnutzung von Infrastrukturen und Logistik ökonomisch sinnvoll, verschiedene Fremdenverkehrsformen zu integrieren (5.4.5.3).

Großwildjagd ist mit anderen Formen des Naturtourismus vereinbar. THOMSON (1992) zeigte u.a. am Beispiel des Pilanesberg Wildreservates (heute: Pilanesberg Nationalpark) in Südafrika, daß es mittels eines den örtlichen Besonderheiten angepaßten Jagdkonzeptes möglich ist, marktorientierte Trophäenjagd auf "Big Five", also Elefant, Nashorn, Büffel, Löwe und Leopard, sowie verschiedene Formen des sogenannten "nicht konsumptiven" Naturtourismus auf relativ kleiner Fläche gleichzeitig zu praktizieren - ohne gegenseitige Beeinträchtigung. Nach eigenen, langjährigen Beobachtungen des Verfassers haben die meisten staatlichen und privaten Naturreservate im südlichen Afrika sowohl nichtjagende ("platonische") Naturtouristen als auch Gästejagdbetrieb in ihr Wildhaltungskonzept integriert - wenn das auch in vielen Fällen nicht gerne allzuöffentlich gemacht wird, um militanten Jagdgegnern unter den "Naturpazifisten" sowie den sogenannten "Tierrechtlern" keine Ansätze für rufschädigende Anti-Jagd-Kampagnen zu geben (vgl. hierzu auch S. 44).

In derart integrierten Wildhaltungsunternehmen müssen die rauhbeinigen "Nimrode" allerdings von den "Naturpazifisten" getrennt werden (räumlich oder zeitlich). - Wer vielleicht zum ersten Mal im Leben Großwild in freier Wildbahn beobachten konnte und über dieses romantische Naturerlebnis ins Schwärmen gerät, dem mag der "ökologisch produzierte", delikat zubereitete Kudubraten am Abend vielleicht noch munden; für die schweißbenetzte Trophäe auf der Tafel, blutige Kriegsbemalung oder ähnlich atavistische Jagdriten, wie bei manchen Waidmännern beim "Tottrinken" der Beute Sitte, könnte man von etwas zarter besaiteten "TierfreundInnen" aber wohl kaum Verständnis erwarten. Das mußte bei der Entwicklung des speziellen Jagdkonzeptes für Canyon Nature Park Namibia besonders berücksichtigt werden, weil beide touristische Zielgruppen anvisiert wurden (4.8.3.4).

Registration des CNP als Jagdfarm

Wie in allen Ländern des südlichen Afrika, so gibt es auch in Namibia strenge rechtliche Regelungen für den Jagdtourismus; es würde zu weit führen, sie hier im Detail zu erläutern, zumal die bisher gültigen Regeln an anderer Stelle übersichtlich zusammengefaßt sind (BÖTTGER & VAN NIEKERK 1978/1990); allerdings wird die Gesetzgebung zur Zeit novelliert. - Weil Canyon Nature Park Namibia auf Privatland liegt, mußten für die behördliche Registration als Jagdtouristikunternehmen die folgenden Bedingungen erfüllt werden (Zusammenfassung):

1. Registrierung von Vergeleë, Soutkuil und Waldsee als "Jagdfarmen" bei der Naturschutzbehörde - verbunden mit Inspektion durch Wildschutzbeamte, wobei Lebensraum, Wildbestände, Wildzäune, Gästeunterkünfte, Jagdausrüstung *etc.*, entsprechend der sehr detaillierten Vorschriften, überprüft werden. Diese Registrierung muß alljährlich neu beantragt werden; jährliche Überprüfung kann stattfinden, bei der Nutzung besonders geschützter Wildarten ist sie Pflicht.
2. Registrierung eines ortsansässigen Führers für ausländische Jagdgäste bei der Naturschutzbehörde - verbunden mit schriftlicher und praktischer Prüfung dieser Person durch Wildschutzbeamte, in der theoretische Kenntnisse und praktische Fertigkeiten verlangt werden über rechtliche Regelungen, Wild und Lebensräume, Ansprechen von Wild, Fährtenlesen, Waffenhandhabung, Schießen, Aufspüren, Erlegen und Versorgen von Wild, Trophäenbehandlung und -bewertung, Führen von Jagdgästen - also eine anspruchsvolle Berufsjägerprüfung. Diese Registrierung muß jährlich erneuert werden; eine erneute Prüfung kann verlangt werden.

Es dauerte über ein Jahr nach Antrag (1997), bis die Papiere den verschlungenen Behördenweg von Keetmanshoop bis zum Direktor für Ressourcennutzung im Ministerium für Umwelt und Tourismus

in Windhuk gefunden hatten. Pünktlich zum Ende der Jagdsaison 1998 erhielt CNP die nötigen Registrationsurkunden; die erste legale Jagd mit ausländischen Gästen konnte somit erst zur folgenden Jagdsaison 1999 stattfinden. - Ähnlich wie bei den unzähligen anderen, ziemlich kuriosen Genehmigungs- und Konzessionsverfahren für integrierte Wildhaltungsbetriebe, gab es auch bei der Registration des CNP als Jagdfarm die regionaltypischen Verwicklungen durch Korruption und Unfähigkeit von Staatsdienern. Die betriebswirtschaftlichen Negativwirkungen, welche derart zeit- und kostenaufwendige Auseinandersetzungen mit staatlichen Behörden haben, sind bemerkenswert, denn in allen Ländern des Subkontinents gehören unsinnige Behördengänge zum Alltagsgeschäft von einschlägigen Unternehmen (4.11 ff; 5.2.1; 5.4.9).

In diesem Einzelfalle konnten die Probleme aber letztlich ohne die üblichen, pekuniären Argumente aufgelöst werden durch persönliche Intervention eines zu jener Zeit noch einflußreichen, führenden Naturschutzbeamten mit älterem Staatsverständnis. Bis dahin durfte im CNP für den Eigenbedarf an Wildpret gejagt werden; wenn es sich nicht um besonders geschützte Wildarten handelt, braucht der Landeigentümer dafür keine Sondergenehmigung. Das wurde genutzt, um ein landschaftsgerechtes Jagdkonzept zu entwickeln, passend zu den ökologischen, touristischen und geländebedingten Besonderheiten. Gleichzeitig wurden neue Marktnischen und Vermarktungswege erkundet, denn die naturräumlichen Bedingungen am Großen Fischflußcanyon sowie die ökonomische Standortsituation im tiefen Süden Namibias sind nicht nur ein Grenzfall für Großwildhaltung generell, sondern auch für die Safarijagd mit ausländischen Jagdgästen speziell.

Regionale Vergleiche

Das Konzept der Jagd- oder Wildfarm, das sich in der Landesmitte und im Norden Namibias seit gut drei Jahrzehnten auch im Sinne des Wild- und Naturschutzes auf Privatland bewährt hat, erfährt im tiefen Süden des Landes erst seit etwa einem Jahrzehnt einen Aufschwung, und zwar etwa in dem Maße wie Karakulschafhaltung an Bedeutung verliert und der Tourismus zunimmt (BARNES & DE JAGER 1995; HENNIG 1987; JOUBERT 1974; JOUBERT & MOSTERT 1975; JOUBERT *et al.* 1983; KOLBERG 1999; KRUG 1996).

Im Gondwana Cañon Park, dem Nachbarn des CNP auf der Ostseite des Fischflußcanyons, wurde in den Gründungsjahren nicht gejagt. Grund hierfür waren nicht nur geringe Wildbestände; die beiden Hauptinitiatoren jenes integrierten Naturschutz- und Touristikprojektes, Lothar Gessert und Manfred Goldbeck, Direktoren der Trägerfirma und Mitglieder im Management Board des Naturparkes, haben nach eigenem Bekunden eine persönliche Abneigung gegen die Jagd:

Diese Naturfreunde sind zwar auf typischen "Südwestern" Farmen aufgewachsen, wo Jagd seit jeher ein normaler Teil der Landnutzung ist. Die "traditionelle" Form der Jagd, die manche Farmer bis heute praktizieren, hat aber mit "ethischer" oder "waidgerechter" Jagd kaum etwas gemein. Es ist eher eine Bekämpfung von Weidekonkurrenten mit einem ökonomisch angenehmen Nebeneffekt, nämlich billiges Fleisch für den Eigenbedarf, die Farmarbeiter und zur lokalen Vermarktung. Raubwild wird auf solchen Farmen generell als Schädling bekämpft. Am unteren Fischfluß, ja fast in der ganzen Karrasregion im Süden Namibias, hat diese eher feindliche Einstellung der viehzüchtenden Farmer zum Wild ganz wesentlich zur Verarmung der Großwildbestände beigetragen.

Weil das Fremdenverkehrskonzept im Gondwana Cañon Park auf dem Großen Fischflußcanyon als Hauptattraktion beruht, besteht dort kein starker wirtschaftlicher Anreiz zur "konsumptiven" Wildnutzung. Allerdings stehen in den Restaurationsbetrieben des Gondwana Cañon Park, nämlich Cañon Lodge, Cañon Road House sowie im neuen Cañon Village, preiswerte Wildgerichte auf der Speisekarte - wie fast überall in Namibia einschließlich Restaurants der Namibia Wildlife Resorts in den Nationalparks. Das Wildpret, welches im Gondwana Cañon Park von "nicht konsumptiven" Naturtouristen verzehrt wird, stammte Ende der 1990er Jahre überwiegend von einer Farm in den Kleinen Karrasbergen, nämlich von der Farm Nakais. - Nakais wird von einem schweizerischen Ehepaar, Cornelius und Olga Ohnemus, ziemlich extensiv als Wildfarm bewirtschaftet, allerdings ohne Gästejagdbetrieb, weswegen offizielle Registrierung nicht nötig ist. Unter dem generellen Vermarktungsproblem für Wildpret und kritischen Wildbeständen bezüglich Vegetation leidet auch Nakais (vgl. Kap. 4.8.3.1), weswegen der Betrieb für jeden Abnehmer in der Nähe dankbar ist und die Wildpretpreise sehr moderat sind.

So gibt es vordergründig zwar keine "konsumptive Wildnutzung" im Gondwana Cañon Park selbst, jedoch einschlägige Betriebe in der Nähe, die ökonomisch und ökologisch von der Nachfrage nach Wildpret profitieren, welche das "nicht konsumptive" Wildreservat generiert. Insofern ist der Diskurs über "konsumptive" oder "nicht konsumptive" Wildnutzung als Anreiz für Wildhaltung, der in standortfernen Naturschutzkreisen nicht selten leidenschaftlich geführt wird, in der Praxis nur eine Frage der räumlichen Größenordnung, der Raumordnung bzw. der Integrationsdimension.

Jagdfarm Robyn (Besitzer: Volker und Nati Hoth) grenzt an den Etoscha Nationalpark, und zwar im Südwesten, wodurch der Betrieb auch nahe an der Fremdenverkehrsregion Damaland in der Kunene Verwaltungsregion liegt. Die Jagdfarm Kachauchab (Besitzer: Christian und Theone Otto) liegt im zentralen Süden Namibias, nahe dem Flecken Maltahöhe auf der Großen Randstufe. - Diese beiden marktorientierten Landwirtschaftsbetriebe sind regionaltypisch für das Konzept "Jagdfarm" insofern, als Wildhaltung nur ein mehr oder weniger bedeutender Nebenerwerb ist:

Auf Robyn ist Rinderzucht Haupterwerb, allerdings würde die Viehhaltung alleine nicht ausreichen, um den ohnehin bescheidenen Lebensstandard der Bauernfamilie Hoth und ihrer Farmangestellten zu sichern. Zehn bis fünfzehn Jagdgäste, überwiegend aus Deutschland, kommen jährlich, um auf Robyn Großantilopen und Großkatzen zu jagen. - Es geht um das Jagderlebnis und um die Trophäen; das Wildpret ist für den Eigenbedarf der Farm sowie zur lokalen Vermarktung. Wegen der niedrigen Preise ist der Verkauf von Wildpret nicht lukrativ. Jagdliche Hauptattraktion sind ein sehr guter Elenantilopenbestand sowie gelegentlich Löwen, die aus dem Etoscha N.P. kommen und sich an der Rinderherde vergreifen. Es gibt auch gute Bestände anderer Großantilopen wie Großer Kudu, Oryx, Kuhantilope, Springbock, sowie Giraffen, Zebras und Warzenschweine.

Rinderzucht und Gästejagdbetrieb werden auf Robyn ergänzt durch sachkundig geführte Exkursionen ins Damaland und Kaokoveld sowie in den Etoscha Nationalpark; dafür werden auch nicht jagende Touristen geworben. Die Vermarktung der Jagd erfolgt direkt durch Präsenz auf den großen Jagdmessen in Dortmund und München, durch Anzeigen in einschlägigen Jagdzeitschriften sowie durch "Mund zu Mund Reklame"; sonstige Gäste werden durch Annoncen in Reisemagazinen geworben, vor allem jedoch über langjährige Verbindungen mit anderen Jagd- und Gästefarmen im Lande Namibia. Verwiesen wird auf die Analysen zum Buchungssystem und Vermarktung des CNP, wo Robyn wieder erwähnt wird (4.8.3.2), sowie auf die Photos mit Kontexten S. 71 & S. 72.

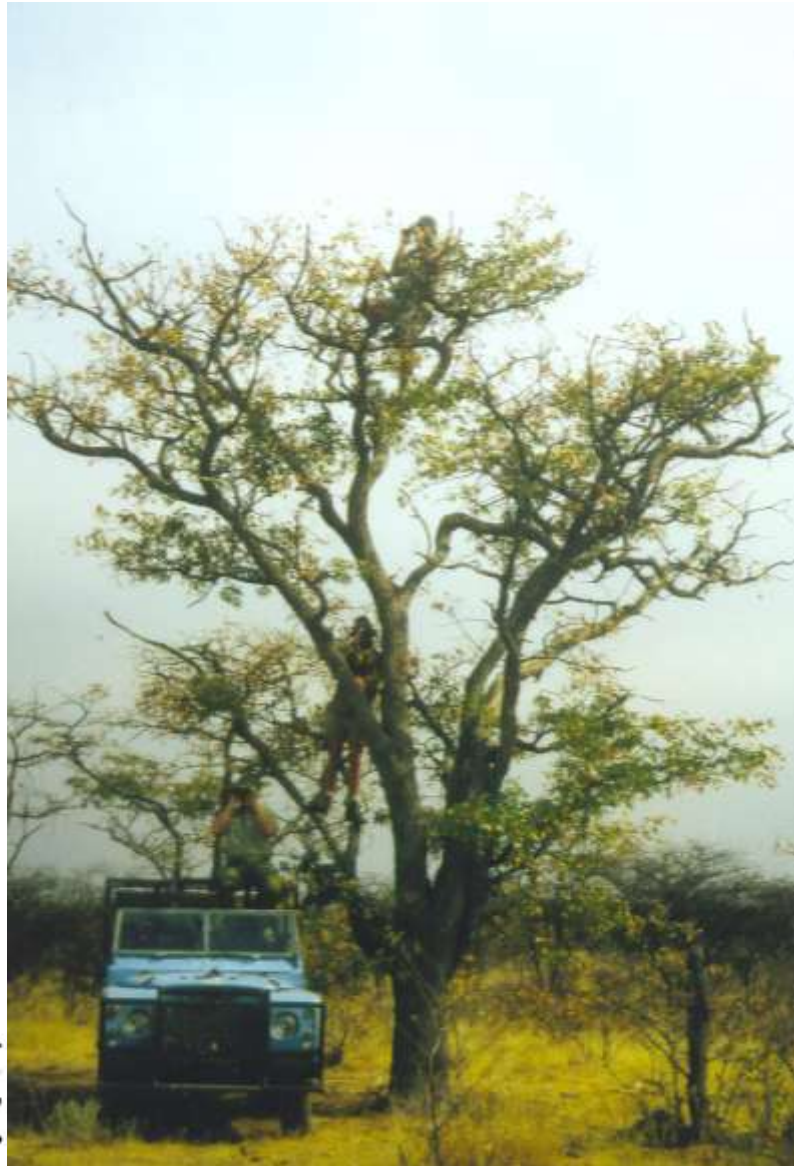


P240

Farmhaus Robyn mit dem regionaltypischen "Braai-plek" (Grillplatz) vor der "Stoep" (Veranda). - Landestypische Integration von Wildhaltung, Gästejagdbetrieb und Viehzucht; Aufnahme der Jagdgäste aus dem Ausland in den Kreis der Bauernfamilie, "Südwestler Gastfreundschaft"! (Jagdfarm Robyn bei Kamanjab, Grenzfarm zum Etoscha N.P., Outjo Distrikt, Namibia, 1995)

Jagdfarm Robyn ist regionaltypisch bezüglich Integration von Wildhaltung, Gästejagdbetrieb und Viehzucht, in mancher Hinsicht aber einzigartig - wie alle Südwestler Farmen: die "Rotgesichter", denen Robyn gehört, nämlich Volker und Nati Hoth, sind zwar eingeborene "Südwestler", sie haben das Farmland aber nicht geerbt, sondern gekauft, und zwar nicht locker bezahlt, sondern mit bemerkenswerten persönlichen Entbehrungen im afrikanischen Grenzland einen Rinderzucht- und Jagdbetrieb aufgebaut sowie eine Bankhypothek abbezahlt.

Das prächtige Fell des ersten Mähnenlöwen, den Volker Hoth zum Schutz seiner Rinderherde geschossen hat, mußten sie aus Geldnot verkaufen. - Heute wäre es eine schöne Zierde für die Trophäenwand eines florierenden Rinderzucht- und Safariunternehmens an der Grenze zum Etoscha Nationalpark. - Löwen aus der Etoscha gibt es immer noch mehr als genug: Gefahr für die Rinder, aber auch Attraktion für Touristen und Jäger aus aller Welt.



P241

Ausschau nach Wild von hoher Warte. - Alltäglicher Gästejagdbetrieb auf Robyn!

(Jagdfarm Robyn bei Kamanjab, Grenzfarm zum Etoscha N.P., Outjo Distrikt, Namibia, 1995)

Auf Robyn wird grundsätzlich nicht vom Geländewagen aus geschossen (obwohl das in Namibia legal wäre), um das Wild mit Fahrzeugen vertraut zu halten, welche auch Phototouristen auf Wildbeobachtungsfahrt benutzen, aber auch, um das Erlebnis der Jagdgäste nicht zu verderben, die überwiegend aus dem deutschen Jagdkulturraum kommen und Schießen vom Fahrzeug aus als unwaidmännisch empfinden. - Sobald jagdbares Wild vom "Koppie" (felsiger Hügel) oder hohen Mopanebaum ausgemacht ist, wird es zu Fuß angepirscht, was in dem weitläufigen Gelände nicht selten den ganzen Jagdtag beansprucht und selbst dann nicht immer Waidmannsheil bringt.

*Die atavistischen Jagdinstinkte von *Homo sapiens venator* sind nicht nur kulturübergreifend und verbinden "Rotgesichter" und "Krausköpfe" auf südwestafrikanischen Grenzfarmen enger als alles andere, sondern sie enthüllen alltäglich die gemeinsamen Wurzeln von Affe und Mensch sowie gewisse Besonderheiten von "Südwesterdeutsch": "Almagtig Bobbejankak, waar is die bledde Elands?"*



P242

Einschießen der Jagdwaffen und strenge Schießprüfung für Jagdführer und Jagdgäste. - Obligatorisch im Gästejagdbetrieb, nicht nur aus Tierschutzgründen! (Jagdfarm Robyn, Namibia, 1995)

Auf Jagdfarm Kachauchab werden Rinder und Schafe gehalten - wenn es ausreichend geregnet hat. Der Jagdbetrieb hat zeitweise größere Bedeutung als die Viehhaltung, denn das Klimaregime ist insgesamt arider verglichen mit Robyn. Wildarten, die auf Kachauchab von Jagdgästen hauptsächlich bejagt werden, sind Springbock, Oryx und Kudu, Mitte der 1990er Jahre wurden außerdem noch Bestände von Kuhantilope und Bleißbock begründet. Vermarktet wird die Gästejagd der Familie Otto über einen Jagdvermittler in Österreich sowie durch Anzeigen in Jagdmagazinen. Ebenso wie Robyn ist Kachauchab als Jagdfarm regionaltypisch bezüglich Integration von Wildhaltung, Gästejagdbetrieb und Viehzucht; Aufnahme der Jagdgäste aus dem Ausland in den Kreis der Bauernfamilie sowie "Südwestler Gastfreundschaft". Verwiesen wird auf die Photos mit Kontexten S. 20, S. 86 & S. 87.

Wegen der naturräumlichen Ungunst reicht das Einkommen aus diesem integrierten Farmbetrieb allerdings nicht für ein bescheidenes Auskommen nach westeuropäischen Maßstäben (obwohl über 20.000 Hektar bewirtschaftet werden). Theone Otto lebt, außer in den Schulferien, mit den beiden Kindern in Swakopmund, wo sie das Familieneinkommen mit dem kleinen Gehalt aufbessert, welches sie dort als Schullehrerin verdient; Christian Otto hilft im örtlichen "Maltahöhe Hotel" aus, bei der Gästebetreuung sowie als Reiseführer zum Sossousvlei und zu anderen Sehenswürdigkeiten in der Region, wenn auf der eigenen Farm keine Jagdgäste sind. - Maltahöhe Hotel ist eine bekannte, mehrfach ausgezeichnete Übernachtungsstation für Touristen, die zum Sossousvlei bzw. in Richtung Lüderitzbucht oder Swakopmund unterwegs sind; dort wird auch das meiste Wildpret konsumiert, das auf Kachauchab und anderen Jagdfarmen in der Gegend wächst.

Um das Vieh, Windpumpen, Zäune und sonstige technische Einrichtungen kümmert sich während der häufigen Abwesenheit der Farmeigentümer eine altgediente Mannschaft von Namaleuten, die schon in der zweiten und dritten Generation auf Kachauchab lebt. - Auch in dieser Hinsicht ist Kachauchab eine typische Grenzfarm: es besteht eine enge, über mehrere Generationen gewachsene, sozioökonomische Symbiose zwischen den rotgesichtigen Landeigentümern und den kraushaarigen Betriebsangehörigen. - Kaum etwas könnte Christian und Theone Otto davon abhalten, Weihnachten gemeinsam mit den zahlreichen Bewohnern der Farmwerft zu feiern (vgl. 4.10).

Robyn und Kachauchab sind keine Ausnahmen; nur wenige Jagdfarmen in der Region können alleine von Gästejagd existieren. Meist gibt es noch Photosafaris, Viehhaltung und weitere Erwerbsquellen. - Diversifikation bzw. Integration mehrer Landnutzungs- bzw. Touristikkomponenten schafft positive Synergien (4.9.1.3; 4.9.1.4; 5.4.2; 5.4.5.3; 5.4.5.5). - Andererseits wären die meisten Unternehmen ohne Gästejagd nicht überlebensfähig; diese Form von "konsumptiver Wildnutzung" hat somit nicht

nur bedeutenden Anteil am "Nationaleinkommen" Namibias (BARNES & DE JAGER 1995) und der Nachbarstaaten mit (noch) zivilisiertem Katasterwesen und gesichertem Grundeigentum für Bauern, sie ist auch existenznotwendig für einen Großteil der integrierten Wildhaltungsbetriebe in der Region. Jene sind wiederum Grundlage des ganzen Fremdenverkehrssektors!



P243

Gästehaus der Jagdfarm Kachauchab. - Landestypische Integration von Wildhaltung, Jagdbetrieb und Viehzucht; Aufnahme der Jagdgäste aus dem Ausland in den Kreis der Bauernfamilie, "Südwester Gastfreundschaft"! (Farm Kachauchab, Maltahöhe Distrikt, Namibia, 1994)

Auf den Farmen der Familie Otto bei Maltahöhe wurde mehrere Generationen lang Vieh gehalten; das gelegentlich anfallende Wildpret war für die Eigenversorgung und die Farmarbeiter. Erst seit Anfang der 1990er Jahre ist Kachauchab beim Ministerium für Wildhaltung und Tourismus (heute: Umwelt und Tourismus) als Jagdfarm registriert. Christian Otto war einer der ersten staatlich geprüften Jagdführer für ausländische Jagdgäste im kargen Süden Namibias. - Im zentralen Norden Namibias gibt es Jagd- und Wildfarmen schon seit Mitte der 1970er Jahre.

Im Bild: die schlichte, aber komfortable Unterkunft für Jagdgäste; sehr ähnlich sehen die Gästeunterkünfte auf vielen Jagdfarmen in Namibia aus, weil bestimmte Mindestanforderungen erfüllt werden müssen, die vom Tourismusinspektor preußisch korrekt geprüft werden. - Gemäß der strengen Vorschriften, die noch von der SWA-Administration stammen, ist vom Bettvorleger bis zur Zahl der Kleiderhaken und Mindestgröße der Spiegel im Bad alles genauestens reguliert. Diese kuriosen Bestimmungen der Buren wurden vom Neuen Namibia übernommen - wie alles, was den Staatsapparat aufblüht und Versorgungsposten für die Parteiklientel schafft. - "Buren und Bantu, ein einzig Volk von Bürokraten!" Allerdings haben die Buren und ihre SWA-deutschen Helfer ihre zahlreichen Vorschriften verstanden, preußisch korrekt überprüft und eingehalten. - Die Krausköpfe, welche im Zuge von "Affirmative Action" im Neuen Namibia die alten Bürokratenstellen übernahmen und ausbauten, haben damit gewisse Probleme: weil sie keinen Führerschein hatten und die Fahrprüfungen mehrmals nicht bestanden, beschränkte sich der Aktionsradius der beiden gewichtigen Inspektoren zunächst auf die Hauptstadt Windhuk; als eine der ersten Amtshandlungen wurde das Luxushotel der Stadt, nämlich "Kalahari Sands", geschlossen. Begründung: Die Spiegel in den Bädern sind nicht vorschriftsgemäß. - Viel zu groß! Durch rasche Intervention des Touristikministers persönlich durfte das "Kalahari Sands" schon am nächsten Tag wieder öffnen. - Das Verständnis für Mindestmaße und europide Maße überhaupt blieb den beiden Krausköpfen jedoch ein Mysterium: eine der zahlreichen kuriosen Amtsverfügungen, welche den Verfasser noch im Jahre 2000 betroffen haben, war die Aufforderung, das Canyon View Camp mit Gästeunterkünften und Restaurant zur Inspektion nach Windhuk zu bringen, weil der weite Weg zum Fischflußcanyon im "Southern Hinterland" für die Inspektoren unzumutbar sei! Schwarzafrikanisch-logische Begründung und Lösung für dieses kleine Bürokratenproblem: eine Kategorie "Lodge" gebe es laut Vorschrift nicht. Die Gastronomie- und Touristikauszeichnungen seien belanglos; für die Beurteilung der Qualität von Touristikunternehmen im Lande seien nicht ausländische Touristen zuständig, sondern der souveräne Staat Namibia. Canyon Nature Park Namibia sei als "Safariunternehmen" registriert und müsse deshalb mobil sein. - Allerdings gebe es solche Fälle ziemlich häufig, und bis das alte Gesetz geändert werde, hätte man eine unbürokratische Zwischenlösung gefunden: um den mühseligen Transport der Gästeunterkünfte nach Windhuk zu vermeiden, könne man das nötige Inspektionszertifikat auch ohne Besichtigung bekommen - bei Zahlung einer zusätzlichen "Bearbeitungsgebühr". Ein Formblatt für eine Quittung gab es dafür aber leider nicht!

Störungsarme Jagd

Die Idee einer möglichst störungsarmen Jagd, wie sie weiter unten anhand des CNP-Jagdkonzeptes noch genauer skizziert wird, ist im südlichen Afrika noch relativ neu. - Großwild, welches zunächst vertraut ist, erkennt Menschen als Gefahr und wird scheu, wenn bei der Jagd gewisse Regeln nicht beachtet werden; deshalb sind die Wildbeobachtungsmöglichkeiten für "platonische" Naturtouristen auf manchen Jagdfarmen oder Jagdkonzessionen schlechter als in Nationalparks, obwohl die Großwildbestände nicht geringer sind.

Ein Extremfall, jedoch als eindruckliches Beispiel hilfreich, waren die Verhältnisse, die Anfang der 1990er Jahre auf der eben vorgestellten, rund 20.000 Hektar großen Jagdfarm Kachauchab bei Maltahöhe herrschten. Der Farmbesitzer und behördlich registrierte Jagdführer, nämlich Christian Otto, jagte mit ausländischen Gästen nach herkömmlicher SWA-Farmerart: der Bequemlichkeit halber wird fast nur vom Geländefahrzeug aus geschossen, wenn Wildpret für den Eigenbedarf benötigt wird. - Zu jener Zeit war in der Gegend noch nicht bekannt, daß Gästejagd andere Methoden erfordert; auch die Naturschutzbeamten, welche den eingeborenen Farmer als Jagdführer geprüft hatten, waren Farmersöhne und sich daher nicht darüber bewußt, welche Nachteile häufiges Schießen vom Fahrzeug aus für den Jagderfolg und das Jagderlebnis ausländischer Gäste hat.

Bald nach Beginn des Gästejagdbetriebes auf Kachauchab erkannte das Wild den lebensgefährlichen Jagdwagen schon auf extrem weite Entfernung. Die Fluchtdistanzen vor dem Fahrzeug betrugen bei Kudu, Oryx und Springbock in dem offenen Gelände zum Teil mehrere Kilometer; immer schwerer fiel es dem Jagdführer, seine Klienten auf Schußdistanz heranzubringen, manchmal nur noch mit halsbrecherischen Querfeldeinfahrten. - Das überforderte nicht nur die Schießfertigkeit mancher ausländischen Jagdgäste, die nur den bedächtigen Schuß vom Hochsitz aus kannten; für viele Jäger war es schlicht nicht akzeptabel, weil es mit dem Verständnis von "waidgerechter" bzw. "sportlich fairer" Jagd unvereinbar ist. Mehrere Jagdgäste waren so konsequent, deswegen vorzeitig abzureisen.



P2244

Der ominöse Jagdwagen. - Schießen vom Fahrzeug aus ist mit den Grundprinzipien deutscher Waidgerechtigkeit und mit dem Konzept "störungsarme Jagd" nicht vereinbar; Ausnahmen: kurzzeitige und professionelle Wildernte- und Cullingoperationen. (Jagdfarm Kachauchab, Maltahöhe Distrikt, Namibia, 1994)

Anlässlich eines mehrtägigen Aufenthaltes auf Kachauchab demonstrierte der Verfasser, der persönlich jahrzehntelange, praktische Erfahrung mit störungsarmen Jagdmethoden hat, daß man zu Fuß ganz leicht bis auf Schußentfernung an dasselbe Wild herankommen konnte, welches zuvor auf weite Entfernung vor dem ominösen Jagdwagen abgesprungen war. - Das Wild kannte hier überhaupt keine

Menschen, die zu Fuß heranpirschten; es war entsprechend vertraut, wenn kein Fahrzeug bemerkbar war. Seit diesem Schlüsselerlebnis für den örtlichen Jagdführer hat sich das Jagdkonzept geändert!

Es muß hier ergänzt werden, daß die geschilderten, ziemlich extremen Verhältnisse auf Kachauchab mit der speziellen Klientel in den Aufbaujahren des Jagdfarmbetriebes zusammenhingen: das waren in den ersten Jahren nämlich oft Italiener, die eine ganz andere Jagdethik haben als Jäger aus dem deutschen Sprachraum ("Waidgerechtigkeit") oder Nimrode aus dem angelsächsischen Kulturkreis ("Sportsmanship", "Fairness", "Ethical Hunting"). - Bei manchen mediterranen Völkern gilt Hetzen von Wild mit dem Geländewagen nicht unbedingt als unwaidmännisch, sondern eher als "sportlich"; ähnlich ist die Mentalität bei asiatischen Steppenvölkern oder bei Arabern, welche mit der Kaufkraft von Petrodollars zunehmend auch im südlichen Afrika jagen. Auf der Mehrzahl der Jagdfarmen in Namibia, welche noch stets überwiegend Kundschaft aus dem deutschsprachigen Raum haben, wird jedoch zu Fuß oder vom Hochsitz gejagt (S. 72 & S. 397).

Hauptsäule im CNP-Touristikkonzept:

Abenteuerliche Jagdsafaris mit Natur- und Kulturerlebnis

Die örtliche Konstellation bezüglich Integration von Jägern und "platonischen Naturtouristen" im Untersuchungszeitraum: Trennung von Gästen mit unterschiedlichen Naturbildern ist aufgrund der Flächengröße und vorhandener Unterkünfte kein grundsätzliches Problem (4.8.2.1); mittelfristig sollte es räumliche Trennung mit parallel laufendem Jagd- und sonstigem Gästebetrieb geben. Während der mehrjährigen Aufbauphase des CNP-Touristikbetriebes (Werbung, Aufbau von Buchungs- und Vermarktungsstrukturen, Ausbildung von Fachpersonal *etc.*) war wegen der engen Personalsituation jedoch zeitliche Trennung nötig: wenn Jagdgäste angesagt waren (Jagdbuchungen sind langfristig), wurden keine anderen Buchungen angenommen; buchungstechnisch war das kein Problem für das CNP-Buchungsbüro in Windhuk (4.8.3.2); bei anderen LOGUFA-Häusern, welche ebenfalls Jagdbetrieb haben, gilt die gleiche Regelung, denn Jagdgäste sind generell lukrativer als reine Übernachtungsgäste oder Phototouristen (4.8.3.5; 4.9.1.1).

Um die Wildbeobachtungsmöglichkeiten für platonische Naturliebhaber nicht zu beeinträchtigen, mußte das Jagdkonzept möglichst störungsarm für das Wild sein. Ziel waren gut sichtbare, vertraute Großwildbestände, an welche die Leute möglichst nahe herangeführt werden konnten. Bei der Jagd mußte also darauf geachtet werden, daß bei dem in dieser Hinsicht sehr lernfähigen Wild keine Verknüpfung Mensch = Jäger = Gefahr entstehen konnte. Die theoretischen Grundlagen für ein solches, störungsarmes Jagdkonzept wurden von uns bereits vor Beginn des Versuchs Canyon Nature Park Namibia entwickelt; sie sind an anderer Stelle ausführlich dargelegt, mit zahlreichen Beispielen aus der Praxis (GUTHÖRL 1995, 1996; KALCHREUTER & GUTHÖRL 1997).

Wildpret, das für den Eigenbedarf der CNP-Angehörigen und die Restauration gebraucht wurde, erlegte der Verfasser im Untersuchungszeitraum selbst; vorerst wurden auch alle ausländischen Jagdgäste vom Verfasser persönlich geführt. - Allerdings waren stets Namaleute als Helfer dabei, die für eine formelle Ausbildung als registrierte Jagdführer in Frage kamen und das neue Jagdkonzept verinnerlichen sollten (4.10.1.2): Im CNP wurde grundsätzlich nie von einem Fahrzeug aus geschossen; Wild, das in einem Rudel stand, welches den Jäger bereits wahrgenommen hatte, wurde ebenfalls nicht beschossen; es wurde peinlich darauf geachtet, daß Tiere, die vertraut in der Nähe des beschossenen Stückes standen, den/die Jäger nach dem Schuß nicht wahrnehmen konnten. - Auf den Knall und den zusammenbrechenden Artgenossen reagiert Großwild erfahrungsgemäß nicht anders als auf einen natürlichen Donnerschlag, solange der Jäger nicht erkannt wird; der Schußknall wird dann nicht mit Gefahr verknüpft.

Durch die konsequent störungsarme Bejagung gelang es, die Fluchtdistanzen des Wildes, welche wegen der früher grassierenden Wilderei vor allem auf Soutkuil und Waldsee extrem hoch gewesen waren (> 1 km!), schon in wenigen Jahren deutlich zu senken: an manche, individuell bekannte Wildrudel und Einzeltiere, die unweit des Canyon View Camp auf dem Wiesenrücken ihren Einstand hatten, konnten begeisterte Phototouristen schließlich bis auf wenige Meter herangeführt werden!

Eher ethisch-sentimentale als pragmatische Gründe hatte die Regel, daß im CNP an Wildtränken nicht geschossen wurde. In den südwestafrikanischen Trockenlandschaften entspricht das nach Auffassung des Verfassers fast dem Abschub von Wild an der Fütterung im europäischen Winter; nach den Grundsätzen der Waidgerechtigkeit ist Jagd an der Fütterung verpönt und in Deutschland deshalb generell verboten. In den südafrikanischen Staaten ist Abschub an der Tränke hingegen legal und wird auf nicht wenigen Jagdfarmen auch praktiziert; das ist allerdings dem Ansehen der Jagd in der tierlieben Öffentlichkeit wohl nicht gerade förderlich. - Anders ist die Situation in manchen Jagdkonzessionsgebieten in der Anökumene; dort ist die Bestandsdichte bei bestimmten Wildarten nicht selten extrem niedrig, außerdem gibt es keine Zäune. Die natürlichen Schöpfstellen und ihre

Umgebung sind in der Trockenzeit oft die einzige Möglichkeit, überhaupt Wild anzutreffen; folglich konzentrieren sich Jagdsafaris dort auch auf die Wasserstellen. Das ist mit den Verhältnissen auf eingezäunten Farmen oder den Gegebenheiten im CNP nicht vergleichbar; insgesamt ist der Jagddruck in solchen Wildnissen so gering, daß manches Stück noch nie einen Menschen eräugt hat.

Im Canyon Nature Park Namibia gab es solche "paradiesischen Begegnungen" zwischen Mensch und Wildtier anfangs nur in ganz abgelegenen Teilen des Fischflußcanyons und des Fischflußbrückens. Hierzu ist anzumerken, daß der Vorbesitzer von Farm Vergeleë, ganz ungewöhnlich für einen Südwester Buren, schon eine störungsarme Jagd praktizierte, indem er grundsätzlich weder vom Fahrzeug aus noch an den Viehtränken Wild geschossen hat; außerdem wurden individuell bekannte und vertraute Stücke, die im Umkreis des Farmhauses standen, generell in Frieden gelassen (van Niekerk mündl. 1998). - So gab es im Beobachtungszeitraum 1997 bis 2000 einen alten, individuell kenntlichen Kudubullen, der stets in der Nähe des Anwesens Vergeleë stand und keine besondere Furcht vor Fahrzeugen oder Menschen zeigte. Es ist nicht ausgeschlossen, daß das obenerwähnte, schnelle Vertrautwerden mancher Wildrudel auf dem Wiesenrücken nicht nur auf *Lernen* beruhte; *Zuwanderung* aus dem Großen Canyon und den Hunsbergen nach Eindämmung der Wilderei und großflächiger Einführung störungsarmer Jagdmethoden könnte ebenfalls eine Erklärung sein.



P245

*Aufbruch zur Jagd. - Im Canyon Nature Park Namibia grundsätzlich zu Fuß!
(Waldsee im CNP, 1999)*

Im Untersuchungszeitraum dauerte eine typische Gästejagd im Canyon Nature Park Namibia etwa eine Woche; den Einständen des Wildes entsprechend wurde mehrmals das Übernachtungsquartier gewechselt (Farmhäuser, Canyon View Camp, ständige Flußcamps, fliegende Camps). Schon im Vorfeld der Jagd waren die aktuellen Hauptwildeinstände anhand von Fährten, Wechsellinien und direkten Beobachtungen ausgekundschaftet worden (während der üblichen Anti-Wildereipatrouillen, Inspektionsfahrten, Patrouillenflüge, Geländewagensafaris und Rundflüge mit Phototouristen). So konnten Jagdgäste zunächst mit dem Fahrzeug in ein vielversprechendes Gebiet gebracht werden; dann ging es zu Fuß weiter, meist durch extrem unwegsames Gelände. Die zahlreichen Tafelberge, Schichtstufenkanten und Koppies dienten als Aussichtspunkte, von denen aus die Umgebung mit dem Fernglas abgesehen werden konnte.

Nicht selten wurde von frühmorgens bis abends marschiert - bis Wild in Anblick kam. Nicht immer handelte es sich aber um jagdbare Stücke; dann mußte weitergesucht werden. Je nach Wildart wurden die bevorzugten Habitatstrukturen aufgesucht, beim Großen Kudu beispielsweise die Riviere mit grünem Buschwerk und Schattenbäumen, beim Springbock offene Flächen mit Zwergsträuchern und Gras. - So wurden die ausländischen Jäger auch mit den typischen Lebensräumen der verschiedenen

Wildarten vertraut und bekamen einen Eindruck von der wirklichen Landschaftsvielfalt im ariden Süden Namibias, der auf Fremde zunächst öde und lebensfeindlich wirkt. - Wurde ein Stück Wild endlich als jagdbar angesprochen, dann galt es, in dem offenen Gelände auf Schußentfernung heranzukommen; aus jagdlicher Sicht ist das extrem schwierig und spannend.

Wie in Namibia vorgeschrieben, waren die Jagdwaffen und die Schießfertigkeit des ausländischen Jagdgastes zuvor auf dem Schießstand überprüft worden; nach den Ergebnissen dieses Tests richtete sich die Entfernung, bis zu der man an das Wild herankommen mußte. War das Gelände aber zu schwierig für die Bergung der Beute, dann mußte der Schuß unterbleiben; war ein passendes Stück erlegt, dann mußte es zuerst geborgen und zum Betriebshof transportiert werden, bevor die Jagd weitergehen konnte. Dort wurde das Stück sofort küchenfertig zerwirkt und die Trophäe zugerichtet, für das Festessen in jagdlichem Ambiente im Canyon View Camp oder im Farmhaus Waldsee.



Waidmannsheil im Canyon Nature Park Namibia! - Nach spannender Pirsch ist ein starker Bergzebrahengst zur Strecke gekommen. (Zebrakopie, Vergeleë im CNP, 1999)

Während der Jagd und am nächtlichen Lagerfeuer gab es Informationen zu Wild, Natur und Landschaft am Großen Canyon sowie regen Kulturaustausch mit den Namaleuten, die als Jagdhelfer fungierten; für jagdlich unpassionierte Begleitpersonen wurden Unterhaltungsmöglichkeiten im Canyon Nature Park oder in der Umgebung angeboten (4.8.2.4). Nach der Jagd im CNP ging es dann meist noch in ein anderes Jagdrevier in der Region oder/und auf eine Rundreise durch Namibia zu den touristischen Hauptsehenswürdigkeiten, und zwar zusammen mit dem vertrauten Jagdführer.

Gleichwohl mehrere außerordentlich starke Trophäen erbeutet werden konnten, war das nicht das Besondere, denn in dieser Hinsicht können die länger etablierten Jagd- und Wildfarmen in der Landesmitte Namibias oder in Südafrika viel mehr bieten. Das Wesentliche am CNP-Jagdkonzept war abenteuerliche und waidgerechte Jagd in einer einzigartigen Naturlandschaft, und zwar im Rahmen eines ökologisch und sozioökonomisch sensiblen Gesamtkonzeptes für Wildhaltung. - Eine typische Gästejagd im Canyon Nature Park wird geschildert im renommierten Auslandsjagdmagazin "Jagen Weltweit" (GUTHÖRL 2003).

Ausnahmslos alle ausländische Gäste, die im Canyon Nature Park Namibia gejagt haben, waren schlicht begeistert und damit auch beste Referenz für die Kundenwerbung. Die Marktnische bzw. spezielle Klientel für ein solches Jagdkonzept war allerdings nur allmählich erkennbar, nämlich durch Marktforschung, spezielle Zielgruppenanalysen, Testjagden und neue Vermarktungswege (4.8.3 Marktforschung und Vermarktung). - Trotz der regionaltypischen Verzögerungen bei der Registration als "Jagdfarm" entwickelten sich die "Abenteuerlichen Jagdsafaris mit Natur- und Kulturerlebnis" zu einer Hauptsäule im Touristikkonzept für das integrierte Wildhaltungsunternehmen (4.9.1.1).



P247

"Waidmannsheil an den Grenzen von Traum, Raum und Zeit!" - Abenteuerliche Jagdsafaris mit Natur- und Kulturerlebnis als Hauptsäule im Touristikkonzept des integrierten Wildhaltungsunternehmens Canyon Nature Park Namibia. (Anökumene am Konkieprand, unklarer Grenzbereich Soutkuil, Bobbejankrans, Hunsberge, Gondwanaland - "Fleischzeit" für Namaleute, "T/Raumzeit" für einen Waidmann aus Deutschland, A.D. 1998 abendländischer Zeitrechnung)

Zeitlose Jagd am Großen Canyon: für einen US-amerikanischen "Trophy Hunter" völlig uninteressant, weil die Schläuche nicht lang genug sind, um ins "Rekordbuch" zu kommen; für einen Waidmann aus dem deutschen Kulturkreis die "absolute Trauntrophäe"! - Ein uralter Canyon-Kudu mit abgekämpftem Gehörn, erbeutet nach anstrengender Pirsch und schwieriger Nachsuche in den urweltlichen Schluchten am Konkieprand. - Zugleich ein "Hegeabschuß": bis auf die letzten Kunden sind die Molaren abgeschliffen, der alte Bulle ist schon stark abgekommen, weil er die zähe Äsung nicht mehr wiederkäuen konnte; hätte der Jäger ihn nicht erlegt, wäre der Methusalem bald elend verhungert.

Der "letzte Bissen", den der waidgerechte Jäger dem erlegten Wild in den Äser schiebt, ist kein obsoletes Relikt jagdlichen Brauchtums aus der "Feudalzeit" oder reichsdeutscher Jagdblüteepochen, wie manche "postmoderne Ökopaxe" in Deutschland meinen. Das ist ein uralter Jagdritus, welcher nicht nur germanische und keltische Wurzeln hat, sondern auch bei den Kalaharibuschleuten und anderen "Naturvölkern" gebräuchlich ist: Achtung vor der Kreatur, Besänftigung der unsterblichen Seele, Dankesgeste für die Jagdgötter!

Für pragmatische Wildfreunde: National unterschiedliche Perspektiven der Jagdkultur bezüglich "Waidgerechtigkeit", "Ethical Hunting", Jagdlerlebnis, Trophäenbewertung, Brauchtum und unverzichtbaren Jagdriten müssen bei der Führung von ausländischen Jagdgästen sowie bei der globalen Vermarktung von Jagdsafaris unbedingt beachtet werden!



P248

"Waidmannsheil in der Namib!" - Abenteuerliche Jagdsafaris mit Natur- und Kulturerlebnis als Hauptsäule im Touristikkonzept des integrierten Wildhaltungsunternehmens Canyon Nature Park Namibia. (Grenzfarm am Diamantensperrgebiet bei Aus, 2000)

Nach erfolgreicher Pirsch im Canyon Nature Park Namibia geht es mit dem vertrauten Jagdführer in ein neues Revier: andere Wildarten, exotische Landschaft, sonderbare Jagdmethoden, fremde Jagdkultur. - Physische und psychische Höhen und Tiefen, zwei erlebnisreiche Jagdtage in den Namibdünen, dann kommt der Oryxbulle zur Strecke!



P249

*"Waidmannsheil im Großen Namaland!" - Integration von Wildhaltung, Gästejagdbetrieb und Partizipation von Namaleuten im Canyon Nature Park Namibia.
(Anwesen Soutkuil im CNP, 1999)*

*"Manne van Soutkuil" beim Zerwirken eines kapitalen Kudubullen, der von einem deutschen Jagdgast im Großen Namaland zur Strecke gebracht worden ist. - Pragmatische "Partizipation der Betroffenen und lokalen Akteure":
Das Goldmedaillengehörn für den Waidmann, als Trophäe und Andenken an ein einzigartiges Jagdabenteuer mit Natur- und Kulturerlebnis am Großen Fischflußcanyon, das Wildpret für die CNP-Gastronomie und die Namaleute. - Eine typische Fleischorgie im Großen Namaland führt ganz ähnlich wie im Buschmannland nicht selten zu kuriosen Wölbungen im Abdominalbereich und mehrtägiger Arbeitsunfähigkeit!*

Von links: Stephanus Swartbooï, CNP-Vormann von Soutkuil aus dem Felde von Tses, der Mann mit dem Buschmannblick, der Fährtensicherheit eines Gebirgsschweißhundes und dem angeborenen Messer in der Rechten; Ambrosius Nail aus der Armutperipherie von Keetmanshoop, der kleine Mann ohne (Jagd-)verstand mit dem riesigen Fleischhunger; Simon April alias Kalupp alias Saaih, namadeutscher CNP-Hauptmann zwischen den Kulturwelten und Anwärter für die staatliche Jagdführerprüfung; Hermanus Claasen aus Namaherervermischung und Tseiblaagte, der Stadtmensch mit Konversationstalent, aber ohne jeglichen räumlichen Orientierungssinn im Gelände.

4.8.2.4 Weitere Attraktionen für Fremdenverkehr

Canyonrundflüge

Im Jahre 1999 war ein Kleinflugzeug versuchsweise während der Fremdenverkehrshauptsaison im CNP stationiert. Technisch-funktionelle Aspekte von Flugzeugen für integrierte Wildhaltungsbetriebe im Grenzland sowie Fly-In Safaris speziell sind bereits erörtert worden (4.7.4.2 Flugplätze und Flugzeug); neben dort genannten Einsatzbereichen außerhalb der Touristik wurde das CNP-Flugzeug für bezahlte Rundflüge im Großen Fischflußcanyon, über Wiesen- und Fischflußbrücken, Hunsberge sowie gelegentlich für Gästetransfers von/nach Windhuk eingesetzt, was sich betriebswirtschaftlich nur indirekt positiv auswirkte durch gewisse Synergieeffekte (4.9.1.2; 4.9.1.3).

Hier soll ein spezieller, bezüglich Fremdenverkehrsattraktivität des integrierten Wildhaltungsbetriebes CNP jedoch wesentlicher Aspekt erwähnt werden: in den Vorjahren (1997 und 1998) war die auf der östlichen Canyonseite (Hobas) ständig stationierte Maschine der renommierten Flugsafarifirma "Bush Pilots Namibia" mittels Anforderung per Telefon oder Funk auch für Rundflüge im CNP eingesetzt worden (trotz ihrer Hauptverwendung für Gäste der Cañon Lodge bzw. Nature Investments). Für 1999 hatte Nature Investments jedoch insgeheim einen *Exklusivvertrag* mit Bush Pilots Namibia abgeschlossen. - Allein die Tatsache, daß jene Konkurrenz in ihren Werbekampagnen ab Anfang 1999 "exklusiv" Canyonrundflüge anbot, machte ein eigenes Flugzeug für CNP erforderlich!

Doch auch ohne diese Wettbewerbssituation waren Rundflüge als Touristikattraktion unverzichtbar: Das Erlebnis, mit einem Kleinflugzeug in die unfaßbaren Dimensionen des Großen Fischflußcanyons hinauszufiegen, ist wohl unbeschreiblich; zahlreiche Touristen, die einen solchen Flug mitgemacht haben, betonten, allein der Canyonflug sei die Reise nach Namibia bzw. die beschwerliche Anreise in den CNP wert gewesen! - Das ist dokumentiert durch entsprechende Einträge im Gästebuch der "Lodge mit Canyonblick - Canyon View Camp", welches vom Verfasser aufbewahrt wird.



P250

*Großer Fischflußcanyon aus der Perspektive des landschaftstypischen Kaffernadlers (Aquila verreauxii). - Rundflüge als unverzichtbare Fremdenverkehrsattraktion!
(Hobas, AiAis-FishRiverCanyon Wildreservat, Namibia, 1999)*

Das CNP-Flugzeug V5-DZO befindet sich südlich des Hauptaussichtspunktes Hobas an der Ostkante des Erosionstales des Fischflusses durch die Große Afrikanische Randstufe. - Blickrichtung nordwärts, über den Großen Canyon "Am Felsentor", am fernen Horizont liegen der Wiesenrücken (links) und der Fischflußbrücken.

Geländewagensafaris und Fish River Canyon 4x4-Trail

Geländewagensafaris mit ortskundigen Fahrern, speziell zur Wildbeobachtung ("game drive") oder zu landschaftlichen Sehenswürdigkeiten ("scenic drive"), gehören zum üblichen Unterhaltungsangebot afrikanischer Wildreservate; die Touristen erwarten, daß so etwas geboten wird. - Mancherorts sind "Geländewagensafaris" im Übernachtungspreis inbegriffen, andernorts werden sie extra berechnet.

Selbstfahrtouren: Im Untersuchungszeitraum durften Touristen mit eigenem Geländewagen selbst zum Canyon View Camp fahren; dieser 15 km weite Fahrweg von der CNP-Hauptrezeption am Anwesen Soutkuil zur "Lodge mit Canyonblick" war entsprechend markiert (S. 125); er bietet einige natur- und kulturgeschichtliche Sehenswürdigkeiten, auf welche die Leute beim Empfang aufmerksam gemacht wurden. - Shuttlefahrten konnten dadurch jedoch kaum eingespart werden, denn die meisten "Individuellen Namibiarundreisende" sind mit Miet-Pkw unterwegs und mußten ab Rezeption Soutkuil auf CNP-eigene Geländewagen umsteigen (4.8.3.5 Spez. Zielgruppenanalysen).

Selbstfahrtouren abseits dieser Verbindungspiste zwischen zwei CNP-Hauptstandorten waren für Ortsfremde grundsätzlich verboten, und zwar aus mehreren Gründen: Gefahr des Verirrens; mögliche Fahrzeugpannen; Störung von Wild, Wandergruppen oder Jägern; Vegetationsschäden durch Querfeldeinfahrten; Schutz von Kleinverwitterungsformen, Mineralien, Pflanzen, Tieren und prähistorischen Artefakten vor unbefugtem Sammeln und Vandalismus; Schutz wertvoller technischer Einrichtungen wie Solarstrom- und Wasserförderungsanlagen vor Diebstahl (4.7.1). - Nur auf ausdrücklichen Wunsch durften Touristen den CNP mit dem eigenen Geländefahrzeug erkunden, jedoch nur mit einem ortskundigen Führer ("Ranger") und nach schriftlicher Haftungserklärung.

Geführte Geländewagensafaris: Im CNP standen mehrere "Standardtouren" von einstündiger bis eintägiger Dauer sowie individuell zusammengestellte Ausflüge zur Wahl; sie wurden zusätzlich zum Übernachtungspreis berechnet. Dieses Angebot wurde stark angenommen. Die Kartenskizze (K27; S. 381) gibt einen Überblick. - Diese geführten Geländewagensafaris sind wohl eine Touristattraktion, jedoch personalintensiv und auch geländebedingt sehr kostenaufwendig (Fahrzeugverschleiß, Treibstoff); sie erwiesen sich letztlich als finanzielle Belastung für den Wildhaltungsbetrieb (4.9.1.2 Nebenkomponten im CNP-Touristikkonzept). Deshalb wurden Alternativen geschaffen, welche kostenneutral oder sogar gewinnbringend sind und den Leuten besonders empfohlen wurden: Panoramaweg, Naturlehrpfad, Vogel- und Wildtränken, Wanderungen, Rundflüge usw..



Geländewagensafari im CNP; hier integriert in eine Versorgungsfahrt zu den Flußcamps im Großen Fischflußcanyon. - Kostenaufwendige Touristattraktion! (Vergeleß im CNP, 1997)

Geländewagensafaris sind wohl eine fast unverzichtbare Fremdenverkehrsattraktion, aber trotz weitmöglicher Integration in Inspektions-, Patrouillen- und Versorgungsfahrten letztlich eine untragbare Belastung für den Wildhaltungsbetrieb - wegen des Personalaufwandes, hoher Treibstoffkosten und außerordentlichen Fahrzeugverschleißes.

Konzession für Spezialunternehmen: Anfang 2000 plante ein neues Touristikunternehmen die Einrichtung eines "Fish River Canyon 4x4-Trail". Solche Touren für Geländewagenenthusiasten aus der Großstadt, die ihre hochgerüsteten Fahrzeuge in wirklich schwerem Gelände testen wollen, erfreuen sich wachsender Beliebtheit; der Große Fischflußcanyon ist hierfür das richtige Terrain. Sowohl für den potentiellen Konzessionsgeber CNP als auch für den Konzessionsnehmer, der die Touren organisieren wollte und schon zahlreiche Kunden garantieren konnte (Warteliste), hat dieses Konzept einen ganz besonderen Reiz: der abenteuerlustige Endkunde bezahlt den Verschleiß und die unvermeidlichen Schäden am (eigenen) Fahrzeug, welche in dem extremen Gelände auftreten, ohne Murren und Knurren, während Touristen, die an Geländewagensafaris mit CNP-eigenen Fahrzeugen teilnahmen, sich nicht selten über die hohen (aber nicht kostendeckenden!) Preise wunderten.

Jenes Unternehmen ist ein internationales Joint Venture; beteiligt sind eine Landrover-Vertretung in Großbritannien (die bereits Geländewagensafaris in anderen afrikanischen Ländern organisiert), eine bekannte "Off-Road"-Zeitschrift sowie eine Fachwerkstatt (!) für Landrover in der Karrasregion. - Das Konsortium bot jährliche Konzessionsgebühren für exklusive Nutzung eines 4x4-Trails im CNP sowie zusätzliche Abgaben pro Tour und Fahrzeug; zur Vermeidung von Personen-, Sach- und Naturschäden sollte es genau festgelegte Fahrtrouten, Rastplätze und Übernachtungscamps geben, außerdem Kautionszahlungen und persönliche Haftungserklärungen jedes einzelnen Teilnehmers sowie professionelle Führung durch speziell eingewiesenes Personal. - Wegen Einstellung des CNP-Touristikbetriebes, die in 2000 beschlossen wurde, kam es vorerst nicht zur Verwirklichung; für zukünftige Entwicklungen könnte ein "Fish River Canyon 4x4 Trail" jedoch eine tourismusfördernde und ökonomisch lukrative Option sein. Unter den eben genannten Bedingungen könnte eine derartige Geländewagenstrecke ziemlich problemlos in die Wildhaltung integriert werden: Kartenskizze (K29) zeigt Routen für den "Fish River Canyon 4x4-Trail", welche Anfang 2000 ausgewählt worden sind.

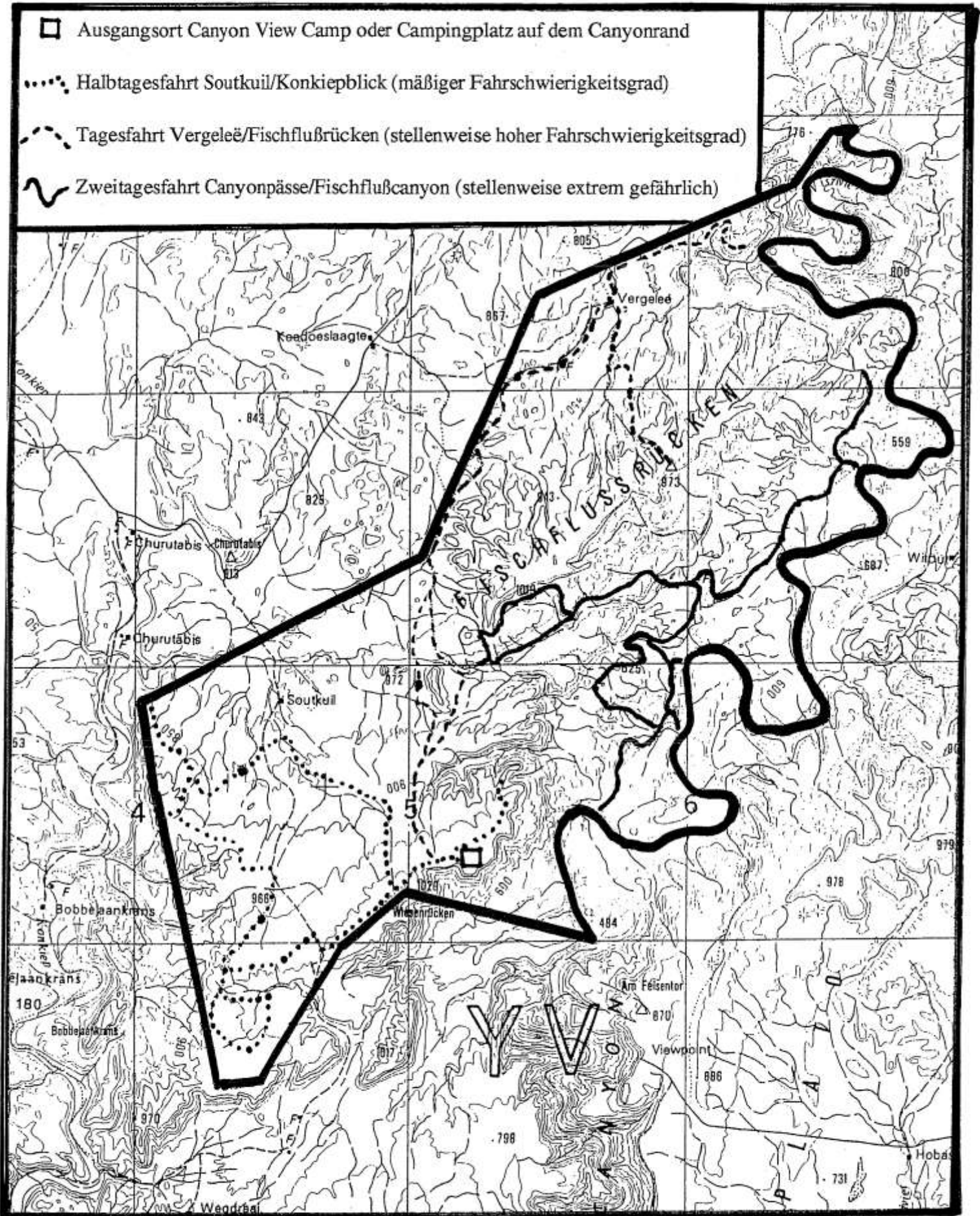
Das 4x4-Trail-Konzept als Fremdenverkehrsattraktion ist nicht nur für CNP noch stets aktuell: Mitte 2002 hat ein anderes Konsortium die Farmen Spiegelberg und Mara gekauft, welche westlich des CNP im unteren Konkiepcanyon und am Ostrand der Hunsberge liegen, und zwar speziell zur Durchführung von 4x4-Trails. Die Nachfrage ist bemerkenswert; allerdings zum großen Unbehagen des benachbarten Naturreservates Canyon (Farmen Wegdraai und Kochas), das für die Zufahrt an den unteren Konkiep Wegerecht gewähren muß (Batault mündl. 2002). - Offenbar ist der Andrang von Geländewagen schon groß genug, um für das ehemals stille Gebiet zum Ärgernis zu werden.

Probleme mit 4x4-Enthusiasten gibt es schon länger in der Küstennamib, vor allem bei Swakopmund und Walfischbucht, wo rücksichtslose Querfeldeinfahrer die empfindlichen Flechten sowie Gelege der seltenen Damaraseeschwalbe zerstören. Ähnlich sind die Konflikte inzwischen im Kaokoveld, also im äußersten Nordwesten Namibias, wo nicht nur die Vegetation geschädigt wird und Kultstätten der Himbanomaden überfahren werden; auch Wüstenelefanten, Nashörner sowie anderes Großwild, das meist in den schmalen Galeriewäldern der Riviere steht, welche als Fahrpisten dienen, wird von dem zunehmenden und bislang fast unkontrollierten Geländewagenverkehr beeinträchtigt (und z.T. sogar aggressiv). - Es hat schon mehrere Vorfälle mit angreifenden Elefanten gegeben, die für Touristen bzw. Reiseführer tödlich endeten; zur näheren Information wird verwiesen auf die kritischen Berichte der Touristikzeitschrift Travel News Namibia (TNN) in den letzten Jahren.

Grundsätzlich sind 4x4-Trails in die Wildhaltung integrierbar; aus der ökonomischen Perspektive ist das sogar wünschenswert, denn auf dem globalen Fremdenverkehrsmarkt gibt es eine finanzkräftige Zielgruppe für diese Art Naturtourismus. Allerdings ist in jedem Falle ein Gesamtkonzept nötig, welches ökologische Belange, die Kultur der Lokalbevölkerung, ökonomische Interessen der Safariunternehmer sowie die Erwartungen der Geländewagenenthusiasten in Einklang bringt. - Das konkrete Konzept für Geländewagensafaris im CNP beweist, daß das in der Praxis möglich ist, wenn qualifizierte Führung bzw. strenge Kontrollen sichergestellt sind. Wo der ansässige Grundeigentümer im Eigeninteresse handelt, sind Kontrollen allerdings eher gewährleistet als auf öffentlichem Land in der staatlichen Peripherie, wo die zuständigen Wildschutz- und Polizeibeamten erfahrungsgemäß nicht immer so loyal sind, wie sie es im Allgemeininteresse eigentlich sein sollten ...

Naturgeschichtliches Museum und Wildgehege

Naturlehrpfad und Panoramaweg wurden bereits erwähnt (4.8.2.2); im CNP-Rezeptionsbereich (Soutkuil) gab es zudem ein naturgeschichtliches Museum: Mineralien- und Kerbtiersammlungen mit Funden aus dem CNP sowie Terrarien mit lebendigen Reptilien, Skorpionen, Krötenschrecken, Tenebrioniden etc.. - Wartezeiten auf das Shuttle konnten überbrückt werden; das waren also nicht nur zusätzliche Attraktionen, sondern auch logistische Puffer im Touristikbetrieb. Geplant waren Ausbau der erwähnten Sammlungen sowie ein Wildcamp im Rezeptionsbereich (4.8.1.4); für die Lodge war ein astronomisches Teleskop budgetiert.



Traditionelle Namawerft und regionale Vergleiche

Bei Wanderungen und Geländewagensafaris im CNP waren Siedlungsrelikte der alten Buschleute und Nama stets besonders interessant für ausländische Touristen (vgl. T6: Kulturdenkmale im CNP); Anfragen bzw. Interesse, die *heutigen* Namawerften in der Umgebung zu besuchen, gab es hingegen kaum. CNP-Personaltransfers in die Peripherie von Bethanien, Keetmanshoop, Aus, Lüderitz (S. 83) oder zum Viehposten Soromas im Namaland (heute Kommunalland; vgl. 4.10.2, Fallstudie 4), bei denen Touristen gelegentlich mitfahren, waren für die Europäer meist ziemlich erschütternd, weil die wirklichen Zustände weder in das Klischee vom idyllischen Leben der sogenannten indigenen Völker noch zu den in westlichen Industrieländern weitverbreiteten Vorstellungen von "Armut, Elend und Perspektivlosigkeit" in den "Slums der Dritten Welt" passen. - Die Idee, solche Exkursionen in die soziokulturelle Realität zu vermarkten, ähnlich wie die geführten Ausflüge nach Katutura ("neue Werft" bei Windhuk) bzw. in südafrikanische "Townships", hätte wohl eine lukrative Marktlücke getroffen, denn so etwas gibt es im Großen Namaland noch nicht; eine derartige Expansion der CNP-Touristik hätte aber zu weit von der Wildhaltung weggeführt.

Geplant war die Einrichtung einer "traditionellen Namawerft" im CNP. - Erhaltung, Förderung und ökonomische Inwertsetzung alter Namatraditionen waren Komponenten des partizipativen Ansatzes im integrierten Wildhaltungskonzept, nachdem Stärkung des kulturellen Selbstbewußtseins als Vorbedingung für aktive Partizipation der Bevölkerung erkannt worden war (4.10.1.2; 4.10.3). - Vorerst gab es Besuche der wirklichen Namawerften an den Anwesen Soutkuil und Waldsee (4.7.3.1), selbstverständlich mit Erlaubnis der Bewohner. Neben der "neuen Werft" auf Soutkuil sollte eine "traditionelle Werft" mit den einst regionaltypischen Binsenmattenhütten (Biesiematjehuis) und Windschirmen aus Plattklippen entstehen (S. 82; S. 157); dort konnten dann "echte Nama" in traditioneller Kleidung (4.10.3) ausländischen Reisenden einen Eindruck von der alten Kultur vermitteln. - Allerdings sind die traditionellen Hütten der pastoralen Viehhalter im Großen Namaland fast ganz durch Schrotblechbuden und gemauerte Hütten ersetzt worden; nur im Richtersveld hat der Verfasser 2002 noch die typischen, halbkugelförmigen Gestelle aus biegsamen Zweigen gefunden, welche von den wandernden Hirten mit Binsenmatten und Fellen, heute meist mit Kunststoffolien gedeckt werden. Es gibt fast keine(n) Nama mehr, der/die den alten Baustil bzw. Flechten von Binsenmatten beherrscht, daher verzögerte sich der Bau der "traditionellen Werft" im CNP.

Regionale Vergleiche: Das "Traditional Village" an den Viktoriafällen in Simbabwe ist weltberühmt; gegen Eintrittsgebühr in harten Devisen ist es täglich geöffnet. Dort kann man u.a. einen "Schamanen vom Dienst" besuchen sowie Tänze mit phantasievollen Masken, Baströckchen und Buschtrommeln bewundern - analog den Schuhplattlern und Blaskapellen, die in München von "waschechten" Bajuwaren für staunende Japaner und Texaner vorgeführt werden.

Vielorts gibt es auch rustikale Übernachtungsmöglichkeiten in traditionellen Behausungen der kraushaarigen Ethnien. Das gehört meist zum Touristikkonzept der Hegegemeinschaften in den Kommunalgebieten, beispielsweise im Kunene-Distrikt (Damaland) im Nordwesten Namibias, denn die Investitions- und Betriebskosten für derartige Fremdenverkehrseinrichtungen sind gering. Allerdings sind solche "ethnischen" Unterkünfte nur etwas für Reisende, die keinen besonderen Wert auf Komfort und Hygiene legen, also ein wenig lukratives Touristikmarktsegment, weswegen die finanziellen Einkünfte der Conservancies aus solcherart Herbergen eher bescheiden sind.

Es existieren jedoch Wildhaltungsbetriebe, wo die Integration von moderner Hotellerie, traditioneller Wohnkultur und Hege von Wildtieren besser gelungen ist. Als prominentes Beispiel sei nochmals das Unternehmen Intu Africa erwähnt, welches in der Kalahari östlich Mariental liegt: Wildhaltung mit Up-Market-Lodge und Partizipation von Buschleuten (vgl. 4.7.4.1 Fuhrpark, 4.8.2.2 Wanderwege). Dort hat sich im Laufe der Jahre eine sozioökonomische bzw. interkulturelle Symbiose entwickelt - zwischen dem von "Weißen" nach internationalen Maßstäben geführten und am Weltmarkt etablierten Hotel- und Gastronomiebetrieb "Intu Africa Lodge" einerseits und der (wieder)ansässigen Kalahari-Urbevölkerung andererseits. Zuletzt hat die in Vierte-Welt-Kreisen renommierte WIMSA (Working Group for Indigenous Minorities in Southern Africa) das Konzept öffentlich geadelt!

Intu Africa liegt auf einer privaten Farm, die afrikaansen Südafrikanern (Buren) gehört; auf Einladung der Landbesitzer haben sich dort Kalaharibuschleute (San) angesiedelt, die aus ihrer alten Heimat (dem ehemaligen "Buschmannland" der Mandatszeit) von Herero vertrieben worden sind. - Seit in Namibia Freizügigkeit herrscht, gilt bei der Besiedlung von Land ohne Eigentumstitel nämlich das Recht des Stärkeren als atavistisches Maß für den "Territorial Imperativ"; die Buschleute sind den schwarzen Viehhaltern körperlich und zahlenmäßig hoffnungslos unterlegen und werden mit Gewalt aus den "Kommunalgebieten" verdrängt. Analog sind die Zustände in Botsuana, wo der öffentlich bekundete Wille von Buschleuten, in ihren angestammten Lebensräumen zu bleiben bzw. traditionelle Lebensweisen zu erhalten, der ethnisch dominanten Betschuanenregierung ebenfalls nicht in das

Konzept von "Mainstream Development" paßt (welches u.a. mit finanzieller und technischer Hilfe der Europäischen Union verwirklicht wird). - Zur Aussiedlung von Buschleuten aus dem Zentralkalahari Wildreservat vgl. Botswana Guardian 2002 oder WIMSA.

Außer dem bereits skizzierten "Buschmanntail" (4.8.2.2 Wanderwege), gibt es auf Intu Africa ein "Buschmanncamp", wo die kleinen braunen Kalaharileute den "weißen Riesen" aus dem Abendland ihre alte Lebensweise als Jäger und Sammler erklären (Windschirme aus Gras als Unterkunft, Jagdtechniken, Ernährung, Anlage von geheimen Wasserdepots in vergrabenen Straußeneiern usw.). Es werden Schmuckstücke und sonstige Andenken verkauft, die aus lokalen Naturprodukten selbst angefertigt werden. Beschäftigungsmöglichkeiten und Einnahmen aus dem Touristikgeschäft ermöglichen der lokalen Buschmannsippe einen "sanften Übergang" in die moderne Welt: einerseits dürfen sie auf Intu Africa nach alter Sitte jagen und Feldfrüchte sammeln; andererseits sind sie in der Lage, eine eigene Grundschule zu finanzieren, wo von einem formell qualifizierten Buschmannlehrer sowohl in der Muttersprache als auch in Englisch unterrichtet wird.

Ähnliches wurde im CNP angestrebt, weswegen Namaleute, die in der Lodge als Wanderführer oder in ähnlichen Touristikpositionen tätig waren, im Untersuchungszeitraum stets dazu ermuntert worden sind, noch vorhandenes Wissen über Natur und Kultur des Großen Namalandes an die Reisenden zu vermitteln (4.10.3). - Die Idee, eine "traditionelle Namawerft" aufzubauen und fast erloschene Kulturtraditionen der Namaleute aufleben zu lassen, war also nicht nur als Touristikattraktion gedacht; das kulturelle Selbstbewußtsein der überwiegend namasprachigen CNP-Angehörigen konnte dadurch gestärkt und zugleich das Kulturverständnis der ausländischen Touristen gefördert werden. Interesse an der exotischen Kultur sorgt wieder für Nachfrage nach Andenken, naturkundlichen Führungen etc., wodurch neue Einnahmequellen für selbständige Geschäftsleute und Unternehmer aus der örtlichen Bevölkerung entstehen, also marktwirtschaftliche Ansätze für aktive Partizipation am Fremdenverkehr (4.10.2; 5.4.5.5).



P252

*Kriegstanz der Zulukaffer. - "Afrikanischer Schuhplattler" als Fremdenverkehrsattraktion!
("Traditional Village", Victoria Falls, Simbabwe, 1995)*

Kriegstanz im "Originalnegerdorf" für den Adrenalinschauer bei der älteren Touristengeneration. - Bis zu den Großen Sambesifällen ist der große Shaka Zulu zwar nicht gekommen, nur die kläglichen Reste einiger Völkchen, welche den Massakern des "schwarzen Napoleons" entkommen konnten - in den goldenen Zeiten vor der sog. "Kolonialzeit". Die wilden Zulukaffer mit Assegai, Fellröckchen und Federhaube passen jedoch perfekt in das Afrikabild der "geklonten Hermänner und Neckerfrauen" auf den Zuschauerbänken für den "afrikanischen Schuhplattler", weswegen diese martialische Schaubudennertracht sich weit über das alte Zulureich hinaus verbreitet hat.



P253

*Traditioneller Maskentanz. - "Afrikanischer Schuhplattler" als Fremdenverkehrsattraktion!
("Traditional Village", Victoria Falls, Simbabwe, 1995)*

Eine originellere Variante der "Originalversion des afrikanischen Schuhplattlers", welcher allabendlich als mehrstündige Show für "Rotgesichter" im weitläufigen "Originalbantunegerdorf" an den Großen Sambesifällen vorgeführt wird.

Das Originellste an der Show ist vermutlich der schwächliche Krauskopf, der kurze Eisenbahnschienenstücke mit bloßen Händen und Zähnen verbiegt, was aber nur Afrikaneulinge zum Staunen bringt. - Das ist nämlich ein weitverbreiteter, typisch afrikanischer Brauch, den zum Beispiel die braunen Krausköpfe im Großen Namaland seit Kaisers Zeiten und bis in die postmoderne Gegenwart alltäglich an den technischen Farminstallationen der Rotgesichter üben ...

Zur Hochzeit des Massentourismus an den Großen Sambesifällen - bis zur finalen "Afrikanischen Renaissance" unter Comrade Mugabe - gab es fast unendlich viele Zerstreuungsmöglichkeiten für devisenkräftige Fernreisende, welche nötig waren, weil es sonst nicht mehr genug Stehplätze für das schnelle Erinnerungsphoto an den tosenden Wassern gegeben hätte. - Innovative Geldquellen für die "Lokalbevölkerung", welche genau wie ihre Kundschaft aus aller Herren Länder zum "Weltwunder" und Touristenmekka pilgerte: Medizinnänner, Kräuterhexen, Zukunftsknochenwerfer, Allgemeinzauberer, Originalmaskenverkäufer, Originaltropenhelmverkäufer, Allgemeine Andenkenhändler, Allgemeine Safariausrüster, Spezialsafariausrüster, Daggadealer, Dampfisenbahnfahrten auf noch wenig verbogenen Schienen, Safaribars mit "Black Magic Women", teutonischer Schunkel- und Negertanzabend bei Blas- und Reggaemusik im Vic Falls Hotel, White Water Rafting, Bungee Jumping, Rundflüge mit Cessna, Helikopter oder Motordrachen ...

Zeitgleich, analog und statistisch in strammer Korrelation zum "Boom" der "New Economy" in der kapitalistischen Welt verläuft der Touristikboom in der Welt der "schwarzen Comrades" im Simbabwe der 1990er Jahre ...



P254

Buschleute von Intu Africa. - Gelungene Integration von Wildhaltung, Up-Market-Gastronomie, "Afrikanischem Schuhplattler" und aktiver Partizipation indigener Völker an der Inwertsetzung von Natur-Kultur-Landschaftspotential für Wildhaltung und Fremdenverkehr. (Intu Afrika Lodge, Mariental Distrikt, Namibia, 1999)

Zur physisch-anthropogeographischen Größenanmaßung - wie bei rotgesichtigen Touristen und krausköpfigen Machthabern alltäglich üblich - steht der Verfasser hier links im Bilde, welcher von den kuduledernen Innensohlen der südwestlandestypischen "Veldskoene" aus Skelettküsten-Robbenleder bis zur hier ausnahmsweise aufgesetzten, nicht ganz landestypischen US-Kappe genau 180 französische Zentimaßeinheiten hoch wäre, wenn er preußisch korrekt stünde, was er aber nicht immer tut, weil er auch Wurzeln im lässig Lothringischen hat.

Die Schaubudenbuschleute finden das außerhalb der Touristiksaison nur mäßig lustig, wie man an den etwas düsteren Gesichtern der drei rechts im Bilde erkennt; allerdings ist dieses Schaubudenbild nur ein photographisches Bild, das den Schaubudenaspekt eines anthropophilen Unternehmens zeigen soll, welches hinter den Kalaharidünen vor den Gaffern versteckt doch ganz fröhlich ist. - Die braunen Statisten sind eigentlich stolze Akteure, welche sich einen "sanften Übergang" in die moderne Welt organisieren; sie tanzen sozusagen einen "Südwestler Schuhplattler".

Im Neuen Namibia aus dem nicht nur sogenannten, sondern wirklichen Heimatland, welches in der Mandatszeit "Buschmannland" hieß, von schwarzen Rinderzüchtern vertrieben, haben sie auf der Privatfarm Intu Africa östlich von Mariental eine neue Heimat gefunden. - Betriebswirtschaftliche Existenz der Farm ist die Intu Afrika Lodge, welche auf die gehobenen gastronomischen Ansprüche westlicher Fernreisender mit schwerer Geldbörse statt Rucksack ausgerichtet ist und deshalb von "Rotgesichtern" geführt wird. - Das Großwild und die "Veldkost" der Farm nutzen die kleinen braunen Leute jedoch auf traditionelle Buschmannart, wenn es beliebt.

Viel lieber jedoch melken sie staunende Reisende im Buschmannland, weil das finanziell viel lukrativer ist als das mühselige Jagen und Sammeln - womit die kleinen Leute sich, neben anderen ganz unromantischen Dingen, auch eine eigene Schule hinter der großen Düne leisten, in welcher die kleinsten in der schnalzenden Muttersprache und die größeren Buschkinder im englischen Idiom unterrichtet werden, welches auch in der Kalahari unvermeidlich geworden ist. - Der kleine braune Mensch, welcher im Schaubudenbild am martialischsten gekleidet steht, ist der studierte Schullehrer; wenn Abenteuer-Touristen kommen, hantiert der Pädagoge sehr eindrucksvoll mit dem Flitzebogen.

P255



Lehmpontok nach Art der Himba als "originelle" Touristenunterkunft. - Attraktion für finanzkräftige Fernreisende? (Khowaribschlucht bei Sesfontein/Warmquelle, Damaraland, Namibia, 1994)

Die schlichten Unterkünfte für Touristen, welche von lokalen "Conservancies" und "Community Based Tourism Initiatives" auf Anregung afrosozialistischer Regierungsbehörden und ausländischer NROen angeboten werden, sind wohl romantisch für manche "Rucksacktouristen", nicht aber für devisenkräftige Fernreisende. - Für jene Klientel müssen von finanzkräftigen Privatinvestoren "Up-Market-Lodges" gebaut werden, welche von Gastronomie- und Touristikfachleuten geführt werden, die mit den hohen Ansprüchen der Zielgruppen im Up-Market-Sektor vertraut sind.

Die "Conservancies" auf Kommunalland sollten neben dem eigenen, unternehmerischen Engagement also zusätzlich noch langfristige Lizenzen an erfahrene Safariunternehmer im Privatsektor vergeben, um das ererbte und gehegte Natur-Kultur-Landschaftspotential für Wildhaltung und Fremdenverkehr optimal zu nutzen. - Lodge und Pontok zur Freisetzung von positiven Synergismen mehrerer Touristikkomponenten am Standort und in der Region!

Wildtränken

Am Panoramarestaurant im Canyon View Camp gab es eine Tränke, an der Vögel und Kleinsäuger beobachtet werden konnten, was bei den Lodgegästen großen Anklang fand. An zwei weiteren, ebenfalls künstlichen Wildtränken, die etwa drei bzw. sechs Kilometer vom CVC entfernt liegen, waren getarnte Ansitzeinrichtungen geplant, zu denen Touristen von der Lodge aus selbständig hinwandern konnten, um Großwild zu sehen (Erweiterung von Panoramaweg und Naturlehrpfad); vorerst wurden sie hingefahren, um vom Fahrzeug aus zu beobachten. - Die Wildereikontrolle und das störungsarme Jagdkonzept seit 1997 hatten schon nach zwei Jahren erfreuliche Wirkung: an einer jener Tränken, der sogenannten "Konkieppumpe" im Südwesten von Soutkuil, ließen sich Einzeltiere und Trupps der folgenden größeren Wildtierarten schon in 1999 kaum noch von Fahrzeugen oder Fußgängern stören: Strauß, Namatrappe, Singhabicht, Schakal, Bergzebra, Kudu, Springbock, Klippsspringer, Steinböckchen, Kaphase (4.8.1.1 Wildtränken, 4.8.2.3 Jagdkonzept). - Selbst wenn Wildtränken aus ökologischer Sicht nicht immer nötig sind, so sind sie doch eine Touristattraktion, weil Großwild dort am besten beobachtet und fotografiert werden kann.

"Buschmannbar"

Im Canyon View Camp (Panoramarestaurant) wurde eine gemütliche Getränketheke, genannt "Buschmannbar", eingerichtet (S. 299). Derartige Tränken für dehydrierte Reisende gibt es in jedem Safaricamp und allen Wildhaltungsbetrieben mit integrierter Gastronomie; die Zusatzeinnahmen aus dem Getränkeumsatz können beträchtlich sein, wenn nicht die Tages- bzw. Übernachtungssätze auf Druck der Reisevermittler "all inclusive" sind (4.9.1.2; 5.4.5.4). Hinzu kommt Unterhaltungswert

für tatendurstige, aber bewegungsfaule Klienten - bei geringem Personalaufwand: meist gibt es nur abends einen "Barmann", tagsüber Selbstbedienung, so auch in der "Buschmannbar".

Nennenswert ist allerdings der technisch-logistische Aufwand zur sachgerechten Lagerung und zum wohltemperierten Ausschank von Spitzenweinen unter extremen Klimabedingungen (4.7.3.4). Nicht zu Unrecht galt die kleine, aber wohlsortierte Weinkarte der Buschmannbar im Canyon View Camp bei den bemerkenswert zahlreichen, önologisch orientierten Touristen im Up-Market-Segment als die beste zwischen Windhuk und Oranje. - Nur wenige Wildhaltungsbetriebe mit Gastronomie, welche in der stadtfernen Peripherie angesiedelt sind, halten solchen Aufwand für nötig, weswegen aber auch nur die wenigsten mit den werbeträchtigen und daher zu Recht begehrten Gastronomie- und Touristikpreisen ausgezeichnet werden (4.8.2.1). Insofern war die Buschmannbar im Canyon View Camp eine der vielen kleinen, aber wichtigen Komponenten im CNP-Touristikkonzept ab 1997, die zur Steigerung der Attraktivität und zum Renommée als "Up-Market-Destination" beigetragen haben.

Andenkenladen

Ein Souvenirladen gehört zu jedem Touristikbetrieb in der Region; diesem Anspruch der meisten Urlaubsreisenden konnte sich auch CNP nicht entziehen. - Die möglichen Zusatzeinnahmen für integrierte Wildhaltungsbetriebe sind allerdings bemerkenswert (4.9.1.2); hinzu kommen starke Werbeeffekte: durch Andenken und Mitbringsel mit dem Logo der Lodge bzw. des Wildreservates werden positive Erinnerungen an einen schönen Urlaub wachgehalten und beeinflussen zukünftige Reiseplanungen, und zwar nicht nur die eigenen, sondern auch die von Freunden und Bekannten.

Im Canyon Nature Park gab es zudem soziale Gründe für die Einrichtung des Andenkenladens: "Penduka" (= Erwache!) ist ein Hilfsprojekt für sozial benachteiligte Frauen. Mehrere tausend kraushaarige Frauen in ganz Namibia, nicht selten alleinerziehende Mütter sowie körperlich oder geistig Behinderte, stellen in Handarbeit Stickereien und hübsche Gebrauchsgegenstände her, die vor allem in den Andenkengeschäften der Hauptstadt Windhuk verkauft werden; dort gibt es auch eigene Penduka-Läden. Von der Trägerstiftung des CNP, Fountain Trust Namibia, erhielt Penduka direkte Finanzhilfen, vor allem aber ideelle Unterstützung, u.a. durch Aufnahme von Penduka-Artikeln in das Sortiment des Andenkenladens in der "Lodge mit Canyonblick - Canyon View Camp".



P256

Andenkenladen in der "Lodge mit Canyonblick". - Die pekuniären Zusatzeinnahmen für einen integrierten Wildhaltungsbetrieb sind kaum zu überschätzen!

(Canyon View Camp im CNP, 1999)



P257

"Bungee-Jumping". - "Adrenalinkicks" als Touristattraktion sind auch am Großen Fischflußcanyon denkbar, passen jedoch kaum zu einem Fremdenverkehrskonzept, in dem Massentourismus unerwünscht ist und ökologisch sensible Klientel anvisiert wird. (Victoria Falls, Simbabwe, 1995)

"Bungee-Jumping" von der Sambesibrücke, zwecks "Adrenalinkick" für postmoderne Stadtkids ohne tieferen Lebenssinn als "No Future"; Hauptattraktion sind nicht die "upgefickten Wasserfälle", sondern der "global längste Abgang". - Der schönste "Adrenalinkick" kommt jedoch erst, wenn man sich am rostigen Geländer verletzt und dann in der lokalen "Klinik" von der netten Negerin mit rostigen Spritzen bedroht wird, welche angeblich Tetanusserum enthalten.

4.8.3 Marktforschung und Vermarktung des CNP als Touristikdestination

Das lokale und regionale Landschaftspotential für Wildhaltung und Naturtourismus steht in reziproker Beziehung zur Nachfrage bzw. den regionalen und globalen Märkten für Wild und Natur; Wildhege (4.8.1) und Aufbau von speziellen Fremdenverkehrsinfrastrukturen und Touristikkonzepten (4.8.2) sind in der Praxis untrennbar verknüpft mit Marktforschung und Kundenwerbung bzw. Aufbau von effizienten Vermarktungsstrukturen. Das ist ein dynamischer Entwicklungsprozeß mit wechselseitigen Informationsflüssen und landschafts- bzw. marktgerechten Anpassungen.

Das Buchungs- und Vermarktungssystem eines Wildhaltungsunternehmens mit Touristik hat zentrale betriebswirtschaftliche Bedeutung, denn es vermittelt zwischen zwei Polen, die nicht nur räumlich und kommunikationstechnisch, sondern auch funktionell und untersuchungsmethodisch extrem weit voneinander entfernt liegen: lokales Landschaftspotential bzw. Angebot einerseits und globale Märkte bzw. Nachfrage andererseits. - Integrierte Wildhaltungsbetriebe, welche nicht gleichermaßen präsent in den lokalen, regionalen und globalen Aktionsfeldern sind, enden im ökonomischen Abseits!

4.8.3.1 Generelle Marktsituation für afrikanisches Großwild

Großwild als agrarisches Landesprodukt

In gewisser Hinsicht sind Großwild bzw. die Wildprodukte, welche aufgrund von Wildschutz und Hege auf einem Stück Land wachsen und ökologisch nachhaltig "geerntet" werden können, nichts anderes als Agrarprodukte (ähnlich wie Rindfleisch oder Kartoffeln), selbst wenn Großwildhege nur extensiv und bewußt "naturnah" betrieben wird. Landesprodukte, gleich welcher Art, können jedoch

nur dann ökonomisch gewinnbringend oder zumindest kostendeckend produziert und vermarktet werden, wenn es Bedarf bzw. einen offenen Absatzmarkt und damit Nachfrage gibt; andernfalls ist es für die Landbevölkerung ökonomisch unsinnig, Großwild zu halten. Unverzichtbare Voraussetzung für marktorientierte Wildhaltung mit aktiver Partizipation der lokalen und regionalen Bevölkerung ist wiederum Allokation von Wildnutzungsrechten!

Unter Naturschutz- bzw. Biodiversitätsaspekten war Großwildhaltung wohl eine Hauptsäule im CNP-Wildhaltungskonzept (4.2. ff); das integrierte Wildhaltungsunternehmen Canyon Nature Park Namibia sollte im Untersuchungszeitraum jedoch ökonomisch selbsttragend werden (4.1.4). Nicht nur Intensivhaltung von Großwild, wie etwa Straußenmast, sondern auch extensive Großwildhaltung verursacht Betriebskosten für Wildschutz, Wildereibekämpfung und Hege, gegebenenfalls auch hohe Investitionskosten, z.B. für Wiederansiedlung oder Neugründung von Wildbeständen (4.8.1; S. 358). Deshalb mußte Großwildhaltung im CNP auch unter betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten kritisch bedacht und die generelle Marktsituation für afrikanisches Großwild erkundet werden.



P258

Wildereiwerkzeuge. - Wilderei als unendliche Bedrohung für Großwildbestände weltweit und Indikator für sozioökonomisch "ungerechte" Allokation von Wildnutzungsrechten. (Hluhluwe/Umfolozi Wildreservat, Kwazulu/Natal, RSA, 1996)

Allein die Wildereimuseen, welche es an den Pforten fast aller afrikanischen Großwildreservate gibt, widerlegen die ominöse Generalthese vom "dummen Kaffern": technischer Erfindungsgeist und handwerkliches Geschick zur Konstruktion neuartiger Hilfsmittel zum Abmurksen staatseigenen Wildes in Nationalparks und "Sozialisieren" von Großwildbeständen auf privaten Wild- und Jagdfarmen sind erstaunlich. - Solche "Tierfolterwerkzeuge" zeugen allerdings auch von der eigenen Einstellung mancher "indigenen Kulturen" zum abendländischen Tierschutzgedanken.

Entgegen einer bei westlichen Tierfreunden verbreiteten Vorstellung, sind nicht "kommerziell organisierte Wildererbanden mit modernen Schnellfeuerwaffen" die Hauptbedrohung für das afrikanische Großwild, sondern generelle Landnutzungskonkurrenz zwischen Wildhaltung und herkömmlicher Landwirtschaft sowie die ubiquitären Drahtschlingen, mittels derer arme Krausköpfe sich selbst und die regionalen Märkte illegal, aber billig mit Fleisch versorgen - gleich ob Impala, Nashorn oder Gorilla.

Wie immer - wie bei allen Revolutionen in der bekannten Weltgeschichte - wird auch im Zuge des epischen "Liberation Struggle" im südlichen Afrika von den entfesselten "kleinen Leuten" zuerst das Wild abgeschlachtet, welches die alten, "weißen" Herrscher gehegt haben, bevor die neuen, "schwarzen" Herrscher den pekuniären Wert des Großwildes für sich erkennen und es wieder vor den "dummen Kaffern" schützen. - Analogien zu George Orwell's "Animal Farm"?



P259

Wildereiwerkzeuge. - "Informelle Wildnutzung" als Kostenfaktor für legale Wildhaltungsbetriebe. (Hluhluwe/Umfolozi Wildreservat, Kwazulu/Natal, RSA, 1996)

Wilderei ist selbst bei geringer Kaufkraft für Wildpret und sonstige Wildprodukte auf den regionalen Märkten lukrativ, weil Wilddiebe keine Wildschutz- und Hegekosten haben. Für Wildhaltungunternehmen hingegen, gleich ob idealistisch oder mehr kommerziell orientiert, sind Großwildhege und Wildereibekämpfung nennenswerte Kostenfaktoren, die bei der Investitions- und Betriebskostenplanung berücksichtigt und mit potentiellen Einnahmen aus legaler Vermarktung von Wild verrechnet werden müssen, egal ob die Nachfrage eher ideell (Spendengelder) oder nutzungsmotiviert ist.

Vermarktungsproblem für Wildpret

Regionale Fallbeispiele: Waldeck und Okanjanga sind typische Wildfarmen auf sogenanntem "kommerziellem Farmland" (marktorientierte Landwirtschaftsbetriebe in Privatbesitz) in Namibia, und zwar in der Peripherie der Städte Windhuk (Farm Waldeck) und Okahandja (Farm Okanjanga). - Es wird dort überhaupt kein Vieh mehr gehalten; Großwildhaltung ist der betriebswirtschaftliche Kern solcher "Wildfarmen" (im Unterschied zu Jagdfarmen, wo Wildhaltung und Viehzucht integriert sind; vgl. die regionalen Vergleichsbetriebe Robyn und Kachauchab in Kapitel 4.8.2.3).

Solche Wildfarmen, die es in allen südafrikanischen Staaten mit zivilisiertem Landkatasterwesen gibt, sind staatlich registrierte Sonderbetriebe, welche besondere Anforderungen erfüllen müssen: sie sind mit einem mindestens drei Meter hohen Zaun an der Außengrenze wildsicher abgegrenzt, um Nachbarbetriebe zu schützen, welche womöglich herkömmliche Landwirtschaft betreiben, aber auch um die Eigentumsrechte am Großwild klar abzugrenzen. Nach den Naturschutzgesetzen von RSA und Namibia haben formell registrierte Wildfarmen einen anderen rechtlichen Status als Jagdfarmen; auf jenen sind nur allgemein jagdbare Wildarten wie Kudu, Springbock oder Oryx Eigentum des Landbesitzers (solange sie sich auf seinem Grund und Boden befinden), auf Wildfarmen hingegen gehört alles Wild dem Landeigentümer, auch geschützte oder besonders geschützte Arten wie Bergzebra, Strauß, Elen- oder Pferdeantilope. - Weil kein Großwild ein- oder auswechseln kann und der Landbesitzer seinen Wildbestand in der Regel auch selbst gekauft und angesiedelt hat, kann er ihn ohne Genehmigung der Naturschutzbehörde nach Gutdünken nutzen, und zwar ganzjährig, genau wie einen Viehbestand.

Wildfarm Waldeck gehört einem in Windhuk ansässigen Rechtsanwalt, Udo Manfred Stritter, der erhebliche Geldsummen in Wildzäune, Wassererschließung, Wegebau, Großwildbestände sowie in Gästeunterkünfte investiert hat (zum Aufwand für derartige Infrastrukturen für eine Wildfarm vgl. Kapitel 4.7 Allgemeine Infrastrukturen und Logistik, sowie Kapitel 4.8 Proaktive Verbesserung des Landschaftspotentials). - Waldeck wird betreut von dem ehemaligen Eigentümer der Farm, Kat Briedenhan, der staatlich registrierter Berufsjäger ist.

Wildfarm Okanjanga gehört wohlhabenden Geschäftsleuten, die in Deutschland ansässig sind; die Verwalter in Namibia sind das Ehepaar Johan und Annette Louw - er afrikaanssprachiger Namibianer und Berufsjäger, sie Deutsche aus einem gastronomischen Familienbetrieb im Schwarzwald. - Auf Okanjanga wurden ebenfalls große Geldsummen in Wildzäune, Wassererschließung, Wildbestände und nicht zuletzt in eine Luxuslodge investiert, die in Europa unter dem Namen "Leopard Lodge" vermarktet wird (auch für nichtjagende Gäste).

Angegliedert an jene beiden regionaltypischen Wildfarmen, Waldeck und Okanjanga, welche uns bezüglich Vermarktungsproblem für Wildpret als Vergleichsbetriebe zum Canyon Nature Park Namibia dienen, sind Safarijagdbetriebe auf staatlichem Konzessionsland, und zwar im Kavango und Caprivizipfel. - Dort kann im Anschluß an die "exklusive" Farmjagd von einem Buschcamp aus auf Vertreter der "Big Five" gewaidwerkt werden. - Klientel solcher Wildfarmen sind finanzkräftige Jäger sowie "platonische" Wildfreunde mit wohlgefüllter Börse, meist aus Europa und Amerika, aber auch aus Südafrika. An den Wänden der rustikalen Hausbars von Waldeck und Okanjanga hängen nicht nur kapitale Trophäen diverser Großwildarten (als Referenz für die Güte des Wildbestandes), sondern auch Photographien prominenter Politiker und Geschäftsleute aus aller Welt, und zwar mit Großwildbüchse und frisch erbeuteter Trophäe nach erfolgreicher Jagd (als Referenz für die Güte des Jagdbetriebes). - Für europäische Boulevardblätter hätte manches Photo wohl gewissen Wert, zumal sich manche hier als Nimrod posierende "Volksvertreter" aus rot-grünen Fraktionen bei ihrer eher jagdkritischen Wählerschaft als Jagdgegner profilieren!

Die Großwildbestände sind auf beiden Farmen sehr artenreich und so hoch, daß die Vegetation stellenweise schwer geschädigt ist; das ist auf Wildfarmen in Namibia und Südafrika inzwischen keine Ausnahme mehr. Es werden auch fast exotische Wildarten gehalten, in Namibia sind das z.B. Bleßbock, Nyala, Weißschwanzgnu, Rappen- und Pferdeantilope, die ihr natürliches Areal eigentlich nicht oder nur randlich in den Trockenbiomen Südwestafrikas haben. - Von Ökologen und biogenetisch puristischen Artenschützern werden solche "Zoo-Verhältnisse" häufig kritisiert und im öffentlichen Diskurs als Argument für den Standpunkt vorgebracht, marktorientierte Wildhaltung und Naturschutz seien nicht miteinander vereinbar (5.4.4.3).

Manche illustren Jagdgäste oder Wildphotographen, die einen hohen und artenreichen Wildbestand erwarten - weil sie in kurzer Zeit möglichst viel "Beute" machen wollen - sind jedoch nicht der eigentliche Grund für die landschaftsökologisch bedenkliche Situation auf Wildfarmen wie Waldeck oder Okanjanga. Zumindest in diesen zwei speziellen Fällen sind die Farmbesitzer finanziell unabhängig von der Großwildhaltung und vom Einkommen aus Gästejagdbetrieb oder sonstigen, touristischen Aktivitäten. Wildhaltung und Gastronomie sind für sie eher ein mehr oder weniger lukrativer Nebenerwerb, auch Steuerabschreibungsmöglichkeit, eine Liebhaberei (5.4.6.2).

Waldeck ist zwar eine Ausnahme hinsichtlich Betriebsstruktur, denn es handelt sich nicht nur um eine der üblichen Wildfarmen für Trophäenjagd oder Phototourismus. Es gibt dort auch eine große, moderne "Boma", also eine spezielle Koppelanlage für Großwildauktionen. - Stritter ist einer der "Großen" im Wildhandelsgeschäft; alljährlich finden auf Waldeck Versteigerungen statt. Wild, das nicht gleich verkauft werden kann, wird auf der Farm gleichsam "zwischengeparkt", bis zur nächsten Auktion. - Das ist also schon eine Erklärung für den hohen und teilweise exotischen Wildbestand. Aber das ist nicht der Hauptgrund; andere Wildfarmen, die nicht im Großwildhandel tätig sind, haben genau das gleiche Problem mit den "Allerweltsarten", deren Bestände überhöht sind:

Durch selektive Jagd, welche ja überwiegend ältere, männliche Tiere entnimmt, die eine attraktive Trophäe tragen, aber kaum mehr am Reproduktionsgeschehen im Wildbestand teilnehmen, werden Großwildpopulationen nicht wesentlich reduziert (KALCHREUTER 1984, 1994). Lebendwildfang und -transport zum Verkauf an andere Wildhaltungsbetriebe sind teuer und lohnen sich heutzutage fast nur noch für seltene oder gar exotische Arten, kaum aber für sogenannte "Allerweltsarten" wie Kudu, Oryx oder Springbock. - Hauptgrund für überhöhte Großwildbestände auf vielen Wildfarmen sind die niedrigen Wildpretpreise: in dem gebirgigen und zerklüfteten, zentralen Hochland Namibias, wo Waldeck und Okanjanga liegen, ist eine Wildernte ("game harvest") logistisch aufwendig und dadurch so teuer, daß das Einkommen aus Wildpretverkauf den Aufwand nicht lohnt!

Für ein Kilogramm bestes Wildpret, halbfertig zerwirkt, erzielt der Wildfarmer bei Metzgereien und Gastronomiebetrieben in Windhuk, Okahandja oder Mariental, je nach Wildart etwa einen Euro in Geldwert. Dafür muß das Fleisch noch über weite Entfernung zu dem Abnehmer hintransportiert werden; bei den hohen Fahrtkosten ist das schon kaum kostendeckend. - Selbst wenn Wildernte und Transport noch effizienter, der Preis noch niedriger wäre, gäbe es nicht wesentlich mehr Abnehmer: Stritter, mit dem der Verfasser Mitte der 1990er Jahre auf Waldeck war, und der anlässlich jenes Besuchs nicht zum ersten Mal auf die ökologisch bedenkliche Situation aufmerksam gemacht worden ist, wäre wohl bereit gewesen, ein sogenanntes "Culling" (Wildbestandsreduktion) ohne finanziellen

Gewinn durchzuführen - wenn es überhaupt Abnehmer für eine Fleischmenge von einigen dutzend Tonnen Wildpret gegeben hätte, wenn die "Öko-Operation" also halbwegs kostendeckend gewesen wäre; das war aber nicht der Fall.

Reduktionsabschuß hätte also bedeutet, entweder das Fleisch zu verschenken und damit die teure "Cullingoperation" sowie den Transport in die Stadt zu subventionieren, oder aber einen Großteil des geschossenen Wildes einfach im Busch verrotten zu lassen. Beides war nicht akzeptabel, aus betriebswirtschaftlichen und ethischen Gründen; so blieb als vorläufig letzter Ausweg der Erwerb einer Nachbarfarm, Paulinenhof, wo es zu jener Zeit noch keinen nennenswerten Großwildbestand gab. Das konnte jedoch nur eine Zwischenlösung sein, bis der Lebensraum dort ebenfalls nicht mehr ausreicht. - Analoge Probleme haben zahlreiche Wildhaltungsbetriebe im südlichen Afrika, von der privaten Wildfarm mit hohen Antilopenbeständen bis zum Nationalpark mit Elefantenproblemen (5.4.4.2; 5.4.4.3): Die verbliebenen Großwildlebensräume auf dem Subkontinent sind überfüllt!

Auf Okanjanga, wo der Verfasser Ende der 1990er Jahre war, mochten die Arbeiter und Angestellten schon lange kein Wildpret mehr essen, obwohl es umsonst war. Nur die besten Stücke, Filets und Rücken, werden im Gastronomiebetrieb der Leopard Lodge gebraucht oder an Metzgereien in Okahandja und Windhuk verkauft. - Die Transportkosten in die Stadt sind betriebswirtschaftlich allerdings nur akzeptabel im Rahmen von ohnehin anstehenden Besorgungsfahrten, weil der Erlös für das Wildpret zu gering ist. So wird in jenem Falle ein Großteil des Wildprets an die Leoparden und Krokodile verfüttert, welche zum Pläsir der Farmeigentümer und Touristen auf Okanjanga gehalten werden; doch selbst das gute Dutzend Riesenechsen kann die Fleischmengen kaum vertilgen. Das ist aber nur das Wildpret, welches bei der selektiven Trophäenjagd im Gästejagdbetrieb zwangsläufig anfällt; bei einem landschaftsökologisch dringend nötigen Reduktionsabschuß und anhaltender Wildbestandskontrolle gäbe es die gleichen Probleme mit der Fleischverwertung wie auf Waldeck und vielen anderen Wildfarmen in der Region.

Die hier gewählten Fallbeispiele, Waldeck und Okanjanga im zentralen Hochland Namibias, sind im Hinblick auf das Vermarktungs- und Verwertungsproblem beim Wildpret keine Ausnahmen; eine wachsende Zahl von Wildhaltungsbetrieben in Namibia, Südafrika und Botsuana leidet darunter. Im Canyon Nature Park Namibia gab es im Untersuchungszeitraum das gleiche Problem wie fast allerorten. Selbst in Sambia, wo es gegenwärtig (2005) erst rund drei Dutzend private Wildfarmen gibt, die Großwildbestände in staatlichen Naturreservaten besonders stark unter Wilderei leiden und entsprechend dezimiert sind, gibt es Betriebe mit den gleichen Absatzproblemen für Wildpret wie in Namibia und Südafrika (z.B. die Bruce-Miller Farmen bei Choma in der Südprowinz, welche der Verfasser Ende 2002 besucht hat). Lokale oder regionale Vermarktung des Wildprets findet fast nicht statt, weil auf dem Land, aber auch in der urbanen Armutspersperie die nötige Kaufkraft fehlt und die existierenden Märkte mit billigem Fleisch übersättigt sind. - Das ist ein wesentlicher Unterschied der generellen Marktsituation für Wildpret im südlichen Afrika, verglichen mit Zentral-, West- und Ostafrika, wo es infolge geringer Fleischproduktion im nur rudimentär existierenden, kommerziellen Landwirtschaftssektor viel lukrativere, urbane Märkte für sogenanntes "Bush Meat" gibt!

Indikator für eine weitere Verschärfung dieser nicht nur ökologisch und betriebswirtschaftlich, sondern auch im Hinblick auf die generell kritische Proteinversorgung der Bevölkerung in der Armutspersperie unschönen Zustände, sind nicht nur zunehmende Vegetationsschäden hinter den hohen Wildzäunen, welche selbst für Laien kaum noch zu übersehen sind, sondern weiterhin sinkende Wildpretpreise auf den lokalen und regionalen Märkten - und nicht zuletzt kuriose Anzeigen in einschlägigen Jagdzeitschriften, die um Kunden im Niedrigpreissegment werben, welche sich den Abschuß von Trophäenträgern nicht leisten können: "Kostenloser Hegeabschuß von weiblichem Wild und Jungwild in unbegrenzter Zahl bei sehr billiger Unterkunft und Jagdführung außerhalb der Hauptsaison - das Wildpret ist im Preis inbegriffen und sollte mitgenommen werden!"

Solche Angebote könnten wiederum Indikator dafür sein, daß die traditionelle "Biltongjagd" der Einheimischen (zur Versorgung mit Fleisch) ihre betriebswirtschaftliche Schlüsselfunktion für private Jagd- und Wildfarmen in Südafrika allmählich verliert: Biltong ist das landestypische Trockenfleisch; zahlreiche, meist "weiße" Südafrikaner aus den städtischen Ballungsräumen gehen alljährlich im Winter zur "Farmjagd", um Biltong für den Eigenbedarf herzustellen. In absoluten Zahlen - sowohl auf der volkswirtschaftlichen Ebene als auch für die meisten Wildhaltungsbetriebe - rangiert diese Biltongjagd der Einheimischen in ihrer ökonomischen Bedeutung zwar noch stets weit vor der Sport-, Erholungs- oder Trophäenjagd der Ausländer, aber nicht wegen des Fleischwertes an sich, sondern wegen der steigenden Unterkunfts- und Betreuungskosten, die anders als früher heute auch von einheimischen Jagdgästen an die Farmer bezahlt werden müssen. - Nicht das Wildpret, sondern der Erholungs- und Freizeitwert ist heute Hauptmotivation für die Biltongjagd in Südafrika!



P260

*Der Verfasser neben einem ausgeschlachteten Elenantilopenbullen, welcher von einem ausländischen Jagdgast erlegt worden ist, der das Wildpret nicht mitnehmen kann. - Ein Problem zahlreicher Wild- und Jagdfarmen: wohin mit dem vielen Wildpret, das im Gästejagdbetrieb anfällt?
(Jagdfarm Robyn, Outjo Distrikt, Namibia, 1995)*

Ein starker Elenantilopenbulle hat rund eine Tonne Lebendgewicht und liefert entsprechend viel Wildpret. Während einer typischen Gästejagd werden von dem ausländischen Klienten fünf bis zehn Stücke Großwild erlegt; zehn bis fünfzehn Klienten hat ein gutgehender Jagdbetrieb pro Saison. - Der Eigenbedarf der Mitarbeiter und Gastronomie beträgt nur einen Bruchteil des anfallenden Wildprets; die Absatzmärkte sind ökonomisch übersättigt, für peripher gelegene Wildhaltungsbetriebe sind die Transportkosten in die Stadt nicht selten höher als die Erlöse für das Wildpret.

Auf den nationalen Binnenmärkten der südafrikanischen Region ist die Kaufkraft der fleischhungrigen Bevölkerungsmassen, die in der Armutsperipherie der städtischen Zentren leben, zu gering. Mögliche Exportmärkte in Europa für solches Fleisch von vorzüglicher Qualität, das landschaftsökologisch nachhaltig, tierschutzgerecht und vor allem billig produziert wird, sind kaum zugänglich - wegen der offenen und verdeckten Subventionen südafrikanischer Staaten für die Rinderhaltung, welche durch die finanzielle und technische Förderung der Viehzucht im Rahmen der sogenannten Entwicklungszusammenarbeit noch unterstützt werden, und nicht zuletzt durch eine kuriose EU-Landwirtschaftspolitik, die Rindfleischimportquoten über Weltmarktpreis an AKP-Staaten vergibt und zugleich Schlacht- und Exportprämien an europäische Bauern bezahlt, um den europäischen Rindfleischberg abzubauen ...

Produktion von Wildpret lohnt sich für Wildfarmen im südlichen Afrika fast nur noch für den Eigenbedarf und kleine Lokalmärkte - nur in Synergie mit dem Jagd- und Naturtourismus, den gegenwärtigen Hauptmärkten für afrikanisches Großwild, ist Wildhaltung zur Fleischproduktion überhaupt noch rentabel.

Ein gigantisches Produktionspotential der südwestafrikanischen Trockenlandschaften für hochwertiges Fleisch aus ökologisch nachhaltiger Wildhaltung - zur Ernährungssicherung und für den devisaerbringenden Export - liegt aus landwirtschaftspolitischen Gründen fast brach; wenn es auf dem südafrikanischen Subkontinent Menschen gibt, die unter Proteinmangel leiden oder gar verhungern Kinder wie gegenwärtig in Simbabwe, dann liegt das ganz gewiß nicht an einer "ökologischen Benachteiligung der Tropen", die von manchen Dritte-Welt-Mythologen postuliert wird!

P261



*Krokodilfarm. - Möglichkeit zur "Veredelung" unverkäuflichen Wildprets?
(Victoria Falls, Simbabwe, 1990)*

Manche Wild- und Jagdfarmen verwerten unverkäufliches Wildpret zur Krokodilfütterung. - Allerdings wird auch der Absatz von Krokodilfleisch und Krokodilleder schwieriger: durch Krokodilfarmen, ökologisch nachhaltige Nutzung von Wildbeständen und vernünftige Handelskontrollen (nicht Verbote!) im Rahmen des CITES, haben sich die Bestände der Panzerechsen seit Anfang der 1980er Jahre weltweit stark vermehrt. - Das globale "Krokodilangebot" wurde in den 1990er Jahren allmählich größer als die Nachfrage ...

Diese Photographie wurde in Victoria Falls, Simbabwe, im Jahre 1990 gemacht; dort war die örtliche Krokodilfarm bereits zu jener Zeit für Touristen zugänglich und wurde entsprechend vermarktet: Eintrittsgelder, Restaurant mit Krokodilfleischspezialitäten, Laden mit Gebrauchsgegenständen und Andenken aus Krokodilleder etc., das waren zusätzliche Einnahmequellen, neben Export der Häute ins Ausland und Krokodilfleischverkauf nach Harare.

*Inzwischen gibt es ähnliche Krokodilfarmen, für die Fremdenverkehr eine Haupteinnahmequelle ist, an zahlreichen Touristikzentren im südlichen Afrika; selbst im südwestafrikanischen Hochland bei Okahandja in Namibia, also weit außerhalb des natürlichen Areals von *Crocodylus niloticus*, gibt es Krokodilhalter, welche nicht nur vom Überfluß an Wildpret der umliegenden Wild- und Jagdfarmen profitieren und die Erlebnisgastronomie der Landeshauptstadt mit Krokodilfleisch beliefern, sondern ihre Haupt- oder Nebenerwerbsbetriebe im Laufe der 1990er Jahre zu stark frequentierten Reiseverkehrsattraktionen ausgebaut haben.*

Ende 2002 war der Verfasser wieder an den Viktoriafällen: der Fremdenverkehr, von dem die örtlichen Krokodilhalter noch zwei Jahre zuvor gelebt hatten, war wesentlich geringer als das "Krokodilangebot" ...

Die Idee mancher Menschenfreunde, das Wildpret an Bedürftige in der Umgebung der Wild- und Jagdfarmen zu verschenken oder gar den "armen Leuten" die Jagd generell freizugeben, ist naiv: nicht nur Großwildhaltung und Hege sind teuer bezüglich Investitions- und Betriebskosten, sondern auch effiziente, populations- und tierschutzgerechte Wildernte. Ökonomisch ist Großwildhaltung für die Landeigentümer (gleich ob Privat- oder Kommunalland) nur dann eine Alternative zu anderen Landnutzungsformen bzw. herkömmlicher Landwirtschaft, wenn es pekuniär lukrative Nachfrage bzw. kaufkräftige Märkte für Wild gibt; das ist zur Zeit der globale Ferntourismus, besonders die Auslandsjagd und sonstige Formen von Up-Market-Naturtourismus, nicht aber der Wildpretmarkt. Die privaten Farmbesitzer haben das erkannt und ihre Betriebe entsprechend umgestellt. - Früher wurde das Großwild zur Fleischversorgung gejagt und die Hörner weggeworfen, heute ist es fast umgekehrt; die sozioökonomische Alternative wäre lokale Subsistenzwirtschaft.

In Simbabwe wurde das Problem mit dem überschüssigen Wildpret im Jahre 2002 bekanntlich auf unkonventionelle Weise gelöst; der Verfasser war jedoch dort und kann konstatieren, daß die auf den enteigneten Privatfarmen nun vorherrschenden Subsistenz-Alternativen zur globalmarktorientierten

Großwildhaltung nicht nur für die Proteinversorgung der Leute vor Ort, sondern für die Ernährung der Bevölkerung in Simbabwe generell einen sehr unerfreulichen Wandel gebracht haben.

• Im südlichen Afrika gibt es ein gravierendes Vermarktungsproblem für Wildpret aus legaler Wildbewirtschaftung. Es existieren zwar nennenswerte Nischenmärkte im informellen Sektor, jedoch nur, weil Wilddiebe keine Hegekosten haben und gewildertes Fleisch geringfügig billiger ist als legal produziertes. Generell gilt, je unwegsamer das Gelände, je schwieriger die Logistik und je peripherer die Lage bzw. die Standortsituation eines Wildhaltungsunternehmens in ihrer Gesamtheit, desto mehr tritt Naturtourismus in Form von Jagdbetrieb und Photosafaris als betriebswirtschaftlicher Motor für Großwildhaltung in den Vordergrund; das gilt speziell auch für den Canyon Nature Park Namibia.



P262

Elefantenbulle am Frühstückstisch. - "Big Five" als Hauptattraktion für Fremdenverkehr mit pekuniären Anreizen für Großwildhaltung auf Kommunalland in der globalökonomischen Peripherie. (Mvuu Lodge, Chiava Stammesland am Lower Zambezi Nationalpark, Sambia, 2002)

"Chefvisite" beim Biogeographenfrühstück auf dem Campingplatz einer von europäischen Kriminalitätsflüchtlings aus Südafrika gegründeten Lodge auf Kommunalland am Lower Zambezi Nationalpark. - Der persönliche "Camp Attendant" aus dem Chiava Stammesland mit den großen Karriereplänen im "Tourism Business" hat sich etwa eine halbe Sekunde vor Betätigung des Auslösers eigenmächtig aus dem Bilde entfernt und dabei das uralte Kulturgut "African Shuffle" vorerst in der kleinen Staubwolke unter dem mächtigen Ahnenbaum zurückgelassen.

Das Geld für die romantische Übernachtung in den sicheren Bungalows, für die reichhaltigen Mahlzeiten, die Frequentierung der gut bestückten Getränkebar sowie für fachkundig geführten Angel- und Photosafaris im Umfeld der "Mvuu Lodge" wird von der Eigentümerfamilie, welche den Gastronomiebetrieb und die Kasse mangels qualifizierter und zuverlässiger Manager rund um die Uhr persönlich führt, gerne in harten Westwährungen wie US-Dollar, Pfund Sterling und Euro entgegengenommen, weniger gerne in noch halbfrei konvertierbaren, jedoch affirmative-action-weichen SARBAND, nicht aber in sambischen Kwacha, die noch stets zur Kategorie "Mickey Mouse Money" gezählt werden.

Für deutsche und südafrikanische Biogeographen auf mehrmonatiger Forschungsreise liegen die Übernachtungspreise in den Bungalows der Mvuu Lodge in einer Preiskategorie, welche die Entscheidung leicht macht, den wenig frequentierten Campingplatz auszuprobieren. - Im Vergleich zu den gerade überstandenen, staatlichen Campingplätzen in Simbabwe ist das jedoch eine Beförderung: der hochglanzpolierte Messingwasserhahn führt Trinkwasser, die Sanitäreinrichtungen sind so funktionell und hygienisch wie einst in den Rastlagern der Wildreservate Rhodesiens, SWAs und RSAs, ein persönlicher "Camp Attendant" kümmert sich um unromantische Dinge wie Geschirrspülen, während die Gäste aus aller Welt Elefanten, Krokodile, Löwen, Kaffernbüffel, Antilopen, Vögel und die Namenspaten der Lodge, nämlich "Mvuu" (Flußpferde) am Großen Sambesistrom beobachten und photographieren, was für die Mehrzahl der Lodgebesucher der Grund für die teure Fernreise ins tiefste Schwarzafrika ist, obgleich der "African Shuffle" des "Camp Attendant" für kulturinteressierte Touristen und gewisse "Dritte-Welt-Mythologen" ebenso sehenswert ist.

Konzessionsgebiete auf öffentlichem Land und der Markt für Großwild

Ökologische Probleme mit überhöhten Wildbeständen und Vegetationsschäden gibt es auf Staats- und Kommunalland noch kaum - abgesehen von formell ausgewiesenen Naturreservaten, insbesondere Nationalparks, wo extrem hohe Elefantenbestände derzeit die Vegetation, ihren eigenen Lebensraum sowie Sonderhabitate stenöker, z.T. wirklich bestandsbedrohter Wildarten verwüsten. - Nimmt man jedoch an, es gelänge auch in jenen Gebieten, vor allem auf besiedeltem, öffentlichem Land in der "Armutspersipherie" der sogenannten Communal Lands, intensivere Wildbewirtschaftung aufzubauen, dann haben die Privatfarmen, auf denen das Großwild schon seit rund drei Jahrzehnten legal genutzt werden darf, nur einen zeitlichen Vorsprung in dieser ökologisch negativen Hinsicht - vor allem aber beim ursächlichen Vermarktungsproblem für Wildpret!

Das kostenlose Wildpret, welches für die örtliche Bevölkerung gelegentlich anfällt, sei es nach erfolgreicher Jagd eines ausländischen "Trophy Hunter" oder im Rahmen einer selbst organisierten "Wildernte", ist wohl eine angenehme Nebenerscheinung der Wildhaltung auf öffentlichem Land, eine zusätzliche Proteinquelle für ärmere Leute, die kein Vieh besitzen. Regionale Vermarktung des Wildprets findet jedoch fast nicht statt, weil in Kommunalgebieten, wo Subsistenzwirtschaft vorherrscht, sowie in der urbanen Armutspersipherie die nötige Kaufkraft fehlt und die existierenden, städtischen Märkte mit billigem Fleisch übersättigt sind. - Marktorientierte Wildpretproduktion ist also keine Alternative zu traditionellen Landwirtschaftsformen bzw. Subsistenzwirtschaft; nur des Wildprets wegen lohnt es sich für die Einheimischen nicht, Weidekonkurrenten für das Vieh oder gar lebensgefährliche Wildarten wie Elefanten, Löwen, Flußpferde oder Krokodile zu hegen.



P2263

*Kapitaler Mähnenlöwe. - "Big Five" als Hauptattraktion für Fremdenverkehr mit pekuniären Anreizen für Großwildhaltung in Safarijagd- und Phototouristikkonzessionen sowie Nationalparks.
(Etoscha Nationalpark, Namibia, 1992)*

Pekuniäre Nebenerlöse aus dem Verkauf von Häuten, Fellen und ähnlichen Wildprodukten, für die es stets gewisse Nachfrage auf dem informellen Regionalmarkt gibt, kassiert meist der Häuptling oder lokale Parteifunktionär, weil öffentliche Kontrolle des illegalen Wildhandels in der extremen Peripherie fast unmöglich ist. Legale Wertschöpfung und Geld für die "kleinen Leute" bringen jedoch ausländische Touristen, die Großwild beobachten, photographieren oder erlegen wollen und dafür staatliche Lizenzen bzw. Ausfuhrgenehmigungen, vor allem aber *öffentlich sichtbare* Infrastrukturen, Versorgungslogistik und Gastronomie benötigen. - Dieser Up-Market-Naturtourismus, welcher kaum im informellen Sektor stattfinden kann, ist der globale Markt für Großwildhaltung in den staatlichen Safarikonzessionen bzw. kommunalen Hegegenossenschaften (Conservancies)!

Weil das so ist, nutzen formell registrierte Conservancies ihren Großwildbestand in der Regel nicht selbst in Form von gemeinschaftlichen "Wildernten", sondern verpachten ihre Wildnutzungsrechte an renommierte Naturtouristikunternehmen (Konzessionäre), welche auf den globalen Märkten für Auslandsjagd und Safaritourismus präsent sind. - Das gilt nicht nur für das Sambesital in Simbabwe oder den entlegenen Ostcaprivizipfel in Namibia, der inzwischen für den allgemeinen Naturtourismus (auch von Botsuana aus) infrastrukturell recht gut erschlossen ist, sondern ganz besonders für die extrem peripheren Gebiete ohne nennenswerte öffentliche Infrastrukturen:

Ein Beispiel in Namibia hierfür ist das weite Gebiet zwischen Kavango, Buschmannland und dem Khaudum-Nationalpark, nämlich die unter Großwildjägern weltberühmte Staatskonzession "West of Khaudum". - Das ist eine reine Jagdkonzession. - Die klassische Safarijagd in solchen extrem stadtfernen Konzessionen kommt fast ohne öffentliche Infrastrukturen aus, bei hohen Einnahmen pro Gast sowie geringem Einfluß auf Wildbestände und Landschaftsökosysteme in ihrer Gesamtheit, aber nennenswerten Gewinnen für die Lokalbevölkerung (sofern vorhanden). - Solange es "West of Khaudum" noch die Aussicht auf Erbeutung eines weiteren uralten "Hundertpfünders" gibt (zwei wurden bislang erlegt), so lange ist der Elefantenbestand dort fast noch wertvoller für die Region und den Staat Namibia als ein neues Diamantenvorkommen; denn alleine für eine gewisse Chance, in der heutigen Zeit noch einen "Hundertpfänder" zu erlegen, bezahlen westliche Nimrode auf Afrikasafari ein Vermögen in harten US Dollar!

Allerdings gibt es auch stadtfern gelegene Konzessionsgebiete, wo exklusiver Phototourismus im Hochpreismarktsegment ähnlich lukrativ für die Konzessionäre ist wie klassische Safarijagd. - Ein aktuelles Beispiel hierfür ist die Zentralkalahari in Botsuana, wo im öffentlichen Diskurs regelrechte Glaubenskriege um ein Verbot der Trophäenjagd auf Mähnenlöwen geführt werden:

Die Exponenten eines Jagdverbotes führen ökologische Argumente an, nämlich die schon länger bekannten Zusammenhänge zwischen Vertreibung oder Tod des "Paschas" im Löwenrudel und der Tötung der Junglöwen durch seine(n) Nachfolger, sowie jüngere Forschungsergebnisse, welche zeigen, daß speziell in der Zentralkalahari, wo die Löwenrudel wegen geringem Beuteangebot generell klein sind, der unselbständige Nachwuchs meist zugrunde geht, wenn der Mähnenlöwe erlegt wird (weil er die Jungen vor Raubfeinden schützt, während die Löwinnen jagen). Wissenschaftlich nicht belegbar ist allerdings die Spekulation, in Extremlebensräumen mit wenig Beute wie Zentralkalahari, wo in Dürrezeiten ohnehin nur wenige Junglöwen überleben, gefährde selektive Jagd auf Mähnenlöwen die ganze Population. - Durch kompensatorische Mortalitäts- und Natalitätseffekte auf der Populations- bzw. Ökosystemebene ist das unwahrscheinlich, weswegen es trotz jahrzehntelanger Safarijagd auf Mähnenlöwen *de facto* noch stets den vitalen Löwenbestand in der Zentralkalahari gibt!

Tatsächlich geht es auch weniger um solche, ökologische Zusammenhänge; vielmehr gibt es hinter der öffentlichen Ökobühne einen stark ökonomisch motivierten Konkurrenzkampf, nämlich zwischen spezialisierten Photosafari- und Jagdsafariunternehmen - um die staatlichen Konzessionsgebiete mit gutem Löwenbestand. - Über eine mögliche Integration von beiden Formen des "Löwentourismus" als Mosaikzyklus hat man in Gaborone offenbar noch nicht nachgedacht, weil jeder Bewerber den ganzen Kuchen will und es dem reichen Staat Botsuana als Verpächter gleich zu sein scheint, daß ein Kuchenmonopol einzelstückweise arrangiert und verkauft viel mehr Geld einbringt, als die ganze Torte billig zu verramschen. - Aus Sicht der pekuniär nicht involvierten Wildfreunde kann immerhin konstatiert werden: solange die berühmten Schwarzmähnen-Kalaharilöwen kommerziell derart lukrativ sind, werden die staatlichen Konzessionsgebiete in der Zentralkalahari wohl als Lebensraum für Löwen und Tummelplätze für reiche Löwenfreunde mit Kamera oder Schießgewehr erhalten bleiben und nicht in EU-subventionierte Rinderweiden umgewandelt!

• Auch dort, wo es andere Landschaftsattraktionen für Fremdenverkehr gibt (wie z.B. den Großen Fischflußcanyon), ist Großwild eine zusätzliche Attraktion und potentielle Einnahmequelle, welche nicht nur im interregionalen Wettbewerb um devisenkräftige Fernreisende, sondern auch im lokalen Konkurrenzkampf von Naturtouristikunternehmen den entscheidenden Vorteil bringen kann. Schutz, Hege und/oder Ansiedlung von Großwild für Gästejagd und Photosafaris kann betriebswirtschaftlich sinnvoll sein, auch wenn es keinen lukrativen Absatzmarkt für Wildpret gibt und andere Attraktionen für den Naturtourismus vorhanden sind. Das gilt speziell auch für den Canyon Nature Park Namibia.



P264

Auslandsjäger mit kapitälem Kaffernbüffel im Mopanebusch. - "Big Five" und Safarijagd als krisenfestes System zur nachhaltigen Inwertsetzung von Wildland in infrastrukturell unerschlossenen, globalökonomisch extrem peripheren und politisch instabilen Regionen Afrikas. (Großwildjagdkonzession im Ngamiland District, Botsuana, 1995)

Was dem ökopolitisch eingestellten "Bird Spotter" und Wildvogelphotograph der Scharlachspint an den hohen Flußuferbänken ist, das ist dem Jäger der kapitale Kaffernbüffel im Mopanebusch. - Allerdings wird die Kaffernbüffeljagd für viele Waidmänner zur Passion, die sie immer wieder nach Afrika treibt, während solches von den meisten Scharlachspintphotographen wohl nicht unbedingt gesagt werden kann.

Bezüglich ökologischer Nachhaltigkeit dieser unterschiedlichen Ausprägungen von Ökotourismus kann gesagt werden, daß der Einfluß der selektiven Trophäenjagd auf Kaffernbüffelbestände nicht größer ist als die lokalen Störwirkungen der Wildphotographie auf Scharlachspintpopulationen. - Im Hinblick auf die nicht unwesentlichen, ökonomischen Aspekte integrierter Wildhaltungsbetriebe in der stadtfernen Peripherie sind Infrastrukturen und Logistik bzw. die Investitions- und Betriebskosten für ein klassisches Jagdsafaricamp deutlich geringer als die einer Phototouristenlodge und die Einnahmen pro Gästenacht wesentlich höher.

Berücksichtigt man nun noch die Dauerhaftigkeit des Fremdenverkehrsstroms zur nachhaltigen Inwertsetzung von Wild, auch in politisch turbulenten Zeiten, also gewisse Kulturrisiken, welche in Schwarzafrika nach den Erfahrungen der letzten Jahrzehnte wohl eher Regel als Ausnahme sind, kann postuliert werden, daß Großwildjäger im Angesicht martialisch gekleideter, schwerbewaffneter Krausköpfe generell etwas weniger fremdeln als Ökopaxe, weil grüne Tarnkleidung und rote Hände auch im zivilisierten Jagdbetrieb nicht befremdlich sind.

Im Jahre 2002 hat der Verfasser am simbabwischen Ufer des Sambesi keinen einzigen Scharlachspintphotographen mehr gesehen, aber es gab und gibt immer noch Kaffernbüffeljäger, welche mit ihren pekuniären Mitteln zur Erhaltung des Großwildes wesentlich beitragen - weil die schwarzen Comrades um den Obercomrade Mugabe persönlich davon profitieren und lukrative Safarijagdkonzessionen von "Kriegsveteranen" und "wildem Siedlern" freihalten.

Staatliche Naturreserve, die sogenannte "nicht konsumptive" Wildhaltung in Nationalparks und die Märkte für Großwild

In den Nationalparks der südafrikanischen Staaten gibt es, im Einklang mit den Richtlinien der Weltnaturunion (IUCN) grundsätzlich keine "konsumptive" Wildnutzung. Selbst Elfenbein, welches durch natürliche Mortalität oder bei notwendigen Kontrollabschüssen anfällt und eine nennenswerte Finanzquelle für den Wildschutz sein könnte, weil es in Fernost starke Nachfrage dafür gibt, darf auf dem internationalen Markt nur im Rahmen von Sondererlaubnissen unter dem CITES verkauft werden - gegen Widerstand der westlichen "Tierschutzlobby" (LYSTER 1985; THOMSON 1992).

Daher ist Großwildhaltung in den Nationalparks zunächst einmal ein Kostenfaktor für den Staat, allein wegen des nötigen Wildschutzes gegen sogenannte "informelle Wildnutzung" bzw. Wilderei. Jedoch, die wenigsten afrikanischen Staaten können oder wollen sich das noch leisten - wegen wachsender sozioökonomischer Probleme in den städtischen Ballungsräumen (z.B. Prioritäten im Wohnungsbau, Bildungs- und Gesundheitswesen), nicht zuletzt aber auch wegen der zunehmenden und unmittelbaren Forderungen der Lokalbevölkerungen in der Peripherie der Nationalparke, das Land "produktiver", d.h. traditionell landwirtschaftlich zu nutzen (5.4.4.5).

Allerdings gibt es mehrere Nationalparke in der Region, die dem Staat nennenswerte Gewinne einbringen, und zwar aus Photo(massen)tourismus. Beispiele für solche, ökonomisch selbsttragende und sogar gewinnbringende Nationalparke sind der Krügerpark in Südafrika, Etoscha in Namibia und (bis vor kurzem) Hwange in Simbabwe. - Der ökologische Preis dafür sind jedoch gut sichtbare, hohe Großwildbestände, welche als Attraktion für den Phototourismus nötig, für die Vegetation und zahlreiche Kleinwildarten jedoch kaum tragbar sind.

Aus dieser landschaftsökologischen und biogenetischen Perspektive betrachtet, sind die wachsenden Elefantenbestände ein besonders gravierendes Problem. Diese Dickhäuter können heutzutage fast keine saisonalen und episodischen Fernwanderungen mehr unternehmen, weil die natürlichen Fernwechsel abgeschnitten sind; die Großwildreservate auf dem Subkontinent sind biogeographische Inseln in einem landwirtschaftlich stark genutzten Ozean (5.4.4.2). Zusammengepfercht in den Nationalparks und Safarigebieten zerstören Elefanten ihren eigenen Lebensraum. - Aktuelle Beispiele für die ökologischen Probleme ökonomisch tragfähiger Nationalparke in der Region:

Weltweites Aufsehen und Proteste der Tierschützer erregte im Jahre 2003 die Ankündigung der südafrikanischen Nationalparkbehörde, das Moratorium für Elefantenculling (Reduktionsabschüsse) im Krügerpark aufzuheben, welches man auf politischen Druck der westlichen Tierschutzlobby (Drohung mit Tourismus-Boykottaufrufen) bzw. aufgrund pekuniärer Argumente des ominösen International Fund for Animal Welfare (IFAW) fast ein Jahrzehnt lang aufrechterhalten hatte (IFAW spendete der RSA-Nationalparkbehörde sehr spendenwerbewirksam einen größeren Geldbetrag, unter der Bedingung, das Elefantenculling einzustellen!). - Die von solchen Tierschützern favorisierte Alternative, Umsiedlung überzähliger Elefanten in andere Lebensräume, ist in den 1990er Jahren zwar technisch ausgereift, hat sich jedoch als sehr teuer erwiesen, zumal Alternativlebensräume inzwischen weitgehend besetzt, die Nachfrage nach Elefanten für Bestandsgründungen entsprechend rückläufig und die Verkaufspreise niedrig sind.

Außerdem reicht Umsiedlung im bisherigen Umfang bei weitem nicht aus, um das Populationswachstum und den Druck auf die Vegetation wesentlich zu bremsen: Rund 11.000 Elefanten gab es 2003 im Krügerpark; 7.000 kann das Ökosystem ohne Schaden für die Vegetation maximal beherbergen; vor 1994 wurde die Zahl durch alljährliche Cullingoperationen bei etwa 7.500 Dickhäutern gehalten. - Als teuer und noch weniger praktikabel als Umsiedlung hat sich hormonelle Empfängnisverhütung für wildlebende Elefantenkühe durch Implantation von Depotkapseln erwiesen: erstens ist es unmöglich, mehrere tausend wilde Elefanten individuell zu markieren, um das Hormondepot zum richtigen Zeitpunkt aufzufrischen; zweitens wäre das exorbitant teuer, wenn man an die unzähligen Hubschrauberflugstunden denkt, welche nötig wären, um die Tiere zu finden und Depotkapseln einzuschließen; drittens käme das gesamte Sozialgefüge der Elefantenpopulation ins Wanken. - Nicht führende Kühe werden soziale Außenseiterinnen und z.T. sehr aggressiv (was den Tourismus betreffen würde); Kerneinheit des hochkomplexen Sozialgefüges bei *Loxodonta africana* ist das Mutterrudel, bestehend aus führenden Kühen und Kälbern aller Altersklassen! (Beim bewährten Culling werden aus diesen Gründen ganze Sozialeinheiten, also komplette Rudel von der Leitkuh bis zum jüngsten Kalb entnommen.)

Auch der Etoscha Nationalpark in Namibia, mit rund 22.000 Quadratkilometern eines der größten Wildreservate der Erde, hat gewisse ökologische Probleme, welche nicht zuletzt mit der generellen Marktsituation für lebende und tote afrikanische Großwildprodukte zusammenhängen: die Etoscha ist ganz eingezäunt, die natürlichen Fernwechsel sind abgeschnitten, künstliche Wildtränken mußten angelegt werden, es gibt Vegetationsschäden durch die Megaherbivoren und gleichzeitig überhöhte Großräuberbestände (v.a. Löwen und Tüpfelhyänen), welche verschiedene, seltene Antilopenarten dezimieren. Zudem grassiert die Milzbrandseuche und hat großen Einfluß auf die Populationsdynamik der Großsäuger - sie ist latent erst im Etoscha-Ökosystem, seit durch Wegebau für die touristische Erschließung Schottergruben entstanden, welche längere Zeit mit Regenwasser gefüllt sind, durch die basischen Verhältnisse in den Tümpeln sind das Brutstätten des Anthraxbakteriums.

Das ganze Ökosystem ist nicht mehr naturnah; Etoscha ist, wie der südafrikanische Krügerpark, der Chobepark in Botsuana oder der Hwangepark in Simbabwe, ein riesiger Zoo, der wildökologisch sehr intensiv gemanagt werden müßte ("proaktives Wildmanagement") - mit Populationskontrolle beim Großwild, um ein ökologisches Gleichgewicht herzustellen und größtmögliche Biodiversität zu erhalten. - Aus volkswirtschaftlicher Sicht sind hohe Großwildbestände jedoch nötig als Attraktion für den internationalen Phototourismus; die devisaerkräftigen Touristenscharen kommen wegen der Elefanten und Löwen, nicht wegen der Bäume und seltenen Antilopen. Das ist ein grundsätzliches Dilemma mit weitreichenden Konsequenzen für das Konzept Naturschutz durch sogenannte "nicht konsumptive" Nutzung des Großwildes in Form von "platonischem" Tourismus, welches an dieser Stelle nicht weiter diskutiert werden kann.



P265

*Führende Löwin mit Halsbandsender. - Hohe Großraubwildbestände als Attraktion für Phototourismus und ökologisches Problem in Nationalparks!
(Etoscha Nationalpark, Namibia, 1998)*

Der hohe Löwenbestand ist eine Hauptattraktion des weltberühmten Etoscha Nationalparks für den Ferntourismus ins Neue Namibia, aber auch eine ernste Bedrohung für stenöke, seltene oder sogar endemische Großwildarten, wie z.B. Gepard, Pferdeantilope, Halbmondantilope oder die auf SWA beschränkte Schwarznasennimpala.

Obwohl der Löwe in Namibia generell im Bestand zurückgeht, weil er der Viehzucht schadet und Viehhirten umbringt, müßte die Löwenpopulation im Etoscha Nationalpark ökosystemgerecht reguliert werden, um ein Gleichgewicht zwischen Großräubern und seltenen Beutetierarten zu schaffen.

Unter der Mandatsverwaltung, die auf Deviseneinkünfte keine besondere Rücksicht zu nehmen brauchte, wurden zahlreiche Löwinnen in der Etoscha sterilisiert und der Bestand damit unter Kontrolle gehalten; im Neuen Namibia, das Devisen aus dem Naturtourismus wegen der reichen Bodenschätze zwar nicht unbedingt bräuchte, aber will, um die Wirtschaft zu diversifizieren, wurde dieses Löwenpopulationskontrollprogramm jedoch eingestellt, zumal es unerwünschte Nebenwirkungen bezüglich Sozialstruktur der Löwenpopulation hatte:

Ähnlich wie bei Elefanten ist die soziale Kerneinheit bei Panthera leo das Mutterrudel, bestehend aus führenden Löwinnen und Welpen verschiedenen Alters. Gibt es viele sterilisierte Löwinnen im Bestand, dann haben zahlreiche Löwinnen im höheren Alter weder eigene Nachkommen noch Halbschwestern, welche für sie jagen. Die verhungernenden Alttiere suchen sich leichtere Beute als flinke Antilopen, nämlich Rinder auf Grenzfarmen und im Extremfalle Touristen auf den Logenplätzen an den Wildtränken, wie in Okaukuejo geschehen. - Derart naturnahe Begegnungen zwischen Löwe und Mensch sind wieder nicht sehr hilfreich bei der Vermarktung des "größten Zoos der Erde" als devisaerbringende Fremdenverkehrsdestination ...



*Elefantenkadaver, ein Opfer der Milzbrandseuche. - Konflikt von Großwildhaltung, Naturtourismus, exportorientierter Viehzucht - und ein Teufelskreis um den "größten Zoo der Erde"!
(Rietfontein, Etoscha Nationalpark, Namibia, 1992)*

Seit der Umzäunung des Etoscha Nationalparks und dem Ausbau des Fahrwegenetzes für Touristen, Mitte der 1970er Jahre, grassiert die bei Wild- und Viehhaltern gleichermaßen gefürchtete Milzbrandseuche im "größten Zoo der Erde". - Zur Gewinnung von Kalkschotter für den Wegebau wurden zahlreiche Gruben ausgehoben, in denen nach der Regenzeit noch lange Wasser steht; das sind wohl attraktive Schöpfstellen für das Großwild in der Trockenlandschaft, doch das basische Milieu in den unnatürlichen Tümpeln bietet ideale Überlebensbedingungen für das Anthraxbakterium.

Wegen des Grenzzaunes um das künstlich reduzierte Großökosystem Etoscha können die Großwildherden sich in und nach der Regenzeit nicht mehr weiträumig verteilen; stattdessen konzentriert sich das Wild auch in der Vegetationszeit an den Anthraxtümpeln und infiziert sich. - Zudem wurden von der Nationalparkverwaltung zahlreiche künstliche Tränken angelegt, um dem Großwild neue Weidegebiete im Park zu erschließen, um das Wild im Park zu halten - und um die Beobachtungsmöglichkeiten für Touristen zu verbessern.

Die infizierten Tiere sterben langsam und schleppen sich meist noch bis zu einer Wasserstelle, wo sie Kühlung suchen und schließlich verenden - und das Wasser wieder mit Anthraxbakterien verseuchen. Die unzähligen Kadaver, welche seit Ausbruch der Milzbrandseuche in der Etoscha herumliegen, sind ein gefundenes Fressen für Hyänen und Löwen; im Gegensatz zu Geparden, Elefanten und Huftieren entwickelten diese opportunistischen Großräuber eine Resistenz gegen die Krankheit und konnten sich bei leicht verfügbarem, unnatürlich hohem Nahrungsangebot in Form toter Elefanten und anderer Milzbrandopfer prächtig vermehren. - Manche Beutetierpopulationen wurden jedoch nicht immun gegen die Krankheit und leiden außer an der Seuche nun noch zusätzlich unter dem generell hohen Raubdruck; Streifengnus, Oryx und Springbock gingen im Bestand drastisch zurück; Pferde- und Halbmondantilope, Schwarznasenimpala sowie Gepard sind durch die hohen Löwen- und Hyänenbestände sogar im Bestand gefährdet.

Solange Milzbrand in der Etoscha grassiert und auf vielen Farmen an der Südgrenze des Nationalparks exportorientierte Rinderzucht betrieben wird, ist an eine Öffnung des Grenzzaunes nicht zu denken, denn das ist zugleich ein Bestandteil der "Roten Linie", also des Veterinärkordons. Selbst wenn Wildhegegemeinschaften (Conservancies) in Kooperation der Nationalparkbehörde mit angrenzenden Wild- und Jagdfarmen wünschenswert wären, weil der Wander- und Lebensraum des Großwildes im Etoscha-Ökosystem dadurch wieder ausgeweitet werden könnte, ist das aus seuchenhygienischen Gründen fast unmöglich, zumal die EU als ein Hauptexportmarkt für namibianisches Rindfleisch auf den Veterinärkordon besteht. - Ein Teufelskreis um den "größten Zoo der Erde"!

P267



Elefantenherde im zerstörten Galeriewald am Chobefluß. - Willkommen in einem landschaftsökologischen Katastrophengebiet! (Chobe Nationalpark, Botsuana, Dezember 2002)

Seit Jahren wachsen die Elefantenbestände in den Großwildreservaten Botsuanas unkontrolliert an; während der Trockenzeit konzentrieren sich zigtausende im Kavangodelta sowie am Linyanti/Chobe. - Der einzigartige Teakbaum-Galeriewald am Chobe, dessen Erhaltung bei Gründung des Wildreservates im Jahre 1960 ein Hauptziel des Wildschutzes war (!), ist von den Elefanten völlig zerstört. Nicht nur die Dickhäuter leiden nun Hunger, sondern auch Wildarten mit speziellen Nahrungsnischen, wie z.B. Rappenantilopen. Nashörner gibt es überhaupt keine mehr, wegen jahrelang unkontrollierter Wilderei in den aufgelichteten Galeriewäldern, die fast keine Deckung mehr bieten.

Aus zwei Hauptgründen ist die landschaftsökologisch notwendige Bestandsreduktion bei den Elefanten bislang nicht erfolgt: erstens verhindern westliche Tierschutzorganisationen mit großem politischem Einfluß seit 1989 mit Hilfe von CITES den internationalen Elfenbeinhandel, der eine wesentliche Einnahmequelle aus der Großwildhaltung und sinnvolle Ergänzung zum Jagd- und Phototourismus sein könnte. Zweitens sind die riesigen Elefantenherden eine Hauptattraktion für den Up-Market-Phototourismus nach Botsuana - wovon vor allem die traditionellen Betschuanenchefs in der pseudo-demokratischen Betschuanenland-Plutokratie profitieren. - Die Elefantenherden sind zum modernen Statussymbol der Tswana-Fürsten geworden; ähnlich wie bei der traditionellen Rinderhaltung haben weder ökologische Nachhaltigkeit noch rationelle Ökonomie prominente Bedeutung im diamantenreichen "Elephant Country".

Den zahlreichen Phototouristen werden die toten Bäume nicht bewußt; sie sehen nur die Elefanten. Leider erkennen diese Tierfreunde auch nicht, daß die possierlichen Elefantenkälber am Verhungern sind, weil ihre Mütter nicht mehr genug Milch produzieren und selbst nur noch wandelnde Gerippe sind: am Ende der mehrmonatigen Trockenzeit gibt es am Chobefluß überhaupt keine Äsung mehr; die Elefantenkühe mit den jungen Kälbern können jedoch nicht vom Wasser wegziehen in nahrungsreichere Gebiete, weil die Kleinen täglich schöpfen und baden müssen. - Für spendengeile Tierschutzorganisationen ist das nebensächlich, für wirkliche Tierfreunde ein unsäglicher Jammer!

Der totale Kollaps dieses Ökosystems wird sich ereignen, wenn die nächste Dürre kommt oder eine Regenzeit sich auch nur um ein paar Monate verzögert: ob zigtausende sterbende Elefanten und sonnengebleichte Elefantengerippe den Naturreisenden dann ebensowenig auffallen werden wie der zerstörte Galeriewald heute?

Andererseits ist aber auch festzustellen, daß die Wildschutzbehörden in Namibia, Botswana, Südafrika, Sambia (und noch stets in Simbabwe), eher pragmatisch-ökonomisch (und kurzsichtig) denken und handeln, wenn es um kommerzielle Nutzung der Ressource Großwild in Nationalparks geht: die Hauptdestinationen der "ökopazifistischen" Naturfreunde aus den urbanen Ballungsräumen der westlichen Welt - dazu gehören u.a. Etoscha (Namibia), Krüger (Südafrika), Hwange (Simbabwe) oder Moremi/Chobe (Botswana) - sind offiziell zwar der Erhaltung regionaltypischer Biodiversität sowie "nicht konsumptivem" Tourismus als einziger Nutzungsform gewidmet; doch wenn es ökologisch geboten oder ökonomisch opportun erscheint, wird Wild "entnommen": "Culling", also Reduktionsabschuß, "Game Harvest" (Wildernste), Lebendwildfang zum Verkauf an private Wildhaltungsbetriebe, nicht zuletzt auch Safarijagd sind nicht tabu.

Aus wild- oder landschaftsökologischer Sicht erscheinen solche Eingriffe nicht immer nötig oder gar sinnvoll zur Erhaltung der Biodiversität; doch je weiter abgelegen ein Großwildreservat von den eingefahrenen Routen des internationalen Phototourismus ist, je peripherer der Nationalpark liegt und je geringer die Erschließung mit technischen Infrastrukturen für Fremdenverkehr, desto größer ist der ökonomische und politische Druck, alternative Einkommensquellen, auch aus "konsumptiver Wildnutzung", für die regionale Bevölkerung zu erschließen (nicht zuletzt, um Wildereibekämpfung zu finanzieren) und die touristische Entwicklung des Wildreservates zu forcieren. - Hier gibt es nun aber ein grundsätzliches, wirtschaftsgeographisches Problem, das von zahlreichen Naturschützern und Entwicklungspolitikern in Schlüsselpositionen offenbar noch nicht hinreichend erkannt worden ist, denen der Aufbau von klassischen Nationalparks mit Phototourismus auch in der extremen Peripherie vorschwebt, etwa nach dem Vorbild von Krüger, Etoscha oder Hwange:

Die bestehenden, wohletablierten, weltberühmten und ökonomisch tragfähigen Nationalparke auf dem Subkontinent sind nur deshalb betriebswirtschaftlich selbsttragend oder sogar gewinnbringend, weil es umfangreiche, technisch-logistische Infrastrukturen für den Fremdenverkehr gibt, welche in rund hundert Jahren allmählich aufgebaut und gepflegt worden sind. Die Investitionen in extrem teure Infrastrukturen wie z.B. Allwetterstraßen für Pkw, Wasser- und Stromversorgung der Rastlager *etc.* wurden in Zeiten getätigt, als die südafrikanischen Staaten wirtschaftlich noch relativ wohlhabend waren und zudem gewillt, aus dem allgemeinen Staatshaushalt in die Großwildhaltung generell und Nationalparke speziell zu investieren; betriebswirtschaftliche Aspekte waren dabei zweitrangig. Hauptziele waren, Erhaltung des Großwildes aus ideellen Beweggründen sowie Erholungsgebiete für die (weiße) Stadtbevölkerung zu schaffen, also der klassische Nationalparkgedanke. Heute zehren die ökonomisch selbsttragenden Nationalparke jedoch von diesen geerbten Infrastrukturen; die hohen finanziellen Investitionen der Vergangenheit sind betriebswirtschaftlich abgeschrieben!

Die sogenannten Nationalparke in Angola und Mosambik hingegen sind fast wüstenhaft und praktisch ohne Infrastrukturen für Tourismus; ähnliches gilt aber auch für manche Nationalparke in Sambia und in anderen südafrikanischen Staaten (z.B. der junge Richtersveld Nationalpark in Südafrika). - Die Gretchenfrage ist nun, ob es ökonomisch bzw. volkswirtschaftlich vernünftig ist, im Rahmen der "Entwicklungszusammenarbeit" ähnlich dichte, öffentliche Infrastrukturen für Fremdenverkehr in den unerschlossenen Nationalparks bzw. Großwildreservaten zu schaffen, welche als Naturreservat bislang nur auf dem Papier existieren und zudem in der extremen Peripherie des Subkontinents bezüglich Distanz zu den interkontinentalen Flughäfen liegen - in der regionalplanerisch und hinsichtlich Investitionsrisiko sehr optimistischen Annahme, der devisenbringende Ferntourismus in afrikanische Wildreservate würde fast unbegrenzt weiterwachsen (vgl. 4.6.5.4).

Gegenwärtig stagniert der weltweite Ferntourismus oder ist sogar rückläufig, auf schnelle Erholung oder gar auf jährlich zweistellige Wachstumsraten wie in den 1990er Jahren zu setzen, erscheint sehr optimistisch angesichts der aktuellen, geopolitischen Friktionen, Schuldenkrisen und allgemeiner Wirtschaftsdepression in den nicht mehr so wohlhabenden Industrieländern, den sogenannten "Quellenmärkten" der globalen Fremdenverkehrsindustrie. Hinzu kommen gewisse Kulturrisiken in den Staaten der südafrikanischen Region, welche einer nachhaltigen Entwicklung der Touristik nicht unbedingt zuträglich sind (4.12.1; 5.4.3.5; 5.4.8). - Aus wirtschaftsgeographischer Sicht erscheint es also angebracht, für die zukünftige Entwicklung der extrem hauptstadtfern gelegenen und infrastrukturell-logistisch bislang fast unerschlossenen Großwildreservate über konzeptionelle Alternativen zum Nationalparkkonzept und zum sogenannten "nicht konsumptiven" Naturtourismus (in der Ausprägung von Massentourismus) nachzudenken (5.4.4.5), bevor aus dem Staatshaushalt oder Entwicklungshilfskrediten nennenswerte Finanzmittel in den Aufbau von allgemeinen und speziellen Infrastrukturen für Fremdenverkehr investiert werden, die sich vermutlich nie amortisieren werden, weder volkswirtschaftlich noch sozioökonomisch für die Lokalbevölkerung.

Die allgemeine Marktsituation für Wildpret ist bereits erörtert worden; selbst im infrastrukturell hervorragend erschlossenen Krügerpark, im Hwange oder in der Etoscha gab und gibt es immer ein Vermarktungsproblem, wenn bei "Cullingoperationen" Wildpret in größeren Mengen anfällt (deshalb

wird es meist an die Parkmitarbeiter und die Bevölkerung in der Peripherie verschenkt). - Der Staat ist ein schlechter Unternehmer, besonders in Zeiten der wirtschaftlichen Globalisierung; wenn die privaten Wildhaltungsbetriebe das Absatzproblem nicht lösen können (siehe oben), dann können es die Staatsbetriebe kaum besser machen. Die Zeiten im späten Rhodesien und frühen Simbabwe, als Elefantenfleisch, welches bei massenhaften Reduktionsabschüssen in den staatlichen Wildreservaten anfiel, von privaten Subunternehmern eingedost und in den Supermärkten der Städte gewinnbringend verkauft werden konnte, die scheinen zumindest vorläufig vorbei zu sein.

Doch selbst bei ökonomisch "höherwertigen" Wildprodukten, als Wildpret es zur Zeit leider ist, wird die Vermarktung immer schwieriger. - Die "ökokolonialistischen" Einschränkung des internationalen Elfenbeinhandels oder nachhaltiger Nashornproduktion sind hier nur ein merkwürdiger Randaspekt, ein Beispiel für eine "ökologistische Handelsblockade" bei bestehender Nachfrage in Fernost und ökologisch nachhaltiger Produktionsmöglichkeit im südlichen Afrika! - Es gibt starke Anzeichen für Marktsättigung bei höherwertigen Wildprodukten und Lebendwild, nicht zuletzt durch das wachsende Angebot im Privatsektor.



P268

Zwei wertvolle Großwildarten auf dem Lebendwildmarkt: Breitmaulnashorn und Tiefelandnyala. - Großwildhege und lukrativer Handel mit Lebendwild aus öffentlichen Wildreservaten als Staatspolitik im "Neuen Südafrika"! (Hluhluwe/Umfolozi, Kwazulu/Natal, 1996)

*Zwei Großwildarten mit hohem Marktwert in einem Bild: In den 1990er Jahren erzielten Zuchtgruppen von Breitmaulnashorn (*Ceratotherium simium*) und Nyalaantilope (*Tragelaphus angasii*) auf südafrikanischen Wildauktionen Preise von US\$ 100.000 und mehr. - Einerseits erfreulich für die Wildschutzbehörde der Provinz Kwazulu/Natal, welche international renommiert ist für pragmatische Wildhege, schon fast traditionell am Lebendwildhandel gut verdient und damit nicht nur Großwildhege, sondern auch Programme zur Partizipation der lokalen Bevölkerung an der Wildhaltung finanziert; andererseits ist das der tiefere Grund für gewisse Begehrlichkeiten der neuen Xsosa/ANC-Zentralregierung: Erhebung des Provinz-Wildreservats Hluhluwe/Umfolozi zum "Nationalpark" wird angestrebt. - Das wäre nämlich eine lukrative Geldquelle für die wachsende Zahl von ANC-Genossen und Kleptokraten in Pretoria, welche an den pekuniären Früchten des epischen "Liberation Struggle" (passiv) partizipieren wollen, und zugleich ein finanzielles Trockenlegungsprogramm für die zentrifugale Zulu/Inkatha-Provinzregierung in Kwazulu/Natal.*

Das wirtschaftsgeographische Standortproblem für intensive Großwildhaltung zur exportorientierten Produktion von Wildpret, Wildleder o.ä. in globalökonomisch peripheren Räumen haben wir am Beispiel Straußenhaltung analysiert (4.6.5.4); ähnlich ist die Situation inzwischen für Krokodilfarmen (S. 423). Auf den regionalen Märkten für Lebendwild sind Anzeichen für Übersättigung ebenfalls unübersehbar, also ein Standortnachteil für die bisher kaum entwickelten Großwildreservate auch in dieser Hinsicht (Hege und Verkauf von Lebendwild). - Das wird besonders deutlich bei den Wildauktionen, welche von Naturschutzbehörden und privaten Wildhändlern in der Region alljährlich veranstaltet werden:

"Allerweltsarten" wie Springbock, Oryx, Gemeine Impala, Zebra oder Giraffe, welche auf den meisten Wildfarmen gehalten werden und sich prächtig vermehren, sind heute kaum noch verkäuflich; selbst relativ seltene Großwildarten, die vor wenigen Jahren noch Spitzenpreise erzielten, sind im Handelswert stark gesunken. - Beispiel hierfür ist das Breitmaulnashorn, welches zwar noch keine "Allerweltsart" ist, doch es gibt inzwischen zahlreiche Zuchtherden auf privaten Wildfarmen, die sich bei Schutz vor Wilderei sehr gut vermehren; das verdirbt die Handelspreise bzw. Einnahmen der öffentlichen Wildreservate, welche bislang vom "Nashormangel" im privaten Wildhaltungssektor profitierten. - Auf der staatlichen Wildauktion in Namibia erzielten zuletzt seltene Antilopenarten wie die Pferdeantilope (Roan) oder Schwarznasenimpala die höchsten Gewinne; aber auch das ist wohl nur eine Zeiterscheinung, denn die langgrasäsende und damit in der Haltung etwas heikle "Roan" läßt sich bei artgerechter Lebensraumhege auf privaten Wildfarmen ebenso vermehren wie in den staatlichen Antilopenzucht-camps (Kaross in der Etoscha, sowie auf dem Waterberg); und die SWA-endemische Schwarznasenimpala ist in der Haltung noch anspruchsloser als die Gemeine Impala.

Und wie sieht es mit der sogenannten "Trophäenjagd" oder Auslandsjagd aus? - Auch dieser Markt für afrikanisches Großwild, der von manchen, ökopazifistisch motivierten Naturfreunden leider nur unter ökologischen und biogenetischen Wildhaltungsaspekten besonders kritisch beobachtet wird, ist nicht unbegrenzt und stark differenziert. - Erste Anzeichen für eine gewisse Marktsättigung im Low-Budget-Segment, aber weiterhin starke Nachfrage im Up-Market-Bereich gab es schon Mitte der 1990er Jahre für die Vermittler von Jagdreisen. Dieser Trend wurde spätestens im Jahre 1999 eindeutig, als die Naturschutzbehörde Namibias bei der Versteigerung von Jagdkonzessionen an private Safariunternehmer erstmals das Daan Viljoen Wildreservat (im Khomashochland westlich von Windhuk) sowie das Hardap Wildreservat (am Hardapstausee bei Mariental) im Angebotskatalog hatte (neben den üblichen Jagdsafarikonzessionen für vier Repräsentanten der "Big Five" und seltene Antilopen auf Staatsland in der nördlichen Peripherie):

Für die Jagdkonzessionen im Nordosten Namibias, wo es Elefanten, Löwen, Leoparden, Büffel und mehrere seltene Antilopenarten gibt, wurden bei jener Auktion fast sensationelle, zum Teil doppelt so hohe Angebote abgegeben wie bei der letzten Versteigerung - trotz der prekären Sicherheitslage in jenen Tagen. Nicht lange vorher hatte nämlich der Berufsjäger Kai Uwe Denker mit einem ausländischen Jagdgast im Konzessionsgebiet "West of Khaudum" einen uralten "Hundertpfünder" zur Strecke gebracht; das hatte für Aufsehen bei Großwildjägern in aller Welt gesorgt. - Die schlimme Realität, nämlich daß die angolanische Armee, die UNITA sowie die berüchtigte namibianische Feldpolizei im Westcaprivi und Nordkavango operierten und nicht nur "arme Krausköpfe", sondern gelegentlich auch "reiche Rotgesichter" massakrierten, war für finanzkräftige Nimrode kaum abschreckend - wegen der magischen Anziehungskraft der sagenhaften "Hundertpfünder" (die ja wohl auch aus Angola kamen, vielleicht von den Kriegswirren aufgeschreckt, wie mancher Safarijagdkonzessionär und Jagdreisevermittler werbewirksam in der Öffentlichkeit der großen Jagdmessen in USA und Europa vermutete).

Das war schon in 1999 ein starkes Indiz für die weiterhin bestehende, starke Nachfrage in diesem speziellen Hochpreis-Marktsegment des "Ökotourismus", nämlich Trophäenjagd auf "Big Five" und seltene Antilopen. Weiterer Beleg für diese aktuelle Markteinschätzung sind die Big-Five-Jagdsafaris im mittleren Sambesital, welche auch nach dem ominösen 11. September 2001 und trotz der prekären Sicherheitslage im afrikanisch wiedergeborenen Simbabwe nachgefragt sind und in den Jahren 2002 bis 2004 fast unvermindert stattgefunden haben (mehrere persönliche Mitteilungen eines langjährigen Freundes des Verfassers, nämlich des eingeborenen Berufsjägers und Safariausrüsters Nic Coetzee, Makuti, Simbabwe, vgl. auch S. 427). - Für die kleinen Konzessionen Hardap und Daan Viljoen hingegen gab es kein einziges Angebot auf jener Auktion in Windhuk 1999 - obwohl dort kein Krieg war und gleichwohl diese Wildreservate sehr verkehrsgünstig liegen, infrastrukturell gut erschlossen sind und die bejagbaren Wildbestände sehr hoch. Allerdings gibt es im Daan Viljoen und im Hardap Reservat keine "Big Five" (außer Leopard) und schon gar keine "Hundertpfünder"; die selteneren, jagdlich attraktiveren Antilopen waren von der Jagdkonzession ausgenommen.

Die hohen Bestände von Springbock, Spießbock (Oryx), Zebra und Kudu waren 1999 der Grund, warum die Naturschutzbehörde Namibias sich nach jahrelangem Zögern entschlossen hatte, diese auch von inländischen Besuchern stark frequentierten, relativ kleinen Wildreservate, die man fast als Naherholungsgebiete von Windhuk und Mariental bezeichnen könnte, auch als Jagdkonzessionen zu verpachten: die Vegetation ist durch hohen Beweidungsdruck überlastet, die ökologische Situation ist fast katastrophal. Der Wildbestand müßte dringend reduziert werden. - Zwar konnte man das von

einem selektiven Gästejagdbetrieb nicht erwarten, die erhofften Einkünfte aus der Jagdpacht hätten aber zur Finanzierung des staatlichen Wildmanagements, einschließlich "Culling", beigetragen.

Dieser marktorientierte Ansatz zur kostengünstigen Lösung eines ökologischen Problems war wohl vernünftig; doch die staatlich besoldeten Naturschutzbeamten hatten offenbar kein Gespür für die Dynamik der Märkte: im Gegensatz zu den privaten Jagdveranstaltern hatten sie übersehen, daß in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre eine Phase von Überangebot und Marksättigung bei gewissen "Allerweltsarten" sowie bei Jagdreisen im preisgünstigen Segment erreicht worden ist. - Noch im Jahre 1994 hatte die Wildfangmannschaft der Naturschutzbehörde Namibias in jenen Kleinreservaten überzähliges Wild wie Springbock, Zebra und Oryx gefangen, welches dann mit Gewinn zur Bestandsneugründung an Jagdfarmen in der Umgebung verkauft werden konnte; damals gab es auch Anfragen aus dem Privatsektor auf Erteilung von Jagdkonzessionen im Hardap und Daan Viljoen. Das war jedoch abgelehnt worden wegen "grundsätzlicher Unvereinbarkeit von Jagdbetrieb und öffentlichen Naturschutzzielen" in diesen stadtnahen Wildreservaten (nach nicht öffentlicher Aussage eines hohen Naturschutzbeamten aber auch, weil Verkauf von Lebendwild an private Wild- und Jagdfarmen für den Staat zu jener Zeit noch lukrativer war als Jagdverpachtung).



P269

Veterinärmedizinische Vorbereitung frisch gefangener Springböcke zum Transport in neue Lebensräume. - Fang und Transport mancher Großwildarten zum Verkauf im Lebendwildhandel ist kaum noch kostendeckend, weil die Märkte für gewisse "Allerweltsarten" gesättigt sind. (Hardap Wildreservat, Namibia, 1994)

Der hier dokumentierte Fang von Springböcken (und Oryx) im Hardap Wildreservat (1994) diente dem Verkauf an private Jagd- und Wildfarmen in der Umgebung, welche in den südlichen Regionen Namibias erst Anfang der 1990er Jahre gegründet wurden. - Im zentralen Norden Namibias gibt es Jagd- und Wildfarmen schon länger; das Geschäft mit dem Lebendwildverkauf an neue Wildhaltungsbetriebe "boomt" in den 1990er Jahren.

Manche Wildhaltungsunternehmen, die schon länger existieren, haben jedoch ernste Probleme mit überhöhten Großwildbeständen, worunter vor allem die Vegetation leidet; so auch im staatlichen Hardap Wildreservat. - Zur Finanzierung der ökologisch notwendigen, aber logistisch aufwendigen und teuren Wildbestandsreduktion sind die Einnahmen aus dem Lebendwildverkauf an den Privatsektor willkommen.

Die Märkte haben sich stark gewandelt seitdem; heute ist kaum noch jemand an "Allerweltsarten" interessiert, weder der Lebendwildhandel noch das Jagdgewerbe oder der Phototourismus. So wird das Wild in diesem kuriosen Falle, der kein Einzelfall ist, letztendlich zum kaum mehr finanzierbaren öffentlichen Kostenfaktor, denn wenn der Lebensraum nicht ganz zerstört werden soll, dann müssen Springbock, Oryx, Kudu, Zebra und weiteres Wild im Daan Viljoen und im Hardap Naturreservat auf Staatskosten dezimiert werden. - Vielleicht wäre es klüger gewesen, alle staatlichen Wildreservate

Namibias, auch die "Nationalparke", einschließlich Wildbestand und Gastronomie (die inzwischen parastaatlich ist), schon Anfang der 1990er Jahre an wirkliche Privatunternehmen zu verpachten oder zu verkaufen (wie es gegenwärtig in Angola, Mosambik und Sambia praktiziert wird). Damals gab es in Namibia noch finanzkräftige Investoren aus dem wirklichen Privatsektor (im Gegensatz zu den kuriosen Parastatals), welche ernsthaftes Interesse dafür bekundet haben; und die hätten auf die sonderbaren Kapriolen des globalen Marktes für afrikanisches Großwild wohl schneller und flexibler reagiert als ein Leviathan. Allerdings reagiert der private Wildhaltungs- und Naturtouristiksektor auch sehr sensibel auf öffentliche Äußerungen von langjährigen Staatspräsidenten und die ziemlich prekäre politische Standortsituation, weswegen eine derartige Privatisierungsoption für Namibia inzwischen fast obsolet ist (4.11 ff; 5.2.1).

• Die Erkenntnisse aus den vorliegenden Analysen zur generellen Marktsituation für afrikanisches Großwild bedeuteten für den speziellen Fall Canyon Nature Park Namibia: im Hinblick auf Erhaltung, Hege und Wiederansiedlung von Großwild, sowie für die Vermarktung von investitions- und betriebskostenintensiven Großwildbeständen im integrierten Wildhaltungs- und Touristikbetrieb, konnte ein Engagement in der Großwildhaltung nur durch Ausrichtung auf die finanzkräftigen Up-Market-Segmente des Naturtourismus betriebswirtschaftlich selbsttragend werden; ohne Einnahmen aus Jagdbetrieb war Großwildhaltung nicht finanzierbar (4.8.1; 4.8.2.3; 4.9.1.1).



P270

Goldmedaillentrophäen auf einem Abfallhaufen in einem Großwildreservat mit zerstörter Vegetation. - Der Staat ist ein schlechter Wildhaltungsunternehmer! (Hardap Wildreservat, Namibia, 1994)

Der Biologe für nachhaltige Wildnutzung im Ministerium für Umwelt und Tourismus Namibia, Johan "Mick" de Jager (links), mit dem Verfasser beim Vermessen der Trophäenqualität von Springböcken und Spießböcken nach den offiziellen Richtlinien von NAPHA (Namibia Berufs Jagdverband), SCI (Safari Club International), CIC (Internationaler Jagdrat zur Erhaltung des Wildes) sowie Rowland Ward Rekordbuch. - Mehrere hundert Stücke Großwild waren bei einer Bestandsreduktion ("Culling") geschossen worden; der blanke Boden in der Umgebung zeigt ohne weitere Untersuchung der kaum noch vorhandenen Weide bzw. Vegetation, warum diese "Cullingoperation" ökologisch dringend notwendig war. - Vermessungsergebnis: zahlreiche Träger von Spitzentrophäen, für deren waidgerechte Erlegung Jagdgäste gut bezahlt hätten, waren auf Staatskosten von einem professionellen Cullingteam geschlachtet worden!

Ein Antrag des Farmers Christian Otto aus Maltahöhe, dessen Jagdfarmbetrieb Kachauchab zu jener Zeit erst im Aufbau war, auf eine Jagdkonzession im Hardap Reservat, wurde 1994 von der Wildschutzbehörde aus "naturschutzfachlichen" Erwägungen abgelehnt. - Im Jahre 1999 waren auf der Versteigerung der staatlichen Jagdsafarikonzessionen erstmals auch die kleinen Wildreservate Hardap und Daan Viljoen im Angebot; es gab jedoch keine Gebote, denn Springbock oder Oryx sind inzwischen "Allerweltsarten". - Es kommen zwar kommerziell attraktivere Wildarten am Hardapdamm und im Daan Viljoen vor, doch die waren nicht Bestandteil der Konzession, welche der Staat den privaten Safarionternnehmern angeboten hatte (nicht zuletzt, um Geld für die notwendigen Cullingoperationen zu generieren).

Goldmedaillentrophäen auf einem Abfallhaufen in einem Großwildreservat mit zerstörter Vegetation. - Der Staat ist ein schlechter Unternehmer, nicht nur in betriebswirtschaftlicher, sondern auch in landschaftsökologischer Hinsicht!



P271

Die SWA-endemische Schwarznasenimpala (*Aepyceros melampus petersi*). - Seltene Antilopenarten als Attraktion für Auslandsjäger im Up-Market-Naturtouristiksektor! (Etoscha N.P., Namibia, 1995)

Die Schwarznasenimpala ist eine Semispezies der Impalaantilope; sie kommt nur im Nordwesten Namibias und Südwesten Angolas vor. An aride Lebensräume ist sie besser angepasst als die Gemeine Impala; sie braucht z.B. nicht täglich zu schöpfen. - Für Biogeographen ist Afrikas Reichtum an Boviden mit über achtzig Arten und einer ungewissen Anzahl Semispezies, Unterarten und Ökotypen wohl attraktiv; für die Mehrzahl der zoologisch unbedarften Afrikatouristen aus den städtischen Ballungsräumen der Erde handelt es sich dabei jedoch nur um "kuriose Variationen des Gemeinen Springbockes" - mit eher geringem Safariunterhaltungs- und Urlaubsphotovorzeigewert.

Dieses Urteil beruht inhaltlich auf Befragungen von Touristen im Etoscha N.P. und im Wort auf der Aussage eines Bekannten des Verfassers: jener deutsche Ingenieur fährt seit Jahren nach Afrika aus beruflichen und privaten Gründen, besucht gerne die Wildreservate, doch entsprechend des geringen Interesses an Taxonomie werden die Attraktionen der Etoscha, des Krügerparks und sonstiger Destinationen für gemeine, aber geistig nicht unbedingt unbedarfte Touristen wie folgt eingeteilt: "Springböcke, Langhalsböcke, Rüsselböcke, Nashornböcke, Mähnenböcke und sonstiges Viehzeug. - Das Interessanteste an der Großwildsafari in Afrika ist das eiskalte Bier, welches man dabei trinkt!"

Das mag ein extremer Standpunkt sein, doch generell sind seltene Antilopen weniger attraktiv für den devisabringenden Ferntourismus als Löwen, Elefanten oder Giraffen - also die "Giganten der Wildbahn", welche auch von den "geklonten Hermännern ohne extralange Glaslinsenaugen" bildfüllend digitalisiert werden können. - Analog sind die Prioritäten beim spendengeldwerbenden Tierschutzwesen, weswegen es zwar zahlreiche Geldsammeloffensiven bezüglich objektiv kaum bedrohter Großkatzen, Elefanten oder Kappelzobben gibt, geldbörsenrührende Kampagnen zur Erhaltung von Schwarznasenimpalas oder Pferdeantilopen jedoch noch viel seltener sind als diese Arten in Südwestafrika.

Im Neuen Namibia hat das Wildhaltungskonzept für Nationalparke einen Paradigmenwechsel erfahren, hat sich entfernt von pro-aktiver Wildhege (zur Erhaltung und Förderung der Großwildartenvielfalt), hin zu einem re-aktiven Naturschutz mit möglichst geringen, und wenn doch, dann eher geld- als biodiversitätsfördernden Eingriffen in Wildbestände und -lebensräume. - In der Etoscha haben Elefanten, Löwen und Hyänen davon profitiert, nicht aber Antilopenarten wie Schwarznasenimpala oder Roan; nur in der großbraubwilddicht gezäunten, relativ winzigen Enklave Kaross vermehren die seltenen Antilopen sich noch: zum Verkauf an private Wildfarmer. - Den Touristen ist das ziemlich gleichgültig, kaum einer wird Schwarznasenimpalas vermissen, wenn sie in den Mägen der photogenen Löwen verschwunden sind.

Der Großteil des Schwarznasenimpalabestandes, den Namibia beherbergt, lebt jedoch nicht im Etoscha N.P., sondern im Damaraland und Kaokoveld, wo in den 1990er Jahren kommunale Wildhegegemeinschaften (Conservancies) aufgebaut worden sind. Dort ist das Interesse an Erhaltung und Hege der Schwarznasenimpalas sehr groß, weil sie pekuniär hohen Wert in einem ganz speziellen Naturtourismus-Marksegment haben: für Auslandsjäger, die sich dem Trophäensammeln verschrieben haben, sind die seltenen Antilopenarten Afrikas eine Safaribeute, für welche fast keine Kosten und Mühen gescheut werden. - Neben die lebensecht präparierte Pferdeantilope aus Benin, den Lord Derby Eland aus Kamerun, den Bongo aus Zentralafrika, den Gerenuk und den Kleinen Kudu aus Äthiopien und die Rappenantilope aus Simbabwe gehört in der wohlsortierten, texanischen Trophäenhalle unbedingt auch eine Schwarznasenimpala aus Namibia!

Bezüglich Inwertsetzung von Wildlandschaftspotential durch Gästejagdbetrieb in stadtfernen, infrastrukturell-logistisch kaum erschlossenen Räumen sind seltene Antilopenarten eine signifikante Bereicherung; gleiches gilt für Ansiedlung und Hege solcher Wildarten auf Jagd- und Gästefarmen. - Artenschutz durch nachhaltige, jagdliche Nutzung!

P272



Afrikanischer Elefantenbulle am globalen Ferntouristenwechsel. - Hege der "Big Five" und Entwicklung von Up-Market-Naturtouristikkonzepten zur ökonomischen Inwertsetzung von Wildlandschaftspotential in stadtfernen, durch öffentliche Infrastrukturen kaum erschlossenen Räumen Afrikas. (Chobe Nationalpark, Botsuana, 1995)

*Hauptattraktion für den Fremdenverkehr in der globalökonomisch peripher gelegenen Region Caprivi/Kavango/Linyanti/Chobe und ökonomischer Hauptgrund für die Wildhaltung des Landes, welches fast ausschließlich Staats- oder Kommunalland ist: *Loxodonta africana*.*

Die "geklonten Hermänner mit den etwas dickeren Geldbörsen und extralangen Glaslinsenaugen von Leica" bezahlen für drei Wochen romantischen Erholungsurlaub im Elefantenland - mit Schwimmbad in der Wüste, "Candle Light Dinner" und schwarzem Gesinde - etwa soviel wie gemeine Deutschländer für einen japanischen Mittelklassewagen plus zwei Wochen Pauschalkaserne auf einer teutonischen Mittelmeerinsel, die einst hispanisches Territorium war.

Die "kettnerbrauchtumsgerecht gekleideten Nimrode mit den extradicken Geldbörsen und schweren Doppelbüchsen Kaliber .500 Nitro Express aus Ferlach" blättern für 21 Tage Elefantenjagdsafari den pekuniären Gegenwert einer westdeutschen Eigentumswohnung auf den rustikalen Holzstich der grasgedeckten Jagdhütte einer "klassischen Safari in real Africa" - mit Bad, Leibkoch, Fährtensuchern, Abhäutern, Büchsenträgern und persönlichem "White Hunter".

"Real Africa" mit dem von heillos überhöhten Elefantenbeständen zerstörten Teakbaum-Galeriewald am zeitlosen Chobefluß liegt gleich hinter dem abgebildeten Dickhäuter, der hier seinen bescheidenen Fernwechsel zwischen Angola, Botsuana, Namibia, Sambia und Simbabwe über den unmaßig-globalen Ferntouristenwechsel zieht und dem Geographen "mit dem kurzen Glaslinsenauge aus dem Lande der Schlitzaugen" unmißverständlich befiehlt, die intime Distanz zum wehrhaften Großwild nicht im "African Shuffle", sondern mittels Vollgas der Weltwirklichkeit anzupassen.

Die Investitions- und Betriebskosten für Manpower, Infrastrukturen, Versorgungslogistik und Vermarktung von Wildhaltungsunternehmen mit integriertem Fremdenverkehr steigen fast exponentiell mit der Distanz zu städtischen Hauptzentren in der Region und Ferntouristik-Quellenmärkten in den urbanen Ballungsräumen der Erde. Nur Up-Market-Touristikkonzepte mit effizienter Logistik, speziellen Infrastrukturen, hochqualifiziertem Fach- und Führungspersonal, straffen Buchungssystemen und Präsenz auf den Ferntouristikmärkten sind zur ökonomischen Inwertsetzung von Wildlandschaftspotential in stadtfernen, durch öffentliche Infrastrukturen kaum erschlossenen Räumen geeignet.

Derartige Safariunternehmen sind dennoch nicht unbedingt lukrativ für Unternehmer mit finanziellen Renditeerwartungen. Zum einen liegt das an außerordentlich hohen Investitions- und Betriebskosten, wodurch die pekuniäre Rendite - trotz hoher Preise für die touristische Klientel - eher bescheiden ist. Zum anderen sind solche Safarikonzessionen und Lodges beliebte Steuerabschreibungsobjekte und Statussymbole für erfolgreiche Geschäftsleute in anderen Wirtschaftsbranchen, weswegen Up-Market-Leistungen für nicht kostendeckende Preise angeboten werden, was wiederum zu untragbarem Preisdruck auf Mitbewerber mit schwächerem Kapitalpolster führt.

4.8.3.2 Buchungssystem

Lodge and Guest Farm Reservations Namibia - LOGUFA

In Windhuk und anderen größeren Städten Namibias sind die Telekommunikationsverbindungen auf dem neuesten technischen Stand; in den ländlichen Gebieten hingegen sind die Zustände ähnlich wie im CNP (4.7.5 Fernkommunikation). Deshalb haben viele Wildhaltungsbetriebe mit integrierter Touristik, die in der ländlichen Peripherie angesiedelt sind, ein Stadtbüro für Beschaffungslogistik, Vermarktung und Buchungen. - Fish River Canyon Game and Nature Farm (Pty) Ltd. hatte wegen knapper Investitionsmittel (4.1.4) zunächst nicht den finanziellen Spielraum, ein eigenes Buchungs-, Vermarktungs- und Logistikkbüro für CNP in der Hauptstadt einzurichten. Canyon Nature Park Namibia war im Untersuchungszeitraum Mitglied der Lodge and Guest Farm Reservations Namibia (Pty) Ltd. (LOGUFA); das ist ein Zusammenschluß von (in 1999 elf) Gästefarmen und Lodges zu einem Buchungs- und Vermarktungsverbund (www.natron.net/tour/logufa). Die Kartenskizze (K30) gibt einen Überblick zur regionalen Präsenz der LOGUFA in Namibia sowie zum Geschäftsprinzip.

Hauptteilhaberin und langjährige Geschäftsführerin von LOGUFA ist die eingeborene Namibianerin Anja Hinterholzer, die seit Firmengründung im Jahre 1993 das Stadtbüro in Kleinwindhuk leitet. Ein zweiter Hauptteilhaber war der Mitbegründer von Huab Lodge und spätere Präsident der FENATA (Federation of Namibian Tourism Associations), Udo Weck, der inzwischen jedoch aus der Firma ausgeschieden ist. Andere Gründungsmitglieder halten Minderheitsanteile; Canyon Nature Park Namibia war eines der später hinzugekommenen Mitglieder ohne finanzielle Beteiligung und formelles Stimmrecht in der Firma, was gewisse Nachteile hatte.

Anschluß bei LOGUFA hatte für den CNP-Touristikbetrieb in den Aufbaujahren zahlreiche Vorteile hinsichtlich Werbung und Vermarktung einer neuen Fremdenverkehrsdestination: gutes Renommée, Verbindungen in der Reiseverkehrsbranche, zuverlässige Buchungsorganisation für die "Lodge mit Canyonblick - Canyon View Camp" und nicht zuletzt ein Mitgliedernetz in ganz Namibia. Zudem ist LOGUFA auf den wichtigen Touristikmessen in Europa und Südafrika präsent, schaltet Werbeanzeigen in Fachzeitschriften und hat eine eigene Internetseite. Alle LOGUFA-Häuser wurden und werden fast schon traditionell mit Gastronomie- und Touristikpreisen ausgezeichnet und haben Up-Market-Niveau bezüglich gastronomischer Leistungen, während die Preise durchaus nicht überdurchschnittlich sind. Unter dem LOGUFA-Dach konnte die "Lodge mit Canyonblick" in sogenannte "Individuelle Selbstfahrertouren" (Rundreisen) zu den Hauptsehenswürdigkeiten in ganz Namibia eingebaut werden, bei denen fast ausschließlich in LOGUFA-Häusern übernachtet wird.

Die Kommunikation zwischen CNP und LOGUFA funktionierte gut. Zunächst über den Postweg; schriftliche Buchungen konnten anlässlich der nötigen Versorgungsfahrten nach Keetmanshoop im Postfach abgeholt werden. Außerdem sind die Telefonverbindungen zwischen Windhuk und Keetmanshoop über ein in 1998 verlegtes, unterirdisches Glasfaserkabel vorzüglich; telefonischer Abgleich von Keetmanshoop aus war also fast immer möglich, wenn die Telefonlinie zum CNP-Hauptanwesen Soutkuil defekt war oder schriftliche Buchungen auf dem Postweg verloren gingen (was keine Ausnahme ist). Schließlich konnten aktuelle Buchungen telefonisch durchgegeben werden, wenn die Telecom-Vermittlung gelegentlich doch funktionierte. - Die Gebühren, welche von den einzelnen Mitgliedern pro Buchung an LOGUFA abgeführt werden müssen, sind moderat angesichts eines voll eingerichteten Stadtbüros in Kleinwindhuk mit funktionierendem Telefon, Telefax, E-mail sowie zwei kompetenten Ganztagskräften; ein eigenes Büro in der Hauptstadt wäre für die CNP-Touristik, auch bei noch deutlich höheren Buchungszahlen, wesentlich teurer gewesen.

Ökonomisch fast überlebensnotwendig für den CNP-Touristikbetrieb in der Gründungsphase war folgendes: LOGUFA hat Höchstgrenzen für Kommissionen an Reisebüros, Reisevermittler und Reiseveranstalter. - Neulinge auf dem Reiseverkehrsmarkt, aber auch stadtfremde gelegene Betriebe, die als Touristikdestination etabliert sind, jedoch schlechte Telekommunikationsverbindungen zu den Endkunden auf den südafrikanischen, europäischen und amerikanischen Quellenmärkten haben, werden mit deftigen Kommissionsforderungen der Reiseveranstalter und -vermittler konfrontiert; in dieser Hinsicht handeln manche Veranstalter bzw. Vermittler, die ansonsten im scharfen Wettbewerb stehen, sogar konzertiert. In der langen Buchungskette vom lokalen Touristikunternehmen bis zum Endkunden sitzen in der Regel mehrere Vermittler, Veranstalter und Reisebüros, von denen manche eine Schlüsselposition auf den Touristikmärkten haben; das führt letztendlich zu einer Konzentration der Wertschöpfung bei wenigen, ausländischen Reisevermittlern und einer regelrechten Ausbeutung der globalperipher bzw. hauptstadtfremd gelegenen Touristikunternehmen (5.4.5.4). - Nur von einer starken Gemeinschaft wie LOGUFA kann derartigen Tendenzen entgegengewirkt werden

Regionale Präsenz der Buchungsgemeinschaft Lodge and Guest Farm Reservations of Namibia (Pty) Ltd. (LOGUFA) im Jahre 1999

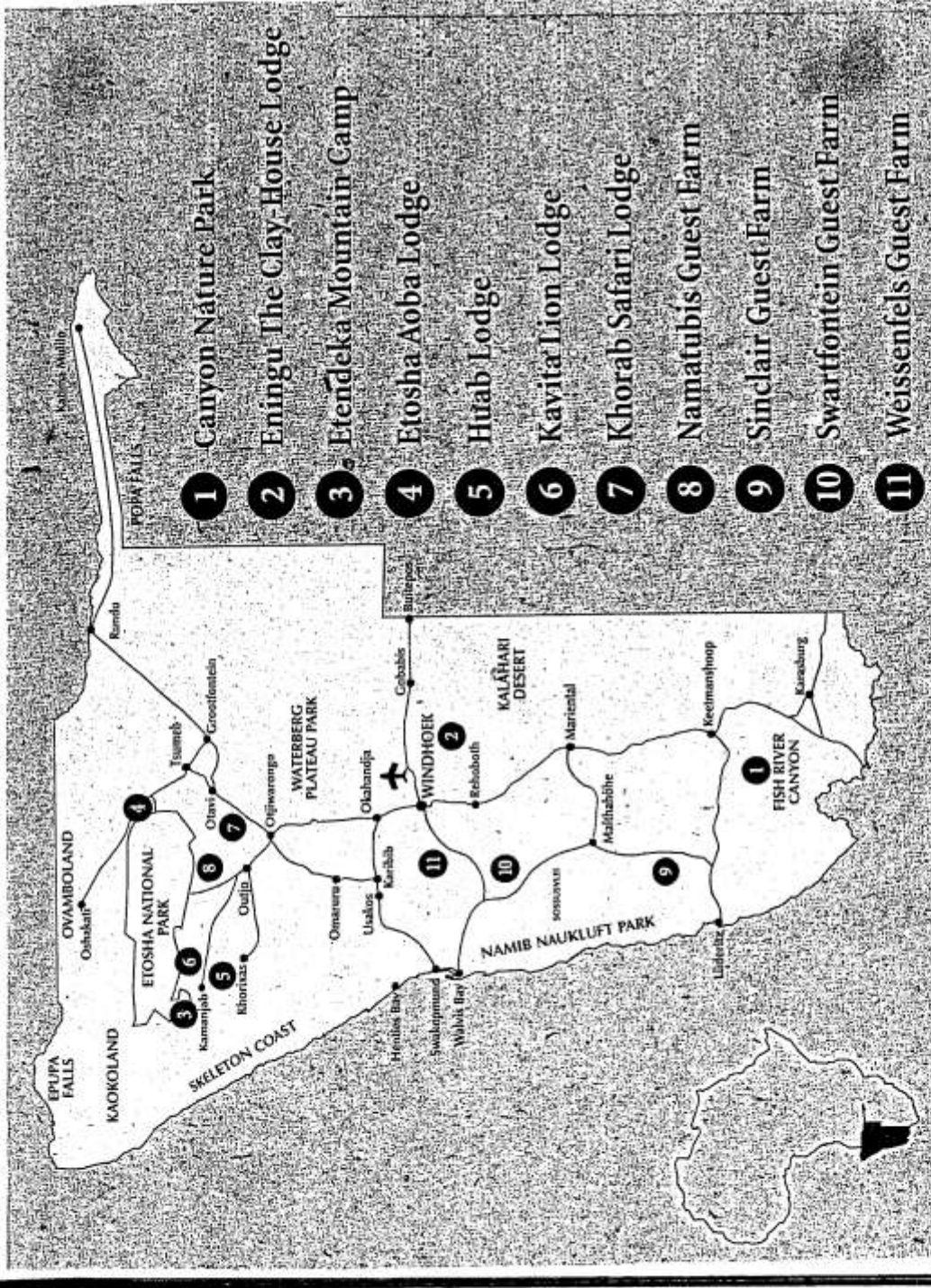
(Anmerkung: Kurzzeitig gehörte auch die Ichingo Lodge im Ost-Caprivizipfel zu LOGUFA; wegen der Kriegswirren im West-Capriwi und Kavango hat jenes Unternehmen sich ab 1999 jedoch logistisch und buchungstechnisch ganz nach Botsuana orientiert!)



Logufa was established in 1993 by Udo Weck and Anja Hinterholzer as a communication bridge between agents as well as the guests and the lodges and guest farms. Many farms still have farm-line telephones or radio communication and cannot be reached easily. Therefore a 'modern office' was established in Windhoek with all facilities to help book the best.



- 1 Canyon Nature Park
- 2 Eningu The Clay House Lodge
- 3 Etendeka Mountain Camp
- 4 Etosha Aoba Lodge
- 5 Huab Lodge
- 6 Kavita Lion Lodge
- 7 Khorab Safari Lodge
- 8 Namatubis Guest Farm
- 9 Sinclair Guest Farm
- 10 Swartfontein Guest Farm
- 11 Weissenfels Guest Farm



Welcome to Namibia - Be hosted by Lodge and Guest Farm Reservations of Namibia
 LOGUFA hilft Ihnen bei der Auswahl der besten Unterkünfte. Alle Lodges und Gästefarmen, die von LOGUFA vertreten sind, sind aufgrund ihrer Originalität, ihrem Komfort, ihrer hervorragenden Küche, ihrem Einsatz für eine gesunde Umwelt sowie ihrer Liebe zur Natur gewählt worden. Persönliche Betreuung wird durch die von den Eigentümern geführten Häuser garantiert. Alle angeschlossenen Häuser sind Mitglied von HAN, dem namibischen Hoteldachverband, genannt Hospitality Association of Namibia, und haben über Jahre Auszeichnungen für hervorragende Leistungen erhalten. Ihr freundliches LOGUFA Team berät sie gerne und hilft Ihnen bei Ihren Buchungen.

GUTHÖRL 2002. Elemente aus LOGUFA Prospekt 2000

Für den "Newcomer" Canyon Nature Park Namibia gab es im Untersuchungszeitraum allerdings auch nennenswerte Nachteile der Mitgliedschaft in einer Buchungsgemeinschaft, welcher ein knappes Dutzend selbständige Einzelbetriebe angehörten, die in fast jeder Hinsicht schon mehr oder weniger gut etabliert waren. Für CNP, der sich bei Anschluß an LOGUFA noch in der Gründungs- und Aufbauphase befand, war die fehlende Unterstützung bei Nachschublogistik, Behördengängen und Lobbyarbeit besonders schmerzlich. Neben der Buchungsabwicklung für die Touristik sind das wesentliche Funktionen von Stadtbüros, welche von hauptstadtfern angesiedelten Wildhaltungs- und Touristikunternehmen unterhalten werden; doch für Betreuung mit Dienstleistungen, die über das reine Buchungsgeschäft hinausgingen, hatten die beiden LOGUFA-Ganztagskräfte in Windhuk keinen Freiraum, weil sie eben ein knappes Dutzend Mitglieder repräsentieren mußten.

Bei Besorgungen und Kommunikationsdiensten, welche LOGUFA als Stadtbüro nicht leisten konnte, half ein in Kleinwindhuk ansässiger Ruheständler mit seinem privaten Büro und Fahrzeug; die Nutzungsgebühren waren mäßig, zudem gab es dort preisgünstige Übernachtungsmöglichkeit für CNP-Angehörige während längerer Aufenthalte in der Hauptstadt. Die firmeninterne Kommunikation der Fish River Canyon Game and Nature Farm (Pty) Ltd. (zwischen Namibia und Europa), welche zum Teil vertraulich war, lief über dieses zweite Büro in Windhuk, ebenso Korrespondenz mit Studenten und Gastwissenschaftlern im Ausland. Eigene Marketingarbeit, vor allem bezüglich Canyonwanderungen und Jagdbetrieb, und nicht zuletzt die Beschaffungslogistik für Ersatzteile und Material liefen ebenfalls über jenes zweite Stadtbüro. - Insofern gab es im Untersuchungszeitraum doch ein eigenes CNP-Stadtbüro neben LOGUFA, wenn auch informell und relativ kostengünstig.

Spezielle Werbung für einzelne Mitglieder wird von LOGUFA nicht gemacht; die nicht geringen Marketingkosten für die Gemeinschaft werden jedoch von allen zu gleichen Anteilen getragen (Messestände, Reisekosten, Werbeprospekte etc.). - Davon profitieren die etablierten Unternehmen in der Gruppe deutlich mehr als Neulinge: Zwar werden die Selbstfahrer-Rundreisen von LOGUFA erst nach Beratung und Hinweis auf neue Ziele individuell zusammengestellt, schon länger bekannte Destinationen werden von den Kunden aber dennoch bevorzugt. Ein Neuling wie CNP mußte also zusätzliche Eigenwerbung mit entsprechendem Kostenaufwand machen, um bekannt und als Reiseziel nachgefragt zu werden. - Erst nach längerer Anlaufzeit entsprachen die Buchungszahlen für Canyon View Camp, welche über die LOGUFA-Werbung hereinkamen, allmählich dem finanziellen Beitrag des CNP für die Gemeinschaftswerbung (was durch Befragung von Gästen leicht herauszufinden war). - Konkret: Unmittelbar nach Verleihung der Gastronomie- und Touristikpreise an Canyon View Camp im CNP in 1999, woran LOGUFA überhaupt keinen Verdienst hatte, stieg auch die Anzahl der Direktbuchungen (mit LOGUFA als einziger Vermittlungsstelle) sprunghaft an.

Die mehrtägigen Canyonwanderungen (4.8.2.2) sowie Jagdsafaris (4.8.2.3) im CNP wurden von LOGUFA zunächst überhaupt nicht gebucht; dieses integrierte und innovative Touristikangebot im Canyon Nature Park Namibia paßte weder in das eingefahrene LOGUFA-Buchungssystem noch in das Konzept "Individuelle Selbstfahrertouren" (Zielgruppe: Individuelle Namibiarundreisende, vgl. 4.8.3.4 ff). - Das LOGUFA-Konzept beinhaltet ein- bis zweitägigen Kurzaufenthalte bei den einzelnen Mitgliedern (einschließlich Canyon View Camp) im Rahmen einer zwei- bis dreiwöchigen Namibiarundreise, nicht aber mehrtägige Wanderungen oder Safaris an einer Destination (was Gesamtreisezeit und Budget des zahlenden Kunden zulasten anderer LOGUFA-Häuser strapaziert).

Für zwei Hauptsäulen im diversifizierten CNP-Fremdenverkehrskonzept (4.8.2), nämlich "Geführte Wanderungen im Großen Fischflußcanyon" sowie "Abenteuerliche Jagdsafaris mit Natur- und Kulturerlebnis", mußten im Untersuchungszeitraum also eigene Vermarktungs- und Buchungswege aufgebaut werden. (Die schlechten Fernmeldeverbindungen standen dem wieder entgegen.) - Erst im Jahre 1999, nachdem das innovative Gastronomie- und Touristikkonzept des CNP durch begehrte Auszeichnungen geadelt und damit für die ganze Buchungsgemeinschaft werbeträchtig geworden war, entschied sich LOGUFA, zumindest die mehrtägigen Canyonwanderungen fortan in das Buchungssystem zu integrieren, allerdings zu erhöhten Gebühren.

Anschluß an die etablierte und renommierte LOGUFA hatte wohl zahlreiche Vorteile für die CNP-Touristik, doch in Anbetracht der ebengenannten Nachteile war ein eigenes Verbindungsbüro in der Hauptstadt dennoch wünschenswert. - Wiederholt wurde in der CNP-Führung diskutiert, ob ein eigenes Hauptstadtbüro mit hochmotivierten Vollzeitrepräsentanten nicht sinnvoller sei als LOGUFA-Anschluß ohne volles Stimmrecht und suboptimale Vertretung: den Vorteilen, nämlich ständige Präsenz (nicht zuletzt für die langwierige "Behördenpflege") sowie effizientere Kommunikation, Werbung, Marketing, Buchung, Beschaffungslogistik und Lobbyarbeit *ausschließlich* für CNP, standen nicht nur die Kosten für angemessene Büroräumlichkeiten entgegen, sondern vor allem das Problem, qualifizierte und loyale Mitarbeiter zu finden. Außerdem war die Stärke der LOGUFA-Gemeinschaft bezüglich Kommissionen an ausländische Reiseveranstalter und -vermittler fast unverzichtbar (5.4.5.4). Nicht zuletzt war zu bedenken, daß ein Wechsel im Buchungssystem

Reibungsverluste in der Zusammenarbeit mit Reiseveranstaltern und Reisevermittlern bringt (die ihre Kataloge, Dateien und Routinen umstellen müssen); auch eigenes Werbematerial muß mit erheblichem Kostenaufwand aktualisiert werden; während der Hauptsaison ist ein derartiger Systemwechsel überhaupt nicht möglich, ohne zahlreiche Direktbuchungen zu verlieren.

In finanzieller Hinsicht und im direkten Vergleich mit konkurrierenden Touristikunternehmen, die ein eigenes Stadtbüro haben, stellte sich die Frage, ob "Henne oder Ei" zuerst da gewesen waren. - Anders ausgedrückt: sollte man warten, bis ein eigenes Verbindungsbüro in der Hauptstadt über die Einnahmen aus dem Fremdenverkehrsbetrieb finanziert werden kann, oder braucht man von Anfang an eine hocheffiziente, eigene Repräsentanz, um das Tourismusgeschäft anzukurbeln? - Die knappen Investitionsmittel zum Aufbau des CNP ermöglichten jedoch keine andere Entscheidung, als die suboptimale Lösung zunächst beizubehalten.

Eine finanzielle Beteiligung des CNP an der Firma LOGUFA, verbunden mit stärkeren Stimmrechten und größerem Einfluß auf Vermarktungsstrategie und Buchungssystem, war nicht möglich, weil kein anderer LOGUFA-Gesellschafter Firmenanteile abtreten wollte. - Angesichts generell schlechter Telekommunikation und weiter Distanzen für Besorgungen sind selbständige Buchungs- und Logistikbüros, die mehrere Betriebe betreuen, eine lukrative Geschäftsidee, zumindest während der Gründungsphase des Touristiksektors in einem Grenzland; so auch im jungen Namibia: Einzelne LOGUFA-Teilhaber erzielten durch die Firmenanteile an dem Buchungsbüro in der Hauptstadt deutlich höheres Einkommen als über ihre Anteile an einer Lodge in der Peripherie. - Mit nachlassenden Zuwachsraten im Fremdenverkehr und wachsender Konkurrenz werden derartige Dienstleistungsbüros jedoch weniger renditeträchtig; so auch in Namibia seit Ende der 1990er Jahre.

Regionale Vergleiche

Jagd- und Gästefarmen, welche das Fremdenverkehrsgeschäft als Nebenerwerb zur Viehhaltung betreiben, haben kein eigenes Büro in der Hauptstadt. Die wenigen Gästebuchungen laufen über den Postweg oder mündliche Kontakte bei gelegentlichen Stadtaufenthalten, im Falle von Jagdfarmen auch über persönliche Präsenz auf Fachmessen in Europa oder USA. - Die Zeitspanne zwischen verbindlicher Buchung und Jagdaufenthalt ist meist ziemlich lang, was genug Raum für die Widrigkeiten der Telekommunikation zwischen Europa und einer afrikanischen Grenzfarm läßt.

So ist die Familie Hoth, der die Rinder- und Jagdfarm Robyn an der südwestlichen Grenze des Etoscha N.P. gehört (4.8.2.3), alljährlich auf der großen Fachmesse "Jagd & Hund" in Dortmund mit einem eigenen Stand vertreten. Dort trifft man Kunden, zu denen durch Mund-zu-Mund-Reklame früherer Jagdgäste schon erste Kontakte bestehen. Neue Interessenten an einer Jagd auf Robyn, die über Inserate in Jagdzeitschriften oder durch den Messestand aufmerksam geworden sind, werden persönlich beraten; Buchungen und sonstige Terminvereinbarungen für die kommende Jagdsaison werden gleich auf der Messe arrangiert. Nach der Messewoche werden, meist auf Vermittlung zufriedener Kunden, noch Vorträge bei deutschen Jägervereinigungen oder Hegeringen gehalten: über die Farmjagd auf Robyn, Exkursionen in den Etoscha N.P., Safaris ins Kaokoveld usw..

Die zusätzlichen Einnahmen für den gemischten Farmbetrieb (das sind zehn bis fünfzehn Jagdpartien pro Saison) rechtfertigen im Falle von Robyn die jährliche Werbungsreise nach Deutschland. Durch die Direktwerbung und die lange Vorlaufzeit zwischen Messebuchung und Jagd ist ein eigenes Buchungsbüro in Windhuk unnötig. Dringende Besorgungen, die man selbst nicht erledigen kann, weil man wegen der Jagdgäste unabkömmlich ist, werden über private Verbindungen in der Stadt organisiert. Während der nötigen Aufenthalte in Windhuk wohnt man bei Verwandten, Freunden oder Bekannten; dafür kommen "die Städter" gelegentlich in den Ferien zu Besuch auf "die Farm", oder man spendiert ein Faß Bier beim gemeinsamen Sommerurlaub an der Küste. So ist es Tradition im Pionierland Südwesafrika, heute Namibia. - Eine solche "Buschtrommellogistik" funktioniert jedoch nur bis zu einer gewissen Betriebsgröße; Gästefarmen und Lodges mit hoher Besucherfrequenz und kurzfristigen Buchungsspannen brauchen ein eigenes Büro in der Hauptstadt. Für manchen Kleinbetrieb ist das aber zu teuer, zumal in der Gründungsphase (siehe CNP).

Nur wenige Touristikbetriebe im ländlichen Raum haben gute Fernmeldeverbindungen. So die Anib Lodge bei Mariental, die in der Nähe des Glasfaserkabels liegt; Telefon, Telefax und Internetanschluß funktionieren dort vorzüglich; man ist also sein eigenes Buchungsbüro am Standort. Einen ähnlichen logistischen Vorteil hat die Gästefarm Büllspoort am Fuße des Naukluftgebirges; es gibt zwar keinen Glasfaseranschluß, aber die Verbindung über die alte Überland-Telefonleitung ist seit Einführung des Magnolia-Systems (4.7.5 Fernkommunikation) gut genug für einen zuverlässigen Internetzugang. Im Jahre 1999 kamen nach Angabe von Ernst Sauber, dem Eigentümer von Büllspoort, über 30 Prozent der Gästebuchungen direkt über das Internet. - Wieso der Internetanschluß über Magnolia im Falle Büllspoort funktioniert, in den meisten anderen Fällen (wie auch im CNP) jedoch nicht, ist für die

hierzu eindringlich befragten Techniker der Telecom Namibia allerdings ein Mysterium, weswegen Büllspoor vorläufig ein Sonderfall ist.

LOGUFA ist ein Beispiel für den formellen Zusammenschluß von mehreren, betriebswirtschaftlich eigenständigen Gästefarmen und Lodges (mit schlechter Telekommunikationsanbindung) zu einer Vermarktungs- und Buchungsgemeinschaft; ähnliches gibt es auch im Jagdsektor. Als Beispiel seien "Die Keiler" genannt, ein eher informeller Zusammenschluß mehrerer Jagdfarmen in Namibia zu einer Buchungs-, Vermarktungs- und Safarigemeinschaft, die auf den Jagdmessen in Europa sowie in den Anzeigeteilen der Jagdmagazine präsent ist: die Mitgliedsbetriebe liegen räumlich zerstreut, Jäger aus dem Ausland können somit während einer jagdlichen Rundreise durch Namibia auf den landschaftlich ganz unterschiedlichen Farmen der "Keiler" die verschiedenen Regionen des Landes kennenlernen. - Das Konzept ist besonders für Familienangehörige attraktiv, die jagdlich weniger passioniert sind und nicht ihren ganzen Jahresurlaub auf einer einzigen Farm verbringen möchten.

Im Prinzip analog, aber räumlich konzentriert ist das Vermarktungs- und Buchungssystem bei den Conservancies. Die Hegegemeinschaften auf privatem Farmland arbeiten nämlich nicht nur in den Bereichen Wildhege und Jagd zusammen, sondern auch im touristischen Bereich, also bei Werbung und Buchung. Allerdings gibt es in der Regel kein eigenes Stadtbüro (es sei denn, ein Mitglied hat ohnehin ein Geschäft in der Hauptstadt), sondern gemeinschaftliche Werbeanzeigen, konzertierte Aktionen auf Touristikmessen sowie Kooperation mit inländischen Reisevermittlern, die wiederum Kontakte zu ausländischen Reiseveranstaltern und Reisebüros haben. - Durch derartige Buchungs- bzw. Vermittlerketten akkumulieren sich jedoch die Kommissionskosten.

Die Conservancies auf Kommunalland hingegen verpachten meist ihre Wildnutzungsrechte, und zwar als Gesamtpaket an Safarifirmen, welche damit auch die Kundenwerbung komplett übernehmen. Hinsichtlich Buchung und Vermarktung ist eine derartige Konzentration bei einer spezialisierten Safarifirma, die ihren Verwaltungssitz in der Hauptstadt hat (!), wohl effizienter als ein mehr oder weniger lockerer Interessenverbund selbständiger Einzelbetriebe; allerdings konzentriert sich auch die pekuniäre Wertschöpfung aus dem Touristikbetrieb viel stärker im Zentrum. Es gibt Safarifirmen, die ihren Hauptsitz in der Stadt haben und mit Angestellten mehrere eigene Lodges, Gästefarmen und Safarioperationen im ländlichen Raum betreiben; die Initiative geht dabei also nicht mehr von dem kleinen, peripher gelegenen, selbständigen Einzelbetrieb aus, der sich mit anderen zusammenschließt, sondern ein Unternehmen mit Sitz in der Hauptstadt gründet oder kauft Satelliten im ländlichen Raum. - Das Resultat sind dann größere Fremdenverkehrskonzerne.

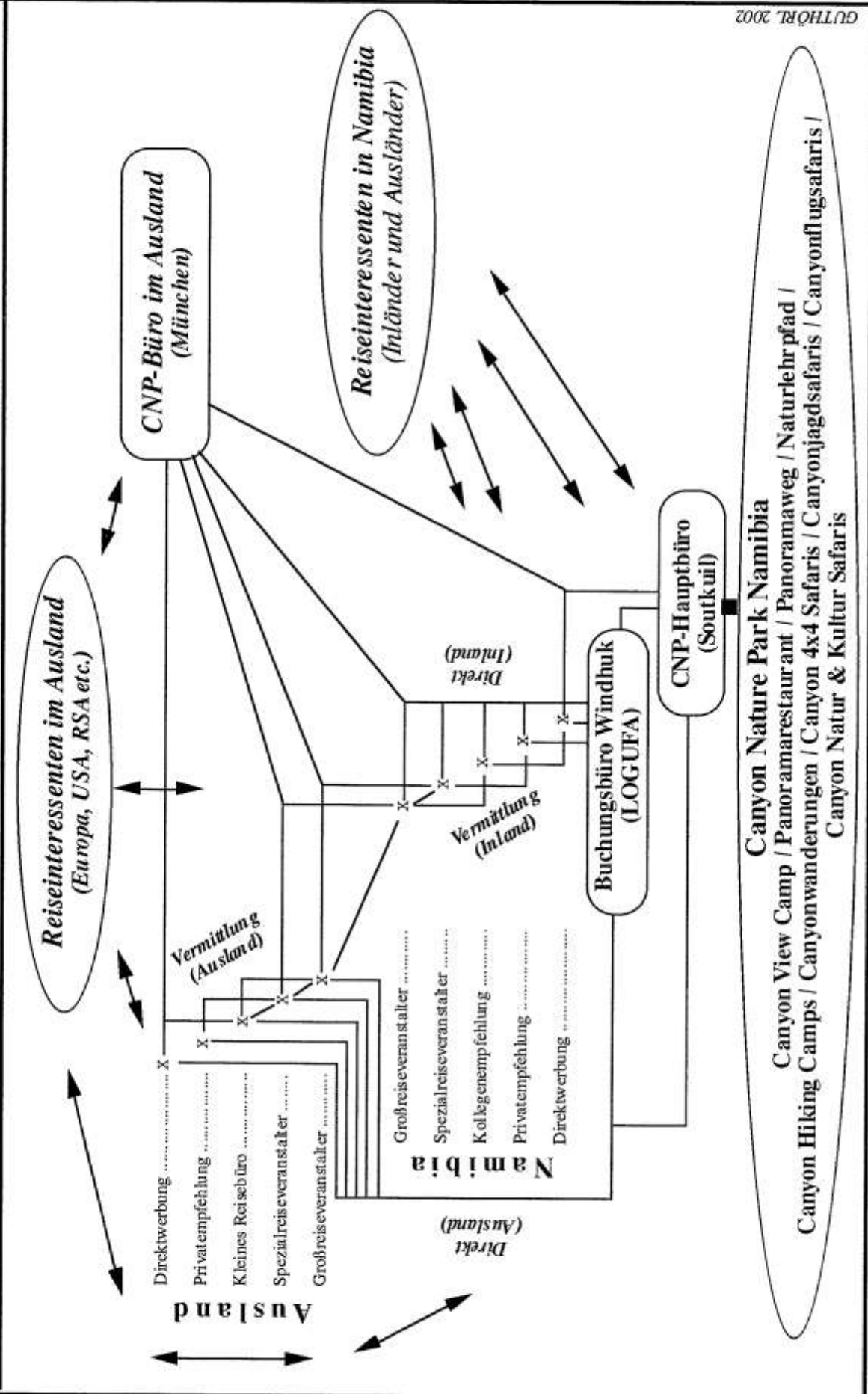
Als erfolgreiches Beispiel für dieses Konzept seien die Namib Sun Hotels erwähnt. Das sind zur Zeit insgesamt zehn Geschäftshotels, Freizeithotels, Game Ranches und Gästefarmen in ganz Namibia. Namib Sun Hotels gehört zur mächtigen Olthaver & List Firmengruppe, also der alteingesessenen Familie List, die nicht nur im Tourismus, sondern auch in allen andern wichtigen Wirtschaftssektoren Namibias einen fast beherrschenden Einfluß hat. Der Fremdenverkehrszweig von Olthaver & List profitiert von der landesweit verfügbaren Logistik des Gesamtkonzerns (u.a. eigene Supermärkte, Getränkeverlage etc.). - Ganz ähnlich strukturiert wie Namib Sun Hotels, aber ohne Großkonzern im Hintergrund ist das Unternehmen Namibia Country Lodges, zu dem inzwischen sechs Luxuslodges, verteilt über ganz Namibia, gehören. Es handelt sich hier um ein Finanzkonsortium, unter Führung eines Windhuker Architekten, mit einem zentralen Logistik- und Reservierungsbüro in Windhuk.

Schließlich sei hier das Konsortium Nature Investments erwähnt, dem Gondwana Cañon Park mit Cañon Lodge, Cañon House, Cañon Road House und weiteren touristischen Entwicklungen an der Ostseite des Fischflußcanyons sowie das Safariunternehmen Gondwana Tours angehören. Jenem Finanzkonsortium gehören nicht nur die Initiatoren von Gondwana Cañon Park an, nämlich Lothar Gessert und Manfred Goldbeck (die sind zwar Touristikfachleute und Unternehmer, aber keine Investoren mit nennenswerter Finanzkraft). Hauptteilhaber an der Firma sind vielmehr etablierte Geschäftsleute und Rechtsanwälte in der Landeshauptstadt, mit Verbindungen, Räumlichkeiten und personellen Kapazitäten. - Gleich nach der Gründung von Nature Investments wurde in Windhuk ein effizientes Logistik-, Buchungs- und Vermarktungsbüro geschaffen, das "Cañon Travel Centre". Der schnelle Aufschwung des jungen Konzerns hat diese Einrichtung gerechtfertigt, zumal es einen älteren Mitbewerber auf der anderen Canyonseite gab, nämlich Canyon Nature Park Namibia, der mit einem regelrechten Werbefeldzug vom Touristikmarkt gedrängt werden sollte:

Das suboptimale Buchungs- und Vermarktungssystem des CNP stand somit im direkten Wettbewerb mit dem hocheffizienten System eines Konkurrenten in der Nachbarschaft. Das ist keine Ausnahme. Die globalen Touristikmärkte sind heiß umkämpft; optimale Buchungspfade und Vermarktungswege sind heutzutage fast wichtiger für den Erfolg eines integrierten Wildhaltungsunternehmens, das in der extremen Peripherie angesiedelt ist, als Wildhege, attraktive Touristikkonzepte oder die generelle Nachfrage (4.9.3 Vermarktungsstrategie, Schlüsselstellungen und Werbungskosten).

D8

Canyon Nature Park Namibia: Touristische Buchungspfade und Vermarktungswege



GUTHÖRL 2002

4.8.3.3 Allgemeine Buchungspfade und Vermarktungswege

Für die diversifizierte CNP-Touristikkonzeption mit mehreren, teilweise sehr speziellen Zielgruppen (4.8.2; 4.8.3.4 ff) erwies sich nur ein Teil der potentiellen Buchungspfade und Vermarktungswege als gangbar - nachdem im Zeitraum 1993 - 2000 fast alle Möglichkeiten mehr oder weniger intensiv erprobt und mehrere hundert Touristen über ihren Weg zum CNP informell befragt worden sind!

Das Schaubild (D8) zeigt die möglichen Vermarktungswege vom Canyon Nature Park Namibia zu den Reiseinteressenten (Touristen) auf den in- und ausländischen Quellenmärkten; in umgekehrter Richtung sind das die Buchungspfade. - Das Diagramm läßt sich verallgemeinern mit Gültigkeit für alle Touristikbetriebe in Namibia, wenn man LOGUFA und CNP durch den Namen des jeweiligen Buchungsbüros bzw. Unternehmens ersetzt. Das Schema ist auch übertragbar auf andere Länder, wenn man die Namen Namibia bzw. Windhuk entsprechend ändert. Gewisse Erfahrungen, welche im CNP bezüglich Buchungs- und Vermarktungssystem gemacht worden sind, gelten ebenso für andere Wildhaltungsunternehmen mit integriertem Fremdenverkehr, die in der hauptstadtfernen, globalökonomischen Peripherie mit infrastrukturell-logistisch bzw. funktionell-kulturell großen Distanzen zu den Quellenmärkten angesiedelt sind (4.9.3; 5.4.5.4; 5.4.7.3).

Durch traditionelle Direktwerbung (Annoncen in Reisemagazinen u.ä.) werden Reiseinteressenten im Ausland kaum erreicht; der Werbeaufwand ist viel zu hoch im Verhältnis zur Resonanz. Ausnahme ist hier allerdings das Internet (neues Medium), wo für Canyon Nature Park Namibia eine eigene Homepage eingerichtet wurde (www.namibia-canyon.de). - Das hatte signifikante Werbeeefekte auf den europäischen, insbesondere deutschen Quellenmärkten, nach heftiger Intervention mehrerer Reiseveranstalter und -vermittler mußte eine *Direktbuchungsmöglichkeit* via Homepage jedoch zurückgenommen werden:

Jene Geschäftspartner fühlten sich in ihrer lukrativen Vermittlungsposition bedroht und drohten ihrerseits mit Boykott des Canyon Nature Park Namibia als Reisedestination; angesichts der marktbeherrschenden Position gewisser Spezialreisevermittler im deutschsprachigen Raum war das eine ernstzunehmende Drohung, zumal mehrere bekannte Reisevermittler und -veranstalter, die sonst scharf konkurrieren, in solchen Fällen konzertiert handeln! - Nur extrem finanzstarke Konzerne, die sich Aufbau und Betrieb eines unabhängigen Vermarktungs- und Buchungnetzwerkes mit eigenen Repräsentanzen auf allen Ebenen leisten können (Buchungs- und Vermarktungsbüro in der Landeshauptstadt, Präsenz auf Touristikmessen, Vertretungen bzw. Reisebüros in städtischen Zentren der Nordhemisphäre), sind vor der sogenannten "Vermittlermafia" gefeit (4.9.3 Vermarktungsstrategie, Schlüsselstellungen und Werbungskosten; 5.4.5.4 Vermarktung von Naturtouristikprodukten aus der afrikanischen Peripherie auf den globalen Ferntouristikmärkten).

Eine Direktwerbemöglichkeit sind theoretisch wohl auch die Namibia-Verkehrsbüros, welche der Staat Namibia bzw. heute das parastaatlliche "Namibia Tourism Board" in Deutschland (früher Bad Homburg, heute Frankfurt), England (London) sowie Südafrika (Johannesburg und Kapstadt), also auf wichtigen Quellenmärkten unterhält. Auf Anfrage von Reiseinteressenten werden von dort aus allgemeine Informationen über die Touristikdestination Namibia sowie spezielles Werbematerial einzelner Fremdenverkehrsunternehmen kostenlos zugesandt. Diese Namibia-Reiseverkehrsbüros sind auch auf allen wichtigen Touristikmessen präsent. - Allerdings sind gewisse Mitarbeiter, welche über Zusammenstellung von Informationspaketen und Ausstattung der Messestände bestimmen, "pekuniär beeinflussbar":

Um über diesen "parastaatllichen Weg" werben zu können, muß der Touristikunternehmer mindestens dreimal zahlen: zunächst über die Steuern, denn der Staat gibt dem Namibia Tourism Board (NTB) Zuschüsse; dann über die Touristik-Zwangsabgabe, über welche NTB sich nach Willen der Regierung ("NTB Act") und nach Maßgabe des NTB-Finanzausschusses ("Levy Committee") hauptsächlich finanzieren soll; und endlich über "informelle Leistungen" an die Vorstandsmitglieder (NTB) oder/und Mitarbeiter in den Schlüsselpositionen ("NTB Regional Offices"). - Ob der finanzielle Aufwand dafür in einem vernünftigen Verhältnis zum Werbeeefekt steht, hängt wohl vom Einzelfalle ab; stark beeinflusst wird die Entscheidung für diesen seltsamen Vermarktungsweg jedoch von der Tatsache, daß der redliche Unternehmer, welcher das regionaltypische (?) "Schmiergeld" ablehnt, die Steuern und Abgaben zur Finanzierung der Parastatals doch bezahlen muß. - Wer diese kuriosen Zusammenhänge nicht selbst erkennt, wird von hilfsbereiten Repräsentanten des NTB diskret darauf aufmerksam gemacht! (vgl. hierzu auch 4.11; 5.2.1)

Privatempfehlung von Gästen, welche bereits am Ort gewesen sind, kann nur durch excellenten Service beeinflusst werden; es gilt die generelle Kaufmannsregel, zufriedene Kunden bringen neue Kunden, ein unzufriedener Kunde vertreibt hundert potentielle Kunden. - Diese Mund-zu-Mund-Werbung erwies sich *längerfristig* wohl als besonders wichtig für die CNP-Touristik und kann in ihrer hervorragenden Bedeutung gar nicht überschätzt werden, war aber *kurzfristig* nicht effektiv zur Werbung größerer Touristenzahlen. - Der entsprechende Buchungsweg kann über Vermittler gehen, die Regel nach Privatempfehlung ist aber Direktbuchung; letzteres hat finanzielle Vorteile für den lokalen Touristikbetrieb und für den Reiseinteressenten, weil die Vermittlungsprovisionen entfallen!

Mit ausländischen Reisebüros unmittelbar zusammenzuarbeiten, ist wegen der schier Menge ziemlich unsinnig; allein in Europa gibt es mehrere tausend kleine Büros, welche weder auf eine bestimmte Erdregion noch auf spezielle Tourismuskategorien ausgerichtet sind. Großreiseveranstalter (TUI, Neckermann, Thomas Cook, Kreuzer, Jahn usw.), die umfangreiche, eigene Reisebüroketten bzw. Franchisenetze haben, verkaufen vor allem Pauschal- bzw. Massenreisen; sie entsprachen daher nicht dem speziellen CNP-Touristikkonzept. - Wichtigste Partner der Vermarktung im Ausland waren im Falle CNP die Spezialreiseveranstalter für Individualreisen nach Afrika sowie für abenteuerliche Bildungsreisen weltweit (Iwanowski, Karawane, Africa Special Tours, Jakaranda, Dreyer, Hauser etc.). Die einschlägigen Unternehmen mit Bezug zu Afrika, die in Deutschland ihren Hauptsitz haben, kooperieren in der "Arbeitsgemeinschaft Südliches Afrika" sowie in dem Vermarktungsorgan "Best of Africa" (Spezialkatalog für Individuelle Afrikareisen).

Die Spezialreiseveranstalter bzw. -vermittler mit Hauptsitz in Europa sind geschäftlich direkt verknüpft mit einer Vielzahl von Spezialreiseveranstaltern in der südafrikanischen Region (Southern Cross, Cheetah Tours, Wilderness Safaris, African Extravaganza, Trans African Ventures usw.); die Geschäftsverbindungen sind z.T. sehr eng, entweder durch langjährige Zusammenarbeit zum gegenseitigen Nutzen oder in formellen Finanzkonsortien bzw. Joint Ventures. - So kommt es, daß weniger als ein Dutzend solcher Spezialreiseveranstalter und -vermittler eine marktbeherrschende Schlüsselposition haben (4.9.3 Vermarktungsstrategie, Schlüsselstellungen und Werbungskosten; 5.4.5.4 Vermarktung von Naturtouristikprodukten aus der afrikanischen Peripherie auf den globalen Ferntouristikmärkten).

Die auf Individual-, Abenteuer- und Bildungsreisen spezialisierten Veranstalter in Europa wurden durch Anschreiben, Telefonate, Präsenz auf Touristikmessen (London, Berlin, Stuttgart, Dortmund, München) sowie durch persönliche Einladungen der Firmenchefs in den CNP angesprochen und dann durch spezielles Werbematerial (Broschüren, Poster, bebilderte Informationsmappen und CD-Präsentation) über das Touristikangebot informiert. In Europa wurde die Vermarktungsarbeit sowohl von dem Münchener Büro des deutschen CNP-Hauptteilhabers aus geleistet als auch durch das Buchungsbüro LOGUFA, welches auf fast allen einschlägigen Messen präsent ist.

Kontakte zu den regionalen Reiseveranstaltern (Namibia und Südafrika) wurden von LOGUFA und dem CNP-Hauptbüro Soutkuil hergestellt, meist direkt, aber auch durch Präsenz auf der jährlichen H.A.N.-Touristikbörse in Windhuk sowie auf der "Indaba" in Durban (größte Touristikmesse Afrikas). Großreiseveranstalter in Namibia und Südafrika (Oryx Tours, SWA, TNT, Springbock Atlas), die mit großen Reisebussen operieren (Pauschaltouren), waren für die CNP-Touristik als Vermarktungspartner zwar weniger interessant; sie unterhalten aber auch Abteilungen für individuelle Reisen, kleinere Gruppen und Selbstfahrer, zu denen Kontakte gepflegt wurden.

Fast noch größere Bedeutung als die bereits erwähnten Privatempfehlungen im Ausland (Mund-zu-Mund-Reklame) hatten Kollegenempfehlungen in Namibia als wirksamer Vermarktungsweg für die CNP-Touristik. Gemeint sind LOGUFA-Mitglieder, NAPHA-Kollegen (Berufsjäger) sowie einzelne Jagd- oder Gästefarmen, Lodges und Safariunternehmen in Namibia, die kurzentschlossene Reisende in den Canyon Nature Park verwiesen (und umgekehrt). Allerdings ist das ein Vermarktungsweg, der längere Anlaufzeit braucht.

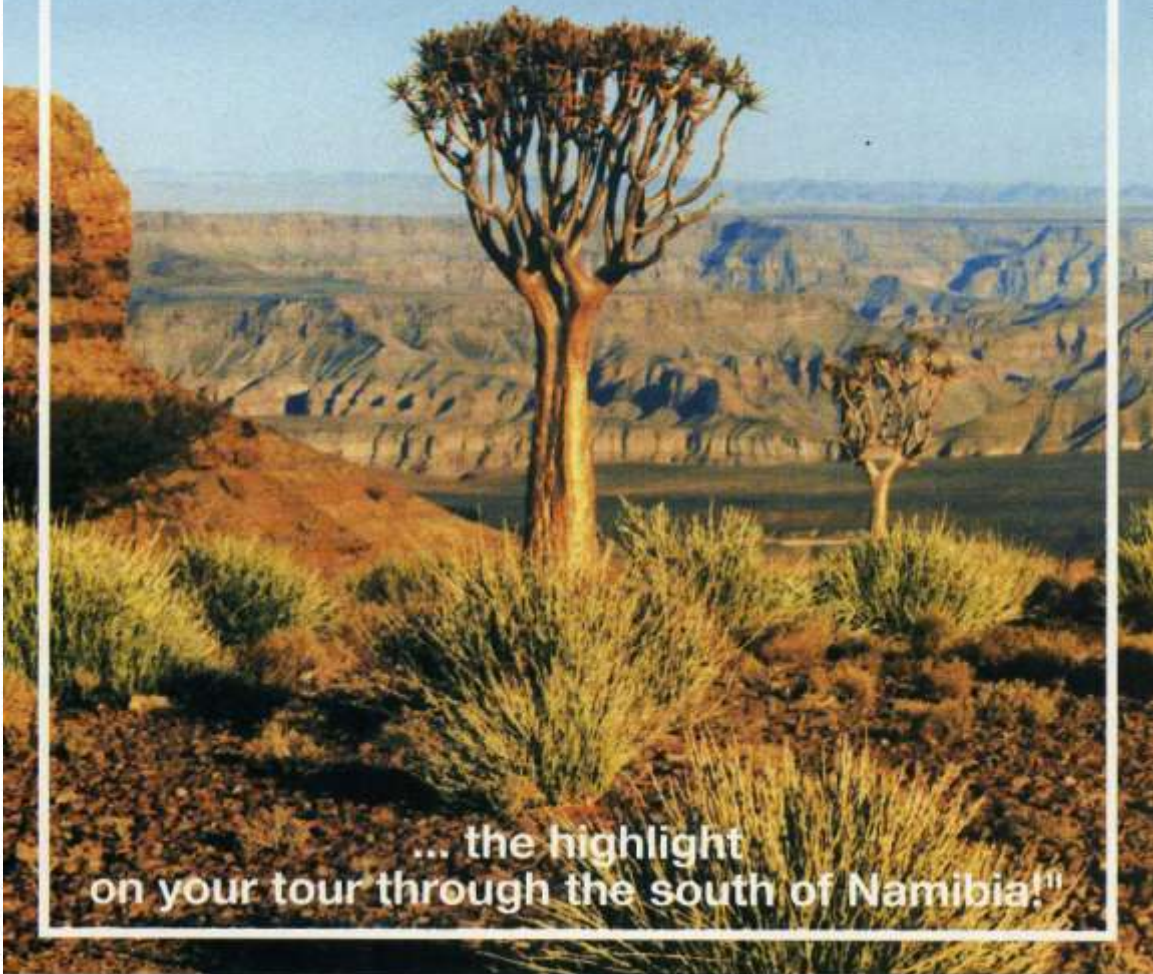
Von der Südgruppe der Hospitality Association of Namibia (H.A.N. South) wurde 1998 eine eigene Organisation zur gezielten Vermarktung von Namibias Süden gegründet, der auch CNP angehörte. Zunächst war das nur eine informelle Arbeitsgemeinschaft (H.I.N.S - Hospitality in Namibias South), dann eine Firma mit eigenem Sekretariat in Windhuk, allerdings ohne Buchungsmöglichkeit. - Letzteres ging nicht, weil alle Mitglieder bereits eigene Buchungspfade hatten und mehrere Buchungssysteme bei schlechten Telekommunikationsverbindungen nicht simultan laufen können. Somit waren Erfolge der Vermarktungsanstrengungen kaum quantifizierbar, einige Mitglieder bzw. Teilhaber stiegen wieder aus, weil die Kosten für Hauptstadtbüro, Halbtagskraft, Werbungsreisen und Werbematerial zu hoch erschienen. - Gegenwärtig existiert diese kollegiale Zusammenarbeit wieder als informelle Vermarktungsgemeinschaft mit Namen "Magic South".

Direktwerbung in Namibia, durch Flugblätter, Plakate oder Zeitungsanzeigen erwies sich als ziemlich wirkungslos. Das liegt wohl daran, daß die allermeisten ausländischen Touristen ihre Unterkünfte schon vor Ankunft im Lande fest gebucht haben; für sogenannte "Rucksacktouristen" gilt das zwar nicht, aber das war nicht die finanzkräftige Klientel, die das Up-Market-Konzept der CNP-Touristik brauchte. Einheimische wiederum kamen, wenn überhaupt, dann fast nur als vollausgerüstete Camper in den CNP (Campingplatz am Canyon View Camp); diese preiswerte Urlaubsform ist im südlichen Afrika und besonders in Namibia allgemein üblich, selbst prominente Windhuker Geschäftsleute, die für ihren monetären Reichtum bekannt sind, kamen mit dem eigenen Bakkie oder Kleinbus und lagerten auf dem preisgünstigen Campingplatz.



CANYON NATURE PARK NAMIBIA

"We are the Canyon ...



... the highlight
on your tour through the south of Namibia!"

P273

Werbeprospekt (Flugblatt) des CNP-Fremdenverkehrsbetriebes (1997 - 2000)



"Wir sind der Canyon"

Canyon View Camp

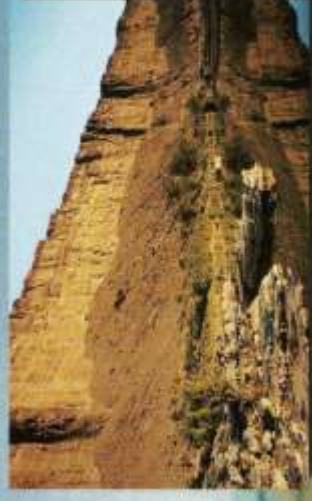
Ihr komfortables Heim in unberührter Natur direkt am Rand des Fischfluß-Canyons.

Panorama Restaurant

Gemütliches Gasthaus mit Sonnenterrasse und einzigartigem Blick über den Fischfluß-Canyon.

Canyon Hiking Camp

Campingplatz am Canyonrand für Selbstversorger (Gelandewagen nötig)



"We are the Canyon"

Canyon View Camp

Your comfortable home in untouched nature right on the rim of the Fish River Canyon.

Panorama Restaurant

Guesthouse with atmosphere, sunterrace and spectacular view over the Fish River Canyon.

Canyon Hiking Camp

Campsite at the Canyonrim (self-catering, 4x4 vehicles only)



Wanderungen

Geführte Wanderungen im Fischfluß-Canyon (2-4 Tage). Panoramaweg am Canyonrand. Naturlehrpfad am Canyonrand.

Ausflüge

Individuelle Safaris in und um den Canyon Nature Park. Canyon Rundflüge.



Hikes

Guided hikes in the Fish River Canyon (2-4 days). Panorama walk along the Canyon rim. Nature trail along the Canyon rim.

Tours

Individual safaris in and around the Canyon Nature Park. Canyon flights.



**Unser Flugplatz /
Our airstrip:**

**S 27° 30,25
E 17° 31,64**

Höhe über NN / altitude:
2800 ft

Länge / length:
1000 m

PO Box 1847, Keetmanshoop, Namibia
Tel./Fax: +264-(0)638 ask for Lorelei 5311
Stella und Dr. Volker Guthörl

Buchungen und Informationen / Bookings and information:
LOGUFA Lodge and Guest Farm Reservations Namibia (Pty) Ltd
PO Box 21783, Windhoek, Namibia
Tel: +264-(0)61-226979, Fax: +264-(0)61-226999
e-mail: logufa@lianam.lia.net
Website: <http://www.namibia-canyon.de>
Vorausbuchung notwendig / Advance booking essential

ADVISION 97096

P275

THIS IS ...

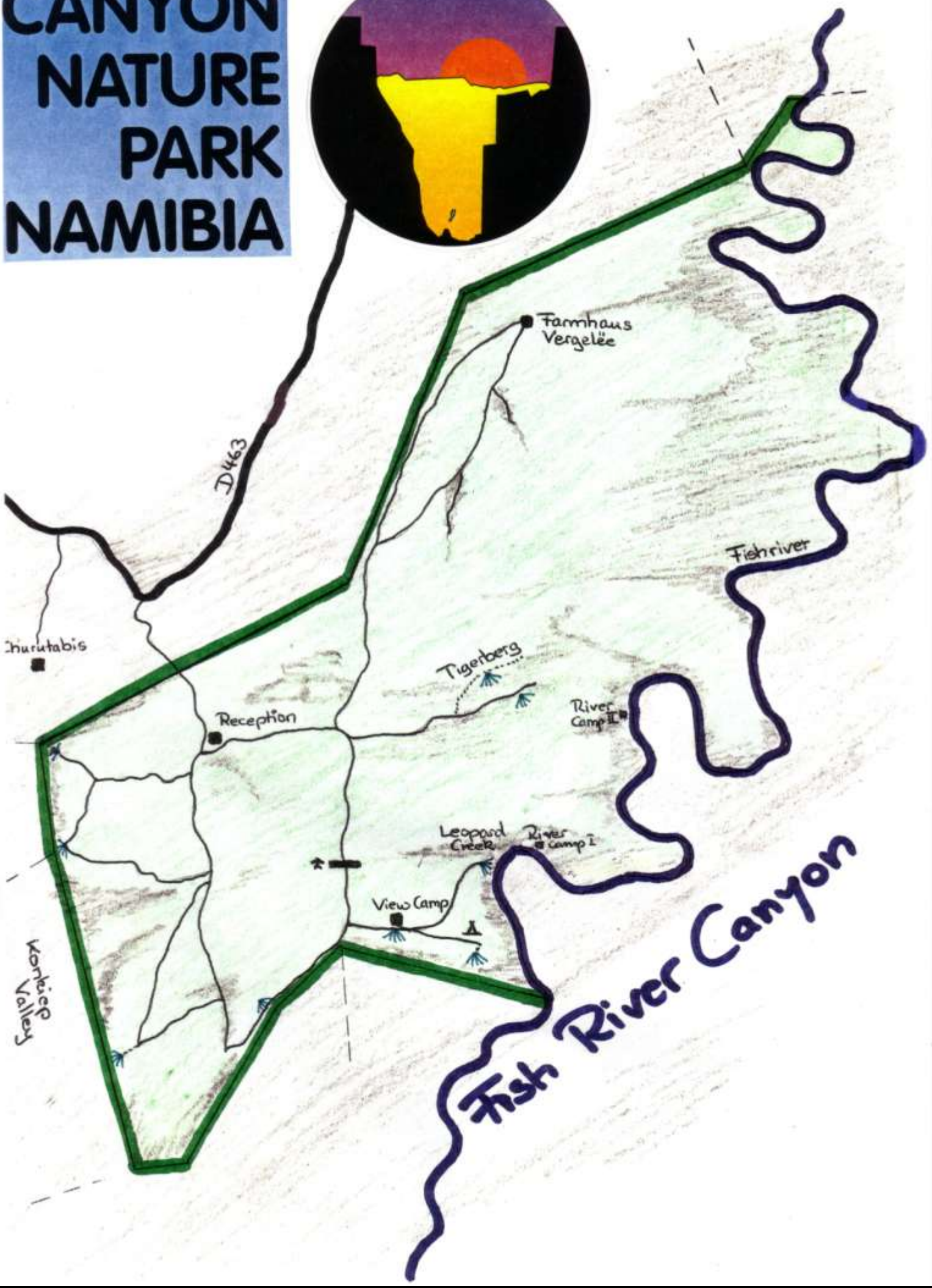
CANYON NATURE PARK NAMIBIA

... STELLT SICH VOR



*Allgemeine Informationsmappe des CNP-Fremdenverkehrsbetriebes (1997 - 2000) für
Reiseveranstalter und -vermittler sowie für die speziellen Zielgruppen "Individuelle
Namibiarundreisende" sowie "Wander-Fernreisende"*

CANYON NATURE PARK NAMIBIA



IHRE UNTERKÜNFTE ...

YOUR ACCOMMODATION ...



P278

... UNMITTELBAR AM CANYONRAND!

... RIGHT ON THE CANYON RIM!

BUNGALOWS IM CANYON VIEW CAMP

2 Bungalows mit Terrasse, je zwei Betten, Dusche und WC (en-suite)



P279



P280

BUNGALOWS IN THE CANYON VIEW CAMP

2 bungalows with terrace, two beds each, shower and toilet (en-suite)

ZELTE IM CANYON VIEW CAMP

6 geräumige Safarizelte mit je zwei Betten, Terrasse und Schattennetz



P281



P282

SAFARI TENTS IN THE CANYON VIEW CAMP

6 spacious safari tents with two beds each, terrace and shade net

HIKING CAMP UND ZELTPLATZ AM CANYONRAND

Küchengebäude mit fließendem Wasser und Gasherd, Zelt- und Grillplätze, schattiger Steingarten, Duschen und Toiletten



P283



P284

HIKING CAMP AND CAMP SITE AT THE CANYON RIM

kitchen building with running water and gas stove, ablution block with showers and toilets

GASTSTUBE „ZUM ADLERBLICK“

**gemütliches Gasthaus mit Sonnenterrasse und einzigartigem Blick über
den Fischfluß-Canyon**

ausgezeichnete deutsche und internationale Küche

familiäre Atmosphäre und persönliche Betreuung durch die Gastgeber

Vogel- und Wildbeobachtung an der Tränke



P285

„BLACK EAGLE“ PANORAMA RESTAURANT

**cozy restaurant with sun-terrace and spectacular view over the
Fish River Canyon**

excellent German and international cuisine

private atmosphere and personal attention from your friendly hosts

bird and game watching at the water point

P286



Unsere Sonnenterrasse

our sun-terrace

P287



Unsere Buschmann-Bar

our bushman bar

P288



Unser Empfangs-Pavillon

our pavillon at the reception

P289



Unsere Landepiste

our airstrip

P290



Stella und Dr. Volker Guthörl,

P291



Herman, Nikki, Simon, Stefanus, Sanna, Sara und Anna

freuen sich auf Ihren Besuch und wünschen Ihnen einen angenehmen Aufenthalt und einen erholsamen Urlaub

we are looking forward to your visit and wish you a pleasant stay and refreshing holidays

TOURENVORSCHLÄGE

FÜR DEN

SUGGESTIONS FOR SAFARIS

IN AND AROUND THE

CANYON-NATURE-PARK

NAMIBIA



P292

PANORAMAWEG

PANORAMA TRAIL

Leichter Spazierweg bis zu 8 km am Canyonrand entlang

Easy walk up to 8 km along the Canyon rim



P293

- spektakuläre Aussichtspunkte auf den Fischfluß und die Canyon-Landschaft
- zahlreiche besondere Pflanzenarten
- Beobachtungsmöglichkeit von verschiedenen Vogelarten (z.B. Kaffernadler, Steinschwalben, u.v.m.) und Reptilien (z.B. Agamen, Hornviper, u.v.m.)
- spectacular views of the Fish River and the Canyon landscape
- many interesting plant species
- bird watching (e.g. black eagle), reptiles (e.g. rock agama, hornviper), mammals etc.

Dauer: individuell Duration: individual



P294



P295

TIGERBERG-WANDERUNG TIGER MOUNTAIN TRAIL

Atemberaubende Aussicht in den Fischfluß-Canyon von einem der höchsten Punkte des Canyon-Nature-Parks

Breathtaking view into the Fish River Canyon from one of the highest points of the Canyon-Nature-Park



P296

- Anfahrt ca. 1 Stunde, Aufstieg zum Tigerberg auch etwa 1 Stunde
- Besuch eines Köcherbaumwaldes
- außergewöhnliche geologische Funde möglich
- Mondlandschaft auf dem Hochplateau
- Erweiterungsmöglichkeit: Besichtigung einer Wildtränke und Spuren früherer Besiedlung
- appr. 1 hour scenic drive to the point, where the trail starts, and appr. 1 hour walk to the top of the mountain
- quiver tree forest, interesting geology, moon landscape on the high plateau
- extension: visit of a water point for wildlife, historic Nama settlements, stone age site

Dauer: ca. 5 Stunden

Duration: appr. 5 hours



SÜDLICHE / SOUTHERN KONKIEP TOUR

Fotosafari mit Wildbeobachtungsmöglichkeiten und außergewöhnlichen
Landschaftseindrücken

Photo safari with game watching opportunities and exceptional
landscape impressions



P300

- Aussichtspunkte auf den Fischfluß-Canyon, den Spiegelberg und den Konkiep
 - Lebensraum von Bergzebras, Kudus, Straußen und anderen Wildarten
 - Steinwälle aus der Schutztruppenzeit
 - Auf dem „Zebra-Wechsel“: etwa 1-stündiger leichter Spaziergang mit Konkiep-Blick
 - Erweiterungsmöglichkeit: Nördliche Konkiep-Tour (zusätzliche Dauer ca. 3 Stunden)
-
- Views of the Fish River Canyon, the "Spiegelberg" and the Konkiep
 - habitat of mountain zebras, kudus, ostriches and other wildlife
 - historic rock shelters of the German "Schutztruppe"
 - on the zebra trail: appr. 1 hour easy walk with view over the Konkiep valley
 - Extension: Northern Konkiep tour (appr. 3 hours additionally)

Dauer: ca. 3 Stunden

Duration: appr. 3 hours

P301



P302



NÖRDLICHE / NORTHERN KONKIEP-TOUR

Der Blick ins Konkiep-Tal und auf die Hunsberge

View of the Konkiep valley and the "Hunsberge"



P303

Dauer: ca. 3 Stunden (im Anschluß an die südliche Konkiep-Tour)

Duration: appr. 3 hours (additional to the Southern Konkiep tour)

P304



P305



... der Höhepunkt Ihrer Reise durch den Süden Namibias!

... the highlight on your tour through the south of Namibia!



P306

- unvergeßliche Tage in der Canyon-Urlandschaft
- einzigartige Geologie, reiche Vogelwelt und Wildvorkommen
- Unterbringung in Zelten (Rucksäcke, Schlafsack, Geschirr etc. wird gestellt)
- Bade- und Angelmöglichkeiten

- unforgettable days in the prehistoric world of the Canyons
- unique geology, rich birdlife and wildlife
- accommodation in tents (we supply also rucksack, sleeping bags and other camping equipment)
- swimming and fishing in the Fish River

Dauer: geführte 2 - Tages-Wanderung (3 Übernachtungen), geführte 3 - Tages-Wanderung (4 Übernachtungen) oder ungeführte 2 - Tages-Wanderung möglich

Duration: guided 2 days hike (3 nights), guided 3 days hike (4 nights) or unguided 2 days hike



VERGELEE - TOUR

Auf rauhen Pisten erkunden Sie den Norden des Parks

Explore the rough north of the park

P309



- Fahrt zum Farmhaus Vergelee (Feldforschungsstation)
- Unterwegs: Buschmann-Felsgravierungen, „Hexenringe“, Tafelberge, Kameldornbäume, „Felsrosen“, Spurenlesen, Wildtränke, Stalagmit, Quelle, u.v.m.
- gute Wildbeobachtungsmöglichkeit (z.B. Klippspringer, Rosenkopf-Papageien, Zebras, Kudus)

- drive to the old farmhouse Vergelee (our field research station)
- on our way: bushman rock engravings, "fairy rings", table mountains, camelthorn trees, "rock roses", wildlife tracks, water points for game, dassie-stalagmite, natural spring etc.
- good game and bird watching opportunities (e.g. klippspringer, mountain zebra, kudu, rosyhead parrots)

Dauer: ca. 7 Stunden

Duration: appr. 7 hours



P310



P311

CHURUTABIS

Ausflug zur Nachbarfarm

Visit of the neighbour farm



P312

- Besichtigung der Ruinen einer Polizeistation aus der Schutztruppenzeit
- Schutztruppen-Friedhof
- offene Quellen mit Palmenhain

- ruins of a police station of the German "Schutztruppe"
- historic graveyard of the "Schutztruppe"
- open springs and date palm grove

Dauer: ca. 3 Stunden

Duration: appr. 3 hours

P313



P314



Buschmann-Malereien und Felsgravierungen

Bushman paintings and rock engravings



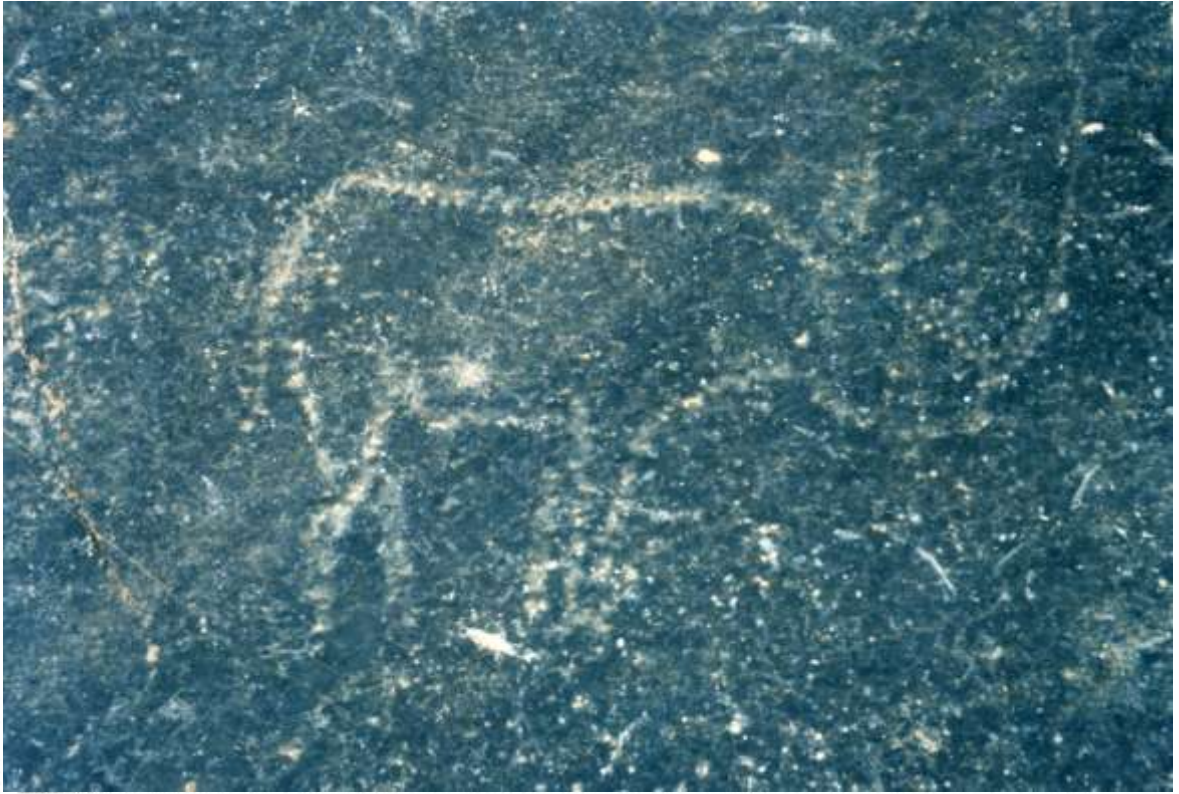
P315

- eines der ältesten Zeugnisse der San-Kultur
 - Anfahrt etwa 1 ½ Stunden zu den Hunsbergen im Fischflußcanyon-Naturreservat
 - etwa 3-stündige Wanderung auf einem Zebra-Wechsel zur Apollo-Grotte und zurück
 - abstrakte Felsgravuren und Tiermotive am Kubus und Umgebung
 - Steinwerkzeuge, Spuren menschlicher Nutzung und Malereien an der Apollo-Höhle
-
- one of the oldest sites of the stone age san culture in Africa
 - appr. 1 ½ hours drive to the "Hunsberge" in the Fish River Canyon Nature Reserve
 - appr. 3 hours hike on a zebra trail to the Apollo Cave and back
 - animals and abstract engravings at the Kubus and surroundings
 - stone tools, traces of human settlement and paintings at the Apollo Cave

Dauer: ca. 6 Stunden

Duration: appr. 6 hours

P316



P317



CANYON-RUNDFLÜGE / CANYON FLIGHTS

Der Fischfluß-Canyon aus der Vogel-Perspektive

See the Fish River Canyon from a bird's perspective



P318

- Sie durchfliegen den Fischfluß-Canyon und erleben die schönsten Ansichten aus der Luft
- Start und Landung auf unserer eigenen Landebahn im Canyon Nature Park
- Es fliegen Sie erfahrene Berufs-Piloten der bekannten Firma "Bush Pilots Namibia cc"
- 3 - 5 Teilnehmer pro Flug möglich

- Fly through the Fish River Canyon and enjoy the most wonderful sights
- Take off and landing on our own landing strip in Canyon Nature Park
- You fly with experienced professional pilots of the well known Namibian company "Bush Pilots Namibia cc"
- 3 - 5 passengers per flight

Dauer: ca. 1/2 Stunde

Duration: appr. 1/2 hour



P319

SONNENUNTERGANG AN DER LEOPARDENSCHLUCHT

Neue Einblicke in den Fischflußcanyon

SUNDOWN AT THE LEOPARD CREEK

New views of the Fish River Canyon



P320

- Sundowner am Canyonrand
- Sundowner at the Canyon rim

Dauer: ca. 2 Stunden

Duration: appr. 2 hours



P32A

Trotz großer Werbe- und Vermarktungsanstrengungen war die Resonanz in den ersten Jahren nur bescheiden; die CNP-Touristik wuchs zwar stetig, jedoch viel zu langsam, um auf absehbare Zeit die nötige Kostendeckung für das integrierte Wildhaltungsunternehmen zu erreichen. - Die wichtigsten Vermarktungspartner, nämlich das Buchungsbüro LOGUFA sowie die Spezialreiseveranstalter in Namibia und Deutschland buchten die "Lodge mit Canyonblick - Canyon View Camp" sowie "Geführte Wanderungen im Großen Fischflußcanyon" fast nur auf konkrete Anfrage von Reisenden; von jener Seite gab es keine besonderen Anstrengungen zur gezielten Vermarktung des neuen Touristikproduktes, denn unter Fachleuten rechnete eigentlich niemand damit, daß die extrem abseits gelegene Destination jemals nennenswerte Touristenzahlen (und damit größere Vermittlungsumsätze!) anziehen könnte. - Den Durchbruch bei der Vermarktung der Touristikdestination Canyon Nature Park Namibia brachten erst zwei bemerkenswerte Einzelereignisse im Jahre 1999:

- Gunther und Hannelore Hoffmann, Eigentümer von Sinclair, der ältesten Gästefarm im Süden des Landes, LOGUFA-Gründungsmitglieder und hochgeachtete Persönlichkeiten in SWA/Namibia, besuchten Anfang 1999 den Canyon Nature Park Namibia; diese Fachleute waren von dem CNP-Gesamtkonzept und touristischen Angebot begeistert und gaben diesen Eindruck sogleich an die LOGUFA-Partner weiter. Fast alle LOGUFA-Mitglieder besuchten dann innerhalb weniger Wochen den abgelegenen CNP, um selbst zu prüfen, ob man die Lodge guten Gewissens empfehlen könne; die wichtigste Repräsentantin im Vermarktungs- und Buchungsbüro LOGUFA, Anja Hinterholzer, die trotz stehender Einladung zwei Jahre lang keine Zeit gefunden hatte, "an das allerwerteste Ende der Welt zu reisen", kam sogar per Charterflugzeug, um sich endlich einen persönlichen Eindruck von dem Produkt zu verschaffen, das sie verkaufen sollte. - Erst von jenem Zeitpunkt an war CNP als "Up-Market-Destination" und gleichwertiges LOGUFA-Mitglied akzeptiert und wurde von den übrigen, schon länger etablierten LOGUFA-Häusern bei der Vermarktung voll unterstützt.

- Mitte 1999 wurde Canyon View Camp im CNP mit den beiden bedeutendsten Gastronomie- und Touristikpreisen in Namibia ausgezeichnet: "HAN-Award of Excellence" sowie "Iwanowski Golden Award as a top touristic product in Namibia". - Von diesem Zeitpunkt an waren praktisch alle Individualreiseveranstalter und -vermittler, welche auf die südafrikanische Region spezialisiert sind (im Jargon der peripher gelegenen Touristenherbergen "das dreckige Dutzend" genannt!) von dem CNP-Touristikkonzept, insbesondere von der gastronomischen Qualität der "Lodge mit Canyonblick - Canyon View Camp" überzeugt; die bisherigen Geschäftspartner verstärkten ihre Vermarktungsanstrengungen, andere nahmen Canyon Nature Park neu in ihr Angebot auf. - Endlich hatte sich bei den knallhart kalkulierenden Touristikfachleuten der Eindruck durchgesetzt, die entlegene Destination könnte doch lukrative Vermittlungsprovisionen einbringen!

Ab Mitte 1999 gingen die Buchungszahlen für die "Lodge mit Canyonblick - Canyon View Camp" sowie für "Geführte Wanderungen im Großen Fischflußcanyon" rapide in die Höhe. Im Oktober 1999, also lange vor den europäischen Touristikmessen (die im ersten Quartal liegen) konnte CNP bereits mehr feste Vorausbuchungen für die Saison 2000 verzeichnen, als es in 1999 Übernachtungen insgesamt gegeben hatte; Verdopplung der Übernachtungszahlen von 1999 auf 2000 war damit absehbar. - Das Diagramm (D9) zeigt die Entwicklung der Gäste- und Übernachtungszahlen von 1997 bis 1999; eine Fortsetzung des steilen Anstieges hätte genügt, um die Betriebskosten für Canyon Nature Park Namibia ab 2000 ganz zu decken; das integrierte Wildhaltungsunternehmen wäre damit ökonomisch selbsttragend geworden (4.1.4; 4.9).

Daß es nicht mehr dazu kam und der CNP-Touristikbetrieb schon bald nach dem "Durchbruch" bei der Vermarktung eingestellt wurde, lag unter anderem an kaum noch reversiblen Divergenzen in der Führung des internationalen Konsortiums für Canyon Nature Park Namibia, welche nicht zuletzt im Zusammenhang mit der generellen Vermarktungsstrategie und knappen Finanzmitteln für den forcierten Aufbau von Fremdenverkehrsinfrastrukturen und gleichzeitiger Kundenwerbung zu sehen waren (4.9.3 Vermarktungsstrategie, Schlüsselstellungen und Werbungskosten), sowie am kuriosen politisch-administrativen Umfeld, der prekären Sicherheitslage für Touristen und dem widrigen Investitionsklima für "Weiße" im "Land der Braven" (4.9.4; 4.11 ff; 5.2.1).



HOSPITALITY
ASSOCIATION
OF NAMIBIA
H·A·N

CERTIFICATE

OF EXCELLENCE
AWARDED TO

Canyon Nature Park

AT THE

HOSPITALITY ASSOCIATION OF NAMIBIA
ANNUAL GALA DINNER

HELD ON

11 JUNE 1999

Windhoek

Place

11.6.99

Date

[Signature]

Chairman of Hospitality
Association of Namibia

Sponsors:

Air Namibia • AVIS Rent-a-Car • Brockmann & Kries • Canyon Hotel
Standard Bank of Namibia • The Edge Consulting cc

G **W**inner
of the
Golden
A **w**ard

1999

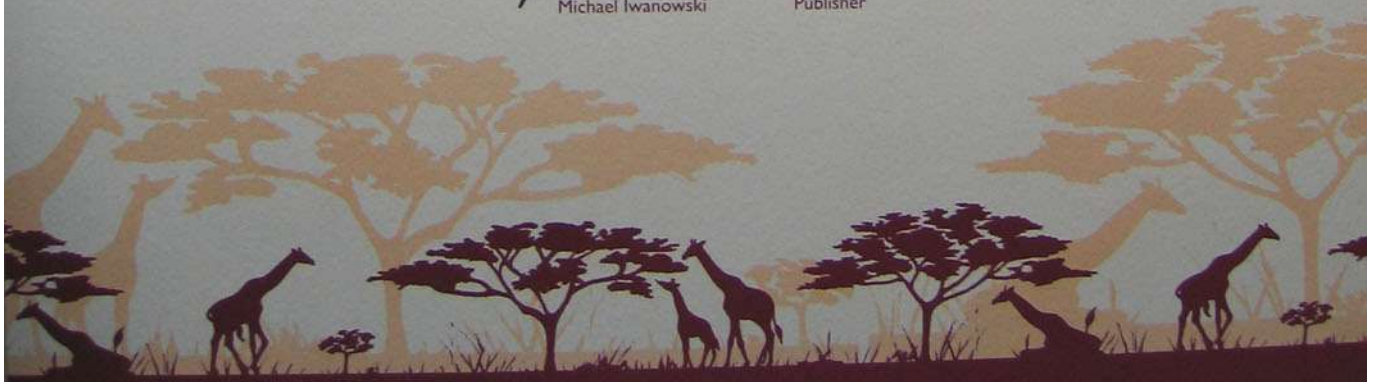
Our readers selected

Canyon View Camp im Canyon Nature Park
as a top touristic product of Namibia.

Michael Iwanowski

Michael Iwanowski

Publisher

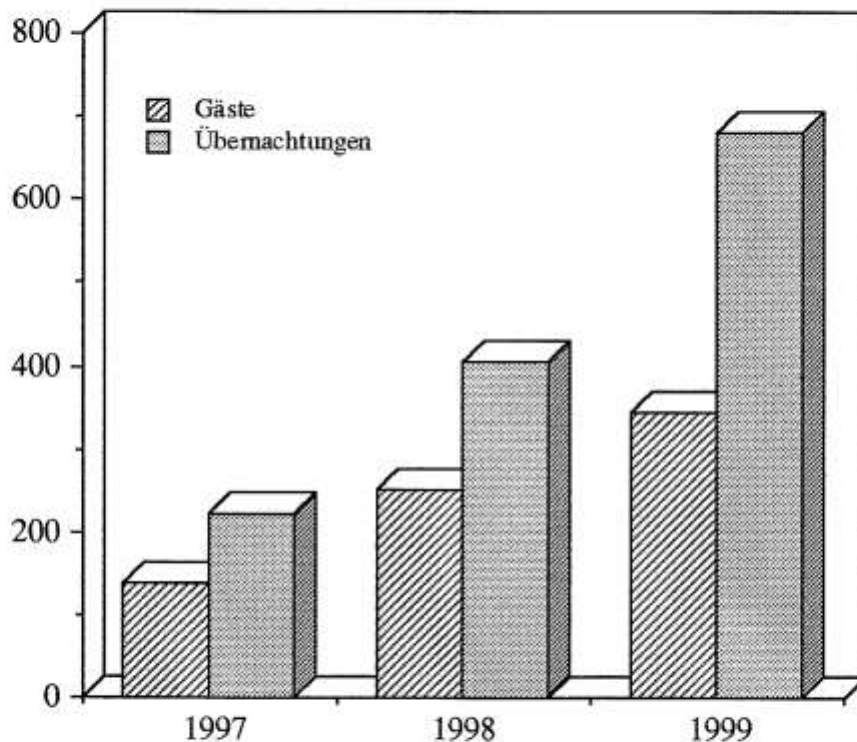


IWANOWSKI'S TRAVELGUIDE PUBLISHER

GERMANY

Canyon Nature Park Namibia

Entwicklung der Gäste- und Übernachtungszahlen in den Jahren 1997 - 1999



4.8.3.4 Definition von Hauptzielgruppen für Werbung und Vermarktung

Entsprechend der Zielsetzungen und dem generellen Aufbaukonzept für CNP sollte Naturtourismus das ökonomische Rückgrad des Wildhaltungsunternehmens sein und die ökologischen und sozialen Ziele finanzieren (4.2 ff). Massentourismus war aus ökologischen Gründen nicht erwünscht und wäre nach näherer Erkundung der lokalen Gegebenheiten aus naturräumlichen und logistischen Gründen auch kaum möglich (Wassermangel und periphere Standortsituation; 4.7) - es sei denn, durch sehr hohe Investitionen in befestigte Zufahrtswege und Wasserpipelines mit hoher Kapazität, was aber ökonomisch fragwürdig erscheint wegen der bestehenden, viel besseren Anbindung der anderen Canyonseite durch öffentliche Straßen und unmittelbaren Konkurrenz, die davon profitiert.

Aus den idellen Zielen, dem Landschaftspotential, der generellen Marktsituation und den verfügbaren Investitionsmitteln für Infrastrukturen und Werbung ergab sich die Hauptzielgruppe für touristische Vermarktung des CNP fast zwangsläufig: finanzkräftige Naturliebhaber aus aller Welt (und besonders aus dem in den 1990er Jahren stark wachsenden Strom der Namibiareisenden europäischer Herkunft) sollten den "größten Canyon in Afrika, den zweitgrößten Canyon der Welt" als obligatorisches Reiseziel im südlichen Afrika entdecken (ähnlich wie die Großen Sambesifälle). - Allerdings ergab die weitere Analyse, daß diese Zielgruppe sehr heterogen ist; mehrere Kategorien von Fernreisenden in jener Hauptgruppe "finanzkräftige Naturliebhaber aus aller Welt" haben ganz unterschiedliche Reisemotivationen und Erwartungen, welche nur durch passende Infrastruktur und Logistik bedient werden können. Für Canyon Nature Park seien als konkrete Beispiele genannt:

- Individuelle Rundreisende durch Namibia bzw. Südwestafrika, welche die allgemeine Landesnatur und -kultur als Selbstfahrer oder in geführten Kleingruppen erkunden. Der Große Fischflußcanyon ist nur eine Reisestation mit ein oder zwei Übernachtungen; die Leute sind sehr anspruchsvoll hinsichtlich attraktive Lage, gemütliche Unterkunft, gepflegte Gastronomie, persönliche Betreuung etc.. - Für diese Kategorie wurde das Konzept "Lodge mit Canyonblick - Canyon View Camp" entwickelt (4.8.2.1).

- Wanderfreunde bzw. Abenteuerreisende, für die eine Wanderung im Großen Fischflußcanyon der Hauptgrund für die Namibiareise, zumindest aber für einen mehrtägigen Aufenthalt am Großen Canyon im Rahmen einer längeren Fernreise ist; die Leute sind äußerst anspruchsvoll hinsichtlich Organisation, Sicherheit, Komfort, Wissensvermittlung, individuelle Betreuung *etc.* - Für diese Kategorie wurden "Geführte Wanderungen im Großen Fischflußcanyon" geschaffen (4.8.2.2).
- Auslandsjäger, die eigens zur Jagd nach Namibia kommen; sie verbringen einen Großteil ihrer Urlaubszeit auf einer einzigen oder nur wenigen Jagd- oder Wildfarmen bzw. Safaricamps in der Region. Die Leute haben ganz spezielle Ansprüche hinsichtlich Jagderlebnis, Revierqualität, Trophäengüte, Waidgerechtigkeit *etc.* - Für diese Kategorie wurde das Konzept "Abenteuerliche Jagdsafaris mit Natur- und Kulturerlebnis" entwickelt (4.8.2.3).

Weitere Zielgruppen für die Entwicklung und Vermarktung der CNP-Touristik waren: Spezialisierte Naturfreunde - Geologen, Botaniker, Ornithologen, Herpetologen, Entomologen, Astronomen *etc.*; spezialisierte Kulturreisende - Archäologen, Anthropologen, Militärhistoriker (Namakrieg!) *etc.*; Outdooraktivisten - 4x4-Enthusiasten (4x4-Trail!), Mountainbiker, Motorflieger, Drachenflieger, Abseiler, Felskletterer *etc.*; außerdem Firmenincentives, Wildnis-Teambuilding, Wüsten-Selbsterfahrungsgruppen und ähnliche Esoteriker. - Für diese speziellen Zielgruppen gab es vorerst keine eigenen Infrastrukturen und auch keine gezielte Werbung; sie konnten im CNP aber untergebracht sowie logistisch und teilweise auch fachlich unterstützt werden.

Für alle genannten Zielgruppen gibt es eigene Vermarktungs- und Buchungswege, die nach der ersten Zielgruppendefinition noch genauer erkundet werden mußten. Marktforschung, Werbung, Aufbau von Buchungspfaden und speziellen Touristik-Infrastrukturen sind jedoch zeit- und kostenaufwendig. Daher konzentrierten sich die spezielleren Zielgruppenanalysen, der Aufbau von Infrastrukturen sowie die Vermarktung zunächst auf nur drei Kategorien von Naturtouristen, nämlich Individuelle Namibiarundreisende, Wander-Fernreisende und Auslandsjäger. Andere Zielgruppen wurden eher zufällig erreicht und hatten zunächst nur geringe Bedeutung für die Touristik im Canyon Nature Park Namibia. - Gründe für die Fokussierung auf die drei genannten Hauptkategorien:

- Individuelle Namibiarundreisende - weil sie den Hauptanteil am wachsenden Touristikmarkt Namibias haben und der Große Fischflußcanyon zweifellos das Potential hat, neben dem Etoscha Nationalpark und den Namibdünen (Sossousvlei) zu einer touristischen Hauptattraktion Namibias bzw. der ganzen Region südliches Afrika zu werden, die man "gesehen haben muß", ähnlich wie die Großen Sambesifälle (Viktoriafälle) in Simbabwe bzw. Sambia. Zudem gibt es mehrere Reiseveranstalter in Namibia und Europa, die sich schon länger auf das Marktsegment Individuelle Namibiarundreisen spezialisiert haben; somit bestehen schon Vermarktungsstrukturen.
- Wander-Fernreisende - weil Wanderungen durch den Großen Fischflußcanyon bereits eine touristische Hauptattraktion sind, wie allein die große Nachfrage nach den Canyonwanderungen auf Staatsland beweist (Warteliste). Es gab bei Gründung des CNP zwar noch keinen europäischen Reiseveranstalter, der sich auf Wanderreisen nach Namibia spezialisiert hatte, immerhin aber Veranstalter, die auf Wander- und Abenteuerreisen zu exotischen Wanderzielen in aller Welt (z.B. Kilimandscharo, Grand Canyon, Himalaya oder Anden) spezialisiert sind.
- Auslandsjäger - weil sie traditionell einen großen Anteil am Touristikmarkt Namibias haben; vor der Souveränität waren Jäger aus Deutschland und Österreich die Haupttouristengruppe in SWA (von südafrikanischen Binnentouristen einmal abgesehen). Der Anteil an der Gesamtzahl der Namibiareisenden nimmt zwar ab, die absolute Zahl der ausländischen Jagdgäste in Namibia (und anderen südafrikanischen Staaten) wächst aber noch. Fast jeder größere Jagdreisevermittler im deutschsprachigen Raum hat Namibia im Programm; es gibt also Vermarktungsstrukturen. Zudem interessieren sich Auslandsjäger aus dem romanischen Sprachraum und den USA zunehmend für Namibia, weil der Berufsjagdverband von Namibia (NAPHA) dort gezielt wirbt.

Es sei betont, daß die Fokussierung auf diese drei Hauptkategorien zunächst eher intuitiv war; erst im Laufe der Zeit hat sich das konkretisiert und dann auch als sinnvoll erwiesen: durch Erkundung des speziellen Landschaftspotentials am Großen Fischflußcanyon und der generellen Marktsituation für Wildhaltung und Naturtourismus, durch Befragung von Touristen im CNP sowie von erfahrenen Reiseveranstaltern und Reisevermittlern, durch praktische Erkundung von Buchungspfaden und Vermarktungswegen, nicht zuletzt durch Kosten-Nutzen-Berechnungen von Werbeaufwand, Kosten für spezielle Infrastrukturen, Logistik und Personalaufwand, Einnahmen pro Gast *etc.* - Die Reziprozität zwischen Wildhege, Aufbau von Infrastrukturen, Marktforschung und Vermarktung!



P324

Informelle Befragung von Touristen. - Zielgruppenanalysen zur Vermarktung integrierter Wildhaltungsbetriebe mit Touristik. (Panoramarestaurant, Canyon View Camp im CNP, 1999)
Der Verfasser beim wirtschaftsgeographischen Diskurs mit einer typischen Kategorie von Namibiatouristen, nämlich "Individuelle Namibiarundreisende". - Ein nicht geringer Teil der abenteuerlustigen Individualreisenden im südlichen Afrika sind deutsche Schullehrer; gleich zwei studentische Praktikanten im CNP hatten im Untersuchungszeitraum das Vergnügen, zufällig ihre ehemaligen Geographielehrer wiederzusehen, verbunden mit informell-peinlicher Befragung über Fortschritte im allgemeinen Geographieverständnis und Spezialwissen zur Landeskunde.

4.8.3.5 Spezielle Zielgruppenanalysen

Individuelle Namibiarundreisende sowie Individuell geführte Namibiarundreise im Kleinbus

Das Konzept "Lodge mit Canyonblick - Canyon View Camp" war auf die Kategorie "Individuelle Namibiarundreisende" zugeschnitten; diese Zielgruppe für die CNP-Touristik ergab sich aus dem hohen Anteil von Individualreisenden am gesamten Reiseverkehrsaufkommen in Namibia sowie aus der langjährig bewährten Spezialisierung des CNP-Buchungsbüros in Windhuk auf Individuelle Namibiarundreisen (Selbstfahrer) - mit Übernachtungen bei möglichst allen LOGUFA-Mitgliedern.

Reisemotivation und sozioökonomische Herkunft dieser Ferntouristen sollen hier nicht analysiert werden. - Die Herkunft ist ganz ähnlich wie die der Klientel für geführte Wanderungen im Großen Canyon und wird am Beispiel Wander-Fernreisende weiter unten näher erörtert; die Reisemotivation unterscheidet sich etwas von der der Wandervögel (siehe Wander-Fernreisende) und mehr noch von der der Auslandsjäger (siehe Auslandsjäger); solche Analysen sind hilfreich, um ansprechende Werbung zu entwickeln und spezielle Vermarktungswege gezielt aufzubauen. - Am Beispiel "Individuelle Namibiarundreisende" soll vielmehr gezeigt werden, wie sich im Laufe der Jahre eine ganz spezielle Zielgruppe zur Vermarktung der "Lodge mit Canyonblick" herauskristallisiert hat (in Reziprozität zwischen Aufbau eines Touristikangebotes und Erschließung eines Marktsegmentes); zugleich wird der kuriose Widerspruch von erfolgreicher Werbung um eine Zielgruppe und ökonomisch fragwürdigem Nutzen für das Gesamtunternehmen deutlich.

Von Jahresmitte 1997 bis zur vorläufigen Einstellung des Touristikbetriebes im Jahre 2000 waren "Individuelle Namibiarundreisende" mit rund neunzig Prozent Anteil an den Übernachtungen die Hauptgruppe der Touristen im Canyon Nature Park Namibia. Zwar wuchs die Bedeutung der geführten Canyonwanderungen und der Gästejagd im selben Zeitraum kontinuierlich, doch die Zahl der Gäste, für welche der Große Fischflus canyon nur eine Rundreisestation war, blieb im Vergleich zu den anderen Kategorien sehr hoch. Die Übersicht für 1999, also für die dritte Touristikauptsaison nach Versuchsbeginn, zeigt die Anteile der drei Kategorien "Rundreisende", "Canyonwanderer" und

"Jagdgäste" am Gesamttouristikaufkommen, weiter aufgeschlüsselt nach Anzahl der Übernachtungen pro Gast (Verweildauer), durchschnittlicher Gruppengröße und Gruppengrößenverteilung (T29).

T29

Anteile der drei Haupttouristenkategorien "Rundreisende", "Canyonwanderer" und "Jagdgäste" am Gesamttouristikaufkommen im Canyon Nature Park Namibia im Jahre 1999, weiter aufgeschlüsselt nach der Anzahl der Übernachtungen pro Gast (Verweildauer), durchschnittlicher Gruppengröße und Gruppengrößenverteilung

CNP 1999	Gäste insgesamt	Rundreisende	Canyonwanderer	Jagdgäste
• Personenzahl: (Anteile)	401 (100%)	371 (92,5%)	28 (7%)	2 (0,5%)
• Übernachtungen: (Anteile)	690 (100%)	590 (85,5%)	86 (12%)	14 (2%)
• Ø Verweildauer: (Übernachtungen/Person)	1,7	1,6	3,1	7
• Ø Gruppengröße: (Arithmetisches Mittel)	3	2,9	5,6	2
• Größenverteilung: (Gruppengrößen)	1: 3 2: 79 3: 18 4: 19 5: 5 6: 3 7: 1 8: 3 12: 1	3 76 18 18 5 3 1 2 0	0 2 0 1 0 0 0 1 1	0 1 0 0 0 0 0 0 0
• Häufigste Gruppengr: (Geometrisches Mittel)	2	2	2	2

Anmerkung: Camper waren keine interessante Zielgruppe für die CNP-Touristik. Der Campingplatz am Canyonrand war meist nur mit allradgetriebenen Fahrzeugen erreichbar, der logistische Aufwand für Unterhaltung und Grundversorgung (Wegebau, Wasser-, Gas-, Holzversorgung, Müllentsorgung etc.) war zu teuer im Verhältnis zu den möglichen Einnahmen. Wegen der Abgelegtheit und halbwegs kostendeckender Campinggebühren kamen Selbstcamper nur selten in den CNP, die Campinggäste sind in der Tabelle nicht berücksichtigt.

Kleine Gruppengrößen (meist nur zwei Personen) sowie geringe Verweildauer (meist nur eine Übernachtung) der Kategorie "Individuelle Namibiarundreisende", auf welche das Konzept "Lodge mit Canyonblick" zugeschnitten war, erwiesen sich als logistisches und letztlich ökonomisches Problem für das Gesamtunternehmen CNP: Personalaufwand und Versorgungslogistik für zwei Gäste, die nur eine Nacht in der "Lodge mit Canyonblick - Canyon View Camp" blieben, waren nicht wesentlich geringer als für eine größere Gruppe, welche zwei bis drei Nächte blieb und zehnfaches Einkommen brachte ("Canyonwanderer") bzw. für zwei Jagdgäste, die ein bis zwei Wochen blieben und zudem direkt mit harten Devisen bezahlten (anstatt über eine kuriose Reisevermittlerkette letztlich mit Namibiadollar, wie das bei den Wanderern und Rundreisenden der Fall ist).

Für Rundreisende ist die geringe Verweildauer an jeder Station ihrer Namibiareise nach eigenem Bekunden insofern unerfreulich, als sie einen Großteil der Urlaubszeit im Fahrzeug sitzen: täglich müssen Entfernungen von mehreren hundert Kilometern auf staubiger Schotterpiste in der Tageshitze zurückgelegt werden, um die nächste, gebuchte Unterkunft vor Einbruch der Nacht zu erreichen. Früh am Morgen muß die Fahrt schon weitergehen; es bleibt kaum Muße zum Entspannen oder für Erkundungen. Eine Fahrzeugpanne kann das gesamte Buchungsarrangement durcheinanderbringen. - Die Touristen empfinden das als "Urlaubsstreß".

Die Reiseveranstalter, die nicht erst von Seiten des CNP wiederholt auf diesen Mißstand hingewiesen worden sind, sind sich des Problems bewußt. Nach ihren Angaben sind Rundreisearrangements, welche zwei bis drei Tage Verweildauer an jedem Ort vorsehen, jedoch nur sehr schwer verkäuflich:

Europäer, die zum ersten Mal ins südliche Afrika reisen, können sich die großen Entfernungen, den Straßenzustand und die häufigen Reifenpannen überhaupt nicht vorstellen. Die meisten Touristen wollen ganz Namibia in zwei bis drei Wochen sehen; der Trend geht sogar in Richtung kürzerer Gesamtreisezeit (Wochenmodule!). Erst beim zweiten Afrikaurlaub ist man gewitzt, plant längere Aufenthalte und kürzere Fahrtstrecken pro Reisesession.

Durch gezielte Werbung und hartnäckige Beeinflussung der Reiseveranstalter gelang es zwar, die durchschnittliche Verweildauer im Canyon View Camp deutlich zu steigern - von einer Übernachtung pro Gast im Jahre 1997 auf zwei Übernachtungen in 2000 (T29). Im Vergleich zu geführten Canyonwanderungen (Ø 3 Übernachtungen pro Gast) und Gästejagdbetrieb (Ø 7 Übernachtungen pro Gast) war das jedoch immer noch zu kurz, um logistische Nachteile auszugleichen, welche mit kurzer Verweildauer einhergehen: ständige Rezeptionspräsenz, häufige Transferfahrten (Shuttle), täglicher Bettwäschewechsel *etc.*. Weitere Steigerung der Verweildauer an einem Ort ist in der Kategorie "Individuelle Namibiarundreisende" kaum möglich, weil der Charakter der Rundreise verlorenginge.

Die geringe Gruppengröße hängt mit der typischen Klientel solcher "Selbstfahrertouren" zusammen. - Ähnlich wie in der Kategorie "Canyonwanderer" ist die sozioökonomische Herkunft dieser Leute (vgl. Wander-Fernreisende), nur liegen die Interessen mehr bei der Landeskunde als beim Wandern: Das sind meist ältere Ehepaare, gelegentlich auch jüngere Paare (Doppelverdiener), welche sich die Rundreise durch Namibia (RSA *etc.*) von einem Spezialveranstalter zwar individuell zusammenstellen und vorausbuchen lassen, ansonsten aber möglichst unabhängig sein wollen. Eine Rundreise mit Mietfahrzeug ist für diese Einkommensklasse (Typus: "Deutscher Schullehrer") wohl erschwinglich, eine individuell geführte Canyonwanderung (für ein Paar oder Einzelperson) finanziell jedoch kaum noch verdaulich. - Für Wanderungen finden sich daher größere Gruppen zusammen (oder werden von den Reiseveranstaltern zusammengestellt), um Kosten für Wanderorganisation und -führung zu teilen; "Individuelle Rundreisende" hingegen sind paarweise oder ganz alleine unterwegs, weil die Unabhängigkeit hochgeschätzt wird.

Die sozioökonomische Herkunft jener speziellen Klientel hat weitere Auswirkungen: ein Miet-Pkw ist deutlich billiger als ein Geländewagen; Sparsamkeit gilt als hohe Tugend, Geiz nicht als Todsünde. Deshalb entscheiden sich "Individuelle Namibiarundreisende" aus dem deutschsprachigen Raum und den Niederlanden meistens für eine vermeintlich preiswertere Option beim Mietvehikel, nämlich für einen Kleinwagen anstatt allradgetriebener Geländewagen (und zwar nicht nur in Unkenntnis der Straßenverhältnisse in der afrikanischen Peripherie, sondern gegen den guten Rat des landeskundigen Reisevermittlers und im Vertrauen auf das stets bessere Wissen des Schullehrers!) Für zahlreiche Touristikbetriebe in der Peripherie bedeutet das, daß eine eigene Rezeption mit Getränkekühlung und Toiletten, bewachte und sonnengeschützte Parkplätze sowie ein Shuttleservice unterhalten werden müssen - um die erstauten Gäste vom Ende des mit Pkw noch befahrbaren Weges zu ihrer Unterkunft und am nächsten Tag wieder zurück zum geländeuntauglichen Mietfahrzeug zu bringen.

Mehr Gästeaufkommen (höhere Übernachtungszahlen) bedeutet bei dieser Klientel auch deshalb deutlich mehr Betriebskostenaufwand für das integrierte Wildhaltungsunternehmen (im Vergleich zu Wandergruppen, Jagdgästen o.ä.), weil individuell Rundreisende zu ganz unterschiedlichen Tages- und Nachtzeiten ankommen und jeweils persönliche Betreuung sowie Trost ob des unglaublichen Straßenzustandes in Afrika erwarten. Zudem hat fast jeder eine Reifenpanne oder größere Schäden am Mietfahrzeug, welche vom Herbergsbetrieb notdürftig repariert werden müssen, weil Akademiker aus Europa in derartigen Dingen generell unbedarft sind (also erhöhter Personal- und Sachaufwand im technischen Bereich). Aus Furcht vor dem kommenden Reiseabschnitt wollen solche Individualisten nicht selten schon kurz nach Mitternacht bzw. lange vor den allgemein üblichen Frühstückszeiten zum nächsten Reiseziel aufbrechen, also Stehbereitschaft für Gastronomiepersonal, Shuttleservice usw..

Letztendlich müssen all diese Dienstleistungen auf die Übernachtungspreise umgelegt werden, was die extreme Sparsamkeit der Europäer beim Mietwagen wieder relativiert. Das erklärt auch, warum Fly-In-Safaris (meist sind das Amerikaner) von den Lodges in der stadtfernen Peripherie besonders umworben werden und erhebliche Rabatte auf die Übernachtungspreise erhalten (weswegen eine bequeme Safari mit dem Kleinflugzeug insgesamt nicht teurer ist als die staubige Rundreise mit dem Mietwagen). - Die spezielle Lage des CNP bezüglich Fly-In-Safaris ist schon erörtert worden (4.7.6).

Größere Rundreisegruppen, also Pauschalreisende, die mit einem großen Reisebus unterwegs sind, haben aus der Perspektive des lokalen Gastronomiebetriebes ebenfalls einen großen Vorteil gegenüber individuellen Selbstfahrern: volle Belegung bei geringerem logistischem Aufwand. - Im Gegensatz zu dem Mitbewerber Cañon Lodge auf der Ostseite des Großen Canyons, welche an der öffentlichen Hauptstraße liegt und fast unbegrenzt Wasser hat, konnte Canyon View Camp im CNP jedoch keine Reisebusse werben: wegen Abgelegenheit von der öffentlichen Straße und schlechter Zufahrtswege,

die für einen Reisebus unmöglich befahrbar sind, wegen der Wasserknappheit und nicht zuletzt wegen der geringen Finanzkraft von Pauschalreisenden.

So blieb die *häufigste* Gruppengröße der Übernachtungsgäste im Canyon View Camp bis zur vorläufigen Einstellung des CNP-Touristikbetriebes in 2000 bei zwei Personen (T29); allerdings gelang eine Steigerung der *durchschnittlichen* Gruppengröße auf drei Personen. - Das war möglich, weil eine ganz spezielle Zielgruppe erkannt worden ist, für die sich der Betrieb einer "Lodge mit Canyonblick" an der Westseite des Großen Fischflußcanyons trotz der infrastrukturell-logistisch sehr problematischen Standortsituation mittelfristig ebenso rentiert wie für "Geführte Wanderungen im Großen Fischflußcanyon" und "Abenteuerliche Jagdsafaris mit Natur- und Kulturerlebnis":

Nachdem der Zufahrtsweg bis zum Canyonrand soweit ausgebaut war, daß er mit Kleinbussen ohne Allradantrieb befahrbar war, konnte eine ganz spezielle Klientel für Canyon View Camp angeworben werden, nämlich individuell geführte Namibiarundreisen für drei bis sechs Personen, welche mit Kleinbus und landeskundigem Reiseleiter durchgeführt werden. Solche geführte Kleingruppen sind in Namibia überwiegend Italiener, zunehmend auch Franzosen. Diese Landsmannschaften sprechen in der Regel weder englisch noch deutsch oder afrikaans; im Gegensatz zu deutschen oder englischen Muttersprachlern haben sie als Selbstfahrer ohne Reiseleitung erhebliche Verständigungsprobleme. - Nicht mangelnde Finanzkraft zur Anmietung eines eigenen Fahrzeuges, sondern diese Sprachhürde ist der Hauptgrund für die geführte Gruppenreise, denn der Reiseleiter und Fahrer fungiert auch als Dolmetscher. Weil zuzüglich Mietfahrzeugkosten nun aber auch Reiseleitung bezahlt werden muß, werden von den Veranstaltern Kleingruppen von zwei bis drei (Ehe-)Paaren zusammengestellt, die sich die zusätzlichen Kosten teilen (vgl. Wandergruppen!).

Die Zielgruppe "Individuell geführte Namibiarundreise im Kleinbus" hatte erhebliche, logistische und ökonomische Vorteile für den CNP-Fremdenverkehrsbetrieb; und diese Reize hat das Konzept für Beherbergungsbetriebe in ähnlich marginaler Standortsituation generell: es ist kein Shuttleservice nötig; die Reiseleiter sind nicht nur mit den schwierigen Straßenverhältnissen vertraut, sondern helfen auch bei der Gästebetreuung. Die Gruppen sind in der Regel doppelt bis dreimal so groß wie bei Selbstfahrern, also geringerer Personal- und Materialaufwand für die individuelle Betreuung - bei deutlich höheren Einnahmen pro Gruppe und annähernd gleicher Finanzkraft der Klientel, was sich bei der Beanspruchung lukrativer Zusatzdienstleistungen bemerkbar macht (4.9.1.2).

Schon in der zweiten Touristikauptsaison nach Versuchsbeginn war der örtlichen CNP-Leitung klar: auf diese spezielle Zielgruppe bzw. Marktnische mußte die Vermarktung der "Lodge mit Canyonblick - Canyon View Camp" im Canyon Nature Park Namibia sich konzentrieren. Weil es in der Führung des Konsortiums für CNP jedoch grundsätzliche Differenzen bezüglich Vermarktungsstrategie gab (4.9.3 Vermarktungsstrategie, Schlüsselstellungen und Werbungskosten), wurde auf europäischen Touristikmessen und bei Reiseveranstaltern weiter um Individuelle Namibiarundreisende (Paare) und sogar um Campingtouristen geworben, und zwar mit meßbarem Erfolg - die absolute Anzahl der Übernachtungen im CNP stieg weiter an (D9), mit anhaltend hohem Anteil selbstfahrender (Ehe)paare (Gruppengröße: 2) in der Kategorie "Individuelle Namibiarundreisende" (T29).

Die betriebswirtschaftliche Kosten-Nutzen-Relation für das Gesamtunternehmen CNP war fast katastrophal: In 1999 wurde jede Übernachtung in der "Lodge mit Canyonblick - Canyon View Camp" (insgesamt knapp 600) mit rund N\$ 1.000 (≈ DM 300) subventioniert, obgleich die Preise "Up-Market-Niveau" hatten (4.9.1; 4.9.4) - Die bemerkenswerten Vermarktungserfolge in diesem speziellen Bereich und die hohen Auszeichnungen für den CNP-Fremdenverkehrsbetrieb waren somit sehr teuer erkaufte; das war der Preis für einseitige Ausrichtung von Werbung und Vermarktung auf die fast schon traditionelle Touristenkategorie "Individuelle Namibiarundreisende" und zögerliche Akzeptanz aktueller Zielgruppenanalysen mit engerem Bezug zur schwierigen Standortsituation im internationalen Konsortium für Canyon Nature Park Namibia.

Wander-Fernreisende als Typus für Naturtouristen im Up-Market-Sektor

Das Konzept "Geführte Wanderungen im Großen Fischflußcanyon" zielte auf die Kategorie Wander-Fernreisende; dies ist wohl eine sehr spezielle touristische Zielgruppe, andererseits aber doch typische Klientel für den Naturtouristiksektor im preislich gehobenen Marktsegment (Up-Market) generell: Hinsichtlich sozioökonomischer Herkunft und allgemeiner Fernreisemotivation, insbesondere jedoch in der hohen Erwartungshaltung bezüglich Preis-Leistungsverhältnis, Dienstleistungsqualität und persönlicher Betreuung (von der Buchung der Reise bis zur Rückkehr in die Heimat) ist der Typus "Canyonwanderer" durchaus auch charakteristisch für die anderen Individualtouristen im Canyon Nature Park Namibia und in der Region, also für Rundreisende, Auslandsjäger, Vogelbeobachter *etc.* Das Spezielle liegt wohl nur darin, daß Rundreisende allgemein natur- und kulturinteressiert sind, möglichst viel vom Land sehen wollen und auf Urlaubs-, Erholungs- oder Bildungsreise nur für ein oder zwei Nächte im Canyon View Camp weilten, um den Großen Fischflußcanyon "von oben" zu erleben, während die Wander-Fernreisenden (ähnlich wie Jäger oder Vogelbeobachter) eine spezielle

Passion bzw. ein Steckenpferd haben, nämlich "Wandern Weltweit". (Das deutsche Fachmagazin für die Auslandsjäger heißt "Jagen Weltweit".) - Wander-Fernreisende aus Europa, die speziell für eine mehrtägige, geführte Canyonwanderung in den Canyon Nature Park kamen, unterschieden sich hinsichtlich sozioökonomischer Herkunft und hoher Erwartungshaltung sehr stark von den relativ finanzschwachen und viel anspruchloseren, überwiegend südafrikanischen Wandervögeln auf dem "Fish River Canyon Hiking Trail" im benachbarten staatlichen Wildreservat, weswegen CNP von der langen Warteliste für Canyonwanderungen auf Staatsland kaum profitieren konnte (4.8.2.2).

Im Beobachtungszeitraum 1997 bis 2000 waren die Wandergäste im Canyon Nature Park Namibia hauptsächlich naturverbundene Wanderfreunde und Bildungsreisende aus Europa, welche einerseits zahlungskräftig genug sind, um sich gelegentlich eine Fernreise in entfernte Winkel der Erde leisten zu können, andererseits aufgrund des fortgeschrittenen Lebensalters aber körperlich nicht mehr extrem belastbar sind. - Ältere Leute, die trotz Abenteuerlust, ungebrochener Wanderlust und überdurchschnittlicher Vitalität eine gewisse Bequemlichkeit schätzen, das war die Hauptkundschaft für mehrtägige, geführte Canyonwanderungen im CNP (S. 389 ff).

Ein solches (Natur)touristikmarktsegment existiert vor allem in Westeuropa, Nordamerika, Japan und Australien; es scheint trotz allgemeiner Wirtschaftsflaute noch stark zu wachsen. Die Erfahrungen bzw. Befragungen im CNP zeigen, daß deutsche Schullehrer ein Typus für diese Kategorie von Fernreisenden sind. Allgemein: Besserverdienende Bildungsbürger im letzten Lebensdrittel, nicht selten mit Hochschulabschluß, Beamte oder höhere Angestellte aus einem urbanen Umfeld. Die Kinder sind aus dem Hause und versorgen sich selbst, man steht nun kurz vor dem oder am Anfang des Ruhestandes, hat endlich Zeit und die finanziellen Mittel zum Reisen und fühlt sich noch jung und vital genug für ein kleines Abenteuer; eine Fernreise zur Silberhochzeit ist nicht selten der Auftakt. - Es gibt zahlreiche Reiseveranstalter bzw. -vermittler, welche sich mit Konzepten wie "Mayers Weltreisen", "Studiosus Reisen", "Karawane Reisen", "Hauser Exkursionen", "Wilderness Safaris" o.ä. auf das lukrative Reisemarktsegment "abenteuerliche Bildungsreisen" spezialisiert haben.

Es sei hier auf den aktuellen Lehrermangel an deutschen Schulen hingewiesen, der nicht zuletzt damit zusammenhängt, daß in nur wenigen Jahren relativ viele Lehrer in Pension gegangen sind: die erste Nachkriegsgeneration, welche für die Gefallenen im Zweiten Weltkrieg einspringen mußte, hinterläßt nun ihrerseits einen Einschnitt in der Altersstruktur des Lehrkörpers; andererseits gibt es einen Schub natur- und kulturinteressierter und zugleich finanzkräftiger Kunden auf dem Reiseverkehrsmarkt.

Diese Leute sind aufgrund ihrer sozialen Herkunft und des Bildungsniveaus an Landesnatur und -kultur außerordentlich interessiert; dazu gehören auch persönlicher Kontakt und Gespräch mit der einheimischen Bevölkerung, gleich ob eingeborenes "Rotgesicht" oder indigener "Krauskopf"; es gibt keine Berührungängste oder ethnische Vorurteile. - Was eine solche Klientel allerdings überhaupt nicht akzeptiert, sind Unhygiene und "schlampiges, unfreundliches Personal", also Verhältnisse, die in (para)staatlichen Fremdenverkehrseinrichtungen oder in manchen "Local Community Restcamps" nicht selten vorkommen. - Man ist bereit, für diesen Anspruch zu zahlen.

Effiziente Dienstleistung und Reiseorganisation (von der Buchung bis zur Rückkehr in die Heimat) werden erwartet. Nach abendländischen Maßstäben wird unterschieden: zwischen einem insgesamt unbefriedigenden Reiseverlauf aufgrund "schlechter Planung" und "geringer Professionalität", oder aber kleineren Unannehmlichkeiten wegen unvorhersehbarer Ereignisse und nötiger Improvisation. - Für entspanntes und ergebnisoffenes Reisen nach der regionaltypischen Devise "Een Boer maak 'n plan" fehlt Verständnis; das wird nicht als Erholung vom durchorganisierten Alltag empfunden, sondern als Nachlässigkeit mißverstanden. Unvermeidliche Pannen werden wohl als "abenteuerlich" akzeptiert; weitgehende Improvisationsfähigkeit der Reiseleitung bzw. des Veranstalters sowie Übernahme der zusätzlichen Kosten dafür werden allerdings als Bestandteil der Dienstleistung gesehen, für welche man bezahlt hat. Konkret: wenn ein Expeditionsfahrzeug streikt, dann wartet der Kunde auf Kosten des Veranstalters in der besten Lodge, bis der Reiseleiter die Panne behoben oder ein Ersatzfahrzeug organisiert hat.

Überhaupt nicht geschätzt ist das Risiko, die wohlverdiente Pension nicht mehr auskosten zu können; unter einer abenteuerlichen Reise versteht man neue, unerwartete Eindrücke, nicht aber die Aussicht, nach einem Beinbruch, Schlangenbiß oder Herzanfall irgendwo in der Wildnis ("in the middle of nowhere") hilflos zu verenden. Deshalb kommen eine selbstorganisierte Canyonwanderung, eine selbständige Kanutour auf dem Sambesi, eine Büffeljagd auf eigene Faust oder ähnlich riskante Unternehmen für solche Leute nicht in Frage.

Wer im Touristikgeschäft an der hohen Kaufkraft dieses speziellen Marktsegmentes partizipieren (!) will, der muß das hier skizzierte Kundenprofil schlicht akzeptieren, gleich ob er nun von heller oder dunkler Hautfarbe ist, egal ob Bantu, Nama oder Bure. - Von der Erkenntnis, daß nicht verkauft werden kann, was man selbst gut oder abenteuerlich findet, sondern nur das, was nachgefragt ist,

sind viele Akteure im regionalen Reiseverkehrsgewerbe allerdings noch sehr weit entfernt. Das Kardinalproblem: Afrikaner, welche nie in Europa gelebt haben, können die Mentalität und besondere Erwartungshaltung von solcherart Fernreisenden kaum verstehen und befriedigend bedienen (4.10.4; 5.4.7.3). - Im unmittelbaren Wettbewerb mit dem etablierten Fish River Canyon Hiking Trail auf Staatsland konnte der Wanderbetrieb im Canyon Nature Park von größerer Kundenorientiertheit einerseits und größerer Kaufkraft im gehobenen Marktsegment des globalen Wander-Ferntourismus andererseits profitieren (4.8.2.2; 4.9.1.1).

Auslandsjäger

Die Jagd im CNP stellt hohe physische und psychische Anforderungen an den ausländischen Jäger; es bestehen zwar Aussichten auf sehr gute Trophäen, mehr als zwei bis drei Stücke Wild pro Woche können aber kaum erjagt werden; Jagderfolg ist überhaupt nicht garantiert, die Klienten müssen darauf vorbereitet sein, eventuell als "Schneider" abzureisen. Manche Jagd- oder Wildfarmen in den zentralen Landesteilen Namibias hingegen können Abschluß mehrerer Trophäenträger verschiedener Wildarten in der "Goldmedaillenklasse" (NAPHA) garantieren, und zwar innerhalb weniger Tage, auch älteren, körperlich nicht leistungsfähigen Jägern. - Es wäre unsachlich, Großwildreichtum und Gästejagdbetrieb auf solchen, hochspezialisierten Wildfarmen als "Schießzoo" zu diffamieren, wie es manche Gegner der "Trophäenjagd" öffentlich tun, welche die wildökologisch und ökonomisch besonderen Verhältnisse auf afrikanischen Wildfarmen kaum aus persönlicher Anschauung und schon gar nicht aus eigener Lebenserfahrung kennen; doch für den CNP-Fremdenverkehrsbetrieb in der Aufbauphase war die Existenz einer solchen Konkurrenz ein kaum lösbares Vermarktungsproblem:

Ähnlich hohe und artenreiche Wildbestände wie in den zentralen Landesteilen aufzubauen, ist im Süden Namibias aus naturräumlichen Gründen fast nicht möglich; das erfolgreiche Konzept der Wildfarm (Game Ranch) ist also nicht einfach übertragbar. Stadtferne Lage, schwieriges Gelände und infrastrukturell-logistisch marginale Standortsituation auf der Westseite des Großen Fischflußcanyons entsprechen etwa den Safarijagdkonzessionsgebieten auf öffentlichem Land im Norden Namibias (Damaraland/Kaokoveld, Buschmannland/Omaheke oder Kavango und Caprivi). Bis auf den Leoparden fehlen am Großen Canyon aber die "Big Five" als Attraktion für das Up-Market-Segment der Auslandsjagd (S. 438). - Wie konnte man zahlende Jagdgäste aus dem Ausland für eine extrem schwierige Jagd am entlegenen Fischflußcanyon werben, angesichts einer etablierten Konkurrenz, die in der Nähe von Windhuk liegt, hohe und artenreiche Wildbestände hat und zu moderaten Preisen binnen einer Woche Jagderfolge auf mehrere, gute Trophäenträger durchaus seriös garantieren kann?

Es erschien sinnvoll, die Motive für Auslandsjagd näher zu analysieren, um vielleicht eine jagdliche Zielgruppe zu finden, für welche die besonderen Verhältnisse am Großen Fischflußcanyon attraktiv sind. - Weil der Verfasser selbst passionierter Jäger ist, seit Jahrzehnten mit Auslandsjägern zu tun hat und schon vor dem Unternehmen Canyon Nature Park gelegentlich Afrikajagden an europäische Jäger vermittelt hat, kann folgende Analyse sich auf langjährige, eigene Erfahrungen stützen; hinzu kommt intensiver Gedankenaustausch mit mehreren Berufsjägerkollegen in der Region:

Vermarktung von Jagdreisen hat es mit einer sehr heterogenen Zielgruppe zu tun. Wegen der großen Bedeutung der Jagd in der Menschheitsentwicklung ist die Jagdleidenschaft zwar tief im Wesen des *Homo sapiens venator* verankert und in ihrer ursprünglichen Form, dem Jagen und Töten von Großwild, bei fast allen Völkern der Erde und in allen sozialen Schichten verbreitet; ebenso heterogen wie die mehr oder weniger vernünftigen Motive, einem atavistischen Instinkt zu frönen, sind aber auch die Beweggründe, sich auf eine Auslandsjagdreise zu begeben. - Nur ein sehr geringer Anteil der Jägerschaft jagt je im Ausland, und zwar nicht allein wegen ökonomischer Schranken.

Zur nötigen Differenzierung der Zielgruppe "Auslandsjäger" seien zunächst zwei Kategorien charakterisiert, welche aus den technisch-kommerziell hochentwickelten Ländern des westlichen Kulturkreises ins südliche Afrika reisen und relativ finanzkräftig sind, nämlich "Farmjäger" und "Safarijäger". - Ausländische Jäger werden von der Jagdpresse, Jagdreiseveranstaltern und nicht zuletzt von den regionalen Berufsjagdverbänden (z.B. NAPHA 1999) fast schon traditionell in diese beiden Hauptgruppen eingeordnet; ihre Jagdmotive bzw. Erwartungen werden hier mit den Gegebenheiten am Großen Canyon verglichen; neue Wildhaltungsunternehmen mit integriertem Gästejagdbetrieb an anderen Standorten können sich daran orientieren:

Klienten der regionaltypischen Wild- und Jagdfarmen (4.8.2.3) sind "Farmjäger". Das sind entweder "Afrikaeinsteiger", also Neulinge auf der ersten Safari oder Leute, die jagdliches Ambiente bevorzugen, welches europäischen Verhältnissen ähnelt. Konkreter und etwas überspitzt ausgedrückt: urdeutsche Waidmänner, die statt Rehbock, Rothirsch oder Wildschweinkeiler einmal Springbock, Kudu oder Warzenkeiler erlegen möchten, zwar in einem neuen Jagdrevier und exotischer Landschaft, aber doch wie von zuhause gewohnt: Revierfahrt, um Wild zu bestätigen, Ansitz auf Hochsitz, sicherer Schuß nach genauem Ansprechen, brauchtumsgerechte Brüche, waidgerechtes Strecklegen im Fackelschein,

vielleicht sogar mit Jagdhornklängen, gemütliches Schüsseltreiben mit Dämmerhoppen und danach ein sauberes Zimmer mit Bad - allerdings ohne Giftschlangen, Skorpione und "unberechenbare Neger", weil die mitgereiste Gattin da doch etwas eigen ist. Jene ist tagsüber bei der Farmersfrau gut untergebracht, fährt mit zum Einkaufen oder besucht einen Wild- oder Nationalpark in der Nähe, während die "großen Jungs" auf Jagd gehen.

Weil eine solche Jagdreise nach Afrika kostspielig ist, auch wenn es "nur" Farmjagd ist, sind es in der Regel nicht mehr die jüngsten Herrschaften, die sich das erlauben können. Vielleicht ist man schon im Rentenalter und gönnt sich statt des "Pensionshirsches" im heimischen Staatsforst eine Jagdreise nach Afrika - weil der Stammtischbruder davon schon so lange schwärmt und ein paar ganz beeindruckende Sachen im Kaminzimmer hängen hat. Nicht mehr so gut auf den Läufen ist mancher Farmjäger, besonders in diesem "höllisch heißen Klima"; für den Preis, den man pro Jagdtag bezahlt, erwartet man aber schon gewisse Erfolgsaussichten, obwohl klar ist, daß auf der Jagd niemand etwas garantieren kann. - Zum einen ist ungewiß, ob man sich das noch einmal leisten kann, sei es nun aus pekuniären oder geriatrischen Gründen; zum anderen wäre es auch etwas peinlich, als "Schneider" zum heimischen Jägerstammtisch zurückzukehren.

Solcherart Mentalität wird von manchen Tierliebhabern und Ökopazifisten wohl kritisiert, hier soll sie allein deshalb nicht in Frage gestellt werden, weil überhaupt nur Großwild auf Farmland gehalten wird, solange es finanziell lukrative Nachfrage dafür gibt - also "Farmjäger". - Canyon Nature Park konnte in den Aufbaujahren jedoch keine leichte Jagd und keinen Jagderfolg garantieren; jene Klientel schied wegen ihrer besonderen Erwartungshaltung als Zielgruppe für die Vermarktung also zumindest solange aus, wie die Großwildbestände noch zu niedrig und artenarm waren (4.8.1).



P325

Der Vater des Verfassers mit seinem "Lebenshirsch". - Spezielle Zielgruppenanalysen zur Vermarktung von Wildhaltungsunternehmen mit Gästeljagdbetrieb. (Soutkuil im CNP, 2000)

Höhepunkt eines deutschen Jägerlebens vor dem beruflichen Ruhestand: Zum 65. Geburtstag geht es zum ersten Mal auf Auslandsjagd - auf den Großen Kudu in Afrika. Nach waidgerechter Pirsch auf das Hochwild am Großen Fischflußcanyon kommt ein uralter Bulle zur Strecke, der mit der NAPHA-Hegemedaille ausgezeichnet wird. - Das sind die Jägerträume, auf denen der ganze Wildhaltungs- und Touristiksektor in SWA/Namibia aufgebaut worden ist!

Ein anderes "Kaliber" sind die Klienten für "klassische Safarijagd" in den Konzessionsgebieten am Rande der Ökumene bzw. auf traditionellem Stammesland, wo mit dem afrikanischen Berufsjäger, dem "White Hunter", der das Revier vom Staat oder von der örtlichen Jagdgenossenschaft gepachtet hat, auf "Dangerous Game", "Big Five" oder besonders seltene Wildarten gejagt wird (S. 393; S. 424 & S. 425; S. 427; S. 437 & S. 438). Das sind die selbsternannten "Afrikaprofis", welche für Farmjagd meist nur ein "müdes Lächeln" übrig haben; sie wollen im Busch, in der Wildnis, in "Real Africa" jagen, was immer das für den Einzelnen bedeutet. - Die Motivationsanalyse eines "typischen" Safarijägers bleibt so unvollkommen wie bei dem soeben mühsam charakterisierten "Farmjäger", weil es den Allgemeintypus nicht gibt; hilfreich für Außenseiter sind vielleicht konkrete Beispiele:

Fettleibiger Vorstandschef eines weltberühmten Konzerns in der Erfrischungsgetränkebranche, der mit dem Privathubschrauber in das Jagdgebiet einfliegt, sich wegen eigener Schwerföufigkeit von ein paar kräftigen Negern per Sänfte aus dem luxuriös ausgestatteten Camp tragen läßt und mit diskreter Hilfe eines schießsicheren Berufsjägers im Rücken ein paar Löwen, Elefanten und seltene Antilopen meuchelt, die in der heimischen Trophäenhalle noch fehlten. - Wichtigster Ausrüstungsgegenstand, neben vergoldeter Großwildbüchse, ist für solcherart beröchtigte "Maßbandjäger" aus dem Land der unmäßig unbegrenzten Möglichkeiten das Zollband zum Vermessen der "Trophäe".

Nimrod aus dem "alten Europa", Sproß aus altem Blut- und jüngerem Geldadel, hat monatelang trainiert, um für Gewaltmärsche im afrikanischen Busch körperlich topfit zu sein, hat ein Vermögen für Safaris in den entlegensten Winkeln Afrikas ausgegeben, nimmt körperliche Strapazen in Kauf, welche selbst der einheimische Berufsjäger kaum erträgt, übernachtet klaglos in den entomologisch belebten Hütten der Einheimischen - und schießt dann trotz Gelegenheiten auf starke Elefantenbullen und kapitale Mähnenlöwen doch nicht, reist ganz ohne Beute wieder ab, weil er nur den einen, den uralten "Hundertpfönder" sucht, der im "Real Africa" aber fast so selten ist wie der Heilige Gral.

Italienischer Reibekäsefabrikant, hat als vorzüglichher Flugwildschütze schon mit der Queen auf höchstbritisch-traditionell getriebene Moorhühner im schottischen Hochland gejagt (wohl die teuerste käufliche Jagd mit einer offenbar ebenso käuflichen Frau überhaupt). Angesichts von Löwe und Elefant versagen jedoch die Schießkünste mit der neuerworbenen Großwildbüchse sowie der Mut überhaupt. - Der Berufsjäger muß anstatt des zahlenden Jagdgastes die "Trophäe" erbeuten, welcher man es meisterhaft präpariert in der heimischen Trophäenhalle ja nicht ansieht, wer ihren einstigen Träger wirklich ins Jenseits befördert hat.

Ordinarius aus Deutschland, der sich zum fünfzigsten Geburtstag einen jagdlichen Lebenstraum verwirklicht und mit der Ehefrau nach Afrika fährt, um auf Elefant und Löwe zu waidwerken. Nicht nur die Jagdpassion treibt, sondern auch die Sammeleidenschaft, denn diese Arten fehlen noch im wissenschaftlichen Privatfundus (weswegen die "Sammelexpedition" auch steuerlich angenehm wirksam ist). - Leider vergaß der ansonsten überwiegend vernünftige Mensch im Jagdfieber den wissenschaftlichen Aspekt ganz kurz und zerlegte den Löwenschädel mit gut gezieltem Kopfschuß in ein anatomisches Puzzle, das dem wiedererwachten Wissenschaftler im Nimrod interessante Nächte mit Knochenfragmenten und Leimtopf im heimischen Labor beschert hat.

Aus naheliegenden Gründen sind afrikanische Berufsjäger schweigsam wie Beichtväter - außer unter Berufskollegen bei der zweiten Flasche Whisky am Lagerfeuer im verschwiegenen Buschcamp. Die hier genannten Beispiele sind wohl etwas extrem; gemein ist allen sowie der weniger exzentrischen Mehrheit jedoch, daß die Geldfrage zweitrangig ist. Außerdem muß es auf typisch afrikanisches Großwild gehen, auf etwas, das man zumindest selbst für etwas ganz besonderes hält.

Auch hier sollten ökopazifistisch eingestellte Tierfreunde nicht vorschnell über die Motive urteilen - in weiten Regionen Afrikas gäbe es nämlich überhaupt kein Großwild mehr, sondern nur Rinder und Ziegen stattdessen, wenn es die klassische Safarijagd mit finanzkräftigen Ausländern nicht gäbe. - Canyon Nature Park Namibia, mit geringen Wildbeständen ohne außergewöhnliche Arten, konnte jedoch kaum die Art Safari bieten, die solche "Afrikaprofis" von "Real Africa" erwarten.

Die traditionell unterschiedenen Hauptkategorien von Auslandsjägern mit Destination Afrika, nämlich typische Farm- bzw. Safarijäger, ließen als Zielgruppen für die Vermarktung der Jagd am Großen Fischflußcanyon wenig Resonanz erhoffen. Deshalb mußte untersucht werden, ob es vielleicht neue bzw. bisher unberöcksichtigte Auslandsjägerklientel gibt, für welche die besonderen Bedingungen am Fischflußcanyon attraktiv sein könnten:

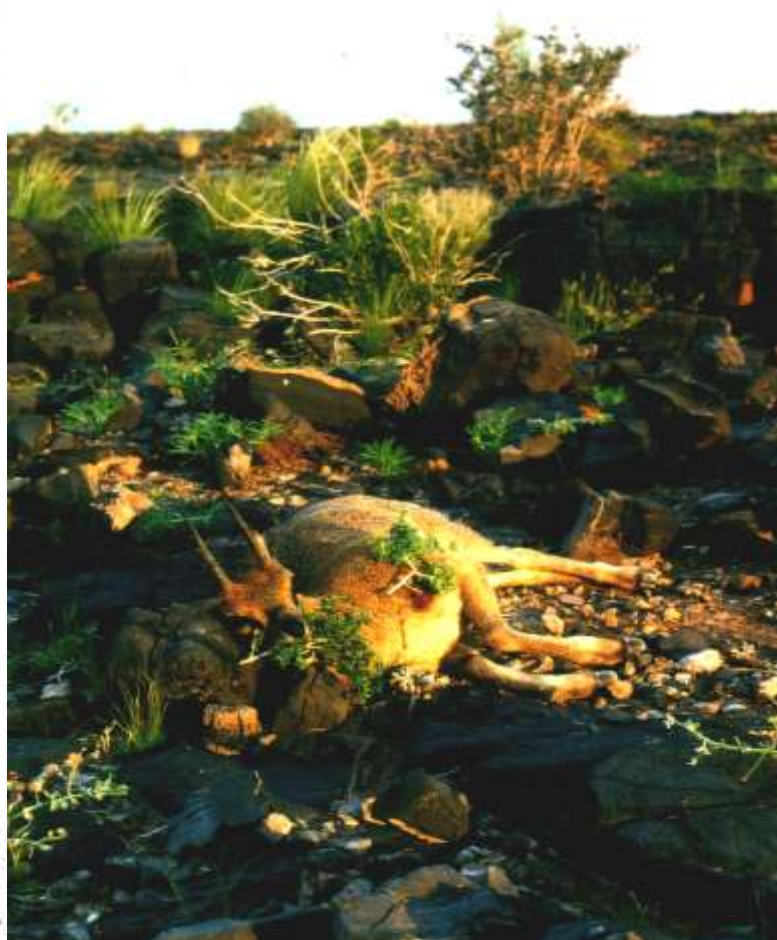
Finanziell kann sich fast jeder Normalverdiener in den westlichen Industrienationen eine Jagdreise ins Ausland zumindest alle paar Jahre leisten (auch Facharbeiter und kleine Angestellte, solange es noch keine Kinder gibt, nachdem diese aus dem Hause sind, oder wenn die bessere Hälfte für ein zweites Einkommen sorgt). Die relativ hohen Tagespreise für den Jagdaufenthalt auf einer Wildfarm oder im Safaricamp werden u.a. dadurch relativiert, daß kein eigenes Mietfahrzeug nötig ist. - Eine typische Farmjagd in Namibia oder RSA ist nicht teurer als eine "Individuelle Rundreise" durchs Land.

Für Besserverdienende sind mehrere Jagdreisen jährlich nicht ungewöhnlich; besonders attraktive Destinationen werden mehrfach besucht; das zeigen Leserbefragungen einschlägiger Magazine (z.B. "Jagen Weltweit"). Der Jagdreisemarkt ist in den 1990er Jahren ähnlich gewachsen wie der Naturtourismus insgesamt. - Auf dem Höhepunkt des ominösen Wirtschaftsbooms auf der Finanzblase des "Neuen Marktes" gab es sogar naturfremde "Yuppies", welche in heimischen Gefilden noch nie gejagt haben, denen das Reh die Frau des Hirsches ist, die aber aus einer Sektlaune eine Pauschalreise zur Büffeljagd nach Afrika buchten - und den kummertgewohnten Berufsjäger dann vor gewisse Probleme gestellt haben!

Risikominderung und allerlei Bequemlichkeiten, welche der örtliche Wildfarmer oder Berufsjäger für klingende Münze besorgt, mindern jedoch den Wert der Jagd für den wirklich passionierten Nimrod. Ursprünglich ist Großwildjagd eine herbe und riskante, persönliche Herausforderung. - Abenteuer in freier Natur, eins werden mit Wild und Wildnis; in den dichtbesiedelten Regionen Europas oder Amerikas ist das kaum noch möglich. Genau deshalb gewinnt Auslandsjagd in den infrastrukturell kaum erschlossenen Regionen der Erde, in "echter Wildnis", auch für junge, weniger finanzkräftige, jedoch um so passioniertere Jäger seit einigen Jahren stark an Attraktivität.

Körperliche Strapazen, unkalkulierbare Risiken und exotische Abenteuer werden nicht gescheut, eher gesucht, denn sie gehören zum Jagderlebnis; die "Trophäe" ist zweitrangig, wenngleich geschätztes Erinnerungsstück, wenn es denn gelingt, Beute zu machen. Nicht nur die Jagd selbst, sondern das Jagdland als Ganzes sind eine Fernreise wert. Man verbindet Familienurlaub mit einer exotischen Jagd; sei es Gamsjagd in Österreich, ein Auerhahn in Rußland, auf Bär und Elch in den endlosen Wäldern Kanadas oder vielleicht einmal auf den Großen Kudu, Oryx, Klippspringer und Bergzebras in der Wüste Afrikas, also nach Namibia?

Das ist ein Auslandsjägertypus, der vor zwei, drei Jahrzehnten noch im Heimatrevier geblieben ist, weil Wildnisjagd zu jener Zeit ein Privileg finanziell Betuchter war (ähnlich wie Interkontinentalreisen generell). - Im Gegensatz zu den traditionellen Kategorien "Farmjäger" und "Safarijäger" war das der "neue" Auslandsjägertypus, den das CNP-Vermarktungskonzept ansprechen mußte und letztlich auch erreicht hat: abenteuerliche Jagdsafaris mit Natur- und Kulturerlebnis (4.8.2.3; S. 403 - S. 406)!



P326

Kleine Jagdsensation im Großen Canyon: Klippspringerrekord! - Spezielle Zielgruppenanalysen zur Vermarktung von Wildhaltungsunternehmen mit Gästeljagdbetrieb. (Vergeleë im CNP, 2000)

Kapitales Klippspringerböckchen, nach mehrtägiger Pirsch in schwierigem Gelände mit sauberem Schuß von einem prominenten Jäger aus Deutschland waidgerecht erlegt. - Die offizielle Vermessung durch den Präsidenten des Namibia Berufsjagdverbandes ergab 32,3 NAPHA-Punkte; zum Zeitpunkt der Jagd war dies die stärkste, je erbeutete Trophäe der südwestafrikanischen Unterart Oreotragus oreotragus tyleri.. - Perspektiven US-amerikanischer Jagdkultur, die bei der Werbung für ein neues Auslandsjagdrevier auf den globalisierten Jagdreisemärkten sehr hilfreich sind!

4.8.3.6 Spezielle Vermarktungswege

Lodge mit Canyonblick - Canyon View Camp

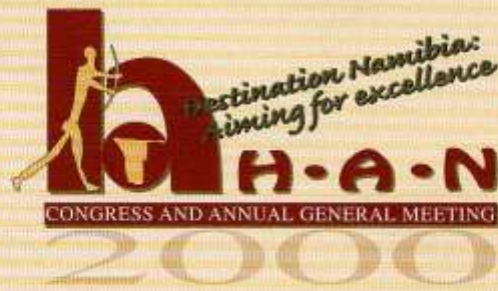
Bezug wird genommen auf die Kapitel 4.8.2.1 Gastronomische Infrastrukturen und Entwicklung des Konzeptes "Lodge mit Canyonblick - Canyon View Camp"; 4.8.3.3 Allgemeine Buchungspfade und Vermarktungswege; 4.8.3.5 Spezielle Zielgruppenanalysen. - Die Erkenntnisse aus zahlreichen Besuchen bei Wildhaltungsbetrieben mit Touristik in der Region, informeller Befragung mehrerer hundert Gäste im Canyon View Camp sowie Ergebnisse der weitergehenden Zielgruppenanalysen wurden eingebracht in gezielte Verbesserung des lokalen Landschaftspotentials für Fremdenverkehr und Aufbau gastronomischer Infrastrukturen im CNP; diese wechselseitige Integration von Marktforschung und Konzeptentwicklung führte rasch zum Erfolg hinsichtlich Marktresonanz:

• Im Jahre 1999 wurde Canyon View Camp im Canyon Nature Park mit dem großen Gastronomiepreis der Hospitality Association of Namibia ("H.A.N Award of Excellence") ausgezeichnet (S. 482); diese hohe Ehrung beruhte auf landesweiten Befragungen von Touristen im Vorjahr (1998), war also das positive Ergebnis der ersten Fremdenverkehrssaison für CNP nach dem "Neustart" in 1997. Bemerkenswert, daß der CNP-Touristikbetrieb die erforderliche Mindestzahl von 100 unaufgefordert eingeschickten Fragebögen (mit offenbar sehr positiven Bewertungen) erreicht hat, obwohl im Aufbaujahr 1998 nur knapp 300 zahlende Gäste beherbergt wurden (D9, S. 484); die Leute hatten anscheinend das Bedürfnis, ihre Zufriedenheit auszudrücken, wenn man bedenkt, daß größere Gastronomiebetriebe in Namibia diese statistische Hürde nicht überwinden. - Zur Methodik: In allen Gaststätten Namibias liegen Fragebögen aus, welche von mehr oder weniger zufriedenen Reisenden ausgefüllt und an die zentrale Auswertungsstelle in Windhuk geschickt werden können, und zwar mit Angabe von Name, Anschrift und Telefonnummer, um Kontrolle von Mißbrauch zu ermöglichen (andernfalls könnten Betriebe, die ihre Bewertung verbessern wollen, fingierte Formulare einschicken); Auswertung erfolgt durch staatlich vereidigte Buchprüfer (Neuhaus & Co.).

• Kurz danach wurde Canyon View Camp im Canyon Nature Park mit dem "Iwanowski Golden Award 1999" für touristische Spitzenleistungen ausgezeichnet (S. 483). - Die Firma Iwanowskis Individuelles Reisen GmbH ist im deutschsprachigen Raum der wohl größte Veranstalter für Individualreisen im südlichen Afrika. Michael Iwanowski, Inhaber des Reiseunternehmens sowie eines Reisebuchverlages, wählt die Kandidaten für den "Golden Award" nach dem kritischen Urteil seiner Kunden und Benutzer der Reisehandbücher aus: mindestens hundert *lobende* Zuschriften über ein Touristikunternehmen müssen eingehen, bevor es in die engere Auswahl für eine Auszeichnung kommt (eine einzige Beschwerde führt zum Ausschluß!). Dann besucht ein Iwanowski-Mitarbeiter den Touristikbetrieb inkognito. (Selbst kann der Chef diese Prüfungen nicht mehr durchführen; dazu ist er inzwischen zu bekannt. Erst nach der Vorentscheidung für die Preisverleihung kommt er dann persönlich zur "Inspektion".) - Der "Golden Award" hat in der Touristikbranche Namibias ähnlichen Stellenwert wie die Verleihung von "Sternen" durch Prüfer des Guide Michelin in der französischen Gastronomie! - Ein Urteil von Iwanowski kann Touristenströme aus dem deutschsprachigen Raum kurzfristig umleiten (Touristen aus Deutschland machen laut Einreisestatistik zwei Drittel des Reiseverkehrs in Namibia aus). - Solche Reiseveranstalter mit Sitz in den Herkunftsländern der Touristen (Quellenmärkte) haben eine Schlüsselstellung für den gesamten Wildhaltungs- und Naturtouristiksektor im südlichen Afrika; allerdings nicht nur im Positiven (für Qualitätssicherung und Vermarktung), sondern auch im Negativen - nämlich kuriose Verteilung der Wertschöpfung mit Akkumulation bei gewissen Reiseveranstaltern bzw. -vermittlern, welche hohe Kommissionen fordern und durch konzertierte Aktionen auch durchsetzen (4.9.3; 5.4.5.4).

In der Lodge mit Canyonblick - Canyon View Camp hat sich hinsichtlich Werbung und Vermarktung die persönliche und individuelle Betreuung der Gäste durch die Betriebsinhaber bzw. hochmotivierte CNP-Angehörige bewährt (vgl. 4.8.2.1; 4.10.1.2): Schon kurz nach dem "Neustart" in 1997 wurden die beiden begehrtesten Preise im Gastronomie- und Touristiksektor Namibias fast gleichzeitig an CNP verliehen. Das sorgte landesweit und auch in der Reiseverkehrswelt Europas für erhebliches Aufsehen, um nicht zu sagen Fourore, denn es gibt viele lang etablierte und wohlrenommierte Unternehmen, die noch stets auf eine solche Auszeichnung warten. - Fortan war Canyon Nature Park Namibia auf dem europäischen Markt für naturbezogenen Individualtourismus nicht mehr zu übersehen; die Buchungszahlen für die Lodge mit Canyonblick schnellten entsprechend in die Höhe!

Trotz Personalnot und logistischer Engpässe (bei fast verdoppelter Übernachtungszahl im Vergleich zum Vorjahr; vgl. D9, S. 484), konnte das hohe Leistungsniveau des CNP-Touristikbetriebes auch in der Fremdenverkehrssaison 1999 gehalten bzw. noch gesteigert werden. - Nachgewiesen ist dies durch Auszeichnung mit dem "H.A.N Award of Excellence 2000", der im letzten Jahr des Versuchs wieder an Canyon Nature Park Namibia vergeben worden ist. Weiterer Beleg für das exzellente gastronomische Niveau der Lodge mit Canyonblick - Canyon View Camp sowie für die Leistungen des CNP-Touristikbetriebes insgesamt (4.8.2) ist das Gästebuch, welches 1997 bis 2000 im Canyon View Camp ausgelegt hat und *durchweg positive Eintragungen* enthält; es wird vom Verfasser als persönliches Erinnerungsstück an eine vierjährige Episode "Südwestler Gastfreundschaft" im afrikanischen Grenzland am Großen Fischflußcanyon aufbewahrt.



CERTIFICATE

OF EXCELLENCE
IN THE CATEGORY

Guest Farm

AWARDED TO

Canyon Nature Park

AT THE

HOSPITALITY ASSOCIATION OF NAMIBIA'S
ANNUAL GALA DINNER

HELD ON 16 JUNE 2000 IN SWAKOPMUND

Swakopmund
Place

16-06-2000
Date

[Signature]
Chairman of Hospitality
Association of Namibia

Wegen der qualitätsbedingten, aber dennoch überraschend positiven und schnellen Marktresonanz, der damit verbundenen Werbeeffekte bei Reiseveranstaltern und -vermittlern auf den europäischen Quellenmärkten und dem dadurch rasch wachsenden Anteil "Individueller Namibiarundreisender" am Gesamttouristikaufkommen im CNP (T29; S. 487) entwickelte die "Lodge mit Canyonblick" sich fast *unvermeidlich* zu einer Hauptsäule im Touristikkonzept für das integrierte Wildhaltungsunternehmen (4.8.2.1) - obgleich die örtliche Betriebsführung im Vorstand des CNP-Konsortiums schon frühzeitig auf die außerordentlich hohen Versorgungs- und Logistikkosten hingewiesen hat (4.9.3).

In betriebswirtschaftlicher Gesamtsicht hat das Konzept sich tatsächlich als viel weniger tragfähig erwiesen, als bei isolierter Betrachtung aus dem gastronomischen Blickwinkel vermutet werden könnte: der Aufwand für den Betrieb einer Up-Market-Lodge in derart exponierter Lage war größer als die erzielbaren Einnahmen aus dem individuellen Namibiarundreiseverkehr; nur durch Ausnutzung von Synergismen, die durch Entwicklung mehrerer Touristikkomponenten am selben Standort sowie ökonomisch marginaler, aber versorgungslogistisch hilfreicher Landnutzungskomponenten im CNP-Gesamtkonzept (Teilautarkie) entstanden, war die "Lodge mit Canyonblick" überhaupt tragbar (4.9.1; 5.4.5.3; 5.4.5.5). - Andererseits haben die begehrten Auszeichnungen, welche Canyon View Camp im CNP erhalten hat, das internationale Renommée des Gesamtunternehmens Canyon Nature Park Namibia als Up-Market-Touristikdestination erst begründet. Das war ebenso werbeträchtig für die anderen Säulen im CNP-Fremdenverkehrskonzept (4.8.2); vor allem aber wurde eine psychologische Hemmschwelle bei Reiseveranstaltern und -vermittlern gebrochen, welche als Vermarktungshindernis für global-peripher gelegene Wildhaltungsunternehmen mit Touristik kaum überschätzt werden kann:

Von jener Seite gab es zunächst keine nennenswerten Anstrengungen zur gezielten Vermarktung des neuen Touristikproduktes CNP, denn Werbung ist sehr teuer (4.9.3), und unter Fachleuten in der Reiseverkehrsbranche rechnete niemand damit, die extrem abseits gelegene Destination könne jemals größere Touristenzahlen (und damit attraktive Vermittlungsumsätze) anziehen (4.8.3.3). Erst nach Auszeichnung mit den renommierten Touristikpreisen waren alle Spezialreiseveranstalter im In- und Ausland von dem innovativen Fremdenverkehrs- und Gastronomiekonzept überzeugt; die bisherigen Geschäftspartner verstärkten ihre Vermarktungsanstrengungen, andere nahmen CNP neu in ihr Angebot auf. - Endlich hatte sich bei den Touristikkaufläuten der Eindruck durchgesetzt, die entlegene Destination könnte doch lukrative Vermittlungsprovisionen einbringen! - Höchste Qualität und kompromißlose Kundenorientiertheit waren somit das Alpha und Omega bei der erfolgreichen Positionierung der "Lodge mit Canyonblick" auf den globalisierten Ferntouristikmärkten (5.4.5.4).

Geführte Wanderungen im Großen Fischflußcanyon

Zu den Erkenntnissen über das Reisemarktsegment "Abenteuerliche Individualreisen", die im CNP gewonnen wurden, gehört die Tatsache, daß zu jeder einzelnen Fremdenverkehrskomponente bzw. speziellen touristischen Zielgruppe eine ganz eigene Vermarktungsstrategie gehört. - Die Buchungs- und Vermarktungsgemeinschaft LOGUFA, welche für die "Lodge mit Canyonblick - Canyon View Camp" gute Werbearbeit leistete, war bei der gezielten Vermarktung der "Geführten Wanderungen im Großen Fischflußcanyon" an Wander-Fernreisende überhaupt keine Hilfe, denn längere Aufenthalte an einem Ort passen schlecht in das Konzept "Namibiarundreise für Selbstfahrer" - mit Stationen bei möglichst jedem LOGUFA-Mitglied (4.8.3.2 Buchungssystem; 4.8.3.3 Allgemeine Buchungspfade und Vermarktungswege). In den Aufbaujahren des CNP-Fremdenverkehrsbetriebes waren die Klienten für Canyonwanderungen deshalb eher "Zufallstreffer" der allgemeinen Vermarktung (Anzeigen in Touristikmagazinen, Verbreitung von Werbebroschüren, Präsenz auf Touristikmessen etc.; 4.8.3.3). Erst in 1999 tat sich dann ohne weiteres Zutun und eher zufällig ein spezieller und effizienter Vermarktungsweg für die Geführten Wanderungen im Großen Fischflußcanyon auf:

• Das neugegründete, namibianische Unternehmen "Safaris Unlimited" stellte eine Namibiarundreise für abenteuerlustige Wandervögel zusammen, und zwar als lokaler Veranstalter für das etablierte, deutsche Unternehmen "Hauser Exkursionen". - Die Münchener Firma Hauser ist spezialisiert auf abenteuerliche (Wander)reisen in alle Welt, als Reiseveranstalter wohlrenommiert - und hat Stammkundschaft. - Nach einer "Testwanderung" durch den Großen Canyon mit den Inhabern von "Safaris Unlimited", Thomas und Kerstin Soutschka, wurde Canyon Nature Park in jene Namibiarundreise für Wanderer aufgenommen (außer der Canyonwanderung gibt es jeweils mehrere Wandertage in der Kalahari, in der Dünennamib, im Naukluftgebirge, am Brandberg und am Waterberg). - Diese "Individuelle Wanderrundreise durch Namibia" fand so begeisterten Anklang bei allen Teilnehmern an der ersten Exkursion, daß sie und damit CNP fortan fest im Programm der genannten Spezialreiseveranstalter war.

Gleichzeitig war das der "Durchbruch" bei der Vermarktung der geführten Canyonwanderungen: es gab nun nämlich nicht nur vorzügliche Referenzen in Form zufriedener Wandergäste (die hatte es

schon vorher gegeben), sondern auch einen renommierten Spezialreiseveranstalter, der eine starke Marktposition hat - und im ständigen Blickfeld seiner Mitbewerber steht!

Der nächste, wesentlich einfachere Vermarktungsschritt für Canyon Nature Park Namibia war es nun, weitere Spezialveranstalter für abenteuerliche Wanderreisen (die es ja nicht nur in Deutschland und Europa gibt) als Partner für die Kundenwerbung auf den Quellenmärkten zu gewinnen - und zwar mit dezemtem Hinweis auf die zufriedene Konkurrenz sowie mögliche Vermittlungsprovisionen ...



P328

*"Südwester Gastfreundschaft" in der Lodge mit Canyonblick. - Mehrfach preisgekrönt!
(Panoramarestaurant, Canyon View Camp im CNP, 1998)*

"Individuelle Namibiarundreisende" und Canyonwanderer nach einem erlebnisreichen Tag im Canyon Nature Park Namibia beim ökologisch nachhaltig und sozioökonomisch partizipativ erzeugten "Candle Light Dinner": Wildpret, Ziege, Geflügel, Salat und Gemüse aus CNP-Eigenproduktion der integrierten Jagd-, Viehzucht- und Gartenbaubetriebe!

Der erste CNP-Koch, Markus vom Tegernsee (vorne rechts), erlangte beim alltäglich mitessenden Personal der Lodge mit Canyonblick gewisse Berühmtheit für seine unendlichen Variationen von Zucchini und Kudu ...

doch ohne gewisse Synergismen durch Entwicklung mehrerer Touristikkomponenten am selben Standort sowie marginale Landnutzungskomponenten (Teilautarkie bei der Nahrungsmittelversorgung) im CNP-Gesamtkonzept wäre die extrem peripher gelegene Up-Market-Lodge ökonomisch nicht tragbar!

Abenteuerliche Jagdsafaris mit Natur- und Kulturerlebnis

"Gebirgsjagd unter der Sonne Afrikas, auf Großen Canyon-Kudu und weitere Wildarten"; das war in den ersten Aufbaujahren der Werbespruch für die "Abenteuerlichen Jagdsafaris mit Natur- und Kulturerlebnis" im und um den Canyon Nature Park Namibia (4.8.2.3; 4.8.3.5). Außer Jagd konnte ein Urlaubsprogramm für nichtjagende Begleiter geboten werden; um Wildartenangebot und Erfolgsaussichten zu vergrößern, gab es Kooperation mit anderen Wild- und Jagdfarmen in der Karrasregion sowie in anderen Landesteilen Namibias, welche im Anschluß oder in Verbindung mit einer Jagd im CNP aufgesucht werden konnten - auf Wunsch mit CNP-Jagd- und Reiseführer.

Oryxantilopen z.B. wurden wegen des geringen Urbestandes und gerade erst wiederangesiedelter Tiere (vgl. 4.6.5; 4.8.1.3) im CNP vorerst nicht bejagt; dazu ging es gemeinsam mit dem vertrauten Jagdführer für zwei bis drei Tage auf eine Wildfarm am Namibrand, wo Jäger und Begleitpersonen die spektakuläre Dünenlandschaft der südlichen Namib erleben konnten (S. 405). In Zusammenarbeit mit anderen LOGUFA-Häusern und Mitgliedern im Berufsjagdverband NAPHA konnte eine "maßgeschneiderte" Namibiarundreise mit jagdlichem Begleit- oder Hauptprogramm angeboten werden (CNP als Ausgangspunkt); dadurch ließ sich der Jagdaufenthalt im CNP zur abenteuerlichen

Jagdsafari mit Natur- und Kulturerlebnis in ganz Namibia ausbauen (vgl. 4.8.2.3). - Werbung für Jagdgäste konnte LOGUFA allerdings nicht leisten, weil das dem Rundreisekonzept nicht entspricht (4.8.3.2 Buchungssystem).

- Mehrere Werbeanzeigen in Jagdmagazinen, Spende einer Jagdreise in den Canyon Nature Park Namibia für ein Preisausschreiben der auflagenstärksten deutschen Jagdzeitschrift "Wild und Hund", welche für monatelange Medienpräsenz sorgte, sowie persönliche Verbindungen des Verfassers in Europa (mit Anschreiben und "Mund-zu-Mund-Reklame") führten jedoch zu Nachfrage und ersten Jagdgästen. - In Relation zu den Kosten für Wildschutz, Wildhege und CNP-Betrieb insgesamt brachten die ersten, erfolgreichen Gästejagden im CNP zwar noch kein betriebswirtschaftlich signifikantes Einkommen, jedoch eine wesentliche Grundlage für die weitere Vermarktung: Referenzen von ausländischen Jägern, die im Canyon Nature Park Namibia gejagt hatten und nicht nur hochzufrieden, sondern begeistert waren (S. 403 & S. 404; S. 406; S. 492; S. 494)!

- Informationen von unabhängiger Seite über Jagdrevier, Wildbestand, Trophäengüte, Jagdführer und Jagdorganisation sind Auslandsjägern äußerst wichtig; die einschlägigen Jagdmagazine (im deutschsprachigen Raum ist das "Jagen Weltweit") führen als Leserservice deshalb Karteien über Jagdreviere bzw. Jagdveranstalter in aller Welt, zu denen jeder Nimrod, der dort gewesen ist, aktuelle "Jagdprotokolle" liefern kann. Diese Protokolle werden auf standardisierten Formblättern geliefert, welche alle wesentlichen Informationen enthalten; sie stehen anderen Lesern, die eine Jagdreise planen, auf Anfrage kostenlos zur Verfügung. - Ein derartiges Jagdprotokoll in "Jagen Weltweit" hat für Jagdvermittler und den örtlichen Gästejagdbetrieb ähnlich positive oder negative Wirkungen bezüglich Vermarktung wie Iwanowskis "Golden Award" für Gästefarmen und Lodges in Namibia, welche auf "Individuelle Namibiarrundreisende" zielen (s.o.).

In der Startphase des CNP-Jagdbetriebes gab es wohl nur die genannten Direktvermarktungswege als Einstieg in diesen Naturtouristiksektor, weil es sich bei dem Konzept "Abenteuerliche Jagdsafaris mit Natur- und Kulturerlebnis" um etwas ganz Neues auf dem Jagdreisemarkt handelte. Positive Referenzen zum Jagdrevier und Vertrauen zum örtlichen Veranstalter genügen jedoch nicht, um schnell und dann alljährlich eine größere Anzahl Jagdbuchungen zu erhalten; ebenso wichtig als Entscheidungskriterium für verbindliche Buchung ist Vertrauen in einen renommierten Vermittler mit Geschäftssitz im Heimatland des Auslandsjägers, denn im Streitfalle ist der juristisch greifbar. - Nachdem es gute Referenzen zum örtlichen Jagdbetrieb gab, wäre es also nötig gewesen, mit etablierten Jagdreisevermittlern in Europa und Amerika zu kooperieren; diese Konsolidierungsphase hinsichtlich Kundenwerbung hat der CNP-Jagdbetrieb im Untersuchungszeitraum allerdings nicht erreicht, weil die Registration als Jagdfarm aufgrund regionaltypischer Behördenwege verzögert (4.8.2.3; 4.11) und die gesamte CNP-Touristik in 2000 vorläufig eingestellt wurde (4.9.4; 4.12 ff).

Die ersten Erfahrungen im Canyon Nature Park Namibia, Gedankenaustausch mit Kollegen in Namibia, Simbabwe und Südafrika sowie früheres Engagement des Verfassers im schillernden Jagdreisevermittlungsgeschäft haben allerdings gezeigt, daß es in Europa in einer Masse von mehreren hundert Agenten insgesamt nur ein halbes Dutzend große Jagdreisevermittler gibt, welche den globalen Markt genau kennen und fast beherrschen: diese sind auf allen Jagdmessen präsent, schalten schon seit Jahrzehnten großformatige Werbeanzeigen in allen Jagdmagazinen, haben professionelle Beraterteams, sind wohlrenommiert *etc.* - Ähnlich wie in anderen Bereichen der Naturtouristik im Up-Market-Sektor führt an diesen spezialisierten Vermittlern kein Weg vorbei, wenn eine größere Klientel erreicht werden soll; dementsprechend ist die Verteilung der pekuniären Wertschöpfung im Auslandsjagdgeschäft; in Nordamerika ist es nicht anders (4.9.3; 5.4.5.4).

P329



*Prähistorische Jagdkultstätte: die "Weiße Dame" am Brandberg. - Abenteuerliche Jagdsafaris mit Natur- und Kulturerlebnis als Vermarktungskonzept!
(White Lady am Brandberg, Namibia, 1992)*

P330



*Fährten- und jagdtierkundliche Lehrtafel für Jungjäger der Urzeit. - Abenteuerliche Jagdsafaris mit Natur- und Kulturerlebnis als Vermarktungskonzept!
(Felsgravuren bei Twyfelfontein, Namibia, 1992)*